

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：2025-25

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	国泰基金-韩知昂； 东方证券-宋鑫宇
时间	2025 年 12 月 4 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、海外的酒店集团对于咱们公司有地缘政治方面的顾虑吗？</p> <p>目前现行法律法规并没有不能采购中国软件的限制。对于地缘政治的担忧，公司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 POS 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 产品时，就会更多地不受到情绪影响而专注于产品技术和服务。同时，我们正在把</p>

DAYLIGHT PMS 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已大批量上线，24 年以来新签约了标杆客户 MELCO、凯宾斯基、瑰丽等国际酒店集团，特别是 25 年签约行业影响力第一的万豪酒店集团，与全球旅游行业最大的 2B 的科技公司 AMADEUS 就 DAYLIGHT PMS 及相关产品达成战略合作为公司新一代酒店云产品和技术的领先性进行了背书，欧洲和亚太地区我们也签约和上线了一些有影响力的本地酒店集团，取得了非常好的进展，随着石基的云 PMS 产品签约更多标杆客户，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。

2、咱们公司酒店云产品使用的公有云服务用的是哪家的？

一般推荐使用亚马逊云，国内与阿里云、腾讯云也有合作。

3、为什么咱们签署的国际酒店集团都是先从中国区开始上线呢？

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。

4、咱们与阿里有哪些方面的赋能？

在业务合作方面，基于双方线上线下资源的高度优势互补，我们与阿里的合作一直是战略层级的，覆盖酒店、餐饮、零售信息系统及支付各个领域，我们主要承担技术直连商的角色，打通线上线下的信息系统。

	<p>阿里带给我们很重要的帮助，就是他们的决策团队非常理解我们现在所做的平台化和全球化转型的价值和难度在什么地方，并给予提醒和帮助，在理解的基础上，给予充分的信任和支持。</p> <p>5、酒店上云需要多久的时间？</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 DAYLIGHT PMS 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> <p>6、公司未来还会有哪些收购计划吗？</p> <p>公司各大版块的布局已经基本完成。目前公司的重点还是专注于全球化与平台化业务，专注于产品和市场。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 4 日