

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：2025-22

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他：国泰海通证券 2026 年度策略会
参与单位名称及人员姓名	国泰海滩-朱瑶；和谐汇一资管-章溢漫；华泰证券-袁泽世；华夏基金-贾静雯；中金资管-王琛；中银理财-许天衣；中银三星人寿保险-张岳
时间	2025 年 11 月 4 日
地点	北京市朝阳区建国门外大街 1 号北京中国大饭店
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	1、SaaS 业务的收费方式是怎样的？ 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。公司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，对应的价格会不同。 2、咱们后续的研发投入是如何规划的？ 公司新签署了一系列重要的酒店集团客户，产品还需要开发更多的功能，公司的更多酒店信息系统子系统还需要集成到 DAYLIGHT PMS 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。

3、公司如何去看美国客户的机会？

虽然根据客户对我们熟悉程度的不同，海外市场比如亚太地区的客户对我们会更加熟悉，所以云产品在亚太区域的上线速度相对就会快一些，其次欧洲，最后是美国。但美国市场我们不会放弃，因为国际酒店集团总部主要是在美国，而新一代云系统带来的好处会逐步推动一个酒店集团在一个子系统上采用一套产品。云 POS 产品在海外上线的客户门店数量早已超过境内，其中包括美国市场。云 PMS 产品我们在美国已经上线了包括半岛、朗廷在内的一些地标型奢华酒店，并已签约包括万豪、洲际在内的一系列标杆客户，随着使用石基云 PMS 的客户数量的积累，我们会充分利用标杆客户示范效应去逐步渗透海外市场，包括美国市场。

4、请问万豪的落地节奏是如何计划的？

首先完成 DAYLIGHT PMS 与万豪的新一代中央预订系统 ACRS 的集成以及万豪其他集团层面的系统进行集成，集成工作完成后就会按照时间表进行后续工作。

5、AI 技术的发展对于咱们的系统有新的促进吗？

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。

此外，公司正在积极地利用 AI 于产品研发，在欧洲研发中心已经全面使用 AI 代码生成工具来系统地辅助开发，由于公司的产品属于处理交易的运营系统，因此确保 AI 生成代码的安全性是非常重要的，公司希望通过利用 AI 提升开发效率。

附件清单（如有）

无



日期	2025 年 11 月 4 日
----	-----------------