

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：2024-20

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>国金证券年度策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	国金证券-孟灿、孙恺祈；华创资管-孙元；中域资产-袁鹏涛
时间	2024年12月11日
地点	上海浦东新区陆家嘴环路1288号上海凯宾斯基大酒店
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、公司 ARR 收入有多少？</b></p> <p>2024年6月底公司 SaaS 业务年度可重复订阅费（ARR）44,690.76 万元，比 2023 年 6 月底 SaaS 业务年度可重复订阅费（ARR）34,159.43 万元增长约 30.8%。</p> <p><b>2、公司的云产品与竞争对手的云产品相比有哪些优势？目前竞争对手有哪些？</b></p> <p>分几个方面，首先 SEP 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，SEP 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</p>

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。

目前能够为国际酒店集团提供信息系统的主要包括 ORACLE、INFOR 等，公司在国内没有特别强有力的竞争对手。

### 3、未来公司酒店云产品的拓展路径是什么？

对于酒店云餐饮系统产品 Infrasy Cloud，由于目前已经签约大量国际酒店集团，其中包括全部前五大国际酒店集团，是唯一签约全部前五大国际酒店集团的云餐饮系统。后续客户将根据其采购流程，陆续上线，顺势推广。

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实现了预期的上线，在洲际、半岛、朗庭均已大批量上线，此外已成功签约了行业标杆客户新濠、凯宾斯基、RUBY、CIRCLE、TIME、FLETCHER 等国际酒店集团以及钓鱼台美高梅、首旅诺金、安麓等知名酒店集团，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。

### 4、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。

**5、咱们好像很长时间没有进行股权激励了，咱们后面是怎么去规划这个事情的呢？**

股权激励历史上都进行过，暂时没有新计划，我们整体的团队从历史来看都还是比较稳定的，考核方面会适当灵活，有各种KPI考核的方式。

**6、公司直连系统应该如何理解？**

公司通过将客户的信息系统与各种预订渠道、支付机构的系统直连，实现信息的即时交互，以系统替代人工，可以大大提升预订和支付环节的工作效率，降低运营成本。

**7、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。

**8、Oracle 未来会追上我们吗？**

石基从 2015 年底启动国际化进程，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，应该还是比较困难的。

### **9、未来海外的员工总数的计划是怎样的？**

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。

### **10、公司的人效收入如何？**

随着酒店信息系统业务云化收入的提升，人效比角度来看，因为信息系统云化之后，就不需要有那么多人员来实施，所以云化业务的人效比最终会比老一代信息系统业务时更高。

### **11、咱们签 MSA 会签排他性协议吗？**

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。

### **12、友商的产品定价相较咱们怎么样？**

一些友商会采用低价的策略去吸引酒店集团，而我们的云产品不是以低价策略去吸引客户，相反定价较高，我们的优势在于技术和架构的先进性，这是充分得到了客户反馈的认可的，市场上并没有与我们的云产品类似的产品。当然头部客户不是单纯的看价格，更是会着重考虑看产品是否能满足他们的需求

	<p>甚至超越其期待。我们要采取灵活的战术来应对对手的低价策略。</p> <p><b>13、云产品在酒店集团的上线速度是怎样的？</b></p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年12月11日