

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：2026-03

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会	<input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2026 年 4 月 9 日	
地点	通过全景网在线平台举办	
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁-李仲初；副总裁、财务总监-赖德源；董事会秘书、副总裁-罗芳；独立董事-周龙	
投资者关系活动主要内容介绍		
<p>公司于 2026 年 4 月 9 日 15:00-17:00 在全景网平台举办 2025 年度网上业绩说明会，具体回答内容如下：</p> <p>1、2026 年业绩会怎么样？</p> <p>您好，公司无法对未完结年度的业绩作出预测性承诺。公司将继续聚焦主营业务，扎实推进各项经营计划，努力提升经营质量与核心竞争力，以持续稳健的经营成果回报广大投资者。有关 2026 年度业绩情况，请您届时关注公司在指定媒体披露的定期报告，感谢您的关注与支持！</p> <p>2、股价已经跌的毫无底线了，你们作为管理层无动于衷？</p>		

您好，公司始终专注于提升经营质量与内在价值，这是维护股价稳定最坚实的基础。二级市场短期波动受多重外部因素影响，公司严格按照监管要求规范运作。管理层将持续做好经营，以长期稳健的业绩回报股东。

3、为什么股价一路狂跌，管理层市值管理的责任在哪里？

您好，公司始终专注于提升经营质量与内在价值，这是维护股价稳定最坚实的基础。二级市场短期波动受多重外部因素影响，公司严格按照监管要求规范运作。管理层将持续做好经营，以长期稳健的业绩回报股东。

4、你们不维稳股价吗？

您好，公司始终专注于提升经营质量与内在价值，这是维护股价稳定最坚实的基础。二级市场短期波动受多重外部因素影响，公司严格按照监管要求规范运作。管理层将持续做好经营，以长期稳健的业绩回报股东。

5、领导，您好！我来自四川大决策 请问，2026 年公司云 PMS 系统（万豪/洲际认证）市场推广与客户拓展（国际酒店集团）规划？

万豪正在按计划进行包括与 DAYLIGHT 集成在内的新系统部署准备工作，洲际集团在中国区的上线工作将按计划持续开展。感谢您的关注！

6、第一季度公司业绩如何，是否有上升的趋势？

您好，公司一季度各项业务正常推进，整体经营有序。具体财务数据与业绩变动情况，将严格按照监管要求，在 4 月底前披露。相关业绩趋势请以正式公告为准，感谢您的关注。

7、最近股价一直下跌是怎么回事？

公司股价受宏观环境、行业走势等多重因素影响，短期波动较大。管理层始终专注主业经营，以提升公司内在价值为核心，切实维护全体股东长远利益。感谢您的关注。

8、请问总裁，最近股价一直下跌，是否有什么未透露的信息？让股民一直处于亏钱状况？能否给股民解释一下，谢谢。

公司严格按照监管要求规范运作，股价受宏观环境、行业走势等多重因素影响，短期波动较大。管理层始终专注主业经营，以提升公司内在价值为核心，切

实维护全体股东长远利益。感谢您的关注。

9、为什么管理层对市值管理无动于衷?股票跌成啥样了?

公司始终专注于提升经营质量与内在价值，这是维护股价稳定最坚实的基础。二级市场短期波动受多重外部因素影响，公司严格按照监管要求规范运作。管理层将持续做好经营，以长期稳健的业绩回报股东。

10、海外业务对石基利润的影响有多大?

公司 2025 年境外收入占总收入的 24.78%，呈持续稳步增长态势，由于海外的研发人员较多，薪资费用较大，目前业绩还是亏损状态，但是幅度也在同步缩小，公司将积极开拓市场，利用标杆客户示范效应不断积累新一代云产品上线客户数量，努力降本增效，争取尽快实现境外业务的扭亏为盈。

11、领导好，请问（1）贵公司与 Amadeus Hospitality, Inc.签订合同近半年，目前进展如何，取得哪些阶段性的成果，（2）公司在 AI 转型方面与友商相比处于什么样的位置，如何解决投入大见效慢和客户付费意愿低的问题，谢谢。

（1）公司正在与 amandeus 的 ACRS 进行集成之中。这对万豪项目的成功上线非常重要。作为战略合作伙伴，双方团队会持续深入探讨和推进合作协议的实施。

（2）由于公司的全新一代云产品是云原生平台架构，具备向高灵活性、可动态重组方向演进的基础，更有利于向 AI 原生架构的演进。而且细分的微服务也方便采用分组的 AI coding。目前石基国际已经启动向 AI 组织的整体转型，预期可以显著提高运营效率和降低人力成本。

12、未来的发展方向是什么，有没有确切的战略目标?

您好，公司的发展战略详见公司于 2026 年 4 月 26 日披露的《2025 年年度报告》第三节、管理层讨论与分析/十一、公司未来发展的展望/1、公司发展战略。感谢您的关注。

13、2025 年 SaaS 业务 ARR 达 6.27 亿元，同比 20。那 ARR 的具体构成（酒店/零售/其他）、客户续约率及 2026 年 ARR 增长目标是多少?何时能靠 SaaS 实现整体盈利呢?

目前公司 SaaS 业务主要集中在酒店行业，平均续费率超过 90%，未来数据请见公司届时披露的相应年度报告。公司将在推动酒店云产品上线数量的同时，利用新技术努力降本增效，逐步实现整体盈利。感谢您的关注。

14、您好，我注意到贵公司所在行业已有部分上市公司通过视频直播召开业绩说明会，并在会后提供视频回放，以提升信息获取的便利性与透明度。然而，贵公司 2024 年未提供相关回放。在行业沟通方式逐步向数字化与可视化转型的背景下，请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑引入视频直播并提供会后回放，以提升信息披露质量与投资者沟通效果？此外，是否计划在问答环节增加线上视频互动，以增强交流的直观性与互动性？感谢

非常感谢您对公司信息披露及投资者沟通工作的关注与宝贵建议。近年来公司已通过在业绩说明会相关网站投放视频、PPT 等形式开展年报解读与业务介绍，持续优化投资者沟通方式。结合目前安排，公司 2025 年度业绩说明会暂未采用视频直播及线上视频互动形式。未来公司将继续探索多元化沟通渠道，不断提升信息披露质量与交流效果。

15、李董事长你好，持有石基十多年了，说实话就是因为石基公司治理水平较好，创始人从来没有减持和抵押过股票，但是发现一个问题管理层年龄偏大，缺乏活力和创新，请问您有什么相关的规划和公司控制权传承安排吗？

公司作为 To B 的行业解决方案提供商，需要行业经验的积累，因此高管平均年龄比 To C 行业的要高一些。公司历来注重从一线员工选拔和培养人才，逐步培养成中层管理人员，已经储备了大量具有行业经验，熟悉公司产品和融入公司文化的中层以上管理人才，同时公司多年以来招揽和培养的具备丰富行业经验的国际化团队更为年轻。

16、李总，为何国内洲际集团的落地如此缓慢，去年可以说基本上没什么大的进展，远低于预期，和之前说的系统落地“先慢后快”的说法大相径庭，具体是什么原因？这应该也大大影响到了先国内再亚太再欧洲的整体推进节奏。另外，四季度和一季度按前几年的节奏都会签一些标志性的重大订单，而去年底到今年一季度都是颗粒无收，是遇到了哪些方面的阻碍和问题？

公司在洲际酒店集团 DAYLIGHT 推进基本正常。新开酒店绝大多数都上线了 DAYLIGHT。全服务存量酒店的批量切换由于试点酒店的选择和客户管理层

变动而推迟了一段时间，目前试点上线顺利。公司 DAYLIGHT 一直在全球范围不断签约新的高端客户，但不会每个项目都按重大合同单独披露，例如年报中提到的澳门银河娱乐中心 DAYLIGHT 合同以及公司微信公众号也不时发布新签项目进展。

17、公司与阿里、千问大模型在 AI 领域有合作。AI 技术（如 AI Agent）在酒店/零售系统的具体应用场景、研发进展、商业化时间表是什么？能否成为新增长点？

公司在酒店、餐饮和零售行业全部产品都已经开始采用 AI coding，在酒店业核心产品研发上也已经全面采用 Agentic AI coding，已经取得显著的效果。另外，公司在酒店智能决策、运营自动化、客人档案匹配等许多场景，以及零售业智能补货等领域都正在全面采用 AI 技术。

18、洲际欧洲市场签约了甲骨文，是不是说明石基 PMS 失去了欧洲市场？

洲际目前坚持多 PMS 策略，甲骨文 OPERA 本来就是洲际的 PMS 选择之一。洲际一直在全球试点多个云 PMS，此次是增加在全服务酒店试点 OPERA CLOUD，洲际仍在选型过程中。即使 OEPRC CLOUD 试点成功也并不意味着 DAYLIGHT PMS 不能进入海外市场。目前只有 DAYLIGHT PMS 成功实现了在洲际集团全服务酒店的批量上线。

附件清单（如有）

无

日期

2026 年 4 月 9 日