

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：2026-07

| | |
|---------------|---|
| 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 | 东兴证券-陈晗；国信证券-李春雨；江苏银行-刘威宁；上海证券-葛博威；邮储银行-韩昱；中投万方基金-韩琴；中信证券-云小虎；紫薇星石私募-韩东民 |
| 时间 | 2026年6月17日 |
| 地点 | 北京市海淀区复兴路甲65号石基信息大厦会议室 |
| 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、公司如何看 AI 技术的应用对于咱们业务的促进作用？</p> <p>一方面，公司将充分利用 AI Coding 降本增效。公司正在积极地利用 AI Coding 于产品研发、设计，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，在保证重点项目</p> |

的前提下，实现研发人员优化。

另一方面，公司正在将多种 AI 智能体嵌入核心产品中，以提升产品竞争力。在 AI 营销智能体方面，公司正在尝试利用 AI 营销工具产生订单的 GMV 的一定比例收费，还有财务智能体用于支付与发票合规，审计智能体用于防损，以及运营智能体如数字店长能接管酒店运营实现自动排班，弹性供应链智能体用于超市客户的智能补货等。

3、海外的酒店集团对于咱们公司有地缘政治方面的顾虑吗？

目前现行法律法规并没有不能采购中国软件的限制。对于地缘政治的担忧，公司采取的策略没有变化，依然是让成熟的已经被全球高端酒店普遍采用并在全球范围内部署的石基云餐饮系统 INFRASYS POS 为先锋，加快上线更多的酒店，酒店通过使用石基餐饮云认识和了解了石基是一个什么样的公司，我们的产品和服务是否比他们原来使用的系统好很多，用事实告诉客户石基的数据是如何访问和保存的，是否安全合规，研发和运营是否是安全可控的。这样客户在选择云 PMS 产品时，就会更多地不受情绪影响而专注于产品技术和服务。公司核心的云 PMS 产品 DAYLIGHT PMS 持续签约标杆客户，特别是 25 年签约行业影响力第一的万豪酒店集团。同时，我们正在把 DAYLIGHT PMS 已签约客户中更多的标志性的酒店在全球上线，截至 2025 年底在半岛、洲际、朗廷、凯宾斯基、Fletcher、Van de Valk、Sirle、TIME、MUMIAN、Dakota 等酒店集团共上线 878 家酒店（其中洲际超过 500 家），遍布全球 35 个国家。相信随着示范效应的发挥，石基的云 PMS 产品签约更多标杆客户，以及当全球主要旅游和商务核心城市到处都有公司的标志性客户时，这个问题就逐步弱化了。

4、酒店转云的驱动力有哪些？

信息系统转云是来自客户的需求，已经成为酒店行业共识。酒店信息系统转云之后，从根本上对于酒店来说，能够给酒店的运营者提供智能决策支撑。云系统能够提升酒店集团管理效率，也会节省酒店的人力成本，但一个很重要的驱动因素就是数据安

| | |
|----------|---|
| | <p>全，随着各国的数据安全的法律法规的严格施行，中国有个人数据保护法，欧洲有 GDPR，老一代非云系统没有办法满足这些数据安全法律法规的要求，酒店会面临高昂的数据安全认证费用或者高额罚款。所以随着各国对数据安全实施管控越来越强，对于客户上线云系统有直接的推动力。</p> <p>5、公司未来还会有哪些收购计划吗？</p> <p>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，专注于产品和市场。</p> <p>6、公司收购思迅软件少数股份的战略考虑有哪些，以及如何看待思迅软件未来的发展？</p> <p>主要还是因为思迅软件是一个好的资产，我们是思迅软件的控制方，我们很了解思迅软件的经营情况，目前的估值合理。该交易如成功实施，将增加集团的归母净利润，也能对思迅管理层起到激励作用。</p> <p>7、咱们和阿里有哪些方面的合作？</p> <p>在业务合作方面，基于双方线上线下资源的高度优势互补，我们与阿里的合作一直是战略层级的，覆盖酒店、餐饮、零售信息系统及支付各个领域，我们主要承担技术直连商的角色，打通线上线下的信息系统。</p> <p>8、咱们的预定系统和第三方的一些软件比如携程是什么关系？</p> <p>他们的业务模式和石基是完全不同的。目前是合作关系，石基的分销系统是将酒店的信息系统与各种预订渠道的系统打通的直连技术通道。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2026年6月17日 |