

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：2025-01

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	宝盈基金-赵国进
时间	2025年1月3日
地点	北京市海淀区复兴路甲65号石基信息大厦
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、公司收购的青岛海石主要业务是什么？</b></p> <p>该项收购使公司拥有了自主品牌的硬件制造商，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，通过软硬件融合更方便地对下一代云系统进行创新，并将创新成果向行业开放，为用户创造更多价值。海石的商业收款机连续十几年来在国内品牌收款机市场居领先地位。此外，它还有少部分商业软件业务，比如为中石油、中石化加油站提供软件。</p> <p><b>2、公司的云产品采用的是公有云部署还是私有云部署？</b></p> <p>未来下一代信息系统必然是基于公有云的信息系统已经成</p>

为行业共识，因为公有云带来的可伸缩性和可拓展扩容性是私有云无法比拟的。

**3、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？**

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。

**4、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。

### 5、下一代产品与客户签约是什么模式？

作为酒店管理的核心产品，云 PMS 是由酒店管理集团确定，通过与酒店管理集团签署 MSA（主服务协议）来确定公司产品进入该集团采购清单。具体的实施上线前要与酒店业主或相关实体单独签署已经在 MSA 中确定好模板的服务协议附件。

### 6、公司全新一代酒店云产品石基企业平台的先进性体现在哪些方面？

主要包括以下几个方面：

石基企业平台将酒店对客服务、销售、分销和客人体验统一起来，从而消除阻力，创造了一个有凝聚力的生态系统；

区别于老一代自下而上的前台管理系统，我们设计石基企业平台时，首先考虑的是自上而下的企业级需求；

石基企业平台采用微服务架构，可以做到把酒店经营的每个场景都向外部去开放；

单一客户档案省去了酒店集团清洗客户档案的麻烦；

单一库存提升了酒店集团的管理效率，解决了酒店集团长期以来的痛点；

在产品设计之初便以数据安全为先，能够自动识别客人数据来源，并自动把数据储存到满足各国数据安全法律法规要求的地方去。

### 7、如果酒店集团上云的话，对于他们有什么好处？

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，

	<p>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。</p> <p><b>8、公司关于 AI 应用有什么进展？</b></p> <p>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。</p> <p><b>9、咱们的预定系统和第三方的一些软件比如美团是什么关系？</b></p> <p>他们的业务模式和石基是完全不同的。目前是合作关系，石基的分销系统是将酒店的信息系统与各种预订渠道的系统打通的直连技术通道。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 1 月 3 日