

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：2023-02

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>线上调研</u>
参与单位名称及人员姓名	长城基金-陈渭文、储雯玉、余欢、韩林、唐然、杨宇；广发证券-雷棠棣；华泰柏瑞-方纬、张慧、王溯舸、曾懿之、闫超；南方基金-陆宇轩、史博、卢玉珊；申万宏源-黄忠煌、崔航
时间	2023年2月3日
地点	
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁-罗芳；证券部-赵文瑜、何龙光
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、石基企业平台目前的业务拓展情况如何？推广策略是什么？</b></p> <p>石基企业平台在欧洲和亚太地区上线一定数量酒店的同时，已经签约标杆客户半岛、洲际和朗廷酒店集团并均已完成一系列示范酒店的成功切换，公司已经具备将石基企业平台全面推向全球国际酒店集团的能力，为2023年的大批量上线打下基础。从推广区域侧重点来看，会先亚太、欧洲，最后美国。</p> <p><b>2、POS和PMS产品云化后收费的模式有什么变化？公司酒店信息系统云化后的市场空间如何估算？</b></p> <p>从license费用转变成订阅费，比如云PMS产品按月和房</p>

间数计费。如果公司全新一代云平台的酒店信息系统产品能够在全球市场竞争中取得领导者地位，则未来的收入规模，可以参考老一代国际酒店信息系统领导者的收入规模。

### **3、今年国内业务可以恢复到什么状态？**

2022 年是公司受疫情影响最严重的一年，随着疫情管控的放开和旅游大消费行业的复苏，肯定有利于公司国内业务的恢复，但估计整个大消费行业信息系统业务恢复过来需要有一段时间的迟滞。

### **4、公司今年在研发投入方面是如何安排的，会减少研发投入吗？**

不会。由于公司未来还会把石基的一些其他的应用迁移到石基企业平台上来，此外公司产品众多，因此未来预计还会持续的增加研发投入，总体研发投入体量还会持续，但增速不会过快。

### **5、目前与其他大型酒店的签约石基企业平台的进展如何？**

目前公司正在参与数个重要国际酒店集团对新一代酒店信息系统的投标和测试，但最终结果还是要以签约为准。公司最终可以获选的关键还是要依靠技术和产品的绝对领先，公司已经签约和不断上线的标杆客户也会产生持续的示范效应。

### **6、目前海外团队是否会扩充？**

因为我们目前已经达到 1000 人以上的国际化团队规模，已经基本建成了覆盖全球 20 多个国家的研发、销售、服务的网络体系，目前体量基本足够，未来可能会结合具体地区和市场的需要会有一些增加，但不会有快速增长了。

### **7、如果酒店使用我们的系统，可以节约什么资源或者说有什么益处吗？**

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，对于酒店何时上云有直接的助力。

#### **8、目前公司还是亏损状态，可以展望一下财务方面吗？**

亏损主要是近几年的疫情的持续影响所致，未来短期看随着疫情的恢复国内业务将逐步恢复，更长远的就是看国际化业务的发展，看云产品酒店上线数量的积累，随着海外管控的放开，海外市场的收入开始快速增长，我们希望尽快实现国际化业务的现金流持平。

#### **9、零售方面的信息系统发展情况如何？**

公司在零售连锁百强客户中的市占率在50%以上，包括富基、长益、时运、合光等品牌。此外，公司从事标准化零售信息系统业务的是思迅。公司投资零售信息系统行业最开始看重的是这一块的水流比酒店餐饮行业高太多。未来零售信息系统还是要云化，最终才能实现平台化，虽然零售行业由于自身特点和发展其云化会比酒店行业要慢一点。

#### **10、我们产品的定价与 Oracle 相比如何？**

我们的云产品会比其他友商的云产品要贵一些，我们不是以低价策略去吸引客户，相反定价较高，原因是由于技术和架

构的先进性，目前市场上的友商产品没有与我们的产品类似的。头部客户不是单纯的看价格，更是会着重考虑看产品是否能满足他们的需求，或者超出他们的需求。

**11、思迅软件目前的收入情况如何？受疫情影响怎么样？以及公司对思迅的定位？**

思迅主要从事标准化零售业信息系统业务，其客户是小门店大连锁。其受疫情影响相对最小是因为虽然很多小型门店受疫情影响关闭，但新开业的客户源源不断的加入。思迅软件是很好的投资标的。目前正在准备北交所上市的过程中。

**12、目前海外在推广石基企业平台，那么国内的酒店信息系统未来也会转到石基企业平台上吗？**

公司针对不同客户群的云PMS产品。石基企业平台针对跨国跨区域的国际酒店集团。Cambridge是针对本地但具备国际化管理经营特点的酒店的云PMS产品；西软和千里马的云PMS产品，定位于本地酒店。

**13、我们的产品在上线过程中或上线之后，是否会存在什么问题？**

正是因为示范酒店成功上线后客户反馈非常好，客户才会决定批量上线。

**14、在与国际酒店集团谈判签约的过程中，究竟是什么因素会导致谈这么长时间？**

由于PMS是酒店最核心的管理系统，因此对于国际酒店集团来说其选择是非常慎重的。整个流程会持续很长时间。最开始酒店集团要有自己规划的更换云系统的计划才会发起云化信息系统自主招标，立项后经过信息邀请书(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，然后是产品交付阶段，经过产品演示、讲解、问题回复，选出几家供应商

	进入谈判阶段，最终通知 2-3 家供应商做项目集成工作的规划交流，评估后报价提供细化方案，之后才是商业谈判阶段，最后酒店集团会签署主服务协议，主服务协议的签署证明已经进入其认证标准。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 3 日