

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：2026-06

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	东方财富-李露薇、张艳、翁香强；凯聪投资-刘博；国联民生证券-郭新宇；红马康怡私募-李庆九；宁波银行-丁煜轩；沃虎私募-李凤超、张金龙；新奥集团-梁志伟；中金公司-李铭婧
时间	2026年6月10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、公司如何看 AI 技术的发展对于咱们业务的促进？</p> <p>一方面，公司将充分利用 AI Coding 降本增效。公司正在积极地利用 AI Coding 于产品研发、设计，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，在保证重点项目的前提下，实现研发人员优化。</p> <p>另一方面，公司正在将多种 AI 智能体嵌入核心产品中，以提升产品竞争力。在 AI 营销智能体方面，公司正在尝试利用 AI 营销工具产生订单的 GMV 的一定比例收费，还有财务智能体用于支付与发票合规，审计智能体用于防损，以及运营智能体如数字店长能接管酒店运营实现自动排班，弹性供应链智能体用于超</p>

市客户的智能补货等。

公司认为，原来生成内容的软件会被人工智能取代，但精准的交易型枢纽系统，像 PMS、POS 需要留痕、合规，不容易被人工智能取代。

2、咱们的产品相较 oracle 的，产品单价方面会相差多少？

价格会比友商的云产品贵很多。因为从目前的客户反馈来看，我们在产品和技术上领先，具体的优势包括平台化，全球分布式部署，单一库存和单一客户档案，数据安全和丰富的外围应用等方面。

3、公司的酒店云产品与竞争对手的云产品相比有哪些优势？

公司的优势分几个方面，首先 DAYLIGHT PMS 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，DAYLIGHT PMS 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；另外就是单一客户档案和单一库存，我们的客户档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。目前数据合规的要求日益提升也是我们的机会。

4、海外的酒店集团对于咱们公司有地缘政治方面的顾虑吗？

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，就会更多地不受情绪影响而专注于产品技术和服务。公司核心的云 PMS 产品 DAYLIGHT PMS 持续签约标杆客户，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 ToB 的科技公司 AMADEUS 就 DAYLIGHT PMS 及相关产品达成战略合作作为公司新一代酒店云产品和技术的领先性进行了背书。同时，我们正在把 DAYLIGHT PMS 已签约客户中更多的标志性的酒店在全球上线，截至 2025 年底在半岛、洲际、朗廷、凯宾斯基、Fletcher、Van de Valk、Sircl、TIME、MUMIAN、Dakota 等酒店集团共上线 878 家酒店（其中洲际超过 500 家），遍布全球 35 个国家。相信随着示范效应的发挥，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。

5、公司收购思迅软件少数股份的战略考虑，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。此外，该交易如成功实施也能对思迅管理层起到激励作用。

6、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。在此背景下，公司仍在积极利用 AI Coding 以降本增效。

7、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。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 6 月 10 日