

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：2021-16

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>电话交流</u>
参与单位名称及人员姓名	<p>Sparx Group-洪展鹏；澹易资产-罗林；齐合创投-李志宇；碧云资本-冯家桢；创金合信基金-李晗；德邦基金-吴东吴、陆阳；东方阿尔法基金-陈渭文；东方证券-浦俊懿、张开元、徐宝龙、谢忱；东吴基金-朱冰兵、江耀堃；光大证券-张曦光；广发基金-王颂；广发证券-雷棠棣、李昕岩、刘雪峰；国泰君安-邓一君、楼剑雄、陈思靖；海通证券-卫书根；合煦智远基金-何宇涵；红杉资本-宋雅慧；泓屹资产-李洪标；华安财保-李亚鑫；康曼德资本-陈庆平；康庄资产-裘伯元；聆泽投资-翟云龙；明河投资-姜宇帆；秋阳投资-郑捷；人保资产-周亮；日本三井住友德思-刘明；东方证券-张明宇；盘京投资-王震；太盟资产-赵晟；西部利得基金-吴桐；寻常投资-杜凡；长城财富保险-王雪平；招商基金-滕越；招银理财-张英；智诚海威-闫小龙；中金公司-冯达；中信建投-徐博；中信证券-刘琨</p>
时间	2021年7月22日
地点	
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁-罗芳；证券部-赵文瑜、韩倩、何龙光
投资者关系	1、我们看到公司与金茂（中国）酒店投资管理有限公司签

活动主要内容介绍

约，金茂酒店将采用多种石基技术解决方案，其中包括石基云 PMS、云 POS 及数据中台和业务中台等整体解决方案，请问这个用的是 SEP 吗？

这个项目涉及的是金茂自营酒店，云 PMS 目前石基给国内集团都使用 Cambridge。

石基云 PMS 产品包括满足国际酒店集团管理需求的基于公有云的纯 SaaS 收费方式的新一代酒店管理系统石基企业平台-酒店业解决方案（SEP）、面向中国酒店市场但倾向于国际化管理运营模式的 Cambridge 云酒店管理系统、面向纯本土酒店管理集团的西软 XMS 和千里马 iPMS 解决方案。

在 SEP 的推广策略上，会先国际集团落地，再国内集团跟随。

2、对于同一个酒店集团来说，如果它在国内的酒店使用我们公司系统的话，是不是国外的酒店也必须使用我们的系统？

跟一个全球性的酒店集团签署 MSA（主服务协议），就意味着成为它的全球技术标准，进入他们的采购清单里，虽然不会写独家，但从实际操作层面的效率和成本考虑，特别是云技术会强化一个酒店集团在一个子系统上只使用一套系统的最终趋势。

3、有鉴于目前国外的疫情，我想知道就未来半年到一年半，咱们公司管理层对于国内外的业务整体上是如何预期的？

疫情的持续主要是对于海外的国际化业务会产生影响，所以我们的应对策略就是会首先把产品上线重点放在疫情率先恢复的地区，特别是国内。

4、疫情持续期间有没有看到我们在产品方面相对于友商的优势是保持还是缩小一些？

我们在市场上没有看到友商有类似的产品。全新一代的云 PMS 系统我们做了 5 年的时间才出来。疫情持续期间，因为我们

的产品已经基本上成型，所以后续研发基本上不太受疫情影响，研发人员可以在家办公，如果在疫情期间你的这个产品还正在研发过程中，就需要客户做需求反馈，那研发工作就会受疫情影响较大。

5、请问在今后一段时间公司酒店方面 SAAS 业务的收入是否会出现一个相对平稳的增长？

如果没有疫情的影响，其实之前的酒店 SAAS 业务增速从一年的时间维度来看是比较快的，因为国际化处于 0 到 1 的一个过程中，但初期体量小经济指标不太具有参考价值。由于公司的国际化业务的目标客户是头部客户，整体云化进程较长，所以收入滞后于前期投入，总体收入会是一个先慢后快的过程。

6、公司去年 9 月份与半岛酒店签约成功，请问现在处于什么阶段？

半岛集团的 SEP 集成已经按计划完成，等疫情防控恢复正常将开始上线。按计划完成了 SEP 的集成这是客户们都知道的。

7、想请问相较于友商的产品，我们公司云产品的核心竞争力是什么？

分几个方面，首先 SEP 是一个平台型的产品，是天然的为集团型的客户设计的，SEP 已经具备了酒店 CRS 中央预定系统的功能；然后从架构上来说，SEP 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；另外就是客户档案，在数据安全上有很复杂的规则，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，我们的下一代云产品可以不储存任何的个人信息，除非是政府要求明码储存的，我们采用 Token 密钥技术，此外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

	<p>的法律法规要求的地方去。</p> <p>总体来说，下一代的系统能够做到老一代系统永远做不到的，而且跟友商的云产品相比，从客户的反馈来看，他们虽然也是云的，但是他们底层的架构没有变化，还是用的大型数据库的逻辑。如果没有这么一个本质的代际的差异优势的话，也很难取胜。</p> <p>8、为什么这些品牌酒店如半岛不继续用自己研发的系统，而选择使用第三方的系统？</p> <p>国际酒店集团很早就采用第三方软件公司提供的系统，这是由于国际酒店市场很早就出现了管理方和业主分离的情形，因为有专业的管理集团出现，所以他们就更倾向于采购三方的专业化的管理软件。</p> <p>9、上一次股权激励已经是 2016 年了，了解一下目前公司团队的稳定性怎么样？是否有考虑新一轮股权激励？</p> <p>股权激励暂时没有考虑，我们整体的团队从历史来看都还是比较稳定的，考核方面会适当灵活，有各种 KPI 考核的方式。</p>
附件清单（如有）	无