

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：2025-07

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	伯利恒资产-翟炜；工银瑞信-郑勇勇；民生证券-郭新宇
时间	2025年3月17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、咱们公司的全新一代酒店云 PMS 产品打磨了很多年，按道理说如果产品得到市场认可，应该会有一个签约的加速的过程，但是目前并没有看到，请问是什么原因？</p> <p>酒店集团选择核心系统，比如 PMS，首先是酒店管理层或董事会要做一个转云的战略规划，才会发起云化信息系统自主招标，立项后就会收集供应商的信息，经过信息邀请书 (RFI)、正式的建议邀请书(RFP)等阶段选择几家供应商正式提交方案，然后是产品演示阶段 (POC)，经过产品演示、讲解、问题回复。POC 之后有两种选择，一种选择是直接签署 MSA (主服务协议)，即框架协议，表示认证为该集团的供应商，另一种选择是选 1 到 10 个酒店进行 PILOT (示范)，</p>

成功之后再签署 MSA。之后由业主或酒店下订单付费。在下订单之前，需要完成该系统与集团层面系统的集成，这个过程因为涉及双方都要投入人力，时间和成本不可控，但随着公司签约的集团越来越多，时间将越来越可控。由于核心系统选型流程很长，中间可能出现反复，酒店集团法务审核需要兼顾地缘政治风险，或者需要一定的系统集成时间，所以整个 MSA 的签约时间较长不可控。目前，全新一代云 PMS 已经签约半岛、洲际、朗庭、新濠、凯宾斯基、瑰丽等一系列国际标杆客户和钓鱼台 MGM、首旅诺金等国内知名客户，在欧洲和亚太也签约了一些当地知名品牌，取得了很好的进展。

2、看咱们面向国际酒店集团的产品线是比较完整的，是否会有定制化的部分？

不同酒店集团的管理流程大同小异，公司面向国际酒店集团的信息系统就是标准化产品，实施安装的过程中会有个性化的设置。对于云化酒店信息系统的个性化需求是通过不同的子系统实现的。

3、咱们内部的考核是怎样的？

根据公司不同发展阶段结合各团队员工不同岗位职责，也会采取不同的 KPI 考核指标，不仅仅是单纯的业绩指标。

4、咱们公司对于 AI 方面做了哪些？

公司一直在保持关于 AI 的探索，在将 AI 融入云产品升级过程中。公司已经探索的 AI 应用场景包括比如集团客户比较看重的内部审计的功能，AI 可以提供相关的帮助，另外就是数据分析。经营的预测也在探索中，比如预测酒店出租率。我们需要持续保持探索以保持云产品的技术领先性。

5、2024 年度业绩预告公司还是亏损的，亏损来源主要是什么？

主要系如下原因导致：（1）本期研发投入持续加大，无形资产摊销增加较多，共同导致经营性亏损较上年同期大幅增加；

	<p>(2) 由于公司处于全球化和平台化转型的关键时期，本期公司继续加大产品研发投入力度，而公司酒店行业产品在海外已经100%SaaS化，国际化业务收入需要随着客户上线数量增长而逐年累积订阅费（ARR）才能实现与投入的持平并继续增长实现盈利；（3）本报告期末公司对全部参股公司进行长投减值测算后，本着会计谨慎性原则，对部分参股公司计提了长投减值准备。</p> <p>6、咱们产品做出来之后，在海外还要做什么样的开发？</p> <p>目前石基平台主要功能已经开发完成，后续还需要将各种子系统持续集成到石基企业平台上来。</p> <p>7、未来预计员工人数方面如何变化？</p> <p>总体量会保持稳定。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025年3月17日