

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：2026-02

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	国泰海通证券-朱瑶、刘天雅；禾永投资-张祥；红石榴投资-何英；华夏基金-顾鑫锋、俞晓、刘平、胡姚一；兴业证券-蒋佳霖；银河证券-张宸；中加基金-于成琨、李宁宁；中英人寿-张文倩；中邮保险资管-孟东晖
时间	2026年1月19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、公司的酒店云产品与竞争对手的云产品相比有哪些优势？目前竞争对手有哪些？</p> <p>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。</p>

目前能够为国际酒店集团提供信息系统的主要包括 ORACLE、INFOR、Agilysys 等。

## 2、咱们在中低端市场还有布局吗？

DAYLIGHT PMS 主要面向国际连锁酒店集团或地区性奢华酒店集团，它的客户定位不是简单看酒店档次，主要看酒店集团的集团控制力是不是很强，比如总部定房价和定义全球功能。此外，我们还有其他不同的云 PMS 产品，包括面向本地化星级酒店市场但具有国际化管理运营特点的酒店的 Cambridge 云酒店管理系统，以及面向纯本土星级酒店市场的西软 XMS 和千里马 iPMS 的解决方案。目前中国经济连锁酒店的信息系统以自研系统为主。

## 3、AI 技术的发展对于咱们的系统有新的促进吗？

目前酒店系统产品的 AI 分为两大块，一类是利用 AI 帮助酒店营销，按照利用 AI 营销工具产生订单的 GMV 的一定比例付费，目前已经开始产生了少量收入；另一类是在 PMS、POS 产品中进行 AI 的植入，它可以整体进行辅助预测，我们在后面建了一个知识库，随着收集的数据越多，预测的就越精准。

此外，公司正在积极地利用 AI 于产品研发，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。

## 4、如何理解公司的预定平台和支付平台业务？

公司通过将客户的信息系统与各种预订渠道、支付机构的系统直连，实现信息的即时交互，以系统替代人工，可以大大提升客户在预订和支付环节的工作效率，降低运营成本。

## 5、咱们和阿里有哪些方面的合作？

在业务合作方面，基于双方线上线下资源的高度优势互补，我们与阿里的合作一直是战略层级的，覆盖酒店、餐饮、零售信

息系统及支付各个领域，我们主要承担技术直连商的角色，打通线上线下的信息系统。

阿里带给我们很重要的帮助，就是他们的决策团队非常理解我们现在所做的平台化和全球化转型的价值和难度在什么地方，并给予提醒和帮助，在理解的基础上，给予充分的信任和支持。

#### **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，因此公司总体研发投入体量还会保持。

#### **7、酒店集团客户在选择供应商的时候，一般会选择几家供应商的系统？**

从商业的角度，酒店集团很少会签署带有排他性质的协议。但是从实际操作的层面上来说，如果使用多套系统，成本高，且管理不方便，效率低，所以即使是过去使用老一代非云化信息系统时酒店集团的一个子系统也不会在一个地区选择过多的软件供应商品牌。信息系统云化之后使用多套系统也无法享受信息系统云化为酒店运营提供智能决策支撑所带来的最大收益，因此信息系统的云化会从技术上推动酒店集团至少在一个地区的一个子系统上越来越趋向于使用一套系统。

#### **8、为什么咱们签署的国际酒店集团都是先从中国区开始上线呢？**

由于中国市场是石基最有优势的地区市场；同时中国是移动应用全球最先进、最复杂的国家之一，中国地区的数据安全合规性要求也是全球最高的国家之一；此外，中国市场也是国际酒店集团发展最快的市场。因此，对于大型国际酒店集团，希望先在中国市场的酒店完成上线后，与其在海外选择的其他云PMS进行比较后选择一家在海外拓展，因为大型国际酒店集团要实现平台化管控最终还是要完成统一化；对于中型或者区域型的酒店集

	<p>团，还是会只选一家云 PMS 供应商，但会先把中国区做好，然后再把全球交给你。</p> <p><b>9、SaaS 业务的收费方式是怎样的？</b></p> <p>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。</p> <p><b>10、咱们在于集团签署 MSA 之后，那么对于单体酒店咱们还需要去谈判吗？</b></p> <p>作为酒店管理的核心产品，云 PMS 是由酒店管理集团确定，通过与酒店管理集团签署 MSA（主服务协议）来确定公司产品进入该集团采购清单。后续酒店业主需要按照酒店管理集团的标准来采购信息系统。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 1 月 19 日