

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：2024-23

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	华泰柏瑞基金-方伟、陈碧野；国金证券-李忠宇
时间	2024年12月27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>1、面向国际酒店集团的全新一代云产品是如何收费的？</p> <p>SaaS 型业务按订阅费方式来收取费用，比如云 PMS 产品按月和酒店房间数计费。公司的云产品单价与客户使用我们产品功能模块的多少相关，比如对于选择 Full Service 和 Limited Service 类型的酒店，对应的价格会不同。根据越来越多客户和其聘请的第三方专业公司的反馈，公司全新一代云产品相比市场上的友商云产品具备相对优势。因此公司云产品的定价更高。</p> <p>2、咱们签 MSA 会签排他性协议吗？</p> <p>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</p>

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。

3、出海主要的风险有哪些？公司如何应对？

主要是对中美关系的担忧。目前现行法律法规并没有限制公司开展全球化业务，对于中美关系的担忧，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、凯宾斯基等国际酒店集团，欧洲我们也签约了一些有影响力的本地酒店集团，取得了非常好的进展，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、客户选择酒店信息系统，最看重哪一点？是性能、价格还是看是否满足需求？

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。

5、我们现在对后续业务发展重点的展望是什么？

公司业务发展重点主要是全球化与平台化。随着公司全新一代云平台的酒店信息系统推向市场，公司酒店业务目标客户群明显扩容，随着云产品在全球酒店上线数量的不断积累会对未来公司业务收入构成显著影响。当公司全新一代系统的客户数量达到一定体量，必将推动预订和支付平台业务的发展。随着海外市场客户数量积累和收入增长，我们希望尽快实现海外全球化业务的经营现金流持平，达到盈亏平衡。

6、公司对近期股价下跌这么多有什么办法吗？未来的期望是什么？

公司将围绕全球化与平台化转型的战略目标，踏实推进做好业务的同时，继续积极与投资者开展沟通交流，帮助投资者更好地理解公司战略与业务进展。

7、公司关于 AI 应用有什么进展？

公司一直在保持关于 AI 的探索，在将 AI 融入云产品升级过程中。公司已经探索的 AI 应用场景包括比如集团客户比较看重的内部审计的功能，AI 可以提供相关的帮助，另外就是数据分析。经营的预测也在探索中，比如预测酒店出租率。我们需要持续保持探索以保持云产品的技术领先性。

8、公司直连系统应该如何理解？

公司通过将客户的信息系统与各种预订渠道、支付机构的系统直连，实现信息的即时交互，以系统替代人工，可以大大提升预订和支付环节的工作效率，降低运营成本。

	<p style="text-align: center;">9、酒店转云的驱动力有哪些？</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；在欧洲如果不能满足数据安全保护法(GDPR)的规定未来可能面临巨额罚款。所以随着各国对数据安全实施管控越来越强，对于酒店上云有直接的助力。目前，酒店信息系统转云已经是行业共识。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 12 月 27 日