

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：2024-16

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	IGWT Investment-廖克铭；创金合信基金-李晗；东兴基金-周昊；光大保德信基金-安鹏；国泰基金-张浩然；海通证券-朱瑶；和谐汇一-凌晨；泓澄投资-金善玉；泓德基金-董肖俊；华夏基金-胡斌；汇丰前海证券-刘逸然、张恒；景林资管-蒋彤、孙玮、徐伟；立格资本-胡伟强；民生证券-吕伟、郭新宇、丁辰晖、杨立天；摩根士丹利-林陈悦亚；鹏华基金-杨飞；瑞银证券-杜贝妮、张维璇；西部证券-卢可欣；银华基金-和玮；远策投资-郭迅；长安基金-徐小勇；招商证券-林语潇；浙商证券-叶光亮；中金公司-杨祉晗；中泰证券-邹潇；中信证券-陈明蔚；中银基金-张令泓；中域投资-陈莲蓉
时间	2024年11月1日
地点	线上会议
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	<p>1、本次凯宾斯基的协议中提到了一个比例，促使凯宾斯基90%参与酒店的上线，请问这对于MSA来说是否是重大突破，未来是否可以将这种规定比例的条款沿用在其他MSA中？</p> <p>这是一个商务谈判的博弈的结果，因为可能会有少量参与酒店清单上的酒店脱离凯宾斯基变成其他品牌，所以谈判最后约定了90%的比例。随着我们的签约客户越来越多，我们的商务条款谈判会变得更加主动。</p>

2、这次凯宾斯基酒店协议，出现 SOW、PSA 等概念，烦请领导帮忙解释。

这些是行业里的专业术语，MSA 是与酒店集团签订的框架性协议，包含通用条款；因为每家酒店有不同的业主，也就有了 PSA 即 Property Service Agreement，指酒店层面的管理协议；SOW 即 Statement of Work 是关于具体项目的工作细节的规定。PSA 和 SOW 均为 MSA 的附件。

3、目前洲际酒店中国区上线数量已经超过 300 家酒店，今年是否能够基本完成国内区域的覆盖？以及未来的上线节奏？

目前洲际酒店的上线按计划进行中。全服务酒店存量切换我们已经准备就绪等洲际确认后就可以批量进行。经过一段时间的运转，SEP 在洲际的使用满意度调查已经获得较高分数。具备快速切换存量酒店的条件。明年将比今年加速上线。

4、目前可以看到公司在云 POS 方面已经签下几乎全部国外的知名酒店，并实现每年数千家的上线，请问未来还有多大空间？

目前云 POS 产品签下来的酒店餐厅已经上线的有 4000 多家，而仅前五大酒店集团就有 2.5 万个酒店，全球范围内酒店餐厅的规模在几十万家，我们的目标是尽快达到 1 万家。但是具体可以拿下多少，速度有多快，取决于我们产品竞争力以及整体云业务在全球的推进速度特别是 SEP 的推进速度。我们的云 POS 系统能够让消费者通过手机获得服务，这是客户非常关注的。随着公司云 POS 在全球越来越多的客户的口碑相传，海外的上线数量会增长比较快。

5、海外 SEP 上线趋势是怎么样的？比如说欧洲以及其他地区，明年、后年是怎样的？

欧洲进展很好，荷兰的酒店 Fletcher 签约已经一年多了，对于集团客户来讲，一旦把标准定下来，我们就可以快速进行

系统切换,上周我们一周就上线了这个集团 17 个酒店到石基企业平台,按计划今年年底就会完成该集团全部酒店超过 100 家的上线。今年签约的荷兰第一大酒店集团的 Van der Valk 酒店,情况也将是一样的。他们开始会比较慢,上线几家成功后,后面就很快。

6、现在除洲际以外的其他几大集团,我们在 SEP 的推进上有什么进展吗?

目前与一些国际酒店集团的商务谈判尚未完成,因此最终选择尚未确定。随着公司陆续签约标杆客户半岛、洲际、朗庭、新濠、凯宾斯基,由点成线,有可能形成行业替换现有系统的趋势。公司需要耐心,不要同时出击,要顺势而为,一旦形成势,后续签约将更容易且获得更好的价格。公司关注的是最终能否交付和确实给客户带来显著的价值,而不在于其他品牌的临时选择。总的来说,公司在 SEP 的推进上正在稳步进行,公司对最终结果持乐观态度,并认为石基企业平台在行业内正在获得越来越多的关注与认可,已经被认可为是行业技术创新的引领者。

7、在凯宾斯基从谈判到选择我们,有哪些值得分享的?

凯宾斯基选择 SEP 系统的过程涉及了多方面的考量,包括技术优势、客户体验、数据安全、政治因素以及行业趋势等。SEP 系统能够提供更好的客户体验,例如将客户在互联网上的点评和喜好智能集成到客户档案中,以及提供纯浏览器下的酒店管理软件,使得客户可以在任何地方通过手机办理入住。酒店管理系统对移动时代的特征有比 POS 更刚性的需求,SEP 系统在这方面具有更加明显的优势。随着越来越多的奢华酒店使用 SEP 系统,凯宾斯基已经认识到这是一个行业趋势,并且 SEP 系统的优势会随着时间的推移变得更加明显。

8、公司 Q3 收入中,国内外具体情况如何?

第三季度收入下滑主要是三方硬件收入下滑较多导致的,

此外是收入确认的原因，大部分项目由于尚未达到完工状态，未在第三季度进行收入确认。海外收入较往期相差不大。

9、国内下游回暖情况如何？目前下游支付能力方面是否有压力？

尽管高档酒店的平均房价表现不如预期，但公司国内酒店板块的签约合同量显著增长，大中国区（包括香港、澳门、台湾）的竞争力持续增强。中国区的国际品牌餐饮系统市场占有率已达 80%，预计明年将超过 90%。我们还提供了独特的目的地和景区解决方案，成为国内收入增长的新动力。总体而言，大中华区的酒店信息系统业务体量已接近历史最高水平。

10、针对国内业务，目前有哪些经营策略上的优化？包括目标客群是否有变化？餐饮旅游硬件业务是否考虑优化等情况？

公司正致力于在高档旅游和主题乐园领域扩展业务，并在低端市场通过西软和千里马软件获得客户，以提高市场占有率并实现支付与预订业务的平台化。在国内，主要通过提高市场占有率来增加竞争力。公司计划通过平台化成功来把握未来的交易付费机会。目前，公司没有剥离其他板块的计划，而是选择专注于平台化和全球化的发展。

11、如果国内旅游持续承压的话，公司有什么对策吗？

公司总体上专注于产品开发，为行业提供差异化的全新一代云产品。基于技术和产品的相对领先性，目前公司在欧洲已经取得一系列有影响力客户的认可，欧洲业务进入良性发展轨道，亚太区不算大中华区接近盈亏平衡，大中华区早已盈利。对于国内，尽管本地化信息系统市场受下游市场影响较大，但公司酒店业务收入主要来自于高端客户，收取固定的订阅费用，主要来自于客户系统的升级换代需求，与客户的运营情况并不直接相关。

附件清单

无



(如有)	
日期	2024年11月1日