

证券代码：002153

证券简称：石基信息

公告编号：2019-17

北京中长石基信息技术股份有限公司

2018 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 1,066,903,353 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、行业发展态势

(1) 行业发展态势分析及应对措施

1) 中国大消费行业发展空间巨大

石基信息致力于为酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大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9000美元，已经进入消费升级的新时期，为我国大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。

总体来看，当前我国消费市场基本平稳，消费升级势头不减，消费对经济增长的基础性作用进一步增强。根据国家统计局的统计，2018年我国全年社会消费品零售总额38.1万亿元，同比增长9%，保持平稳较快发展势头。从旅游产业来看，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) 零售及旅游产业行业扶持政策不断出台，中国旅游产业作为战略性支柱产业的地位更加巩固

实体零售是商品流通的重要基础，销售额占社会消费品零售总额的90%左右，但近年来，受经营成本攀升、消费需求结构变化、网络零售快速发展等诸多因素影响，实体零售主要指标增速回落，部分企业经营困难，关店现象频繁发生。针对实体零售发展不均衡、网点布局不合理，经营模式落后、组织化程度低，发展方式粗放等问题，国务院办公厅2016年底印发了《关于推动实体零售创新转型的意见》，提出了调整商业结构、创新发展方式、促进跨界融合等多项举措，《意见》中特别提到要促进线上线下融合。

我国近些年陆续发布了多项政策，支持旅游业发展，包括《国务院关于加快发展旅游业的意见》（国发[2009]41号）、中国人民银行等七部门《关于金融支持旅游业加快发展的若干意见》（银发〔2012〕32号）、《国民旅游休闲纲要（2013—2020年）》（国办发〔2013〕10号）、国务院《关于促进旅游业改革发展的若干意见》（国发〔2014〕31号）、国务院办公厅《关于进一步促进旅游投资和消费的若干意见》（国办发〔2015〕62号）、交通运输部等六部门《关于促进交通运输与旅游融合发展的若干意见》（交规划发[2017]24号）等政策文件，为旅游业持续快速发展提供了良好的政策环境，旅游业已成为国民经济的战略性支柱产业和与人民群众息息相关的幸福产业。

3) 中国酒店、餐饮、零售等大消费行业当前处于升级转型期

虽然大消费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，中国大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。

为此，公司从多年以来一直非常关注酒店、餐饮、零售等旅游消费行业新一代信息技术的发展方向，并依赖对行业的前瞻性判断，较早地投资于下一代酒店信息系统、餐饮信息系统和零售信息系统的研发，以便在未来新一代信息技术变革的过程中继续掌握主动权。

4) 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，更重要的是，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，特别是公司下一代的云餐饮信息管理系统已经开始获得数家知名国际酒店集团认可，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。

5) 移动互联网的发展和普及强化了平台化和直连技术在大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。

为此，公司一直将基于直连技术的平台化战略作为公司实现转型的重要途径，利用自身在酒店、餐饮、零售信息系统行业取得的优势地位，目前正致力于从预订和支付这两个环节延伸打造基于畅联直连技术的预订平台和基于一体化直连技术的支付平台。

（2）中国酒店、餐饮及零售信息系统市场竞争格局

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。

公司在国内高星级国际化集团酒店信息系统业务方面到目前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，酒店客户总数超过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、盟广信息技术（上海）有限公司、杭州绿云科技有限公司等众多公司。

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，标准化餐饮用户约20万家，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。截止本报告披露日，公司已控股长益科技、富基信息、上海时运、广州合光、思迅软件和青岛海信智能商用，参股科传控股，零售客户总量约40万家，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。

2、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Shiji distribution solutions [原CHINAONLINE（畅联）升级更名]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，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；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，全资子公司石基德国（Shiji Deutschland）主要从事基于云的酒店信息管理系统开发与销售；全资子公司Snapshot GmbH（以下简称“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；2018年公司全资收购的StayNTouch Inc.（以下简称“StayNTouch”）提供基于云端的移动酒店管理解决方案，能更好实现跨酒店和多系统的无缝对接；2018年公司全资收购的CONCEPTEK-SISTEMASDEINFORMAÇÃO S.A.（以下简称“CONCEPT”）提供行业领先的高尔夫及水疗管理解决方案；此外，为了将公司高端酒店信息系统业务向海外市场拓展，公司设立了一系列海外全资子公司，包括Shiji (US) Ltd.（以下简称“石基美国”）、Shiji GmbH（以下简称“石基欧洲”）、Shiji (Macau) Limited（以下简称“石基澳门”）、Shiji (Singapore) Pte. Ltd.（以下简称“石基新加坡”）、SHIJI (AUSTRALIA) PTY LTD（以下简称“石基澳大利亚”）、Shiji Malaysia Sdn Bhd（以下简称“石基马来西亚”）、Shiji Japan株式会社（以下简称“石基日本”）、Shiji Middle East-FZ LLC（以下简称“石基中东”）、Shiji (Thailand) Limited（以下简称“石基泰国”）、Shiji Slovakia s.r.o（以下简称“石基斯洛伐克”）、Shiji (India) LLP（以下简称“石基印度”）等。以上公司的收购与设立均有助于加速公司通过数据服务实现平台战略。

在餐饮信息系统业务领域，公司拥有自主开发的INFRASYS品牌面向全球高端酒店及高端连锁社会餐饮客户，控股子公司正品贵德主要面向国内大型快餐连锁，控股子公司思迅软件面向餐饮全业态的面向连锁餐饮、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。公司拥有从事标准化零售信息系统业务的控股子公司思迅软件，以及从事规模化零售信息系统业务的控股子公司长益科技、富基信息、上海时运、广州合光，以及参股子公司科传控股；同时公司于2019年2月28日控股的青岛海信智能商用系统股份有限公司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。2017年，为了更好地整合零售信息系统业务资源，公司对旗下规模化零售行业的子公司进行了重组，将所持旗下从事规模化零售业务的子公司富基信息、长益科技、上海时运、科传控股的股权整合进入子公司石基（香港）的子公司石基零售。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。2018年4月4日，公司与相关方完成全部股权转让款支付等交割全部事项，阿里SJ投资正式成为石基零售的股东之一，持股比例为38%，石基（香港）持股比例为62%。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。

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。

3、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。

从2017年起，随着公司国际化和平台化业务的发展，公司部分业务收入（以海外业务为主）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。这三个层面的云系统既相对独立又相互关联并最终在数据和应用平台层面完成集成，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，基于大数据的应用云服务目前处于全球相对领先地位；云餐饮管理系统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，2018年取得了里程碑式进展。最核心的酒店客房管理新一代云系统经过多年的大规模研发投入，2018年也计划取得了实质性进展。

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。

2018年12月，不计私有云和HOST(托管)方式软件收入，公司SAAS业务实现月度可重复订阅费(MRR) 1,705.25 万元人民币；2018年度可重复订阅费（ARR）18,520.73 万元人民币，比2017年度ARR 10,931.07 万元人民币相比，增长69.43%。

（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、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

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	3,097,519,391.45	2,961,186,590.64	4.60%	2,662,608,134.04
归属于上市公司股东的净利润	463,482,459.69	419,028,697.62	10.61%	388,790,331.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	412,310,624.39	390,403,534.34	5.61%	375,524,963.57
经营活动产生的现金流量净额	499,339,508.47	513,062,230.22	-2.67%	613,237,760.85
基本每股收益（元/股）	0.43	0.39	10.26%	0.36
稀释每股收益（元/股）	0.43	0.39	10.26%	0.36
加权平均净资产收益率	6.83%	8.64%	-1.81%	8.09%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	10,228,255,474.94	6,787,524,575.56	50.69%	6,057,269,280.00
归属于上市公司股东的净资产	8,309,225,315.33	5,251,402,125.92	58.23%	4,939,387,704.50

(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	531,076,014.16	724,636,554.96	734,788,118.19	1,107,018,704.14
归属于上市公司股东的净利润	66,923,674.97	137,141,427.52	111,904,813.33	147,512,543.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	59,848,692.35	129,532,745.28	104,485,851.09	118,443,335.68
经营活动产生的现金流量净额	-87,476,560.94	175,030,950.85	187,857,788.30	223,927,330.26

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

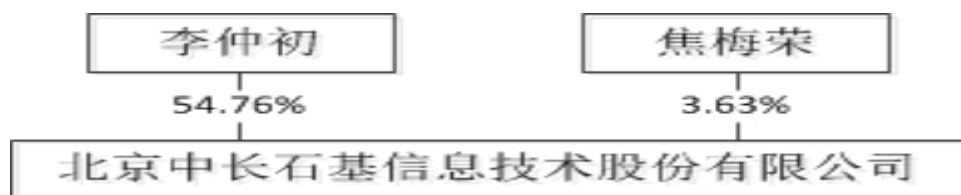
报告期末普通股股东总数	23,937	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	21,512	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
李仲初	境内自然人	54.76%	584,236,800	438,177,600	无	0	
淘宝（中国）软件有限公司	境内非国有法人	13.07%	139,428,753	139,428,753	无	0	
焦梅荣	境内自然人	3.63%	38,700,720	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	
陈国强	境内自然人	0.88%	9,375,625	0	无	0	
中国工商银行股份有限公司－东方红沪港深灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.72%	7,645,413	0	无	0	
全国社保基金一一二组合	其他	0.71%	7,595,878	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	0.67%	7,200,000	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 54.76% 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。上述股东中，李殿坤先生为北京业勤投资有限公司的控股股东，所以股东北京业勤投资有限公司与股东李殿坤先生具有关联关系。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

是

软件与信息技术服务业

2018年度，公司加速从软件供应商向面向整个大消费领域、以大数据驱动的应用服务平台运营商转型，在国际化 and 平台化方面取得了一系列重要进展，公司业务收入总体实现了稳定增长，经营效益稳步提升。

报告期内，公司平台化业务发展态势良好，通过公司零售业务板块协同效应的持续发挥，公司支付平台流量保持快速增长，公司客户与支付宝和微信直连的支付业务2018年度交易总金额超过1100亿元人民币，与2017年同期流量相比增长126%，畅联预订平台技术进一步提升，交易流量与上年同期相比实现30%的良性增长。国际化方面，公司不断完善新一代云平台的酒店、餐饮信息系统，云平台POS系统“INFRASYS CLOUD”在取得了里程碑式进展基础上，继续获得数个国际知名酒店集团认可；2018年4月初，公司完成了全资子公司石基零售38%的股权出让给阿里SJ投资的交易，奠定了公司国际化战略的资金基础，并在不断加深与阿里巴巴集团在新零售领域的业务合作；为了将公司高端酒店信息系统业务向海外市场拓展，公司继续在印度、日本、迪拜、澳门、泰国等地新设立子公司，为全球客户提供服务，海外雇员超过500名；国际化投资方面继续重点围绕酒店业务开展，2018年实现全资收购移动酒店信息系统提供商StayNTouch、酒店大数据分析服务商Snapshot、高尔夫及水疗管理解决方案提供商CONCEPT公司。

报告期内，公司实现营业收入309,751.94万元，比去年同期增长4.60%；实现利润总额60,712.97万元，比去年同期增长25.35%；实现归属于上市公司股东净利润46,348.25万元，比去年同期增长10.61%。

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，控股子公司石基昆仑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，石基欧洲主要从事云平台的PMS/CRS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138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1669家。

报告期内，全资子公司杭州西软新增酒店客户655家，报告期末合计用户数量达到7483家，继续保持市场领先地位；研发方面，围绕酒店数字化转型推出数字签名、一点通、智能大屏，升级客房通、移动SC等移动产品，实现了一键入住、甩卡退房等流程概念，云化XMS产品线完成了迭代。

报告期内，航信华仪将部分客户引导升级至西软用户，通过与西软整合后更加合理规划公司研发、实施和维护团队，新增酒店用户9家，报告期末酒店用户总数765家；技术研发方面，继续对原有PMS酒店管理系统进行优化，完成了与西软移动报表管理系统的对接，与微信产品的优化，以及供应链系统升级改造

等工作。

报告期内，全资子公司广州万迅新增酒店客户180家，报告期末酒店客户总数4014家；云系统新用户数稳步增长，2018年新增客户中云PMS增加36个新用户；技术开发方面，完成了大部分传统产品的云化及市场应用推广，云PMS、ICRM（云会员管理系统）、IFBM（云餐饮管理系统）均已得到市场的认可并在众多客户中上线使用，IAPT（云公寓长租管理系统）长租系统开始成功上线使用，ICRS（云中央预订管理系统）集团化系统已完成云化。

报告期内，石基昆仑新增酒店用户98家，酒店用户总数达到1287家；石基昆仑核心业务CRS在国内四五星级连锁酒店集团市场占有率保持在80%；重点推进了多业态目的地项目产品中台的研发和市场推广，持续优化和提升CRS系统，大力推进新一代宴会销售系统（KEH）的产品落地，同时加强了云早餐、自动化发票、无纸化方案等系统方面的研发。

继2016年控股Snapshot之后，2018年8月14日，公司完成收购Snapshot其余股东持有的该公司剩余全部股份，Snapshot成为公司全资子公司。Snapshot使用数据中心模型存储和处理酒店和相关第三方数据，并为欧洲和亚洲的5000多家酒店提供相关分析，拥有45个PMS数据合作伙伴，目前有四大支柱产品：数据平台、分析和可视化、API（应用程序编程接口）和市场服务、教育。Snapshot的API允许数据所有者和消费者移动、挖掘和分析其数据，而无需创建和管理单个数据解决方案。Snapshot的市场服务使创新的第三方应用程序开发人员能够通过Snapshot在收入共享模式下提供服务和功能。

2018年10月31日，公司将全资子公司Snapshot和AC Project GmbH整合成为全资子公司石基欧洲。石基欧洲下属子公司还包括石基德国（原德国Hetras）。石基欧洲将在整合原有石基德国、Snapshot公司资源的基础上，按照集团公司对于全新一代云平台产品的构想，负责从事新一代云平台的PMS/CRS业务。

控股子公司Review Rank S.A.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，客户遍布全球超过150个国家。报告期内，随着与集团公司业务协同效应的发挥，RR公司能提供对大中型企业品牌具有吸引力的客户智能套件，RR公司收入比去年同期增长29.21%，报告期末，RR公司酒店客户总数约5.1万家，餐厅客户总数约3400家。

公司于2016年首次参股和2017年增资StayNTouch，2018年9月14日，公司完成全资收购StayNTouch。StayNTouch提供一系列富有创新性的基于云的移动酒店管理解决方案，不仅适用于小型酒店，也适用于房间数超过1000间的大型酒店，其解决方案简单易用，对于用户十分友好，同时稳定而可靠，其模块化式的设计同时适用于PMS本地部署的酒店，也适用于那些想要转型使用云端系统的酒店。报告期末，StayNTouch公司酒店客户总数为429家，客房数约9.9万个房间。

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、深圳设立了办事处。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。报告期内，浩华业务总体实现平稳增长，共实施约180个项目，其中70%来自中国公司客户，剩余来自各个亚洲国家公司客户。

2018年10月，公司完成了对Concept的全资收购。Concept公司是世界领先的高尔夫、水疗及POS（Pantry）解决方案的提供商，总部位于葡萄牙，专注于为豪华酒店提供服务。Concept的用户覆盖全球60多个国家，并拥有超过20年的行业经验，其系统服务体系能够全方位与酒店PMS系统对接，为酒店运营者进行线上和线下的高尔夫和水疗客户数据管理。

（2）餐饮及零售信息系统（POS）业务

报告期内，在餐饮领域，公司从事酒店、高端餐饮信息系统业务，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，公司主要通过Shiji Retail Information Technology Co. Ltd.（以下简称“石基零售”）旗下子公司石基大商信息、富基信息、长益科技、上海时运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。

2018年5月，Infrasys更名为石基信息技术（香港）有限公司，以配合集团的全球业务，在餐饮信息系统核心业务以外，业务扩展至其他的酒店主要信息系统解决方案。报告期内，石基信息技术（香港）有限公司新增酒店餐饮用户143家，新增社会餐厅用户163家，其中云平台的“Infrasys Cloud”新增酒店用户122家，酒楼用户106家；新一代云平台的餐饮信息系统“Infrasys Cloud”已经成功成为洲际、凯悦、半岛、马可波罗等多家全球知名国际酒店集团的系统标准；不断完善依托微信、支付宝的线上营销平台，在社会餐厅和酒店领域打造从会员营销平台、餐位预订、预点菜、餐厅及客房扫码点菜、电子账单、微信支付支付宝支付、外卖及会员注册、会员积分、消费券管理等功能的O2O业务闭环，同时逐步打通对接其他主流营销平台，提升餐厅的营销能力；同时完善了Shiji Cloud移动客户端软件功能，实现移动手机、平板电脑、Xpos终端一机多能，从点菜、打折、核销、支付全功能一体化，简化餐厅操作流程，大大降低了餐厅服务员的劳动强度，有效降低了餐厅运营成本。

报告期内，正品贵德新增客户830家，报告期末客户总数超过11000家，在连锁餐饮及供应链应用领域继续保持行业优势地位，2018年正品贵德重点研发的核心产品SaaS版G10餐饮供应链已推向市场，并在唐宫等客户实际应用。

通过公司内部重组，公司将旗下所持从事规模化零售信息系统业务的子公司长益科技、北京富基融通科技有限公司（已更名为石基大商信息）、长益科技、上海时运和科传控股等公司的股权全部转由石基零售直接或间接持有，并于2018年4月初完成向阿里SJ投资出售石基零售38%股权的全部交割手续。

石基大商信息下设北京富基融通信息技术有限公司（简称“富基信息”），承继原北京富基融通科技有限公司（以下简称“原北京富基融通”）部分业务。原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，为国内外消费品牌和零售企业超过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，富基品牌新增集团客户数量58家，报告期末集团客户总数781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。

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。报告期内，长益科技新增客户53家，报告期末存量客户979家；技术研发方面，在整个实体零售竞争激烈，实体零售增长乏力的趋势下，长益科技推出1+N(百货、购物中心、超市等+营销中台、智能POS、商户平台、微商城等)的产品架构，全系列B/S产品，基于主流云架构部署及移动应用发布了全新的商友V10.0平台产品线，实现商友V10.0系列产品的平台化发展策略，针对综合体百货的发展、转型趋势，公司研发出适用于新零售下综合体百货运营模式的百购版本、全渠道数字化百购中台；在创新应用方面，公司与阿里平台合作，实践阿里新零售模式，打造企业会员生态体系，实现全渠道数字化营销场景，从基于场景化的实体零售行业到以数据为主驱动的新零售，从重复感官体验到极简的无感消费体验，积极研究人脸技术的落地应用，包括刷脸支付、会员识别、无感会员等应用场景。

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，在便利店行业细分客户中日系便利店的发展势头较好，其实施的Xstore及Symphony的优质客户包括：迪士尼、GODIVA、星巴克等。报告期末，上海时运客户总数40家；报告期内，上海时运与MINISTOP便利店（日本第四大便利店）达成战略合作，在ministop中国及越南等亚太国家提供便利店POS系统解决方案，努力把便利店系统解决方案做深做细，同时，落地了多个阿里淘鲜达人脸识别的自助收银及智慧门店项目。

思迅软件专注于为零售、餐饮、娱乐行业提供标准化解决方案，产品包括思迅、美食家、eShop等行业系列产品，以及“天店”互联网SAAS平台。报告期内，思迅软件新增用户门店数达83,000家，报告期末累计客户总数近60万家；2018年思迅软件零售超市产品销售及服务业务持续稳步增长，由于公司积累了庞大的线下客户基础，使扫码支付及O2O业务收入大幅度增长，因此思迅软件营业收入比上年同期增长49%；2018年7月23日，思迅软件通过增资和股权转让，完成控股南京客至软件55%股权，客至软件专注为零售店搭建以人为中心的，连接员工、客户、商品、市场运营、供应商等各个环节的闭环会员营销系统软件，简称CRM软件，以帮助零售店实现全渠道、全场景下为消费者提供全方位营销、销售、管理等服务，其业

务和思迅的原有业务有协同效应，将进一步提升思迅软件新零售整体解决方案的竞争力。

2018年5月9日，公司子公司石基大商信息完成收购广州合光100%股权。广州合光是一家为零售商提供信息软件和服务的SAAS服务公司。报告期内，广州合光的软件产品云POS正在市场上做验证完善，未来将在整个石基零售体系内的客户中推广应用。

(3) 分销与数据业务

报告期内，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，2018年畅联有效直连产量超过683万间夜，比上年同期产量同比增长30%。

1) 酒店分销方面，畅联在2018年继续丰富渠道客户构成，新增新兴OTA、批发商、差旅平台、微信平台、旅行社、旅游服务网站等70多个海内外渠道；供应商的客户组成亦更加多元化，除了传统的国际、国内高星集团和经济连锁集团外，新增了民宿、公寓、客栈、别墅等；报告期内完成170多个直连项目，报告期末直连酒店增加到了约2.3万家。

2) 产品和技术方面，2018年畅联完成智能落地平台的研发，更加高效、准确的管理系统峰值，降低直连对集团和渠道系统的压力，提高系统性能和稳定。

3) 战略合作方面，畅联进一步深化与飞猪的合作，特别是国际项目拓展方面加大力度。2018年完成了洲际、雅高、文华东方、澳门金沙、SiteMinder等重要集团与飞猪平台的直连。与携程的合作同样更加密切，国内单体酒店和集团酒店直连项目数量继续稳步增长的同时，还完成了多个海外直连项目，包括重点项目温德姆集团全球酒店的直连。

注册设立的石基商用，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。石基商用的主要业务由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”）开展，即零供协作云平台业务。零供协作平台给零售商和供货商提供协同工作服务，包括ERP经营数据的查询，各种单据的制作审核，信息员管理，费用管理，发票管理，结算管理等，功能涉及ERP、财务、人事、OA workflow，以软件服务的模式运营，每月收供货商的平台使用费。为了让零售商帮助推广平台，商用星联采取和零售商分润的模式，从供货商的平台使用费中分出一部分给零售商。报告期末，平台上有60多家零售集团，约900家单店，约3万个供货商。

(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。

目前，公司技术的发展方向已经基本完成了从传统定制化开发到标准化产品的转变，正在平衡售卖型产品与平台技术服务的比重，虽然售卖型产品的研发投入占比约70%，平台研发投入仅占约30%，但平台投入的趋势在逐渐增加，报告期末南京银石支付平台服务的商户门店数达43,751家。技术研发方面，在巩固线下支付平台的同时，研发的方向也在往线上转移，支付宝、微信等渠道的H5支付、APP支付的聚合产品已经开发完成。

报告期内，南京银石共新签730个项目，其中新立项软件产品类项目322个，系统维护升级类项目408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121家，报告期末酒店用户合计1333家，其中开通DCC交易的酒店商户709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。报告期内，百望金税新增税控系统及电子发票客户114家，客户包括酒店、零售及社会餐饮连锁等。报告期末，百望金税共有税控系统及电子发票客户680余家，其中酒店客户发展平稳，零售业客户发展较快。

(5) 第三方硬件配套业务

公司全资子公司中电器件的主营业务为石基信息软件业务所配套的第三方硬件业务。2018年，中电器件在传统业务上坚持创新经营，同时积极靠拢石基集团在酒店、餐饮、零售、旅游等领域的战略布局，坚持与经销商进行多品牌、多产品线合作，充分整合内部资源，企业产品线布局及销售模式更加合理、全面，

渠道销售稳中有进，新客户不断增长，行业销售实现多品牌复合化，但由于局部调整了与集团总体发展战略无关的业务导致报告期内业务收入较上年同期有所下降。

(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，主要产品有：智慧旅游目的地的业务管理平台、智慧旅游目的地运营管控平台、智慧旅游目的地CLOTA营销管理平台、智慧旅游目的地的聚合支付管理平台以及智慧旅游目的地服务体系系列产品。报告期内，银科环企新签项目47个，客户大部分是集团化商业地产公司转型文旅类项目，新增客户34个，报告期末累计客户数量346个，在主题公园项目市场占有率超过50%，集团化大型项目的市场占有率约80%；技术研发方面，完成了新SaaS模式旅游目的地营销平台一期、新会员系统一期和安全管控平台的研发工作。

2018年6月6日，公司全资子公司北海石基完成收购北京宝库在线网络技术有限公司85%股权。宝库在线是基于云端的企业差旅费控及差旅供应链管理平台，向企业采购方和差旅供应商提供交易管理服务，同时也向航空公司提供大客户直销系统及技术服务，向商旅管理公司（TMC）提供企业客户销售管理系统。报告期末，宝库在线累计客户310家；技术研发方面，与石基畅联的直销酒店数据对接，并全新推出企业差旅酒店交易管理平台。

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	1,061,917,440.04	713,948,580.32	67.23%	16.59%	7.38%	-5.77%
社会餐饮信息管理系统业务	90,611,386.98	62,300,776.69	68.76%	-26.85%	-37.18%	-11.30%
支付系统业务	111,893,409.44	93,608,338.89	83.66%	-5.40%	-8.12%	-2.48%
商业流通管理系统业务	631,838,168.73	435,071,467.21	68.86%	16.72%	17.32%	0.36%
旅游休闲系统业务	39,770,212.98	27,150,133.08	68.27%	77.52%	47.75%	-13.76%
第三方硬件配套业务	1,150,239,810.90	52,340,412.40	4.55%	-6.80%	-12.47%	-0.30%
其他业务	11,248,962.38	6,562,853.71	58.34%	8.29%	-2.74%	-6.62%

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

1. 重要会计政策变更

根据财政部颁发的《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15号）的有关规定，对于2018年6月30日及之后的财务报表按照新报表格式编制，并对可比期间的比较数据按照新报表格式要求进行调整。本集团因未提前执行新金融准则和新收入准则，因此在编制2018年12月31日报表时，按照《一般企业财务报表格式（适用于尚未执行新金融准则和新收入准则的企业）》格式进行列报，主要变化内容如下：

项目	新报表名称	旧报表名称	变化情况
1. 资产负债表	应收票据及应收账款	—应收票据 —应收账款	“应收票据”、“应收账款”项目合并为“应收票据及应收账款”项目；
	其他应收款	—应收利息 —应收股利 —其他应收款	“应收利息”及“应收股利”科目归并至“其他应收款”科目
	固定资产	—固定资产 —固定资产清理	“固定资产清理”项目归并至“固定资产”项目
	在建工程	—在建工程 —工程物资	“工程物资”项目归并至“在建工程”项目
	应付票据及应付账款	—应付票据 —应付账款	“应付票据”及“应付账款”项目合并为“应付票据及应付账款”项目
	其他应付款	—应付利息 —应付股利 —其他应付款	“应付利息”及“应付股利”项目归并至“其他应付款”项目
	长期应付款	—长期应付款 —专项应付款	“专项应付款”项目归并至“长期应付款”项目
2. 利润表	研发费用	无	从“管理费用”项目中分拆“研发费用”项目

1) 本集团据此对比较报表数据进行追溯调整，具体调整明细列示如下：

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
应收票据	701,358.65	-701,358.65	0.00
应收账款	441,234,382.22	- 441,234,382.22	0.00
应收票据及应收账款	0.00	441,935,740.87	441,935,740.87
应收利息	191,892.43	-191,892.43	0.00
应收股利	0.00	0.00	0.00
其他应收款	59,746,332.89	191,892.43	59,938,225.32
应付票据	84,077,205.31	-84,077,205.31	0.00
应付账款	175,038,841.02	-175,038,841.02	0.00
应付票据及应付账款	0.00	259,116,046.33	259,116,046.33
应付利息	0.00	0.00	0.00
应付股利	0.00	0.00	0.00

其他应付款	114,200,855.20	0.00	114,200,855.20
专项应付款	196,160.00	-196,160.00	0.00
长期应付款	2,081,250.00	196,160.00	2,277,410.00
管理费用	718,086,379.26	-199,668,174.15	518,418,205.11
研发费用	0.00	199,668,174.15	199,668,174.15

2) 本公司亦根据前述政策变更情况对比较报表数据进行追溯调整，具体调整明细列示如下：

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
应收票据	0.00	0.00	0.00
应收账款	35,762,072.00	-35,762,072.00	0.00
应收票据及应收账款	0.00	35,762,072.00	35,762,072.00
应收利息	0.00	0.00	0.00
应收股利	51,998,479.31	-51,998,479.31	0.00
其他应收款	499,376,993.08	51,998,479.31	551,375,472.39
应付票据	0.00	0.00	0.00
应付账款	171,306,803.42	-171,306,803.42	0.00
应付票据及应付账款	0.00	171,306,803.42	171,306,803.42
应付利息	0.00	0.00	0.00
应付股利	0.00	0.00	0.00
其他应付款	869,775,485.58	0.00	869,775,485.58
管理费用	180,687,801.60	-46,074,845.12	134,612,956.48
研发费用	0.00	46,074,845.12	46,074,845.12

2.重要会计估计变更及前期会计差错更正事项

无

(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78家子公司，其中二级子公司13家、三级子公司23家、四级子公司33家、五级子公司8家，六级子公司1家。与上年相比，本年因非同一控制下企业合并增加北京宝库在线技术有限公司、广州合光信息技术有限公司、南京客至软件有限公司、StayntouchInc、CONCEPTEK-SISTEMASDEINFORMAÇÕES.A.等6家，因新设北海环企软件科技有限公司、ShijiIndiaLLP、ShijiJapan株式会社、Shiji(Thailand)Limited、ShijiMiddleEast-FZLLC、ShijiSlovakias.r.o、Shiji(Macau)Limited等增加8家。因注销海南富基融通科技有限公司、ArmitageHoldingsLimited、SnapshotUSAInc.、ACSoftwareDeutsechlandGmbH减少4家，因ACProjectGmbH和SnapshotGmbH合并为ShijiGmbH而减少1家。

详见本附注“八、合并范围的变化”及本附注“九、在其他主体中的权益”相关内容。

(4) 对 2019 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 2018 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 _____

二〇一九年四月十九日