

证券代码：002153

证券简称：石基信息

北京中长石基信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	广发证券-王钰翔；国泰海通证券-于航；汇添富基金-胡骏豪、钱诗翔；信达澳亚-曾丹妮、刘维华、杨超、齐兴方
时间	2026 年 1 月 14 日
地点	北京市海淀区复兴路甲 65 号石基信息大厦会议室+线上调研
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁-罗芳；证券部-何龙光
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1、SaaS 业务的收费方式是怎样的？</p> <p>SaaS 型业务按订阅费方式来收取费用，比如云 PMS 产品按月和酒店房间数计费。公司的云产品单价与客户使用我们产品功能模块的多少相关，比如对于 Full Service 和 Limited Service 类型的酒店，对应的价格会不同。</p> <p>2、AI 技术的发展对于咱们的系统有新的促进吗？</p> <p>目前酒店系统产品的 AI 分为两大块，一类是利用 AI 帮助酒店营销，按照利用 AI 营销工具产生订单的 GMV 的一定比例付费，目前已经开始产生了少量收入；另一类是在 PMS、POS 产品中进行 AI 的植入，它可以整体进行辅助预测，我们在后面建了</p>

一个知识库，随着收集的数据越多，预测的就越精准。

此外，公司正在积极地利用 AI 于产品研发，在欧洲研发中心已经全面使用 AI 代码生成工具来系统地辅助开发，由于公司的产品属于处理交易的运营系统，因此确保 AI 生成代码的安全性是非常重要的，公司希望通过利用 AI 提升开发效率。

3、公司未来还会有哪些收购计划吗？

公司各大板块的布局已经基本完成。目前公司的重点还是专注于全球化与平台化业务，专注于产品 and 市场。

4、咱们在中低端市场还有布局吗？

DAYLIGHT PMS 主要面向国际连锁酒店集团或地区性奢华酒店集团，它的客户定位不是简单看酒店档次，主要看酒店集团的集团控制力是不是很强，比如总部定房价和定义全球功能。此外，我们还有其他不同的云 PMS 产品，包括面向本地化星级酒店市场但具有国际化管理运营特点的酒店的 Cambridge 云酒店管理系统，以及面向纯本土星级酒店市场的西软 XMS 和千里马 iPMS 的解决方案。目前中国经济连锁酒店的信息系统以自研系统为主。

5、国际酒店集团在与公司签约的时候，时间很长，他们主要有哪些方面的考虑？

酒店集团选择核心系统，比如 PMS，首先是酒店管理层或董事会要做一个转云的战略规划，才会发起云化信息系统自主招标，立项后就会收集供应商的信息，经过信息邀请书(RFI)、正式的建议邀请书(RFP)等阶段选择几家供应商正式提交方案，然后是产品演示阶段(POC)，经过产品演示、讲解、问题回复。POC 之后有两种选择，一种选择是直接签署 MSA（主服务协议），即框架协议，表示认证为该集团的供应商，另一种选择是选 1 到 10 个酒店进行 PILOT（示范），成功之后再签署 MSA。之后由业主或酒店下订单付费。在下订单之前，需要完成该系统与集团层面系统的集成，这个过程因为涉及双方都要投入人力，时间和

成本不可控，但随着公司签约的集团越来越多，时间将越来越可控。由于核心系统选型流程很长，中间可能出现反复，酒店集团法务审核需要兼顾地缘政治风险，或者需要一定的系统集成时间，所以整个 MSA 的签约时间较长不可控。

6、如何理解公司的预定平台和支付平台业务？

公司通过将客户的信息系统与各种预订渠道、支付机构的系统直连，实现信息的即时交互，以系统替代人工，可以大大提升客户在预订和支付环节的工作效率，降低运营成本。

7、咱们的云 PMS 与友商的系统的差异具体体现在哪里？

分几个方面，首先 DAYLIGHT PMS 是一个平台型的产品，是天然的为集团型的客户设计的；然后从架构上来说，DAYLIGHT PMS 采用的是微服务架构，采用先有 API 再有代码设计，可以做到把酒店经营的每个场景都向外部去开放；另外就是单一客户档案和单一库存，我们的客户档案只有一个且放在一个地方，省去了酒店集团清洗客户档案的麻烦；还有很重要的一点就是数据安全，我们的产品能够通过自动的识别客人数据来源的方式，自动的把数据储存到满足当地的数据安全的法律法规要求的地方去。

8、海外的员工总数的计划是怎样的？如何看待研发与销售人员的比例？

海外业务团队人数早已超过 1000 人，为了持续推进全球化，这个团队体量需要维持，不会大幅度变化。海外团队以研发和技术人员为主，销售人员不多。

9、为什么公司会把 DAYLIGHT PMS 主要的研发团队放在海外，因为如果从研发人员的成本等方面来看的话，放在其他地区是否会更合理一些？

酒店管理这个概念本身就是舶来品，全新一代酒店管理系统产品 DAYLIGHT PMS 的研发也都是围绕大型国际酒店集团的需

	求来展开的，需要行业经验的积累，同时全新一代云平台的酒店信息系统产品研发所需的相关技术人才也在海外，但公司是把自身对下一代云平台的酒店信息系统的理解灌输给海外团队去实现。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 1 月 14 日