

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：2023-18

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	大和证券-迟琛；东海证券-陈宜权
时间	2023年7月28日
地点	北京市海淀区复兴路甲65号石基信息大厦会议室
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><b>1、GPT方面场景应用对于我们的影响大吗？</b></p> <p>以 ChatGPT、阿里通义千问为代表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，公司会保持对人工智能前沿技术的了解和对公司所在行业的应用场景的探索，从而保持公司产品和技术领先性。</p> <p><b>2、咱们云化系统在海外的渗透率目前是多少？</b></p> <p>公司的酒店和餐饮云化业务目前概况为三个层级。第一个层级就是一系列酒店基于大数据的应用服务，比如说做酒店信誉评价解决方案的 Review Rank、客户需求管理等实现云转型；目前大约有 8 万家海外酒店正在使用公司提供的各种云服务。</p>

第二个层级是酒店餐饮系统和后台系统转向公有云，这一块公司的新一代云餐饮管理系统 Infrasy Cloud 已陆续获得超过十家知名酒店集团的严格测试与评标认证，并已与全球影响力 TOP5 的酒店集团全部签约，证明了 Infrasy Cloud 产品和技术的全局领先，2022 年底已上线 3000 多家客户门店。

最后一个层级就是酒店前台管理系统全面转向公有云。公司核心的新一代云架构的酒店信息管理系统“石基企业平台-酒店业解决方案推出后，在欧洲和亚太地区上线一定数量酒店的基础上，已经得到三家国际标杆客户半岛、洲际和朗庭酒店集团的认可，并均以实现在以上集团中示范酒店的系统成功上线，22 年底石基企业平台全球已上线 54 家酒店，已签约客户中酒店数量最多的洲际酒店集团中国区 23 年已经开始大批量上线。

### 3、酒店信息系统上云的好处有哪些？

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提供智能决策支撑。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，中国有个人数据保护法，欧洲有 GDPR，老一代非云系统没有办法满足这些数据安全法律法规的要求，酒店会面临高昂的数据安全认证费用或者高额罚款。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。

### 4、酒店的核心系统选型是否会同时签几家公司？

信息系统的云化从技术上会推动一个酒店集团在某个子系统上至少在一个地区趋向于使用一套系统，因为多套系统必然成本高，效率低，未来也无法享受信息系统云化为运营提供智能决策支撑所带来的最大收益。从商业的角度，酒店集团很少会签署带有排他性质的协议，但是从实际操作的层面上来说，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品牌。

**5、从老系统迁到新系统，是否会有定制化，以及单独的培训？**

国际酒店集团的信息系统历来都是标准化的，现在的石基企业平台更是标准化产品。

肯定会有培训。相比老一代产品，公司全新一代云 PMS 产品石基企业平台的使用更加简便，对酒店员工的培训更多可以通过远程实现，比如通过录制短视频等方式，因此现场实施工作时间会比老一代系统短。

**6、线下大型标杆客户在测试、集成工作完成后，后续上线速度会不会变快？**

已签约的酒店集团一般会在一个地区选定几家示范店，成功上线并试运行一段时间之后没有问题，就会在该地区开始批量上线，待上线酒店达到一定数量之后才会开始大批量上线。这个过程是先慢后快的。当然在首家示范店上线之前，最为耗时的是公司需要完成与酒店集团总部各种系统的集成工作，与国际酒店集团的系统集成时间相对较长，如果是单体酒店，就没有和集团系统集成的问题，时间就会缩短。

**7、现在的云服务的收费模式还是按照规模收费吗？**

SAAS 型业务按订阅费方式来收取费用，云 PMS 按月和酒店房间数计费。我们的云产品单价与客户使用我们产品功能模块的多少相关。

**8、我们有软硬件协同的战略化部署吗？**

公司旗下有自主品牌的硬件制造商海石商用，能够为酒店、

餐饮、零售等行业的软件用户提供与软件紧密结合优化的配套硬件，比如智能 POS 机。此外，公司旗下子公司中电器件从事为石基信息软件业务所配套的第三方硬件分销业务。

#### **9、目前行业大环境对于咱们业务恢复的影响如何？**

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，但估计公司从事的大消费行业信息系统业务完全恢复过来需要有一段时间的迟滞。

#### **10、咱们海外团队还会扩展吗？**

目前石基已在共计超过 20 个国家开设了石基的办公室并正式开展业务，基本完成了石基的全球化研发、销售和服务网络的建设，境外国际化业务团队人数超过 1000 人。目前所在行业这个团队体量已经基本可以支撑国际化业务发展。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。

#### **11、石基企业平台在美国市场的推广主要的难点在哪里？**

主要是对于中美关系的担忧。我们采取的策略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已经开始大批量上线，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说我们好时，这个问题就逐步弱化了。

	<p><b>12、公司零售方面的业务目前进展如何？</b></p> <p>公司在零售百强、连锁百强客户中的市占率在 50%左右，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。</p> <p><b>13、未来还会有哪些投资和收购的战略规划吗？</b></p> <p>公司各大板块的布局已经基本完成，海外基本上没有太多机会。目前公司的重点还是专注于国际化业务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 7 月 28 日