

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：2024-04

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 16 日
地点	通过全景网在线平台举办
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁-李仲初；副总裁、财务总监-赖德源；董事会秘书、副总裁-罗芳；独立董事-娄树林
投资者关系活动主要内容介绍	
公司于 2024 年 5 月 16 日 15:00-17:00 在全景网平台举办 2023 年度网上业绩说明会，具体回答内容如下： 1、为什么近三年来年报显示都是四季度出现巨额亏损 21、22 年第四季度亏损主要是在年底发生了商誉减值及无形资产减值导致。23 年第四季度计提年终奖、计提资产减值损失、硬件占比较大的大型项目合同结算较多，导致单季度毛利大幅下降，这些因素共同导致四季度净利润出现较大亏损。 2、无法理解的是近几年一、二、三季度，公司的收入和利润还正常略有	

盈余，一到四季度就巨亏（商誉减值除外），而且 2023 年四季度的收入还是增长的？看不懂的报表？今年的四季度还是如此吗？

近几年四季度亏损主要是商誉减值、无形资产减值的影响，23 年四季度的收入确实增长，主要得益于旅游酒店业务的转暖，很多项目都集中在年底前完工并确认收入，形成收入增长。

3、洲际的石基企业平台啥时能上线？国外的收入怎样才能增加，今年国外能减亏或盈利吗？

石基企业平台在洲际集团已经实现大批量上线。公司 23 年大陆地区以外收入已达 4.99 亿元，占营业收入比重已达 18%。

4、2015 年执有石基，石基也开始国际化，不再代理 Oracle 公司的产品，对石基国际酒店的业务影响大，但公司除思迅软件正常盈利外，像正品贵德、西软、石基零售等子公司近十年总在在亏损或微利的边缘，近十年的研发和整合让投资者都没看到成长在哪里？

随着公司全球化业务的拓展，石基酒店信息系统收入 23 年已达 9.38 亿，已显著回升并接近 2019 年酒店信息系统业务收入 11 亿的峰值。公司投资思迅、正品贵德、西软、石基零售等子公司，除了财务投资目的以外，其他主要是出于建立支付平台的协同效应，投资西软也起到了战略防御的目的；石基零售收购后历史净利润最高值约 1.6 亿，尽管经过三年疫情的影响，23 年已经恢复 3200 万的净利润。

5、2024 一季报收入和利润比 2023 年疫情刚恢复的一季度同比只增长 10%，一年下来光洲际酒店中国区就上线了 300 家，而且旅游市场恢复的很快，但还是看不到公司收入和利润高增长，怪不得股价如此低迷？

24 年 1 季度的收入和利润同比增长 10%，主要是一季报期间，由于春节假期的因素，签订的合同项目相对其他季度较少，所以，同比增长不是很大。

6、"李总好，两个问题望解答:1.明年的 6 月左右，头部的国际酒店集团将完成新一代 PMS 的迭代，给公司留下的时间仅有一年左右，目前公司的策略是先 pos 再 pms,而 pos 虽与 TOP5 签约，但落地进展缓慢，洲际 pms 在欧洲

也迟迟无法落地，是否意味着公司基本会错过了签约其他头部酒店集团新一代 pms 系统的时间节点？2.近几年为何每年四季度是全年业绩亏损最大的季度？之前四季度是全年盈利最高的时候，是什么原因造成的”

公司正在受邀积极参与各大国际酒店集团下一代云 PMS 的选型，随着市场情况变化，这些国际酒店集团的选型均仍在继续进行中。从 2023 年开始，随着前期试点成功，前五大国际酒店集团 POS 的上线速度正在提速，在中国的国际品牌酒店约 80% 已选用了石基的 INFRASYS CLOUD，而且还在加速切换中。海外也正在分区域上线中，有的稍快，有的稍慢，总体上线速度在提升。随着上线数量的增长，良好的客户体验将加速产品的后续上线。关于第四季度亏损原因请参见之前的相同问题回复。

7、公司的股价回到了十年前，投资者亏损累累！下跌纵然有大环境的影响，但能跌回十年前的公司也没几家，公司在市值管理这方面有哪些打算？

您好，感谢对公司的关注，公司依然会通过提高经营业绩夯实市值管理的基础，通过产品和技术创新来提升公司的核心竞争力，同时继续加强投资者关系管理。

8、请问李总，洲际 SEP 在欧洲的上线有时间表吗？

请关注公司后续信息披露及公司微信公众号新闻。

9、请教李总和罗总：未来公司境内外研发及销售人员是否有大的变化，还需要继续大幅招聘人员吗？

公司已基本建立覆盖全球的研发、销售和服务的网络体系，公司目前研发和销售人员已经呈现稳定状态，人员变化均会在合理范围之内，感谢您的关注。

10、股价最近跌幅那么大，有考虑回购吗

您好，公司目前暂无回购计划，如未来公司进行回购，会依据规定进行信息披露，请关注，谢谢。

11、洲际的石基企业平台啥时能上线？国外的收入怎样才能增加，今年国外能减亏或盈利吗？

石基企业平台在洲际集团已实现大批量上线，公司大陆地区以外收入已达4.99亿元，占营业收入的18%。

12、洲际的石基企业平台欧洲啥时能上线？国外的收入怎样才能增加，今年国外能减亏或盈利吗？

请见相同问题回复。

13、我是一个长期看好石基信息并持有较多股份的股民，我想请问董秘，公司目前各种平台显示签订了不少的海外订单，但是股价却长期低迷，不知道是什么原因？有什么对策吗？

在受到公共卫生事件的影响下，2023年度公司的业绩较上年已经回升约85%，公司酒店板块收入已经快要接近2019年的业绩最高值，因此在目前旅游消费行业持续回暖的前提下，公司的业务已经处于回升状态，但全面回升仍然需要一定时间。谢谢您的关注。

14、根据公司报表，截至2023年6月，公司SaaS业务年度可重复订阅费（ARR）3.42亿元。2023年全年（ARR）4.18亿元。下半年不是大批量上线了吗？为什么下半年这么少？

公司2023年度SaaS业务实现可重复订阅费（ARR）41,828.64万元，相比2022年度ARR33,566.07万元增长约24.62%，公司全年实现8262万增长，由此可以看出23年下半年的SAAS收入增长是很大的。

15、我持有石基信息三年了，这三年来亏了不少血汗钱，夜里不知道流了多少泪，一直没有放弃石基信息，因为我一直坚信未来24年，25年石基信息可以从亏损中恢复过来！

感谢您的关注。

16、如何看待24年公司收入、利润情况，24年公司业务收入与利润的增长点在什么地方？

24年收入与利润增长主要来自SaaS业务收入的累积以及新增客户收入的增长，特别是海外收入的增长。

17、我持有石基信息三年了，这三年来亏了不少血汗钱，夜里不知道流了多少泪，一直没有放弃石基信息，因为我一直坚信石基信息的领导层是有作为的，真心为公司谋求发展的，未来 24 年，25 年石基信息可以从亏损中恢复过来！

感谢您的关注。

18、如何看待 24 年公司收入、利润情况，24 年公司业务收入与利润的增长点在什么地方？

请见相同问题回复。

19、"您好！我来自四川大决策，请问贵公司在推动公司数字化转型和科技创新方面有哪些具体举措？贵公司如何确保公司在信息技术领域的领先地位和竞争优势？"

公司通过对全新一代信息技术的大规模投入和创新，研发了新一代酒店业解决方案石基企业平台和云餐饮系统等一系列云产品，使得公司成为新一代酒店信息技术的领先者，公司正在经营管理方面努力实现数字化。具体的竞争优势请参见公司 2023 年度报告的董事会报告相关章节，谢谢您的关注。

20、业绩为什么持续低迷

在受到公共卫生事件的影响下，2023 年度公司的业绩较上年已经回升约 85%，公司酒店板块收入已经快要接近 2019 年的业绩最高值，因此在目前旅游消费行业持续回暖的前提下，公司的业务已经处于回升状态，但全面回升仍然需要一定时间。谢谢您的关注。

21、我持有石基信息的股票应该超过十年了，但是结果就是亏损累累，我想请问董事长有没有关心过我们这些股东？

公司始终关注自身业务发展及各个中小股东利益，但公司股价受多种因素影响，并非由公司决定，请注意投资风险，谢谢

22、股价持续低迷，李总有没有措施来提升股价

感谢对公司的关注，公司依然会通过提高经营业绩夯实市值管理的基础，通过产品和技术创新来提升公司的核心竞争力，同时继续加强投资者关系管理。

23、公司股价近年来下降较多，请问管理层有何稳定股价的措施

感谢对公司的关注，公司依然会通过提高经营业绩夯实市值管理的基础，通过产品和技术创新来提升公司的核心竞争力，同时继续加强投资者关系管理。

24、股价持续低迷，创了 10 年最低，李总有没有措施来提升股价

感谢您对公司的关注，公司依然会通过提高经营业绩夯实市值管理的基础，通过产品和技术创新来提升公司的核心竞争力，同时继续加强投资者关系管理。

25、贵公司有维护股价的措施吗？？？没有考虑回购自家股份吗？？？是对自己都不看好吗

公司依然会通过提高经营业绩夯实市值管理的基础，通过产品和技术创新来提升公司的核心竞争力，同时继续加强投资者关系管理。公司目前暂无回购计划，如未来公司进行回购，会依据规定进行信息披露。感谢您对公司的关注。

26、尊敬的领导：您预期 shiji 未来 3 年根据业务发展境内外的研发、销售人员是否还需要大量招聘？

公司已基本建立覆盖全球的研发、销售和服务的网络体系，公司目前研发和销售人员已经呈现稳定状态，人员变化均会在合理范围之内，感谢您的关注。

27、股价还会回伸吗？

股价受多种因素影响，公司会通过增强核心竞争力来提升公司业绩，并做好相应的投资者管理，但公司股价并非由公司决定，请注意投资风险，谢谢您的关注。

28、石基作为一家高科技软件企业，以前一直发展很好，但近年来业绩持

续亏损，股价下跌。公司管理层虽然稳定，但是从年报信息看，大多数管理层却达到或超过了退休年龄。请问李总，公司的管理层结构是否符合公司现有业务的发展，公司是否有后续的人才储备，是否对管理层有相关考核。希望李总带领公司业绩再创辉煌，谢谢

公司作为 To B 的行业解决方案提供商，需要行业经验的积累，因此高管层平均年龄比 To C 行业的普遍都要高一些。公司历来注重从一线员工选拔和培养人才，逐步培养成中层管理人员，已经储备了大量具有行业经验，熟悉公司产品和融入公司文化的中层以上管理人才，同时公司多年以来招揽和培养的具备丰富行业经验的国际化团队更为年轻。

29、股价持续低迷，李总有没有措施来提升股价，让大家能看到信心

感谢您对公司的关注，公司依然会通过提高经营业绩夯实市值管理的基础，通过产品和技术创新来提升公司的核心竞争力，同时继续加强投资者关系管理。

30、有没有新的酒店集团签约

公司新的酒店集团签约事项会进行信息披露或新闻发布，届时请注意关注，谢谢您的关注。

31、贵公司股价跌无可跌了，有没有回购销毁啊，投资者已经负债累累

您好，公司目前暂无回购计划，如未来公司进行回购，会依据法律法规进行信息披露，请关注，谢谢。

32、请求下，贵公司有没有股权激励？

您好，公司目前暂时没有股权激励计划，如未来进行股权激励项目，会依据相关法律法规进行信息披露，届时请关注，谢谢。

33、请问董事长，石基信息的海外发展战略现在看来是成功的吗？

公司认为是成功的。经过 6 年左右的时间，公司在数项云产品客户数已经成为行业第一，最核心的石基企业平台从产品和技术角度已经被客户和相关咨询公司认可为全球行业领先者，而且已经在北美、欧洲、亚太和中国最顶级酒

店上线并获得良好反馈，说明石基的全球化尽管遇到了挑战，但仍然是成功的，只是财务收入需要客户数量的不断积累。

34、公司会不会 st，财务方面有没有严格执行？

您好，根据股票上市规则的规定，公司并未触发退市风险警示（ST）的情形，请您知晓，谢谢关注。

35、（云 POS）Infrasys Cloud 成为唯一签约全部全球影响力 TOP5 国际酒店集团，半年报上线总数 3,502 家，年报上线总数 3,627 家，半年时间总共才上线 125 家，这可是几万家酒店的签约数，为什么？总感觉管理层所说的公司技术领先，怎么让人相信啊？

公司 2023 年半年报数据未剔除 Infrasys 旧版本的客户数。

36、公司子公司思讯软件为公司少数盈利的子公司之一，去年终止了北交所上市，请问是否后续还有上市计划

公司将根据资本市场变化和思迅软件公司发展的需要确定后续计划。

37、请问，石基信息上线了洲际酒店集团超过了 300 家酒店，每年估计可以为公司带来多少的营收和毛利？

目前洲际集团已经上线酒店产生的收入和利润对公司整体财务状况及经营成果影响较小，谢谢您的关注。

38、"李总好，两个问题望解答:1.明年的 6 月左右，头部的国际酒店集团将完成新一代 PMS 的迭代，给公司留下的时间仅有 一年左右，目前公司的策略是先 pos 再 pms,而 pos 虽与 TOP5 签约，但落地进展缓慢，洲际 pms 在欧洲也迟迟无法落地，是否意味着公司基本会错过了签约其他头部酒店集团新一代 pms 系统的时间节点?2.近几年为何每年四季度是全年业绩亏损最大的季度?之前四季度是全年盈利最高的时候，是什么原因造成的"

公司正在受邀积极参与各大国际酒店集团下一代云 PMS 的选型，随着市场情况变化，这些国际酒店集团的选型均仍在继续进行中。从 2023 年开始，随着前期试点成功，前五大国际酒店集团 POS 的上线速度正在提速，在中国

的国际品牌酒店约 80%已选用了石基的 INFRASYS CLOUD，而且还在加速切换中。海外也正在分区域上线中，有的稍快，有的稍慢，总体上线速度在提升。随着上线数量的增长，良好的客户体验将加速产品的后续上线。关于第四季度亏损原因请参见之前的相同问题回复。

39、2024 一季报收入和利润比 2023 年疫情刚恢复的一季度同比只增长 10，一年下来光洲际酒店中国区就上线了 300 家，而且旅游市场恢复的很快，但还是看不到公司收入和利润高增长，怪不得股价如此低迷？

24 年 1 季度的收入和利润同比增长 10%，主要是一季报期间，由于春节假期的因素，签订的合同项目相对其他季度较少，所以，同比增长不是很大。

40、在国家鼓励出海的大环境下，又有各种免签政策，这些对公司的国际化战略有什么影响

相关政策方便公司客户及员工来华考察和交流，有利于公司国际化业务开展。谢谢您的关注

41、目前，随着国内整体旅游、酒店、餐饮市场逐步回暖，石基今后是否在酒店软件方面面向中低端市场展开竞争？

公司在酒店板块的产品不仅覆盖高端酒店领域，在中低端领域依然有相匹配的产品，谢谢您的关注。

42、相信公司，才长期投资工资，但是股价却跌到 10 年最低，公司在投资者回报，市值管理上完全不作为吗，账面几十亿的现金分红也少得可怜，公司这么不重视投资者吗，未来还是这样不管吗

公司依然会通过提高经营业绩夯实市值管理的基础，通过产品和技术创新来提升公司的核心竞争力，同时继续加强投资者关系管理。公司长期以来都非常重视投资者的利益，感谢您对公司的关注。

43、我看机构几乎已经走完了，这是对你们公司的前景不看好吗

公司前十大股东中机构投资者相对稳定，谢谢您的关注。

44、未来旅游业逐渐恢复，24 年，25 年石基的海内外业绩会稳固向好提

升嘛

公司未来业绩请见公司未来的信息披露，感谢您的关注。

45、商誉减值和无形资产减值具体体现在哪些方面

商誉减值和无形资产减值是本集团于每一资产负债表日对使用寿命有限的无形资产等项目进行检查，当存在减值迹象时，本集团进行减值测试。按照资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者确定其可收回金额。减值测试后，若该无形资产的账面价值超过其可收回金额，其差额确认为减值损失。对商誉、尚未达到预定可使用状态的开发支出无论是否存在减值迹象，每年末均进行减值测试。采用的关键假设，包括：未来现金流量的预测、未来增长率和适用的折现率等评价手段，估算资产组可收回金额，并与相关账面价值相比较，是否出现减值情况。一旦发现某个资产组出现减值就会在年底计入商誉和无形资产减值损失。23 年未发生商誉和无形资产减值现象。商誉减值详见 23 年年报的商誉减值测试报告；无形资产减值详见年度报告第十节，七、16.无形资产情况。

46、市场有观点认为公司 pms23 年的推广略低于预期，请问李总如何看待此观点，另外公司现在的 pms 技术水平与主要竞争对手甲骨文相比，与两年前有何变化，谢谢

石基企业平台的推广基本符合预期，在欧美按计划成功上线旗舰客户获得良好反馈，国内在成功上线旗舰客户的基础上，23 年实现了数百家酒店的大批量上线。经过客户和相关行业专门咨询机构的评判，与两年前相比，我们的核心产品在技术架构、产品功能、数据安全等方面均优于竞争对手是更加确定的。

47、市场认为公司 23 年 pms 的推广略低于预期，请问李总怎么看待此观点

请见相同问题回复。

48、贵司后续产品是否涉及 AI 场景类搭载应用呢？

公司的多项产品均可以搭载 AI 场景类应用，但公司将从酒店经营预测开

始尝试 AI 的应用。感谢您对公司的关注。

附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 5 月 16 日