

证券代码：002153

证券简称：石基信息

公告编号：2018-14

北京中长石基信息技术股份有限公司 2017 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 1,066,788,753 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	石基信息	股票代码	002153
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	罗芳	赵文瑜	
办公地址	北京市石景山区玉泉路 59 号院 2 号楼燕保大厦 6 层证券部	北京市石景山区玉泉路 59 号院 2 号楼燕保大厦 6 层证券部	
电话	010-68249356	010-68249356	
电子信箱	luofang@shijigroup.com	any.zhao@shijigroup.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、公司从事的主要业务

报告期内，公司主要从事酒店、餐饮及零售等旅游消费行业信息管理系统软件的开发与销售、系统集成、技术支持与服务业务，在中国星级酒店业信息管理系统市场和规模化零售业（客户年度营业额1亿元以上）信息管理系统市场的客户占有率为60-70%，在中国餐饮信息管理系统市场居相对领先地位。

公司是目前国内最主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一，主要产品为具有自主知识产权的“石基数字饭（酒）店信息管理系统平台（IPHotel）”，其中含有支持多物业、多语言、多货币处理的、全面满足国际化专业酒店管理需求的基于公有云的纯SAAS收费方式的酒店前台管理系统Cambridge和

Infrasys Cloud 餐饮管理系统，公司代理的ORACLE OPERA酒店前台管理系统和SIMPHONY餐饮管理系统，公司专门针对酒店业开发的石基酒店财务管理系统Shiji AC、采购/仓库/成本控制系统Shiji PICC、人力资源系统Shiji HRMS、独立运营的石基在线酒店预订交易处理平台CHINAONLINE（畅联）等。此外公司还拥有专门从事酒店中央预订系统/会员管理系统研发的控股子公司石基昆仑，专业从事支付产品开发与销售的全资子公司南京银石计算机系统有限公司（以下简称“南京银石”），公司还拥有控股子公司浩华，专业从事酒店开发咨询与顾问服务，在中国乃至整个亚太地区具有显著的影响力。公司的全资子公司杭州西软、广州万迅和航信华仪分别拥有满足本土酒店需求的以“西软”、“千里马”、“华仪”为品牌的全套酒店信息管理系统。在海外，控股子公司德国Hetras公司（已于2017年11月23日更名为Shiji Deutschland GmbH）主要从事基于云的酒店信息管理系统开发与销售，控股子公司Snapshot主要从事酒店数据平台的建设与应用开发、酒店商业策略等线上线下培训及酒店需求管理咨询服务三大类业务，2017年1月，公司控股全球领先的酒店声誉管理公司RR公司完善了公司云和数据生态，有助于加速公司通过数据服务实现平台战略，此外，为了将公司高端酒店信息系统业务向海外市场拓展，公司于2016年成立了全资子公司Shiji (US) Ltd.（以下简称“石基美国”）和Shiji (Singapore) Pte. Ltd.（以下简称“石基新加坡”），2017年成立了全资子公司SHJI (AUSTRALIA) PTY LTD（以下简称“石基澳大利亚”）。

公司全资子公司Infrasys（已于2018年1月5日正式更名为石基信息技术（香港）有限公司）、控股子公司正品贵德和思迅软件分别拥有以“现化”、“正品”、“思迅”为品牌的面向连锁餐饮、大型中餐餐饮、西餐咖啡厅、酒店、会所等众多业态的信息管理软件系列产品。

在零售信息系统业务领域，公司于2014年1月控股思迅软件75%股权，于2015年底完成全资收购长益科技和控股Efut公司，2016年公司启动了Efut公司私有化进程，并于2017年1月11日完成对Efut公司私有化；2016年7月公司完成参股青岛海信智能商用系统有限公司（以下简称“海信商用”）25%股权，海信商用为国内最大的商用硬件生产商，主要提供POS机、金融机具和自助设备，同时也提供部分商用软件；2016年3月，公司实现控股上海时运75%股权，上海时运主要从事Oracle公司Xstore产品亚太地区实施及服务，以及自主研发的商业零售管理系统业务。目前，通过过去多年的对外投资与并购，公司全资拥有Efut公司和长益科技，控股思迅软件及上海时运，参股科传控股和海信商用，公司已经成为中国整个零售业信息系统的领导者，可为整个中国零售业提供从低端到高端，从个体便利店到大型连锁商超乃至覆盖所有零售业态的信息系统解决方案。

2017年，为了更好地整合零售信息系统业务资源，公司对零售行业的子公司进行了重组。2017年8月，eFut公司更名为Shiji Retail Information Technology Co. Ltd.（以下简称“石基零售”）。eFut公司的经营活动原本主要通过全资子公司北京富基融通科技有限公司（以下简称“北京富基融通”）实现。2017年12月底，北京富基融通正式更名为北京石基大商信息技术有限公司（以下简称“石基大商信息”）。同时，石基大商信息启动了业务转移程序，将其原有全部业务逐步转移至新设全资子公司北京富基融通信息技术有限公司（以下简称“富基信息”）之下。经公司2017年12月28日第六届董事会第三次会议及公司2017年第七次总裁办公会分别审议通过，公司拟将持有的长益科技100%股权和上海时运75%股权转让予石基大商信息，截至本报告披露日，相关工商变更手续已完成。

公司对零售子公司的布局旨在将酒店、餐饮、零售信息系统通过平台的方式进行整合和集成，构建覆盖吃住行购娱大消费信息系统平台。

除上述软件开发销售与技术服务业务以外，公司全资子公司中电器件负责公司软件配套的硬件销售业务，包括收银机、打印机等全系列商用硬件的集中采购与销售。

2、公司的经营方式与盈利模式

(1) 软件开发销售与技术服务业务

公司是目前国内最主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一，在餐饮信息管理系统、零售信息管理系统、支付系统方面居于市场领先地位。公司传统的计算机服务和软件业务按其具体内容、工作重点、项目实施阶段等方面的不同，可以划分为软件开发与销售、系统集成、技术支持与服务等三类业务，公司主要以向酒店用户、餐饮企业用户、零售行业及休闲娱乐行业用户提供信息化全面解决方案的方式同时提供上述全部三类业务，并且三类业务相互交织、密不可分。

公司计算机服务和软件业务的主要经营方式以及传统盈利模式可以概括为：以“信息管理系统工程项目”合同、“软件销售合同”等方式，向酒店、餐饮、零售等不同行业类型的用户提供信息管理系统全面解决方案。公司通过构建硬件和软件应用平台，向用户收取“信息管理系统工程项目”合同款、“软件销售”合同款，实现收入与盈利；在为客户提供信息管理系统全面解决方案之后，以“技术支持服务合同”的方式长期为客户提供产品升级、软硬件维护等服务，并通过收取“技术支持与服务”合同款，实现收入与盈利。

2017年，随着公司国际化和平台化业务的发展，公司部分业务收入模式开始从传统的软件、硬件和维护收入转为SAAS服务收入：

公司在酒店和餐饮业的云转型目前可以概括为三个层次，首先是酒店和酒店集团之上的基于大数据的应用服务，例如声誉管理、客户需求管理等，其次是酒店餐饮管理系统、后台系统等原来与集团系统连接不紧密的系统全面转向公有云，最后是酒店前台客房管理系统全面转向公有云。公司在这三个层面都已经进行了多年的全球布局与产品研发，在2017年取得了实质性进展。

公司在零售业和休闲娱乐业信息系统业务也将跟随公司在酒店餐饮业的转型步伐，逐步转向平台化和SAAS订阅付费方式。

2017年12月，不计私有云和HOST方式软件收入，公司SAAS业务实现月度可重复订阅费（MRR）911.15万元人民币，2017年度可重复订阅费（ARR）10,931.07万元人民币。

(2) 商品批发与贸易业务

公司的商品批发销售业务主要集中在中电器件，整个经营流程涉及采购、仓储、销售等环节，具体经营方式及盈利模式如下：

1) 采购模式

中电器件根据石基旗下软件对硬件的需求把握选择品牌与性能最优的型号与生产厂商签署代理框架协议，在代理期限内，中电器件定期根据下游客户订货数量并结合销售预测、销售目标向供应商进行采购。

2) 仓储模式

为提高物流效率，中电器件在北京、上海、广州等地设立了仓库，由专人负责进行管理。

3) 销售模式

中电器件的主要销售模式为通过自身业务部门进行直销，以及通过自有网络及经销商进行分销。中电器件在国内八大区域建立了销售及服务平台。中电器件在上海、广州、深圳、成都、武汉、西安、沈阳、南京设立了分公司或办事处作为销售服务平台，主要负责所在区域内开发新客户、维护客户关系、库房管理、收发货等工作。

3、公司所属行业发展情况及公司行业地位

（1）行业发展趋势

1) 中国旅游消费行业市场空间巨大

石基信息致力于为中国旅游消费行业提供整体信息化解决方案。我国改革开放以来，人均GDP提升40倍以上，从200美元发展到超过8000美元，已经进入消费升级的新时期，为我国旅游消费行业的发展提供了良好的经济基础。世界旅游组织（UNWTO）数据显示，中国连续多年保持世界第一大出境旅游客源国和全球第四大入境旅游接待国地位。

中国的经济转型和消费升级将为品牌酒店连锁酒店提供巨大的市场空间。虽然中国目前星级酒店总共不到2万家，但从中国酒店的整个供应端来看，中国仅大中型城市正在营业的具有20到100间客房的旅馆招待所就有30万家，客房将近2000万间，随着国内客人消费水平的提高，必然逐步从招待所向品牌连锁酒店转移，按平均200间客房算，这相当于理论上仅现在的旅游消费规模就有新增10万家品牌连锁酒店的市场潜力。据UNWTO预测，中国酒店市场规模到2025年将超过美国，到2039年将增长近一倍。

2) 酒店、餐饮、零售等大旅游消费行业当前处于升级转型期

虽然旅游酒店行业还有较大的发展空间，但是受中国经济结构深度调整和增速放缓的影响，中国旅游消费行业处在升级转型期，酒店、餐饮行业告别粗放增长的时代，进入了回归产品和服务本质的全新发展时期。从行业创新来看，当前酒店、餐饮业正进入调整期，酒店的管理模式、产品模式、市场模式都在进行根本性和结构性变革。从市场环境来说，品牌创新将进入高速爆发期，品牌取代星级成为市场标杆。从产品模式来说，企业将更多地研究目标市场消费需求，重新组合酒店提供的服务和设施，消费者需要的部分将被更加重视，而消费者不需要的部分则会被弱化。而互联网大数据、移动信息科技技术时代的来临，为酒店和餐饮信息化市场的繁荣发展提供了新的拓展空间。

中国零售业无论从产品和经营模式都正在迎来互联网的巨大冲击，消费升级趋势明显，品牌和商品信息能通过网络更加容易地传播到消费者，传统零售业基于从生产者到最终消费者之间各个环节信息不对称所建立起来的商业模式正在被瓦解和颠覆，实体零售店必须且必然会与互联网融为一体利用其服务优势参与到新的商业零售的重构中来，互联网和信息技术只是工具，最终洗牌后的商业主角还将以实体店为依托，实体店通过利用新一代信息技术将继续成为商品和服务交易的核心环节。

3) 云计算技术是酒店、餐饮和零售业信息系统技术发展方向

从信息化行业的技术发展趋势来看，以云计算为代表的新一代信息管理系统将成为未来酒店、餐饮及零售信息系统的发展趋势。基于云的信息系统不仅简化了实施部署和培训，使得优秀的信息系统可以快速得到推广和普及，更重要的基于云的信息系统有助于公司最终建立覆盖酒店餐饮零售的整个消费信息服务平台和数据平台。公司在云酒店和餐饮信息系统方面已经投入多年并成功地被一定规模的用户所使用，公司在欧洲投资的SNAPSHOT和美国投资的Kalibri Labs LLC正在成为酒店业数据平台的先行者。公司希望借助酒店业的经验，利用投资控股零售企业的专业人才优势，通过数据平台和开发云平台的建立，实现公司在新一代基于云的零售信息系统的领导地位。

4) 移动互联网的发展和普及强化了平台化和直连技术在旅游消费行业信息化发展中的应用需求

从我国酒店行业信息化发展来看，我国酒店的管理系统建设滞后导致酒店预订目前主要依靠人工参与完成，直连应用仍存在巨大发展空间。拥有直连技术后，通过预订网站产生的预订数据将直接写入到酒店信息管理系统之中，而预订网站也能够实时或者定时读取酒店信息管理系统的数据库。一方面，直连能够简化预订流程、缩短预订时间；另一方面，直连降低了人为错误的风险。因此直连技术能够提升预订行业

的效率，降低成本。

移动互联网的发展和普及将强化直连需求。移动互联网的兴起导致越来越多的客户通过手机应用APP来实现吃住行购娱等所有消费的预订和购买，成为推动直连需求及酒店餐饮零售娱乐信息系统平台化的又一重要因素。一方面，移动互联网时代人们更改旅行计划将更为容易，越来越多的用户放弃了提前预定，而是在住宿需求确定后（比如抵达旅行目的地后）才开始预订房间；这就要求旅客的订单必须迅速得到确认，必将推动直连的发展；另一方面，移动互联网用户对体验的要求更为苛刻，希望从离家出发到旅行归来的整个旅程包括从航班选位，入住酒店的所有过程（包括预定、选房、入住、支付、离店优惠券等，本地交通预订与安排，订餐，购物和休闲娱乐等都能在手机上或手机的帮助下完成，满足其需求的唯一方式是实现整个消费行业信息系统的平台化并实现自动直连。

（2）市场竞争格局

目前，国际酒店管理集团在中国酒店行业的强势地位并未发生根本改变。在中国现有的五星级酒店中，本土酒店品牌仅占不到三分之一。在目前国内已有的星级酒店中，连锁酒店仅占10%左右，国际连锁酒店数量更少，大部分是管理水平较低的单体酒店，星级酒店无论是数量还是质量均远远不能满足高速发展的中国旅游业的需求。因此，经营连锁化、运营信息化是我国旅游酒店业提升服务质量、提高经营效益的必由之路，也是我国旅游酒店业近几年的发展趋势。经营连锁化、运营信息化必然对酒店的信息管理系统提出更高的技术先进性、运行可靠性、系统扩展性要求。

公司在国内从事国际化经营与管理的酒店管理软件业务方面基本没有强有力的竞争对手，公司是目前国内最主要的酒店信息管理系统解决方案提供商之一，能够为从高星级到较低星级直至经济型连锁酒店提供全套完整的解决方案，酒店客户总数约13,000家。公司的中央预订系统（CRS）已经成为国内中高星级酒店集团的主要选择之一，为中国酒店连锁化运营做好了技术准备。公司过去多年在海外较大规模的研发投入使得公司的产品能够满足全球国际化连锁酒店的要求，公司的产品与服务在上述各方面相比于其他市场参与主体具有显著的优势，行业与市场的发展将有利于公司各项竞争优势的充分发挥，公司目前正处于向平台化和国际化转型的关键时期，公司期望通过产品、技术和服务的先发优势，来实现这次转型。

在本地化酒店信息管理系统领域，由公司子公司杭州西软、广州万迅和航信华仪负责，杭州西软是国内单体酒店客户数量最多的公司在华东地区所有星级酒店占有50%以上份额，具有相对的区域控制优势。本地化酒店信息管理系统领域现阶段主要的竞争对手有北京众荟信息技术股份有限公司、上海别样红信息技术有限公司、杭州绿云科技有限公司等。

在餐饮信息化行业高度分散的局势下，公司通过有效整合旗下四大品牌，中高端、连锁餐饮用户数量已超过10,000家，标准化餐饮用户超过15万家，无论在中高端及连锁餐饮市场还是在整个餐饮信息化市场的占有率均处于相对领先水平。

对于零售信息化市场，多年以来竞争激烈。公司目前已全资收购长益科技、eFut公司，控股思迅软件及上海时运，参股科传控股和青岛海信商用，零售客户总量超过30万家，占中国规模化零售行业客户群的6-7成。通过整合与加大下一代产品的研发投入，公司有望在零售业取得与酒店业相同的领导地位。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	2,961,186,590.64	2,662,608,134.04	11.21%	1,986,663,614.65
归属于上市公司股东的净利润	419,028,697.62	388,790,331.19	7.78%	360,995,723.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	390,403,534.34	375,524,963.57	3.96%	345,007,761.73
经营活动产生的现金流量净额	513,062,230.22	613,237,760.85	-16.34%	338,309,932.37
基本每股收益（元/股）	0.39	0.36	8.33%	0.39
稀释每股收益（元/股）	0.39	0.36	8.33%	0.39
加权平均净资产收益率	8.64%	8.09%	0.55%	17.47%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	6,787,524,575.56	6,057,269,280.00	12.06%	5,276,802,862.32
归属于上市公司股东的净资产	5,251,402,125.92	4,939,387,704.50	6.32%	4,626,952,638.57

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	548,509,862.13	671,665,773.50	744,588,959.99	996,421,995.02
归属于上市公司股东的净利润	62,791,446.70	119,702,832.04	95,967,501.66	140,566,917.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	59,869,074.44	117,183,213.76	90,789,697.23	122,561,548.91
经营活动产生的现金流量净额	-39,859,736.75	63,252,600.33	47,860,560.76	441,808,805.88

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	25,241	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	26,347	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
李仲初	境内自然人	54.77%	584,236,800	438,177,600	无	0	
淘宝（中国）软件有限公司	境内非国有法人	13.07%	139,428,753	139,428,753	无	0	
焦梅荣	境内自然人	3.63%	38,700,720	0	无	0	
北京业勤投资有限公司	境内非国有法人	3.43%	36,600,000	0	无	0	

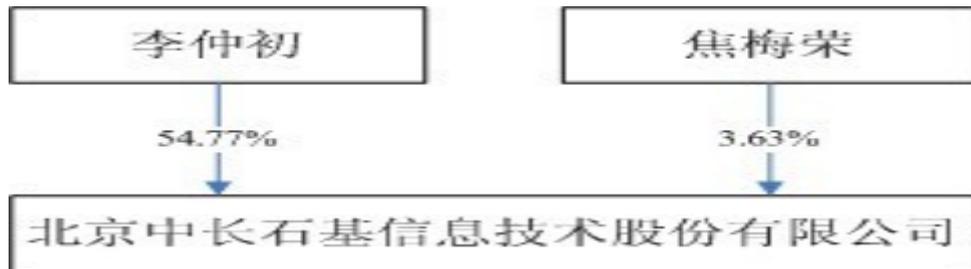
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.69%	18,010,800	0	无	0
泰康人寿保险有限责任公司—投连—创新动力	其他	1.34%	14,332,751	0	无	0
中国银行股份有限公司—富国改革动力混合型证券投资基金	其他	1.31%	14,000,000	0	无	0
交通银行股份有限公司—富国天益价值混合型证券投资基金	其他	0.99%	10,570,000	0	无	0
陈国强	境内自然人	0.88%	9,375,625	0	无	0
李殿坤	境内自然人	0.59%	6,263,496	4,697,622	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	本公司股东焦梅荣为本公司控股股东李仲初之岳母，李仲初持有本公司 54.77% 的股份，焦梅荣持有本公司 3.63% 的股份。与有限售条件的其他股东之间不存在关联关系，也不属于一致行动人。未知其他股东相互之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

2017年，公司在平台化和国际化方面取得了一系列重要进展，在Oracle引入酒店餐饮业代理等不利的市场环境中公司业务收入实现了稳定增长，经营效益稳步提升。在平台化方面，公司通过不断完善新一代云平台的酒店、餐饮信息系统，整合零售信息管理系统行业子公司业务，巩固和拓展在信息系统行业的优势地位，预订平台和支付平台交易流量实现良性增长。在国际化方面，为了将公司高端酒店信息系统业务向海外市场拓展，继2016年在美国、新加坡成立子公司，2017年公司在澳大利亚新设立子公司，2018年初在印度新设立子公司；同时，在海外，公司继续着重围绕下一代云平台的酒店信息系统和酒店大数据领域

进行投资，2017年1月收购欧洲领先的酒店声誉评价与管理平台提供商西班牙Review Rank S.A.公司（以下简称“RR公司”）79.47%股权，在市场、技术、数据、团队等多方面与公司之前收购的Snapshot和Hetras公司形成了协同效应，将形成新的国际领先的覆盖全旅程数据链的酒店业数据技术和产品；由于公司抢在新零售浪潮到来之前通过对外投资与并购整合为SHIJI RETAIL INFORMATION TECHNOLOGY INC.（以下简称“石基零售”），成为中国规模化零售业信息系统的领导者，2018年2月7日，阿里巴巴集团全资子公司ALIBABA SJ INVESTMENT LIMITED（以下简称“阿里SJ投资”）与公司全资子公司石基香港达成《股份购买协议》，公司将把全资子公司石基零售38%的股权以4.86亿美元的价格转让给阿里SJ投资和/或其关联方，截至本报告披露日，此次交易已经交割完毕，此次交易的成功实施将加速公司零售业务板块的资源整合，帮助公司利用已有的零售业客户和市场优势较快地建立公司在新一代零售信息系统业务中的领导地位，奠定公司国际化战略的基础。

报告期内，公司实现营业收入296,118.66万元，比去年同期增长11.21%；实现归属于上市公司股东净利润41,902.87万元，比去年同期增长7.78%。

报告期内，公司各项主要业务经营情况如下：

1、酒店信息系统业务及咨询服务业务

报告期内，公司主要由母公司、全资子公司北京石基、上海石基、北海石基开展完全国际化经营与管理的高星级酒店的信息系统业务，全资子公司杭州西软、广州万迅和航信华仪开展本地中高档星级酒店信息系统业务，控股子公司北京石基昆仑软件有限公司则专注于酒店会员管理系统、客户关系管理系统与中央预订系统（CRS）业务，德国Hetras公司从事云平台的PMS/CRS业务，Snapshot从事酒店大数据平台业务，RR公司为酒店提供声誉评价及管理解决方案，浩华从事酒店管理顾问与咨询业务。

报告期内，完成新建国际高星级酒店信息系统项目142个，新签技术支持与服务用户138个，签订技术支持与服务合同的用户数达到1609家。

报告期内，全资子公司杭州西软新增酒店客户568家，报告期末合计用户数量达到6800余家，继续保持市场领先地位；在酒店PMS云化趋势下，云平台架构的云PMS等系列产品客户、移动产品销售显著增加，云系统XMS的合同量占到全年合同量的约50%。

报告期内，全资子公司广州万迅新增酒店客户181家，报告期末酒店客户总数为3834家；技术开发方面，不断地加强云产品的研发及拓展，同时投入资源在“大型园区管理方案”及“餐饮集团信息管理方案”方面进行开发，报告期内新增4家境外酒店，千里马英文版系统得到累计30家境外客户的选用。

报告期内，航信华仪实现收购后首年的平稳运营，报告期末在维酒店用户总数达到779家；技术研发方面，完善了航信华仪对外的接口功能，实现了整体的标准化接口方案，便于未来与第三方开展连接与合作。

报告期内，石基昆仑新增酒店用户138家，酒店用户总数达到1189家；石基昆仑核心业务CRS业绩良好，在国内四五星级连锁酒店集团市场占有率为80%；技术研发方面，石基昆仑着手多业态智能自助机，酒店和管理公司BI以及CRM开发、大数据分析以及乐园等集成项目总线的研发。

子公司德国Hetras公司主要开发基于云的酒店信息管理系统以及客户面对面技术，使酒店改变了连接和服务客人的方式。Hetras公司的自动化流程和数据分析将提高服务水平，提供先进的营销策略。报告期内，Hetras公司加大了对产品的研发投入，适当放慢了销售速度，完成了与INFRASYS CLOUD和SHIJI BOX的集成并成功上线新的客户获得良好反馈。随着公司对HETRAS产品的不断投入，HETRAS产品功能将不

断丰富，成为公司下一代核心云PMS之一，报告期末共部署了119个酒店，14,080间房。

控股子公司Snapshot主要从事酒店数据平台的建设与应用开发、酒店商业策略等线上线下培训及酒店需求管理咨询服务三大类业务，帮助酒店管理者更有效地管理数据，从而专注于为宾客提供更好的服务、提升酒店运营业绩。报告期内，Snapshot继续拓展亚太和美国市场，报告期末已经连接其数据平台的酒店达到约6000家，其中约4500家有完整的PMS数据。

为了在市场、技术、数据、团队等多方面与公司之前收购的Snapshot和Hetras公司形成协同效应，形成新的国际领先的覆盖全旅程数据链的酒店业数据技术和产品，2017年1月，公司全资子公司石基（香港）完成收购Review Rank S.A.公司（以下简称“RR公司”）79.47%股权。RR公司注册于西班牙，是全面的酒店一站式客户管理平台提供商，为酒店、餐厅、业务咨询顾问、酒店投资者等目标客户群提供网上声誉管理、客户满意度调查、餐饮声誉管理、营收管理及社交媒体、收费分析及技术人员支援等服务，确保客户能快速有效进行反馈，RR公司的全球评价指数（GRI）是作为行业标准的在线信誉指数，基于从175个以上的OTA和45种以上语种的评价网站搜集的评价数据，其云计算解决方案能够让客户更深入地了解其声誉表现以及运营/服务的优势和劣势，可以通过提供可执行的洞察数据，来提高客户满意度和在评论网站/在线旅行社上的排名，并最终提高收益。报告期末，RR公司酒店客户（以物业计）总数约36000家，遍布超过150个国家，约50%为欧洲地区，约30%为亚太地区；约65%客户是中小型独立酒店，约35%客户是连锁酒店。

公司控股子公司浩华致力于为酒店及休闲旅游业提供专业顾问服务，能够为酒店提供整体咨询解决方案，其方案涵盖酒店从初始规划到开发、资产管理、操作建议以及酒店事务、财务重组等各个方面，覆盖酒店完整的生命周期，目前在香港、曼谷、北京、上海、新加坡、雅加达、吉隆坡设立了办事处。浩华是世界最大的酒店咨询服务品牌，至今已为亚太区1000多个酒店和旅游业项目提供开发到运营各阶段的顾问服务，客户范围从个体私营企业到全球知名的酒店管理公司，以及开发商、银行、投资机构及工业企业。2017年，浩华实施了176个项目，其中119个来自于新客户。

2、餐饮及零售信息系统（POS）业务

报告期内，在餐饮领域，公司主要由全资子公司Infrasys International Ltd.、控股子公司上海正品贵德软件有限公司开展中高端、连锁餐饮行业的信息系统业务，控股子公司思迅软件开展标准化餐饮信息系统业务；在零售领域，公司主要由全资子公司北京富基融通和长益科技开展规模化零售信息系统业务，控股子公司思迅软件开展标准化零售信息系统业务。

报告期内，Infrasys新增酒店餐饮用户103家，新增社会餐厅用户323家；2017年，Infrasys大力推广云平台POS系统“Infrasys Cloud”及Xpos快速支付系统，“Infrasys Cloud”经过多家全球知名国际酒店集团的严格测试与评标认证为其下一代云餐饮管理系统。

报告期内，正品贵德新增客户1081家，客户总数超过11000家；正品贵德研发推出的全面移动化的G9餐饮供应链产品受市场欢迎，G10 Saas供应链完成基本研发。

北京富基融通是中国快速增长的消费品及零售行业软件和解决方案提供商、移动互联网业务的推动者，为国内外1000余家消费品牌和零售企业及其超过50000家实体门店提供从工厂厂门到消费者家门的全渠道解决方案、移动社交购物和本地服务，其客户群体已经包括中国宝洁、百事、欧莱雅、GUCCI等在内的全球企业及苏宁电器、华润万家等大型商超。报告期内，北京富基融通新增集团客户数量112家，报告期末集团客户总数735家；技术研发方面，在新零售的战略下主要在聚合营销、聚合支付、全渠道业务及

新门店相关产品上加大了研发力度，2017年11月成立石基零售研发中心，致力于新一代零售综合解决方案的研发、创建与应用。

长益科技专注于流通零售行业信息化全面解决方案和服务，其业务涉及零售、分销、物流、电子商务等流通业各个领域，产品线覆盖百货、超市、购物中心、专卖店（包括珠宝、化妆、服装、医药、建材、家电）以及无店铺销售等零售业态，典型的客户包括北京翠微集团、北京华联集团（SKP）、北京首商集团、北京物美集团等在内的几十家上市公司及太平洋百货等众多国际顶级零售企业，已经为累计超过1000多家国内外大中型流通零售企业提供解决方案和优质服务。2017年，长益科技新增客户47家；针对未来零售业互联网化及全渠道销售的形势，长益科技加强了新产品开发，目前包括微信营销、顾客APP、移动POS等产品，并推动基础产品向B/S结构转型，新的三层架构的产品商友V9.0已经开始投入市场，并逐步替代8.0成为公司主推产品。

报告期内，思迅软件新增用户数90,000家，报告期末客户总数超过50万家，代理商总数1300余家，渠道覆盖全国300多个城市。2017年，思迅软件在零售和餐饮行业O2O在线平台业务发展迅速，新开通支付门店超过5万多家，基于支付的服务及推广费已经成为公司营收的新增长点；全资子公司思迅网络开发的SaaS平台“天店”，为消费者、商户、供应商和服务商等提供互联、互通的连接场景和线下交易IT支撑服务；2017年初推出的手机移动门店管理系统，得到了小微商户的好评，已经与银联商务、阿里“零售通”、新大陆等第三平台达成深度合作，自平台上线以来，为数万多家门店的连接提供了平台级的服务。

上海时运的核心业务包括外资项目（Oracle公司Xstore产品亚太地区实施及服务），以及内资项目（自主研发的商业零售管理系统），拥有完全自主研发的商业零售管理系统，包括：总部管理系统、物流配送管理系统、生鲜加工管理系统、供应链管理系统、会员管理系统、门店管理系统、POS管理系统、巡店APP管理系统、移动支付平台、BI商业智能数据分析系统。报告期末，上海时运零售客户总数39家。

3、分销与数据业务

畅联进一步推进直连在集团 / 酒店与多种类型渠道合作中的应用，技术功能升级换代，业务拓展范围扩大，2017年畅联有效直连产量524万多间夜，比2016年同期产量390多万间夜增长34%。

（1）酒店分销方面，畅联快速发展国内渠道的覆盖，2017年新增渠道40多个，包括京东旅行，上海大都市旅行社，龙腾捷旅，东方航空等；新增近70个直连项目，其中较为突出的包括飞猪对接万豪、喜达屋集团全球酒店，携程对接万达集团，途牛对接喜达屋集团，Booking.com对接尚客优集团，Expedia对接澳门金沙集团，京东对接速8集团等。报告期末，畅联共对接渠道90多个，其中60多个为中国（含港澳台）渠道。

（2）产品和技术方面，2017年畅联完成对所有集团的高性能缓存开发，在大幅度提高数据的实时性的同时降低硬件成本；畅联也完成了日志系统和Switch系统控制台的重构和改造，确保系统的扩展性，提高运营效率。

（3）战略合作方面，畅联进一步配合飞猪与国际集团的直连，完成了万豪集团全球5000多家酒店全面上线，并开始了海外酒店的信用住产品上线工作；在2017年第四季度，畅联启动了飞猪与洲际、雅高集团直连项目，预计2018年上线。在与众荟的战略合作上，畅联完成了500多家酒店与携程的直连上线。

2016年10月，公司以1亿人民币注册设立石基商用信息技术有限公司（以下简称“石基商用”），专注于零售业供应链管理解决方案，即从零售商获取数据、提供给供应商，让后者针对零售端热销产品相应地调整供应链。石基商用下属全资子公司北京商用星联信息科技有限公司（以下简称“商用星联”）的产品“零

供宝”推行“大数据+云平台+移动互联网”的概念，在原有单据查询的基础上，打通ERP渠道，实现了供货商与商超联合共建，在商品、导购、监控、发票、装修等多个领域为客户提供全套的解决方案。针对租赁用户，推出了销售采集系统，帮助商超采集租赁用户销售数据。2017年商用星联新增门店10家，报告期末客户总数为62家。

4、支付与税控系统业务

南京银石专门从事支付领域的软件产品开发和技术服务工作，目前支付产品和解决方案适用范围涵盖了酒店、餐饮、百货零售、旅游景区等行业。银石产品还包括预付费卡后台主机系统以及支付转接平台和增值业务系统，目前都得到广泛的应用。南京银石也开发了石基支付平台，为商户提供集银行卡、预付卡、支付宝、微信等支付方式于一体的全方位、一体化的支付解决方案，满足商户更安全、更方便，更准确的支付受理需求。

2017年，传统支付网关SoftPOS已经完成聚合支付功能，并在江苏省中行第一家成功通过测试。基于云端的“下一代银行卡支付系统”报告期内已经完成开发。2017年7月，南京银石的支付平台以及TOKEN服务系统获得了支付行业数据安全标准（简称PCI DSS）3.2版本一级认证，此认证是支付数据安全领域的最高级别，旨在规范支付交易过程中（存储、处理和转移客户支付数据）能够遵循更加严格的信息安全控制和流程。

报告期内，南京银石共新签1121个项目，其中新立项软件产品类项目478个，软件开发类项目77个，硬件设备采购类项目33个，系统维护升级类项目533个。

报告期内，南京银石酒店银行卡收单一体化（PGS）业务新开通酒店106家，报告期末酒店用户合计1165家，其中开通DCC交易的酒店商户636家。

百望金税是由石基信息与百望股份有限公司共同出资于2016年5月成立的合资公司，公司持有百望金税60%股份。百望金税致力于为酒店、餐饮、零售等生活服务领域客户，提供增值税税控软硬件一体化解决方案及电子发票服务，打造完美的涉税体验，加速国家营改增政策在大消费领域的实施落地，其产品有税控系统专用设备、易开票系统、进项发票管理系统、销项发票管理系统及百望云电子发票平台等。

2017年，百望金税新增税控系统及电子发票客户86家，客户包括国际品牌连锁酒店、国内连锁酒店、单体酒店及社会餐饮连锁等。报告期末，税控系统及电子发票客户总数566家。

5、中电业务

中电器件的主营业务为石基信息软件业务所配套的硬件业务。2017年，中电器件的渠道销售稳中有进，行业销售实现多品牌复合化，同时积极开拓与母公司石基信息及其它兄弟公司关联度高的产品及业务，如扫描枪、条码打印机、移动终端设备等。

6、旅游休闲信息系统业务

2017年9月，公司通过继续投资此前参股20%的Galasys PLC公司（以下简称“银科环企”），实现控股银科环企84.83%股权。该公司一直专注于为综合性多业态主题公园、景区景点等旅游目的地提供信息化管理服务，主要市场集中在中国及东南亚等亚洲区域，拥有逾两百人的专业团队，在中国排名前20的主题公园（以游客量排名）中，银科环企的客户占到一半以上，为包括长隆、万达、富力、华侨城、铁汉、华谊兄弟、丰远、欧乐堡、顺天等集团公司旗下的文旅项目以及上海迪斯尼提供管理信息化系统服务。2017年，银科环企新增客户数量48个，包括恒大海花岛、华谊兄弟苏州电影世界、顺天洋沙湖旅游度假区、南昌万达、南宁万达等集团化大型项目，累计客户数量310个；技术研发方面，针对新业态进行产品研发，主要体现

在线下软件和线上 CLOTA 旅游目的地平台两个方面。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
酒店信息管理系统业务	910,777,007.73	664,852,563.86	73.00%	18.47%	19.15%	0.42%
餐饮信息管理系统业务	123,870,732.83	99,171,594.23	80.06%	-2.65%	5.14%	5.93%
支付系统业务	118,275,450.95	101,881,301.76	86.14%	3.31%	-2.57%	-5.20%
商业流通管理系统业务	541,343,885.41	370,828,623.46	68.50%	24.39%	44.55%	9.55%
旅游休闲系统业务	22,402,788.00	18,376,266.55	82.03%	100.00%	100.00%	82.03%
打印机、耗材及配件销售	875,122,495.95	50,529,739.61	5.77%	-4.44%	-12.56%	-0.54%
医疗器械销售	82,262,002.24	1,350,607.98	1.64%	2.65%	29.70%	0.34%
中电器件其他销售	276,744,680.29	7,918,799.34	2.86%	34.56%	52.85%	0.34%
其他业务	10,387,547.24	6,747,574.39	64.96%	-32.26%	-5,539.68%	65.77%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

根据财政部颁发的《关于印发修订<企业会计准则第16号——政府补助>的通知》（财会[2017]15号）、《关于印发<企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营>的通知》（财会[2017]13号）的有关规定，本公司自2017年1月1日期开始执行修订的政府补助准则和自2017年5月28日起执行修订的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营准则，前述准则均自开始实施之日起采用未来适用法，不对前期进行追述调整。此外，本财务报表还按照财政部2017年12月25日颁布的《关于修订印发一般企业财务

报表格式的通知》（财会[2017]30号,以下简称财会30号文）编制。

上述准则的采用对本财务报表无重大影响。

本集团根据财会30号文，对出售划分为持有待售的非流动资产（金融工具、长期股权投资和投资性房地产除外）或处置组时确认的处置利得或损失，以及处置未划分为持有待售的固定资产、在建工程及无形资产而产生的处置利得或损失，在“资产处置收益”项目列报。对于上述列报项目的变更，本集团采用追溯调整法进行会计处理，并对上年比较数据进行调整。

除上述会计政策变更之外，本集团无其他会计政策及会计估计变更事项。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本集团合并财务报表范围包括69家子公司，其中二级子公司15家、三级子公司25家、四级子公司19家、五级子公司10家。与上年相比，本年因非同一控制下企业合并增加Review Rank S.A.、Galasys Plc等11家，因派生分立增加敏付科技有限公司。因处置减少Great Kylin Investment Limited。

详见公司2017年度报告中附注“八、合并范围的变化”及附注“九、在其他主体中的权益”相关内容

(4) 对 2018 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用

北京中长石基信息技术股份有限公司 2017 年年度报告摘要签字盖章页

北京中长石基信息技术股份有限公司

董事长： 李仲初 _____

二〇一八年四月十八日