

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：2024-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	渤海汇金资管-徐中华；鸿道投资-於采、宋宇海；华创证券-梁佳；仁桥资产-钟昕；新华基金-张帅
时间	2024年3月5日
地点	北京市海淀区复兴路甲65号石基信息大厦会议室
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、请问目前公司怎么去看 AIGC 技术，目前公司进行了哪些前瞻性的探索？</p> <p>我们认为 AIGC 技术对于酒店行业、旅游业的未来的影响是毫无疑问的，生成式人工智能是信息技术发展中的一个重要里程碑事件。我们做了应用场景的探索，比如酒店管理者与报表系统语言交互，我们也测试了一些模型，探讨在哪一个场景里做大模型训练，从而保持公司产品和技术领先性。但我们的重点是云化和国际化、平台化战略转型，短期投入重点不在此处。</p> <p>2、咱们的预定系统和第三方的一些软件比如携程、飞猪是什么关系？</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</p>

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。

3、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国际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。

4、中美关系的影响还存在吗？如何看待客户对地缘政治情况的担忧？

对于客户对地缘政治的担忧，我们采取的策略是让成熟的已经被全球高端酒店普遍采用并在全球范围内部署的石基云餐饮系统 INFRASYS CLOUD 为先锋，加快上线更多的酒店，酒店通过使用石基餐饮云认识和了解了石基是一个什么样的公司，我们的产品和服务是否比他们原来使用的系统好很多，用事实告诉客户石基的数据是如何访问和保存的，是否安全合规，研发和运营是否是安全可控的。这样客户在选择云 PMS 产品石基企业平台时，就会更多地不受情绪影响而专注于产品技术和服务。同时，我们正在把石基企业平台已签约客户中更多的标志性的酒店在全球上线，比如半岛酒店和朗廷的豪华酒店，洲际酒店集团的中国区酒店正在大批量上线，随着石基企业平台签约更多标杆客户，以及当全球主要旅游和商务核心城市到处都有公司的标志性客户时，这个问题就逐步弱化了。

5、咱们云产品的收费模式是怎样的？是收年费还是怎样？

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。我们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、Limited Service 和 Selected Service 类型的酒店，对应的价格也是不同的。

6、这些连锁酒店每年的上线节奏是怎样的？

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。比如洲际酒店集团已经确定了在中国区酒店上线石基企业平台的计划，洲际的不同品牌都需要完成认证，在中国区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，该地区其他洲际酒店上线的速度就会比较快了。从 2023 年 4、5 月份开始，石基企业平台已经在洲际开始了大批量上线。

7、前期海外团队投入很大，是什么原因？后续的投入是怎么安排的？

我们必须要对目标客户进行一个区域性的覆盖，目标客户群在哪，我们就必须要在哪里部署人员，可以对目标客户提供本地化服务支持，这也是很多大型国际酒店集团招标的硬性指标之一，他们选择的服务商也必须要有相应的实力。由于我们要做的是国际连锁酒店集团的生意，而他们选择下一代云系统的流程历时较长，且上线前还需要完成与集团系统的集成等环节，因此很多前期的大额投入是不可避免的。

目前石基信息在海外设立了超过 30 个子公司开展国际化业务，基本完成了石基的全球化研发、销售和服务网络的建设，境外国际化业务团队人数早已超过 1000 人。目前所在行业这个团队体量已经基本可以支撑国际化业务发展。

8、请介绍公司主要酒店信息系统云产品的国际化最新进展情况。

公司全新一代云平台的企业级酒店管理系统核心产品石基企业平台已经签约并成功批量上线标杆客户半岛、洲际和朗庭酒店集团，其中洲际集团已在中国区酒店大批量上线，半岛和朗庭集团在中国和海外的酒店均有成功上线，此外石基企业平台在海

外也成功签约了一些区域型酒店集团，公司希望凭借标杆客户的示范效应以及在已签约酒店集团的大批量上线，继续签约更多的国际酒店集团。

云餐饮信息系统产品 Infrasy Cloud 已陆续获得超过十家知名酒店集团的严格测试与评标认证，并已与全球影响力 TOP5 的国际酒店集团全部签约，证明了 Infrasy Cloud 产品和技术的全局领先，2023 年 6 月底已上线约 3500 家客户门店。

9、咱们新签的客户都是采用云系统吗？

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。对于中国酒店市场的新签客户，绝大多数都会采用云系统。石基在中国酒店市场主要面向星级酒店客户。石基企业平台主要面向全球国际连锁品牌酒店集团客户和地区型高端酒店客户；针对中国本地酒店客户，石基的云PMS系列产品还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。

10、未来研发投入的体量如何？

随着 2016 年初公司全面启动国际化进程，近年来公司研发投入占营业收入比重持续上升，2022 年达到 26%，22 年研发投入约 6.8 亿。全新一代云平台的酒店信息系统后续还需要把各个子系统集成到石基企业平台上，此外，公司软件产品众多，需要不断进行研发投入，因此公司总体研发投入体量还会保持。

11、酒店行业会自行做一套核心系统软件吗？

目前中国经济连锁酒店的信息系统是以自研系统为主，经济连锁酒店并不需要高星级酒店那么复杂和专业的管理软件，所以自研系统是符合其发展阶段的合算的选择。

未来随着其品牌度的提升，信息系统会趋向于选择第三方提

	<p>供的专业化管理软件。真正要研发类似石基这样的酒店云化信息系统，研发投入也会像石基一样大的，单独给一个酒店集团是不划算的，且必须要持续投入人力和资源。随着酒店行业连锁化运营的加深，酒店的档次提高，需要更复杂、专业的系统，这种行业发展态势有利于公司的竞争性优势的发挥。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年3月5日