

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：2025-19

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他：石基信息与 Amadeus 签订重大经营合同解读会议
参与单位名称及人员姓名	请见附件“石基信息：2025 年 9 月 14 日投资者线上交流会参会人员名单”（共计 79 人）
时间	2025 年 9 月 14 日
地点	
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁-李仲初；董秘、副总裁-罗芳
投资者关系 活动主要内容介绍	1、请问 9 月 11 日公司与 Amadeus 达成重要业务合作的合作方式及对公司的影响？ Amadeus 是全球最大 GDS 和 CRS 服务商，目前正推进新一代 CRS（ACRS），首批客户包括洲际、万豪、雅高。在 PMS 市场，Amadeus 前期尝试了自研和并购，但最终决定通过招标选择全球合作伙伴，经过一年时间，最终选择石基的 DAYLIGHT PMS。协议中约定双方不会代理对方竞品，因此是排他性的互相代理。Amadeus 作为 2B 的全球最大的旅游业科技公司的背书有助于石基全球化推广。双方的合作如果成功，将 Amadeus 的 CRS 和石基的 DAYLIGHT PMS 融合集成，将成为旅游业真正的可以处理从预定机票酒店开始，到入住消费，到离店登上飞机回家的

整个旅程后面的技术平台。

2、接口所涉及到的技术开发，预计后续大概还会花多长时间，还是说目前已经是一个完成的状态，可以随时提供给客户的状态？然后后面的研发力度是如何分配的？

目前，与 CRS 集成方面基础的功能已经做完了，后续我们基于这个合同要做的是一些新的功能的开发。双方在合同公布后，会安排一些高级业务专家组成工作小组，由这些小组来规划具体的开发项目。

3、Amadeus 在航司预订系统方面已经构筑了比较强的壁垒，那么在这方面，后续我们可以期待一个和代理合作吗？从酒店跨向整个旅游业全产业链？

这其中确实是有有一个非常大的机会。如果我们的合作第一步成功，即 ACRS 和 DAYLIGHT PMS 的集成成功，做出其他厂商的 PMS 和 CRS 做不到的对酒店行业非常有用的功能的话，那么也就代表，后续在旅客在预定一段旅程的全过程，都可以在我们与 Amadeus 的融合平台上来自动化地实现，特别是将来由 AI Agent 来处理的旅程。

4、协议中约定的我们与 Amadeus 合作的年限是 5 年，后续是否有规划？

目前最重要的还是 DAYLIGHT PMS 产品的集成。而且公告披露的 5 年只是初始期限，双方同意可以继续延长期限。到期后，如果依然有客户正在使用石基的系统，那么合同也是继续生效的。

5、关于酒店外围产品的带动效果，我们如何去预期？以及后续是以什么形式进入到双方的合作之中？

我们会把这些外围的系统都迁移到 DAYLIGHT PMS 上，所以代理 DAYLIGHT PMS 也就同样在代理这些外围的系统，如果客户有需要，就都可以进行代理。

	6、关于客户拓展方面，因为目前全球前五大酒店集团，只有雅高和希尔顿还没有拓展进去，我们后续有什么样的规划？未来什么时间节点对这些客户有拓展预期？ 由于雅高方面因为商务原因已经选择了 OPERA CLOUD，所以后续的拓展方面，一是未来我们与 Amadeus 的开创性集成取得成功，二是等雅高发现出我们以外的其他系统难以达到他们的预期的时候，就会有机会了。 7、对于凯越、温德姆这样的选择 Sabre 或是自研系统酒店来说，我们要如何拓展他们？ 我们的接口已经都接好了，已经完成与 Sabre CRS 的接口开发。而且凯悦的合资公司木棉花酒店已经全面使用 DAYLIGHT PMS，为未来可能的全面合作已经奠定好了技术基础。 8、在财务兑现方面，我们在签订合同后，会不会有 ARR 的提速？ 我们能够和 Amadeus 签约，肯定会显著提升其他客户对于 DAYLIGHT PMS 的信心，因此对于这项签约对 26 年 ARR 的正面影响，我们是很有信心的。
附件清单（如有）	石基信息：2025 年 9 月 14 日投资者线上交流会参会人员名单
日期	2025 年 9 月 14 日