

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：2020-13

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他电话调研
参与单位名称及人员姓名	富达基金-陈童； Pacific Alliance Group-何禹成。
时间	2020年6月23日
地点	
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁-罗芳； 证券部-左美姣
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、酒店信息系统上云是酒店哪一方有决定权？</p> <p>云化的酒店信息系统的采购，即订阅服务是与管理公司签合同。</p> <p>2、新老酒店信息系统更换的周期？</p> <p>时间不一定。要满足当地的法律法规的要求，并且也要配合酒店集团自身时间进度的规划。总体来说一个酒店集团旗下全部酒店上线完成的时间与其酒店数量多少直接相关。</p> <p>3、下一代酒店信息系统研发难点在哪？</p> <p>需要了解酒店高端客户的需求，下一代云化的酒店信息系统</p>

的研发在技术和架构上都不是容易的事情，同时要确保系统的安全性无论是谁来做足够的时间和资源是必须要投入的。

4、目前石基的下一代酒店信息系统的研发到哪一步了？

目前全新一代酒店信息管理系统平台经过多年的大规模研发投入，已经取得了实质性的进展，在欧洲中小酒店已经上线，目前尚待行业标杆型客户认可。

5、欧洲的创新型云化酒店软件厂商的竞争力如何？

国际酒店集团选择云化信息系统，在 RFI 阶段，海外做酒店云化信息系统的可能有三四十家都能够提供资料，到后面可能会选择 3-4 个来做 WORKSHOP（研讨会），最后选一个进行 POC。能够为国际酒店集团用户提供信息系统的供应商，需要有从事国际酒店集团信息系统业务的丰富经验，下一代酒店信息系统业务最强有力的竞争对手还是过去为国际酒店集团提供过服务的公司。

石基从 2016 年开始加速国际化，较早并坚定不移的投入研发下一代酒店信息管理系统，截止 2019 年底，石基境外国际化业务团队人数超过 1000 人。石基长期专注酒店信息系统行业，非常了解顶级国际酒店集团的需求，国际化的关键最根本在于酒店行业的前瞻性判断力和洞察力。石基提前在海外布局，投资收购了酒店下一代信息系统周边的行业领先的数据应用型产品，防止了竞争对手后发优势，整体技术的先进性和解决方案的完整性也是公司的竞争优势。

6、疫情对石基的影响？

疫情对于大消费行业肯定有冲击，酒店、餐饮、零售客户营业受疫情影响严重，公司短期也会受到影响，海外预计疫情影响时间会比较长。但反过来说，疫情对公司国际化产品落地会有所帮助，与竞争对手不同的是，石基核心的企业级客房管理信息系

	<p>统已经在欧洲中小酒店上线，疫情结束后，会促使客户选择云化产品，酒店跟随标杆客户效应也会更强。</p> <p>7、未来美团、携程是否会与石基竞争？</p> <p>目前是合作关系，石基从事的是星级酒店信息系统市场业务，与经济连锁酒店、客栈信息系统在复杂性、专业程度区别非常大。美团、携程与石基走的路径不一样，他们目的也不是单纯做软件。如果做高端酒店客户，酒店信息系统行业经验是很强的壁垒。从专业的角度来看，包括海外的 booking 都做过酒店、餐饮信息系统，事实上，最终都以失败告终。石基与这些平台或渠道运营商应该不会是竞争关系而应该是合作关系。</p> <p>8、国内酒店信息系统市场竞争格局？</p> <p>使用石基自主软件的国内酒店客户总数超过 13,000 家，石基自主酒店软件在中国五星级酒店市场的占有率约 60%（至少使用了一种石基自主酒店软件），在星级酒店信息系统市场处于领导者地位，本土酒店信息管理系统软件厂商前几名也都在石基旗下，国内没有特别强有力的竞争对手。</p> <p>9、2019 年毛利率下降的原因？</p> <p>公司业务板块众多，有软件业务、硬件分销业务、自主智能硬件业务，各板块毛利率很大，收入结构不同导致总体毛利率会有所变化。以及公司近几年加速国际化，公司的国际化的目标客户群为高端酒店集团客户，需要提前加大研发投入，转型过程中就会对总体毛利率有所影响。</p>
附件清单（如有）	