

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：2025-21

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：
参与单位名称及人员姓名	国寿资产-刘军伟、赵文龙、朱丽江；国联民生证券-郭新宇；景顺长城-陆哲皓	
时间	2025 年 9 月 24 日	
地点		
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	1、SaaS 业务的收费方式是怎样的？ 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 Full Service 和 Limited Service 类型的酒店，对应的价格会不同。 2、咱们在与集团签署 MSA 之后，那么对于单体酒店咱们还需要去谈判吗？ 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。MSA 的附件中会包括酒店业主需要签署的服务协议模板，因为酒店业主需要按照酒店管理集团的标准来	

采购信息系统。

3、如果要看到酒店业务收入增加的话，您认为主要的动力是什么？

SaaS 业务收入的增长主要依靠上线各种云系统的单体酒店数量的积累。

4、云产品在已经签约的酒店集团的上线速度是怎样的？

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。

5、如何去看美国客户的机会？

虽然根据客户对我们熟悉程度的不同，海外市场比如亚太地区的客户对我们会更加熟悉，所以云产品在亚太区域的上线速度相对就会快一些，其次欧洲，最后是美国。但美国市场我们不会放弃，因为国际酒店集团总部主要是在美国，而新一代云系统带来的好处会逐步推动一个酒店集团在一个子系统上采用一套产品。云 POS 产品在海外上线的客户门店数量早已超过境内，其中包括美国市场。云 PMS 产品我们在美国已经上线了包括半岛、朗廷在内的一些地标型奢华酒店，并已签约包括万豪、洲际在内的一系列标杆客户，随着使用石基云 PMS 的客户数量的积累，我们会充分利用标杆客户示范效应去逐步渗透海外市场，包括美国市场。

6、咱们的云 PMS 与友商的系统的差异具体体现在哪里？

分几个方面，首先 DAYLIGHT PMS 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，DAYLIGHT PMS 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地的数据安全的法律法规要求的地方去。 7、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。 8、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。 9、AI 技术的发展对于咱们的系统有新的促进吗？ 目前酒店系统产品的 AI 分为两大块，一类是利用 AI 帮助酒店营销，按照利用 AI 营销工具产生订单的 GMV 的一定比例付费，目前已经开始产生了少量收入；另一类是在 PMS、POS 产品中进行 AI 的植入，它可以整体进行辅助预测，我们在后面建了一个知识库，随着收集的数据越多，预测的就越精准。 此外，公司正在积极地利用 AI 于产品研发，在欧洲研发中心已经全面使用 AI 代码生成工具来系统地辅助开发，由于公司的产品属于处理交易的运营系统，因此确保 AI 生成代码的安全性是非常重要的，公司希望通过利用 AI 提升开发效率。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 24 日