

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：2025-20

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：兴业证券秋季上市公司交流会
参与单位名称及人员姓名	北大方正人寿-付丹婷；东亚前海-李荣庆；华宝基金-强超廷；华泰资产-朱旭光；汇添富基金-刘闯；山证资管-吴桐；同犇投资-侯子超；磐厚动量-于昀田；友邦保险-孙豪；浙商资管-鲁立；中银基金-张令泓
时间	2025年9月17日
地点	上海浦东国际会议中心
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、对于与 Amadeus 的签约，如何理解？它对公司有哪些影响？</p> <p>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</p>

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、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、咱们公司使用的云服务用的是哪家的？

一般推荐使用亚马逊云，国内与阿里云、腾讯云也有合作。

4、为什么咱们签署的国际酒店集团都是先从中国区开始上线呢？

由于中国市场是石基最有优势的地区市场；同时中国是移动应用全球最先进、最复杂的国家之一，中国地区的数据安全合规性要求也是全球最高的国家之一；此外，中国市场也是国际酒店集团发展最快的市场。因此，对于大型国际酒店集团，希望先在中国市场的酒店完成上线后，与其在海外选择的其他云 PMS 进行比较后选择一家在海外拓展，因为大型国际酒店集团要实现平台化管控最终还是要完成统一化；对于中型或者区域型的酒店集团，还是会只选一家云 PMS 供应商，但会先把中国区做好，然后再把全球交给你，比如朗廷。

5、酒店上云需要多久的时间？

云产品在已签约酒店集团的上线总体是一个先慢后快的过

程。上线之前，首先比较耗时的是要完成与酒店集团层面系统的集成。然后，还需要进行示范认证，酒店集团在确定了在某个地区酒店上线 DAYLIGHT PMS 的计划之后，不同品牌都需要完成认证，在该区域选定的一系列示范酒店成功上线之后，等上线的酒店达到一定数量，该地区其他酒店上线的速度就比较快了。

6、咱们和阿里有哪些方面的合作？

在业务合作方面，基于双方线上线下资源的高度优势互补，我们与阿里的合作一直是战略层级的，覆盖酒店、餐饮、零售信息系统及支付各个领域，我们主要承担技术直连商的角色，打通线上线下的信息系统。

阿里带给我们很重要的帮助，就是他们的决策团队非常理解我们现在所做的平台化和全球化转型的价值和难度在什么地方，并给予提醒和帮助，在理解的基础上，给予充分的信任和支持。

7、Oracle 未来会追上我们吗？

石基从 2015 年底启动全球化进程，开始研发全新一代云平台的酒店信息系统，过去几年花了几亿美元建立上千人的国际化团队，分布在全球几十个国家，很多都是业内资深人士。石基企业平台采用的是原生云架构，源代码和底层架构都是公司原创的，公司为此花费数年时间，从时间角度来看，想要设计出功能类似的源代码，也需要相当长的时间，更重要的是，公司的系统，每两个星期就会迭代一次，处于不断更新的状态，因此，短时间想要在代码和系统功能方面追赶上公司的步伐，应该会比较困难的。

8、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，二是等雅高发现除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。

	<p>9、咱们在中低端市场还有布局吗？</p> <p>DAYLIGHT PMS 主要面向国际连锁酒店集团或地区性奢华酒店集团，它的客户定位不是简单看酒店档次，主要看酒店集团的集团控制力是不是很强，比如总部定房价和定义全球功能。此外，我们还有其他不同的云 PMS 产品，包括面向本地化星级酒店市场但具有国际化管理运营特点的酒店的 Cambridge 云酒店管理系统，以及面向纯本土星级酒店市场的西软 XMS 和千里马 iPMS 的解决方案。目前中国经济连锁酒店的信息系统以自研系统为主。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 17 日