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：2025-18

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 新闻发布会 ☐ 分析师会议 ☐ 路演活动 ☐ 媒体采访 ☐ 现场参观 ☐ 业绩说明会 ☐ 其他：
参与单位名称及人员姓名	请见附件“石基信息：2025年9月4日投资者线上交流会参会人员名单”（共计56人）
时间	2025年9月4日
地点	
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、去年10月以来，公司签约了一系列酒店集团，那么我们要如何预期这些订单在ARR中的体现节奏？</p> <p>对公司收入造成影响主要看上线，按上线酒店房间数量和按月计费。在已签约的酒店集团中，对于集团层面所使用的应用比较简单的酒店集团，例如凯宾斯基、美高梅，酒店上线会比较快；对于集团层面所使用应用很复杂的酒店集团，例如万豪、洲际，就会需要很长的集成时间，集成完成后才能开始上线。但是这种应用复杂的酒店集团会有集团管控的上线时间表，因为要通过集团管控这些功能从而形成平台优势以实现其数字化转型目标。标杆客户会带来明显的行业示范效应，带来更多的集团和区域型酒店的上线，总之万豪的订单公布以后，在高端酒店集团行业石基</p>

成为这一行业的主要供应商。

2、假设我们在某一个国际高端酒店集团已经跟他原有的 CRS 去做好了集成，那么我们去应用到其他的高端酒店集团，它能带给我们什么样的一个复用性的提升呢？

知名国际酒店集团里，有两大 CRS 阵营。一个是目前全球前五大酒店集团中的三大酒店集团万豪、洲际、雅高已经签约的 Amadeus 的新一代 CRS 系统。AMADEUS 除了有新一代的云 CRS，其老一代 CRS 上也有 10 万个酒店。另一个阵营是 Sabre 的 CRS 系统，主要用于中小型酒店集团。此外，还有一些其他品牌的 CRS 系统。因此一旦我们集成了洲际集团的 CRS，那么我们就可以复用到万豪和雅高上，可以节约大量的开发成本。之后，全球知名的其他第三方软件供应商都会来申请与 DAYLIGHT PMS 进行集成，那么它的复用性就越强了。

3、我们与万豪的协议其实是一个全球性的框架协议，那么我们怎么去展望在这个大客户的酒店进行全球拓展的时间表和具体的计划呢？

由于中国市场是石基最有优势的地区市场；同时中国是移动应用全球最先进、最复杂的国家之一，中国地区的数据安全合规性要求也是全球最高的国家之一；此外，中国市场也是国际酒店集团发展最快的市场。因此，对于大型国际酒店集团，希望先在中国市场的酒店完成上线后，与其在海外选择的其他云 PMS 进行比较后选择一家在海外拓展，因为大型国际酒店集团要实现平台化管控最终还是要完成统一化；对于中型或者区域型的酒店集团，还是会只选一家云 PMS 供应商，但会先把中国区做好，然后再把全球交给你，比如朗廷。

4、竞争对手对公司拿下酒店集团客户订单会有什么样的影响？

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，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。

5、公司收购思迅软件股份的战略考虑，以及如何看待思迅软件未来的发展？

主要还是因为思迅软件是一个好的资产，我们是思迅软件的控制方，我们很了解思迅软件的经营情况，按照目前的估值，思迅软件每年产生的现金分红回报超过我们将这些资产放在银行进行理财的收益，我们认为这是一个很好的投资。

6、SaaS 业务的续费率超过 90%，剩余的酒店是什么原因不续费了？

那些酒店主要是更换品牌了，而新的品牌管理方可能还不是我们的客户，造成的不再续费。

7、AI 对于酒店管理系统本身是否有带来新的变化，一些新的功能点是否能够加速云化进程？

目前酒店系统产品的 AI 分为两大块，一类是利用 AI 帮助酒店营销，按照利用 AI 营销工具产生订单的 GMV 的一定比例付费，目前已经开始产生了少量收入；另一类是在 PMS、POS 产品中进行 AI 的植入，它可以整体进行辅助预测，我们在后面建了一个知识库，随着收集的数据越多，预测的就越精准。

8、公司目前研发端有哪些方向？人员体量如何预计？

目前的迫切任务是应用的迁移，石基在欧洲有很多行业领先的应用，例如高尔夫、休闲娱乐系统、会员系统，我们要把这些应用按照 DAYLIGHT PMS 的架构重新编写然后迁移上来。国内也在同步进行，比如 DAYLIGHT PMS 在中国的本地化，以及 AI 在中国的落地。由于签约大客户之后有大量开发需求，因此研发人员体量需要维持。

	<p>9、在承接大合同之后，公司进入到开发期，我们应该要如何去预期每个项目的效费比的拐点呢？</p> <p>像领先的国际酒店集团，例如万豪，它的系统集成开发是付费的，基本可以覆盖我们为万豪集成开发的人工成本。如果我们通过 ARR 的积累实现盈亏平衡，该开发的功能已经覆盖了绝大部分客户，那么开发就进入到稳定的阶段了，就达到这个拐点了。</p>
附件清单（如有）	石基信息：2025 年 9 月 4 日投资者线上交流会参会人员名单
日期	2025 年 9 月 4 日