

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：2023-23

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	请见附件“石基信息：2023年11月1日投资者交流会参会人员名单”（共计65人）
时间	2023年11月1日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁-李仲初；董秘、副总裁-罗芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、在全球化的高端酒店软件市场中，高端酒店签约的完整流程和商业惯例包括商业流程和法务流程体系是什么样的？一般会有哪些因素会促进或阻碍流程推动？</p> <p>酒店集团选择核心系统，比如PMS\CRS\POS，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</p>

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。另外一个影响产品上线的不可控因素是 PILOT，视酒店集团旗下有多少品牌而定，如果大多数品牌已完成 PILOT，在该集团上线的速度就会变快。

2、那么在签约的这么长的时间进程中，面对行业其他竞争者，咱们公司有哪些应对的措施呢？国际酒店集团转云的态势和时间有没有发生改变？

一些友商会采用低价的策略去吸引酒店集团，而我们的云产品不是以低价策略去吸引客户，相反定价较高，我们的优势在于技术和架构的先进性，这是充分得到了客户反馈的认可的，市场上并没有与我们的云产品类似的产品。当然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甚至超越其期待。我们要采取灵活的战术来应对对手的低价策略。目前国际酒店集团转云的态势也并未发生改变。

3、欧洲品牌的酒店集团凯宾斯基酒店，咱们的产品的拓展情况大概是怎样的？

目前 INFRASYS 已经与凯宾斯基酒店签署 MSA，成为其全球标准。

4、洲际酒店在亚太地区大概有 6、7 百家酒店会用咱们的产品，那么在欧洲会有多少家酒店上线？大概多少的份额可能是一个比较合理的预期？

欧洲的洲际酒店原本已经开始计划实施，但美国集团的管

理团队出现一些人事变动。目前的策略是先把中国区所有品牌的酒店全部成功完成示范，证明我们的产品没有问题。

5、从我们目前的外部环境，考虑到咱们自己的竞争力的话，未来咱们的经营重点是什么？

首先，我们要保证大中华区包括香港、澳门、台湾的整体解决方案的增长，国内收入利润逐步恢复到历史的最高水平，我们的信心来自于云 POS 产品 INFRASYS CLOUD 在国内高端酒店集团的快速拓展，在云 PMS 产品上我们除了 SEP 还有 CAMBRIDGE 可以面向国际管理方式的酒店；并且由于 INFRASYS 不受地缘政治的影响，所以要以 INFRASYS 作为国际化的先锋，快速打开国际市场，尤其是美国市场；此外，我们要尽快完成洲际中国区酒店的系统上线，做成一个样板，同时也要加快半岛酒店和朗廷酒店的上线进程，尤其是位于美国和加拿大的酒店；我们也会积极与一些区域性的国际酒店集团签署 MSA。随着我们在世界各个地区上线的酒店越来越多，客户集团对于地缘政治的风险就会降低了。

6、今年以来进展这么快，是不是也和下游行业的一个景气度变化，或者整个行业形势的一些变化是相关的，比如说我们看到越来越多的酒店是加入这种连锁体系，然后包括说整个中高端酒店的房间价格其实也在提升的，那么说对我们这些行业方面的变化，对我们整个产品的一个推广是会带来哪些正面的一些影响？

随着旅游大消费行业的复苏，肯定有利于公司国内业务的恢复，但估计公司各个旅游大消费行业信息系统业务彻底恢复过来需要有一段时间的迟滞。

7、然后从我们目前的一些情况来看的话，然后景气度比较高的话，可能也会有一些新的进入者，比如说我们之前退出 oracle 的是代理，那国内的话，有些公司它其实是承接了这块

业务，它可能后面也会考虑有一些上市方面的动作，咱们怎么去看待这样的一个竞争？

我们与国内的 PMS 公司所处的发展阶段完全不同。我们认为如果有竞争对手能够从事正规化的业务，那么无论他们融资也好、上市也好，对于我们，对于整个行业长远都是一件好事。因为只要他们不进行恶意的低价竞争和不正当竞争，那么就会净化这个行业，对于供应商和客户都是一件好事。

8、今年 6 月份，中旅酒店和咱们旗下的浩华签了战略合作框架，不知道浩华提供的咨询业务，对我们整个的产品的销售，或者说在整个中旅酒店的销售有没有什么促进作用？

由于浩华是一家中立的提供咨询服务的企业，我们并不要求它一定要给我们介绍生意，我们更希望它作为客户集团的伙伴，去为包括中旅这些国内大型的、领先的文旅集团中立地提供服务，帮助去完善他们的流程，促进这些客户集团向国际化发展。

9、请问目前公司怎么去看待 AIGC 技术，目前公司进行了哪些前瞻性的探索？

我们认为 AIGC 技术对于酒店行业、旅游业的未来的影响是毫无疑问的，生成式人工智能可能是信息技术发展中的一个重要里程碑。我们做了应用场景的探索，比如酒店管理者与报表系统语言交互，我们也测试了一些模型，探讨在哪一个场景里做大模型训练，从而保持公司产品和技术领先性。但我们的重点是云化和国际化、平台化战略转型，短期投入重点不在这里。

10、公司其他几块业务包括社会餐饮、零售等，是不是也可以去做国际化市场或云化？什么时候、以什么方式去激活这些业务呢？

	<p>我们会顺应行业发展态势，先把酒店及餐饮信息系统云化做好，那么在零售系统及社会餐饮系统全面转云的时候，就可以借鉴酒店行业的经验，保持公司在零售及社会餐饮信息系统技术上的领先性。</p>
附件清单 (如有)	石基信息：2023年11月1日投资者交流会参会人员名单
日期	2023年11月1日