

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：2024-18

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>国海证券上市公司交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	百嘉基金-孟霁禾；长城财富-胡纪元；国海证券-刘熹、郭义俊、范希强；宏道投资-侯继雄；金百镭投资-黄龙；兴和基金-孙祺、景莹
时间	2024年11月14日
地点	北京市西城区华远街2号
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><b>1、酒店转云的驱动力有哪些？</b></p> <p>酒店信息系统的云化，从根本上来说，是因为手机和移动互联网的发展，使得C端的消费者需要访问酒店的信息系统，而老一代的系统无法支持C端消费者的直接访问，因为老一代的系统是完全线下的系统，它本身的架构也不支持这样的访问。酒店信息系统转云之后，从根本上对于酒店来说，能够给酒店的运营者的决策提供智能的数据支撑。云系统能够提升酒店集团管理效率，也会节省酒店的人力成本，但一个很重要的驱动因素就是数据安全，随着各国的数据安全的法律法规的严格施行，老一代非云系统没有办法满足这种数据安全法律法规的要求，比如说在国内施行个人数据保护法之后，酒店需要每年进</p>

行数据安全认证，如果是非云系统的话，意味着每家酒店每年都要支付一个比较高额的数据安全认证的费用；而如果上云的话，那意味着至少这个地区的所有酒店就只认证一次就可以。所以随着各国对数据安全实施管控越来越强，对于酒店上云有直接的助力。目前，酒店信息系统转云已经是行业共识。

## **2、云产品的单价是如何确定的？**

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。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 和 Limited Service 类型的酒店，对应的价格也是不同的。

## **3、海外的员工总数的计划是怎样的？如何看待研发与销售人员的比例？**

海外业务团队人数早已超过 1000 人，为了持续推进全球化，这个团队体量需要维持，不会大幅度变化。我们会视产品功能需要有选择地增加研发人员，或者在比如非研发核心国家减少研发人员和增加销售人员。海外团队以研发和技术人员为主，销售人员不多。

## **4、云产品在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石基企业平台的计划之后，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、公司全球化业务后续的市场推广策略是怎样的？**

公司全球化业务是依靠相对领先的云产品和技术，以签约全球标杆型酒店集团客户为优先，同时持续推进在已签约客户

中云产品的上线，继续形成示范效应，随着使用石基全新一代云产品的客户体量的累积，逐步提升推广上线速度。

#### **6、全球形势是否会给公司带来影响？公司如何应对？**

目前现行法律法规并没有限制公司开展全球化业务，对于中美关系的担忧，我们采取的策略没有变化，依然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，24 年新签约了标杆客户 MELCO、凯宾斯基等国际酒店集团，欧洲我们也签约了一些本地酒店集团，取得了非常好的进展，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。

#### **7、咱们在中段市场公司有哪些布局？**

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，国际品牌的酒店仍在中国高端酒店市场中占据支配地位。石基企业平台主要面向国际连锁酒店集团客户和地区性高端酒店品牌，针对中国本地酒店客户，石基的云 PMS 系列产品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。

#### **8、咱们的预定系统和第三方的一些软件比如携程、美团是**

	<p><b>什么关系？</b></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。</p> <p><b>9、为什么公司会把SEP 主要的研发团队放在海外，因为如果从研发人员的成本等方面来看的话，放在其他地区是否会更合理一些？</b></p> <p>酒店管理这个概念本身就是舶来品，全新一代酒店管理系统产品 SEP 的研发也都是围绕大型国际酒店集团的需求来展开的，需要行业经验的积累，同时全新一代云平台的酒店信息系统产品研发所需的相关技术人才也在海外，但公司是把自身对下一代云平台的酒店信息系统的理解灌输给海外团队去实现。</p> <p><b>10、咱们未来还需要什么研发投入吗？</b></p> <p>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。</p> <p><b>11、请问目前公司怎么去看待 AIGC 技术，目前公司进行了哪些前瞻性的探索？</b></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，包括智能交互和数据分析，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全球化、平台化战略转型，短期投入重点不在这里。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 11 月 14 日