

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：2022-12

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>线上交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	GREENWOODS ASSET-蒋彤； Guotai Junan Finance (Hong Kong) Limited-HUBob ； HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED-LiuOcean； Yuanhao Greater China Fund-ZhangDaniel； 淳厚基金-陈基明； 德邦证券-江杨磊； 富国基金-高羽中； 个人投资者-张光成； 广发证券-雷棠棣； 国泰君安证券-于春梅； 豪山资管-蔡再雄； 和谐汇一-章溢漫； 泓澄投资-宋熙予； 华安证券-王奇珏、李雅鑫、傅晓焱、张旭光； 华平投资-曾友业； 华泰资管-郑金镇； 汇丰前海证券-张恒、刘逸然； 景林资产-徐伟； 摩根士丹利-林陈悦亚； 诺安基金-左少逸； 奇盛基金-田祥光； 睿远基金-马川； 三鑫资管-冯强； 善道投资-张磊； 尚诚资管-杜新正； 施罗德-Cissy； 西南证券-邓文鑫、罗文萱； 溪牛投资-何欣； 新华资管-陈朝阳； 兴证全球基金-王炜波； 招商基金-杨成； 中金公司-卓德麟、车姝韵、冯达
时间	2022年9月5日
地点	
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	1、上半年来看，海外的业务的增速相较于国内的增速还是

活动主要内容介绍

更高的，目前来看我们怎么去看待海外疫情复苏情况下，海外业务的一个进展？包括目前来看上半年来看，海外这个增速更多是哪款产品在整体一个贡献，不知道能不能对海外这块业务做一个整体的展望？

公司海外的各个国际化产品构成了全新一代酒店整体解决方案平台，并不是突出于某一个产品或功能，不太好去具体细分，总体来说海外地区收入的增长体现了海外疫情管控逐步全面松下海外国际化业务收入的恢复性增长。

**2、我们看到海外疫情在逐步放开的背景下，我们在新客户的拓展上目前采取是什么样的策略？**

核心云产品的客户拓展总体原则没有变化，先树立行业标杆，然后随着已签约酒店集团云产品的逐步上线，在继续努力签约头部客户的同时开始去签约一些地区型酒店集团的代表，等到更多的头部客户宣布使用我们的产品，标杆效应会使得后面一系列跟随的酒店集团的签约比较顺畅。地区性上总体先亚太和欧洲，最后是美国。

**3、上半年这边餐饮信息系统还有支付系统的，收入同比来看的话下降是比较多的，想请问一下这个背后的原因是什么？然后这个是不是就是属于短期的一些阶段性的影响？**

主要受国内疫情的影响。社会餐饮这块首先体量占比较小，主要是正品贵德，受国内疫情影响冲击会比较大，包括支付业务也是一样，并且支付业务跟流量会有比较大的关系，所以短期受疫情冲击还是比较明显的。

**4、今年公司下半年会不会就是像去年那样再计提一个大额的商誉减值？**

因为去年也是考虑到了疫情的影响，巨额商誉减值风险不大，具体仍需以年底商誉减值测试的结果为准。

**5、请问您觉得酒店的 pms 系统和 CRS 系统是不是有融合的趋势,如果有的话,那么公司未来会不会面临像那个 Amadeus 这样的 CRS 巨头的竞争,然后您觉得 PMS 和 CRS 哪部分更有门槛?**

像石基企业平台,它天然就是一个平台型的产品,为酒店集团来设计的,所以它并不像老一代为单体酒店设计的 PMS 系统,它本身也是具备 CRS 的功能,现阶段公司没有刻意在做 CRS。目前公司在酒店信息管理系市场拥有核心优势,且 CRS 全球的市场也有其他进入者,所以目前公司的计划还是先尽可能多的签约和上线石基企业平台,把领先的技术优势转化为领先的市场占有率优势。

**6、在海外加息的背景下,消费需求疲软,是不是会对国际酒店数字化投入有比较大的影响?**

我们的目标客户是行业领先的国际型酒店集团,对他们来说成本并不是第一考量的要素,他们最重要的是要找到真正能符合或超出需求的真正的下一代云的酒店信息系统。

**7、跟您请教一下现在海外这一块的人员投入的情况。**

我们现在海外团队超过千人,基本上不会再有像之前那样特别大的增长,不排除一些局部区域可能根据需要增加一些人员。海外团队主要还是技术和研发人员,销售人员会比较少。

**8、想问一下员工这一块,在管理海外员工时候,会不会存在企业文化不一致的问题,然后我们作为一个国内的公司去管理海外的员工,管理效率比较低的这种状况?**

我们因为是最初就确定要做国际化,所以从 2015 年开始引入了国际化的管理团队,而且我们在海外设立了一系列的子公司和办公室,在当地聘请员工,就是考虑到了国际化业务需要具备国际化运营管理经验的团队来做,所以我们的国际化业务就是用外国人管理外国人。

9、想问一下会不会涉及国际间数据隐私方面的问题？我们采集到国外用户的一些数据，那么这个数据是否会引起国外政府有一些担心之类的？

数据安全方面，我们的石基企业平台产品相对于目前市场上我们看到的所有产品有比较明显的技术优势。我们的下一代云产品可以不储存任何的个人信息，除非是政府要求明码储存的。对于数据安全方面，也是我们石基企业平台在设计之初的理念之一，我们称之为 API first、Security first。我们采用 Token 密钥技术，还有一点就是我们的产品能够通过自动的识别客人的数据的来源的方式，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。

10、比如洲际这种我们相当于已经提前达成了一个合作，那么在上线的过程中有没有看到一些潜在的竞争者？

随着互联网、云计算的发展，公司很早就预判到酒店信息系统云化是大势所趋，同时基于多年来服务于在中国的国际高端酒店集团的行业经验积累，从 2016 年开始公司大力投入国际化，经过几年时间，率先做出了全新一代云平台的酒店信息系统，推动了酒店信息系统行业的变革。现在国际酒店集团客户招标信息系统都只要云产品，虽然 oracle 也推出了酒店云产品，但本质上还不算是下一代系统，目前市场上也没有看到和我们类似的酒店信息系统云产品，特别是数据安全、平台化、全球化部署等方面，没有类似的产品。此外市场上还有很多新兴的云 PMS 的公司，但如果要给国际酒店集团提供核心系统，实力最强的竞争对手肯定还是 oracle。

11、我们看到公司现在已经拿到了全球排名非常靠前的几家酒店，包括半岛、洲际、Ruby、Circle 这几家，想问一下就是可以预见的未来还会去拓展有哪些成功率比较高的？

还有很多家我们都在接洽中，由于国际酒店集团选择核心信

	<p>息系统的周期都是比较长的，所以最终还是要以实际签约为准。</p> <p><b>12、想问一下目前驱动酒店上云的主要驱动力是什么？</b></p> <p>目前部分行业领先的国际酒店集团已经制定了转云的计划，包括现在所有新的要招标的这些酒店集团，他们要的都是云系统，所以说上云系统已经是一个明确的行业趋势和必然。</p> <p>酒店信息系统的云化，从根本上来讲，是因为手机和移动互联网的发展，使得 C 端的消费者需要访问酒店的信息系统，而老一代的系统无法支持 C 端消费者的直接访问，因为老一代的系统是完全线下的系统，它本身的架构也不支持这样的访问。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的决策提供智能的数据支撑。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全，随着各国的数据安全的法律法规的严格施行，老一代非云系统没有办法满足这种数据安全法律法规的要求，比如说在国内施行个人数据保护法之后，酒店需要每年进行数据安全认证，如果是非云系统的话，意味着每家酒店每年都要支付一个比较高额的数据安全认证的费用；而如果上云的话，那意味着至少这个地区的所有酒店就只认证一次就可以。所以随着各国对数据安全实施管控越来越强，对于酒店上云有直接的助力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 5 日