

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：2022-08

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： <u>中金策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	Canada Pension Plan Investment Board-JiaAmy； INVESTEC-CHINA A SHARE FUND-LeungAmy； Power Corporation of Canada-Kenneth Cai 蔡寒；淡水泉投资-张汀；东方港湾-洪梓超；富国基金-于苏枫；和谐汇一-章溢漫、赵雪、凌晨；汇丰晋信-吴培文；汇添富基金-王天宜；建信基金-杨荔媛、吴尚伟；交银施罗德基金-刘庆祥；南方基金-周简之；平安养老保险-邵进明；前海开源基金-梁策；融通基金-商小虎（上海）；睿远基金-马川；上投摩根基金-翟旭；太保-郭骁勇；西部利得基金-吴桐；兴证全球基金-王炜波；中金公司-车姝韵、卓德麟
时间	2022年5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-何龙光
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、因为疫情影响，后续洲际酒店的上线部署会有什么调整吗？如何平衡海外业务和国内业务？</p> <p>酒店集团一般是在一个地区选几个示范酒店，成功上线达到一定数量后该地区后续上线就会加快。目前国内的上线要看</p>

后续疫情管控情况才会知道。海外由于很多国家疫情管控逐步开放，业务洽谈量提升，海外上线可能会加速。目前最重要的是保持公司在石基企业平台上的技术领先，一方面通过在洲际集团上线更多酒店验证我们的产品有足够的伸缩性，另一方面在行业标杆半岛酒店来继续示范使用石基的一整套解决方案，目前市场上石基能够提供最为完整的酒店信息系统解决方案。。

2、云产品进入欧美市场，是否存在政治安全方面的问题？

目前现行的法律法规不限制公司在美国销售和安装自有产品，当然公司在市场方面也会非常谨慎，把美国放在最后来试点企业的核心产品石基企业平台。同时公司也聘请了排名前十的律所来对石基自有软件进入美国旅游业被阻的风险进行评估，由于旅游酒店业固有的全球属性，美国的酒店集团是全球最有优势的品牌，同时中国是这些美国酒店集团在美国之外的最大的市场，美国软件也要再中国的酒店使用，所以我们认为出现特别极端政治风险不是很大。在数据安全保护方面，公司也为客户提供了可选的技术解决方案。

3、思迅未来的发展是如何计划的？

思迅目前的主营业务是标准化零售信息系统业务，是相对独立发展的一块业务，公司价值还是不错的，我们也披露了思迅申请上市辅导备案的公告，对于思迅未来的业务规划是使其成为 SAAS 服务运营商。

4、目前公司餐饮零售业务的市场占有率如何？行业竞争格局怎么样？

目前国内餐饮行业处于无序竞争状态，公司在餐饮行业从签约和服务的客户数量来说是处于领先地位，零售行业从规模化零售信息系统业务方面公司处于领先地位，占中国零售、连锁、超市百强企业客户群的 50% 以上。

5、公司今年人员的计划如何？随着海外疫情管控的逐步开放，今年酒店客户需求的好转，公司的人员规模是否能够应对？

公司海外员工数量超过千人，基本可以满足市场拓展要求。

6、未来研发和投入的具体计划什么样？

由于公司的软件产品需要持续不断研发，且未来其它酒店信息系统的子系统会逐步集成到石基企业平台上来，因此未来研发投入还需要维持现有的体量，但预计增速不会过快。

7、目前国内疫情超出以往的预期，对于商誉减值有没有新增的风险？

由于公司对于商誉减值每年都会聘请专业机构进行测试，2021年的商誉减值测试已经充分考虑到疫情持续带来的影响，已经做了比较谨慎的预测，所以目前来看后续的高额商誉减值风险不会很大。

8、公司整合规模化零售业务，当时的战略部署，目前来看有没有偏差，长期来看是否还会有战略投入？

公司先后收购富基、长益、参股科传，引入阿里，在新零售业务方面与阿里进行了一系列的合作。零售未来的发展方向还是云化，公司也已经推出和不断完善云化零售信息系统产品，但现在阶段规模化零售行业云化占比还不高，与酒店信息系统行业所处的发展阶段也不同，所以目前的计划是先把酒店的云化做成，再把底层架构借鉴给零售行业。

9、云产品的价格，价格策略？

公司的产品不是以低价策略去吸引客户，相反由于市场上并没有与公司新一代云产品类似的产品，所以相对其他云产品的定价较高，因为头部客户不是单纯的看价格，更是会着重考

虑看产品是否能真正满足他们的需求。

10、受疫情影响，那么酒店客户对于其信息化节奏是否受影响？

由于疫情管控政策的变化，客流如果恢复自然会加快云系统上线，如国内管控趋严，也会拖慢上线的进程。公司会继续加强研发和做好员工培训，以便在疫情恢复后能够满足客户上线需求。目前绝大多数大型酒店集团都已经制定要转云的计划，酒店信息系统云化已经是大势所趋。

11、过去两年有余疫情，对目前产品的领先性有什么影响吗？

我们看到参与投标的其他供应商，没有能拿出新的类似的产品缩短与我们产品的差距，特别是数据安全、平台化、全球化部署等方面，没有类似的产品。竞争对手的产品还只停留在功能方面，或者把传统系统放在云端托管。

12、公司对于 CRS 功能模块怎么看，未来的发展趋势如何？

CRS 只是石基企业平台上的一种功能，现阶段公司还没有开始做，目前的重点是先让核心产品云 PMS 取得市场优势地位。

13、未来海外还会有投资布局吗？

由于目前美国 CFIUS 审核更加严格，不会考虑美国标的，且主要的酒店信息系统行业布局已经完成，目前的重点是海外国际化业务拓展。

14、系统的定制化过程大概多长时间？

石基企业平台是标准化产品。

	<p>15、目前其他头部酒店集团目前情况怎么样？</p> <p>酒店行业是一个不断的交流、变化的行业，公司与很多其他国际酒店集团的沟通一直都在进行中，一切以签约为准。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年5月23日