

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：2024-10

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	东方证券-浦俊懿
时间	2024年6月28日
地点	北京市海淀区复兴路甲65号石基信息大厦5层会议室
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、石基企业平台在数据安全方面有哪些优势？</p> <p>在数据安全方面，我们的石基企业平台相对于目前市场上看到的其他酒店云 PMS 产品有比较明显的技术优势。我们的全新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两大理念之一，我们称之为 API first、Security first。我们采用 Token 密钥技术，且 Token 密钥由三方公司提供。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。</p>

2、石基云产品相对其他云产品的优势具体在哪些方面？

分几个方面，首先 SEP 是一个平台型的产品，是天然的为集团型的客户设计的；然后从架构上来说，SEP 采用的是微服务架构，采用先有 API 再有代码设计，可以做到把酒店经营的每个场景都向外部去开放；另外就是客户档案，我们的客户档案只有一个且放在一个地方，省去了酒店集团清洗客户档案的麻烦；还有很重要的一点就是数据安全，我们的产品能够通过自动的识别客人数据来源的方式，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。

3、中美关系对于公司的影响以及咱们的应对策略有什么变动吗？

我们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 CLOUD 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 产品石基企业平台时，就会更多地不受情绪影响而专注于产品技术和服务。同时，我们正在把石基企业平台已签约客户中更多的标志性的酒店在全球上线，比如半岛酒店和朗廷的豪华酒店，洲际酒店集团的中国区酒店正在大批量上线，24 年新签约了标杆客户 MELCO 酒店集团，随着石基企业平台签约更多标杆客户，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、云产品在酒店集团的上线速度是怎样的？

云产品在已签约酒店集团的上线总体是一个先慢后快的过

程。上线之前，首先比较耗时的是要完成与酒店集团层面系统的集成。然后，还需要进行示范认证，比如洲际酒店集团在确定了在中国区酒店上线石基企业平台的计划之后，洲际的不同品牌都需要完成认证，在中国区选定的一系列示范酒店成功上线之后，等上线的酒店达到一定数量，该地区其他洲际酒店上线的速度就会比较快了，从 2023 年 4、5 月份开始，石基企业平台已经在洲际开始了大批量上线。

5、公司是否有考虑过 PMS 与 CRS 融合，拓展 CRS 方面的业务？

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统方面拥有技术优势，且 CRS 的全球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规模优势。

6、全球高端国际酒店集团的核心系统是否在 25 年就会基本确定了？

目前很多行业领先的国际酒店集团已经开始选型其下一代云系统，这些酒店集团基本会在未来两年内做出决定。我们相信客户最终会选择什么样的云产品，最关键的还是产品和技术能否满足甚至超越客户期待。

7、咱们签 MSA 会签排他性协议吗？

MSA（主服务协议）只是框架性的非独家协议，后续业主可以依据该协议附件的约定签署具体的协议来采购公司的云产品。从商业的角度，酒店集团很少会签署带有排他性质的协议。但是从实际操作的面层上来说，如果使用多套系统，成本高，

且管理不方便，效率低，所以即使是过去使用老一代非云化信息系统时酒店集团的一个子系统也不会在一个地区选择过多的软件供应商品牌。信息系统云化之后使用多套系统也无法享受信息系统云化为酒店运营提供智能决策支撑所带来的最大收益，因此信息系统的云化会从技术上推动酒店集团至少在一个地区的一个子系统上越来越趋向于使用一套系统。

8、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，生成式人工智能是信息技术发展中的一个重要里程碑事件。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全球化、平台化战略转型，短期投入重点不在这里。

9、公司的畅联业务 2023 年增长很快，请问主要原因是什么？

畅联的业务增长主要来自于酒店生意的恢复，随着 2023 年旅游行业的加速复苏，畅联 2023 年的直连产量相比上年增长约 105%。

10、零售板块业务是如何打算的？

公司在零售百强、连锁百强客户中的市占率仍在 50%左右，包括富基、长益、时运、合光等品牌，在中国零售信息系统行业的优势并未发生改变。此外，公司从事标准化零售信息系统业务的是思迅软件，这是一块优质资产，公司希望其未来产品向云化变迁。

附件清单

无



(如有)	
日期	2024年6月28日