

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：2025-05

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：广发证券 2025AI+产业论坛暨春季上市公司交流会
参与单位名称及人员姓名	淳厚基金-朱颜小悦；广发证券-刘雪峰、王钰翔、王子强；国诚投资-王秋楠；国投瑞银-陈郑宇；华夏基金-俞骁、刘强；金友创智-左佳楠；诺德基金-周建胜；粤财基金-马咏然；粤开证券-柳骁；中电科投资-刘晨光
时间	2025年2月26日
地点	上海市浦东新区陆家嘴环路1288号上海凯宾斯基大酒店
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、上线石基企业平台的酒店遍布全球，我们如何看待这个各国对于数据安全保护法的不同的要求呢？</p> <p>数据安全是我们石基企业平台在设计之初的两大理念（API first 和 Security first）之一。我们的全新一代云产品可以不储存任何的个人数据，除非是政府要求明码储存的。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，自动地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、公司对于 AI 方面的应用有哪些思考？

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。

3、面向国际酒店集团的全新一代云产品是怎样定价的？

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。

4、公司在中国本地酒店市场有哪些布局？

目前信息系统云化已经成为酒店行业共识，部分行业领先的国际酒店集团已经纷纷制定云转型计划，并开始选择下一代的云化系统。对于中国酒店市场，国际品牌的酒店仍在中国高端酒店市场中占据支配地位。石基企业平台主要面向国际连锁酒店集团客户和地区性高端酒店品牌，针对中国本地酒店客户，石基的云 PMS 系列产品包括面向中国本地酒店市场但倾向于国际化管理运营模式的 Cambridge 云酒店管理系统，也包括面向纯本土酒店管理集团的西软 XMS 和千里马 iPMS 解决方案。

5、酒店集团与我们签 MSA，意味着其旗下的全部酒店一定会去使用我们的系统吗？

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。

6、对于大部分酒店集团来说，是总部选择信息系统的服务商还是业主来选择服务商？

由酒店管理集团来选择酒店信息系统的服务商，业主需要按照酒店管理集团的标准来采购信息系统。不同的国际酒店集团的管理各不相同，对于核心的酒店信息系统，通常由集团总部来决定，有的管理集团比较强势，有的不那么强势；对于非核心的子系统，也有的酒店管理集团可能允许各区域自主决定信息系统服务商。

7、石基SEP是标准化产品，在上线前会做定制化开发的工作？

不同酒店集团的管理流程大同小异，SEP就是标准化产品，实施安装的过程中会有个性化的设置。对于云化酒店信息系统的个性化需求是通过不同的子系统实现的。

8、今明两年公司人员上有什么变化？

境内人员有一些优化，境外也会视业务需求有人员调整，境外人员已达上千人的规模，总体体量需要维持。

9、公司的酒店云产品与竞争对手的云产品相比有哪些优势？

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

	<p>地的数据安全的法律法规要求的地方去。</p> <p>10、我们现在对后续业务发展重点的展望是什么？</p> <p>公司业务发展重点主要是全球化与平台化。随着公司面向国际酒店集团的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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025年2月26日