

董事会工作报告

2021年，北京中长石基信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵守《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》和《公司章程》、《董事会议事规则》等有关规定，本着对全体股东负责的态度，严格依法履行董事会的职责，认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作，切实维护公司和全体股东的合法权益，保障了公司的良好运行和可持续发展。

一、公司 2021 年度经营情况

2021年，国内疫情的反复对旅游酒店业造成了重大不利影响，海外疫情仍处于高发态势对公司酒店信息系统国际化业务拓展产生了迟滞效应，尽管面临不利的市场环境，为了维持产品和服务的长远竞争优势，公司坚持顺应下一代信息技术发展的方向，坚持平台化与国际化发展战略不动摇，凭借公司过去多年积累的充足资金和人才优势，加大国内和全球研发投入和市场拓展力度，创新产品不断获得市场认可。

以石基数据平台为基础的酒店集团数字化解决方案已经得到多个中国头部大型集团的认可和成功实施，以石基数据平台为核心集成石基旗下酒店、餐饮、零售、休闲娱乐、支付和分销等各行业领先系统的目的地运营一体化解决方案在国内已经具备较为明显的竞争优势，屡获大单；石基零售通过内部整合和加大新产品研发投入，继续巩固其在中国零售业信息系统的领先地位，在海南免税店信息系统市场获得100%占有率；公司支付平台和畅联分销平台流量实现良好增长并创历史新高。

国际化业务继续取得重大进展：公司新一代云餐饮管理系统Infrasys Cloud进入稳定快速发展期，继续成功通过了全球几十个国家的法律/财务认证，在全球领先的万豪、洲际、凯悦、雅高等多个国际酒店集团广泛上线并获得一致好评，成为众多知名高端国际酒店集团的全球标准，确立了石基餐饮云在全球高端酒店业的领先地位，成为全球酒店业以SaaS方式提供餐饮信息系统的主要供应商之一；公司新推出的新一代云架构的企业级酒店信息系统平台产品石基企业平台-酒店业解决方案已经通过行业标杆客户半岛酒店集团和洲际酒店集团的全球认证且均已成功实现这些集团首家示范酒店的上线，并继续在全球签约和上线新的酒店。这一系列国际化重要里程碑式成果意味着，依靠技术和产品的领先，石基企业平台在产品成熟度、功能、性能、稳定性、数据安全、集成开放性、运营服务等方面均已经能够满足国际顶级奢华酒店的较为苛刻的要求，公司已具备将石基企业平台全面推向全球国际酒店市场的能力，行业标杆客户的示范效应将加速国际酒店集团核心系统全面转向SaaS的步伐。

报告期内，公司实现营业收入321,469.89万元，比去年同期下降3.09%；实现归属于上市公司股东净利润-47,846.90万元，比去年同期下降608.00%。

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

公司酒店信息系统及相关业务主要由以下子公司开展：母公司、全资子公司北京石基、上海石基、北海石基、石基信息技术（香港）、石基新加坡、石基美国、石基欧洲、石基西班牙等开展国际化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；浩华从事酒店管理顾问与咨询业务。

1.1 国内传统高星级酒店信息系统业务

报告期内，公司完成新建传统国际高星级酒店信息系统项目76个，新签技术支持与服务用户98个，签订技术支持与服务合同的用户1484家。

1.2 杭州西软

报告期内，杭州西软新增客户556家，报告期末累计酒店总客户数为9188家，新增客户数比疫情前的2019年有所下降，相比2020年有所增长，移动产品和云平台架构的XMS系列产品销售均有上升；产品研发方面，坚持云产品优先、移动产品优先的原则，持续更新迭代核心业务系统，针对日新月异的支付、发票等各种流量需求，推出了统一的对接和管理平台，从业务数据化、数据业务化方面着手推出了数据管理平台，提升酒店数据在经营决策、常规运营中的作用。

1.3 广州万迅

报告期内，广州万迅新增客户138家，报告期末累计酒店客户总数4381家，新增用户中云产品客户占有量为104家。广州万迅坚持以HMS云产品模式提供给企业客户综合型云产品，2021年，千里马餐饮云系统完成了全部的开发工作，至此广州万迅已完成了主体产品的整体云化，将带动一体化模式的发展。

1.4 石基昆仑

报告期内，石基昆仑新增酒店用户59家，报告期末在维酒店用户总数1506家，其中包括港澳台以及国外的高端酒店品牌用户80余家。2021年，该公司着力于产品SaaS服务平台化向云端迁移，SaaS产品用户数量获得快速增长，其中昆仑智讯智能早餐系统KPC Cloud用户总数量达到366家，业务中台会员系统LPS SaaS用户国内有41家，海外24家，景酒云目的地分销业务平台ECO入驻112家。技术研发方面，2021年重点为酒旅行业提供满足市场需求的创新型软件产品，侧重于提升酒店数据信息互联互通、提升酒店前台办理入住效率、智能预选房、智能扣餐、智能办理入住等酒店服务新需求，助力酒旅行业数字化运营变革，取得计算机软件著作权登记证书7个。

1.5 国际化酒店及餐饮信息系统业务

报告期内，公司主要通过子公司石基信息技术（香港）、石基新加坡、石基美国、石基欧洲、石基西班牙及下属子公司，共超过40个子公司分别承担公司大陆地区以外全球各区域的国际化酒店及餐饮信息系统业务。其中，石基欧洲已经合并了下属子公司Snapshot、AC Project GmbH及石基德国的业务，致力于全新一代酒店云平台产品的研发和推广。

报告期内，公司国际化酒店及餐饮信息系统业务收入以SAAS业务收入为主。公司SaaS业务实现2021年12月底可重复订阅费（ARR）25,847.50万元，相比2020年12月底ARR 20,472.51万元增长约26.2%，增长主要来自大陆地区SaaS业务ARR的显著增长；报告期末企业客户（最终用户）门店总数约8万家酒店，平均续费率超过90%。

报告期内，公司新一代云餐饮管理系统（云POS）Infrasys Cloud进入稳定快速发展期，成功在全球最大的万豪酒店集团广泛上线，香格里拉酒店集团新老酒店也有多家成功上线和签约，加上在洲际、凯悦、半岛、九龙仓、雅高、温德姆、千禧、泛太平洋、万达、长隆、红树林、澳门五大赌场酒店集团、香港文华东方等酒店集团的稳步推广，为业务的持续发展打下了坚实的基础。截至本报告期末，公司Infrasys Cloud云POS产品上线总客户数达2271家。

公司新推出的石基企业平台-酒店业解决方案是新一代云架构的企业级酒店信息系统平台产品，是酒店信息系统的核心，其服务领域涉及分销、销售、预订、入住、退房、客人管理、会议和活动、任务管理以及酒店和连锁酒店的所有相关流程，目前正处于测试模式，为2022年和2023年大型连锁酒店的大规模生存能力测试做准备。报告期内，公司继续加大对石基企业平台的研发投入，继续增加在欧洲和亚太地区签约和上线石基企业平台的新的酒店的数量，截至本报告期末，石基企业平台在半岛、洲际、Ruby、QBic、Sircl、Duxton（皇爵）等酒店集团共上线27家酒店，其中包括在1家半岛酒店示范酒店和2家洲际酒店集团示范酒店的成功上线；公司也正在参与数个重要国际酒店集团对新一代酒店信息系统的投标和测试，依靠技术和产品的领先，公司有望可以最终获选。

1.6 浩华

报告期内，控股子公司浩华作为能够为酒店及休闲旅游业提供整体咨询解决方案的专业咨询顾问服务提供商，仍然保持其市场领导地位，共实施约100个项目，其中三分之二来自新客户，这些项目的客户中约60%为中国企业客户，其余部分为亚洲和国际客户。

1.7 国内社会餐饮信息系统业务

报告期内，石基信息技术（香港）有限公司同时从事酒店及高端社会餐饮信息系统业务，控股子公司上海正品贵德开展中高端、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。

报告期内，正品贵德新增客户523家，在维客户超过11000家，其中大多数是中国各个区域的标杆性连锁品牌，连锁餐饮客户超过300家，在连锁餐饮及供应链应用领域继续保持行业优势地位；大型旅游集散区的一体化餐饮智能解决方案日渐成熟；强化了餐饮供应链客户应用价值建设，帮助客户实现可量化的经营价值，通过“软件落地+咨询辅导”正品9C模式，致力于帮助客户实现毛利提升3-5%的管理价值，并已经在众多知名企业得到了印证。技术开发方面，正品贵德Saas版G10 供应链产品、Saas版正品CRM会员管理系统、大型餐饮包厢 / 厨房出品等管理软件系统进入成熟应用阶段，食材直连系统研发进入调试运营阶段，该系统拟实现上游食材与中大型餐饮企业内部供应链体系的直连交互。

2、零售信息系统业务

在零售信息系统领域，公司由控股子公司石基零售通过旗下全资子公司石基大商、富基信息、长益科技、上海时运、广州合光从事规模化零售信息系统业务，目前阿里SJ投资公司持有石基零售38%股权，为石基零售第二大股东；公司控股子公司思迅软件主要从事标准化零售信息系统业务。

2.1 富基信息

富基信息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，在中国零售和消费品解决方案市场的占有率始终维持领先地位。报告期内，富基信息新增集团客户25家，新增客户门店数量600家，报告期末集团客户总数794家，有效客户门店总数30,487家；在产品研发方面，对基于大连锁微服务架构的ROC产品、免税业务产品、百购MSS产品和全渠道产品进行了完善和优化。

2.2 长益科技

长益科技仍专注于流通行业信息化全面解决方案，其业务涉及零售、分销、物流、电子商务等流通业各个领域，可提供从供应端到销售端的全方位一体化解决方案。报告期内，长益科技新增集团客户24家，新增客户门店数32家，集团客户总数746家，新增有效客户门店总数5968家；技术研发方面，基于石基零售企业数字化转型顶层框架体系iDOP顶层设计理念，围绕双中台、四领域对商友V10.0平台产品线进行迭代升级；围绕营运场景数字化、任务驱动智能化、运营管理标准化构建统一的数智化运营平台；建立全渠道营销平台，实现全渠道会员权益场景体验；百购、商超系统在一体化管理、数字化运营、多角色移动应用、精细化流程等方面突出了人、货、场的数字化创新，全面提升百购、商超等业态数智化运营能力；借助石基生态体系的资源整合优势，围绕石基零售中台、石基iEGO运营平台等相关产品，为满足全渠道零售场景应用的无缝接入，为零售企业提供更加开放、可集成、大并发等新零售数字化运营解决方案。同时，继续深化与阿里平台的深度合作，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。

2.3 上海时运

上海时运主要业务包括商业零售管理系统的自主研发以及国外POS产品的开发及实施，国际客户服务将逐步成为该公司业务的主体内容。2021年，上海时运在上年培训的基础上，逐步构建国际产品全方位实施能力，开始介入Retail Pro及Cegid产品的服务工作。报告期内，上海时运无新增客户，累计客户数27个。

2.4 广州合光

广州合光为一家为零售商提供信息软件和服务的SaaS服务公司。合光科技与石基大商的研发中心一起共同承担着石基大商研发中心的任务和研发目标，合光科技的软件产品云POS正在市场上做验证完善，智慧门店2.0，智能云POS，石基零售基础系统框架V3.1，都是对项目的升级完善，之后会在石基零售的客户

中推广应用。2021年，该公司主要致力于广州合光-AI销售预测和自动补货产品及广州合光-iDAS产品研发两个项目。

2.5 思迅软件

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。报告期内，思迅软件营业收入比2020年同期增长11.66%，净利润同比下降2.91%；受疫情和经济形势影响，专卖行业软件销售呈下降趋势，商超用户软件销售基本持平，软件新增用户门店约4.6万多家，支付技术服务收入增长迅速；子公司思迅网络SaaS平台业务较好增长，针对不同客户的业务及规模，推出了天店、星耀、星云三个零售版本及美食家云餐饮S版本，新增付费商户2万多家；新推针对小微商户O2O线上产品“微小店”，对接线下全系列软件，提升了线上线下软件业务的融合，新增微商店用户7000多家，为付费微商户提供更多元化引流方案，无缝对接抖音、支付宝等各大平台，提升了电子云会员使用活跃度和软件整体竞争优势。

3、酒店分销与数据业务

3.1 畅联业务

报告期内，畅联继续推进直连技术解决方案在全球酒店分销、直销行业中的推广和应用，共完成211个直连项目，2021年全年直连产量超过1130万间夜，较2020年产量757万间夜增长约49%，较疫情前的2019年年产量978万间夜也增长了约16%。

国际业务方面，报告期内，畅联与全球规模最大的多家旅游批发商，包括 Hotelbeds、Expedia Partner Solutions、MG Group等达成合作，对接他们丰富的产品库存，为他们的合作渠道提供直连服务。在日本，畅联与日本市场占有率第一的渠道管理系统TL-Lincoln达成合作协议，为其提供渠道直连服务。在欧美，畅联与英国最大的酒店集团Premier Inn完成系统对接，计划上线多个海外与国内预定渠道。

国内业务方面，畅联的OTA、旅行社直连业务继续稳定发展。在商旅业务领域，除了与更多的差旅管理公司合作以外，畅联也开拓了与企业直接合作的模式，在报告期内与滴滴出行完成系统集成，为其员工出行预定酒店提供直连服务。在澳门，畅联完成了澳门博彩集团旗下上葡京度假村的预定与直连系统实施，业务涵盖官网与全渠道的预定直连。

战略合作方面，畅联与战略合作伙伴飞猪在国际业务上继续紧密合作，报告期内完成多个海外直连项目，上线超过200家酒店，其中包括全球知名集团 Millennium Hotels和亚洲最大的豪华酒店集团 Minor Hotels。

产品与技术方面，畅联 Switch 系统完成多项平台运营自动化的升级，持续提高平台稳定性和管理效率，使得畅联可以更高效维护更大量的在线交易。畅联 Channel Manager 系统完成了服务自动部署机制，根据对实时资源和交易量的监控，实现服务自动弹性伸缩，更有效地利用资源，提高系统运行和数据传输效率。

3.2 商用星联

商用星联致力于零售行业内零售商和供货商之间的协同工作的解决方案。主要产品是以SAAS模式运行的供应链协同平台（iSRM）。服务的零售企业包括百货和超市等多种业态。供应链协同平台给零售商和供应商提供多场景的在线协同作业服务，包含供应商生命周期管理、商品生命周期管理、结算协同等。目前老版本的零供宝的SAAS平台上有30多家零售集团，约500家单店，约1.5万供货商，是全国最大的零供协作平台。新版本的iSRM基于项目孵化，进行了技术革新，交互体验革新，并引入了工作流、电签、直连开票等多种技术赋能。另搭建电子签章运营及管理平台，应用于零供多场景的协同电签服务，并且为集团内部其他产品提供全流程电签服务或标准化电签接口。

3.3 宝库在线

宝库在线为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SaaS服务，同时向航空公司提供大客户直销系统及技术服务、向TMC提供企业客户销售管理系统。报告期内，宝库在线积极拓展国央企、大型民企和核心TMC企业，处理订单总量76.3万张，比上年增长了37%，

恢复到2019年同期69%的水平，但国际商务旅行恢复依旧艰难。报告期末，宝库在线客户总数384家，其中航空公司客户6家；TMC客户123家，新增23家，续约率100%；企业客户261家，新增16家，续约率100%。

4、支付业务

4.1 南京银石

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。2021年4月为更好服务市场，结合石基大中华区成立，南京银石合并组建石基支付事业部，专注为集团公司及旗下其他子公司提供支付方案赋能。

报告期内，南京银石非酒店业务新增立项386个，其中新增软件产品类项目147个，新增技术服务类项目226个，新增支付平台及SaaS类项目6个，新增纯硬件销售项目7个。

报告期内，南京银石非酒店业务新增软件服务类客户数量210个，截止报告期末软件服务类客户总数为3,192个；支付平台及SaaS业务新增客户数量302个，截止报告期末平台服务客户3,655个，新增门店1,954个，门店总数49,942个。

报告期内，南京银石酒店（PGS）业务新增立项110个，新增软件产品类项目31个，新软件服务类项目66个，支付平台及SaaS业务新增客户数量10个，纯硬件销售项目3个。

报告期内，南京银石酒店银行卡收单一体化（PGS）业务新增开通酒店90家，报告期末酒店用户合计1,578家，其中新开通DCC交易酒店38家，开通DCC交易的酒店总用户815家；石基下一代支付平台（PNG）酒店新增用户合计1家，报告期末PNG客户总数为157家。

4.2 敏付科技

敏付科技为具有互联网支付牌照的非银行支付机构，属于类金融机构行业，根据国家外汇管理局的规定，具有互联网支付牌照的支付公司能发展线上跨境支付业务，包括跨境外汇支付业务、跨境人民币支付业务。

2021年，敏付科技立足于集团公司自身酒店行业的客户资源，充分利用公司在广西北部湾经济带的区位优势，结合人民币国际化及沿边金融改革契机，分别在北京、深圳、南宁、凭祥、广州等地设立分公司和办事处，致力于为商户提供多元化、多渠道支付结算服务的综合性解决方案，为广西边境口岸的边民互市贸易、边境小额贸易和跨境电商交易提供跨境人民币支付结算服务。报告期内，产品研发主要以建设和提升产品能力、系统能力、渠道能力为目标，努力实现支付系统功能应用的安全性、完整性和易用性。

5、旅游休闲信息系统业务

5.1 石基环企

石基环企一直致力于为大型主题公园、景区旅游小镇等复合型业态文化旅游目的地提供整体信息化管理解决方案。报告期内，石基环企新增客户40个，累计客户数量逾446个。在疫情的持续以及国内外宏观经济环境的不利影响下，我国旅游业经历了最严峻的挑战和最漫长的恢复，石基环企在报告期内面临大中型项目多、实施周期长、实施难度大的项目实施风险，软件急需革新的技术风险，以及人才流失等多重风险。

6、第三方硬件配套业务

6.1 中电器件

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分销业务。报告期内，面对疫情的持续不利影响，中电器件虽然收入有所下降，但利润保持稳中有增，报告期内新增客户1117家，交易客户3,138家。

7、自主智能商用设备业务

7.1 海石智能商用

海石智能商用专业从事商业信息化系统整体解决方案建设，为企业用户提供软件、硬件、咨询、运维及各类终端产品等综合信息化解决方案。其智能商用商业信息系统解决方案覆盖了商业软件、商用收款机、金融支付、体育彩票终端等产业。其商业软件业务通过CMMI 5级评估认证，其运维服务通过GB/T27922-2011商品售后服务认证五星级资质、ISO/IEC 20000信息技术服务管理体系和ISO/IEC 27000信息安全管理体系认证。报告期内，由于疫情带来的短期国内大宗原材料及关键元器件的价格显著上涨，海石智能商用净利润比上年同期大幅下降91%，面对不利的市场环境，该公司坚持自主研发和技术创新，持续加大研发投入，商业硬件客户新增门店10,867家，报告期末商业硬件客户门店总数约38.9万家；商业软件类客户新增门店35,000家，报告期末软件客户门店总数约24.5万家。

二、公司发展战略与经营计划情况

1、公司发展战略

公司从创立伊始就专注于为商业客户提供营业管理系统而不涉足工业企业，政府等非商业客户的ERP或OA系统。通过自主开发为主、收购兼并为辅，目前公司拥有覆盖整个消费行业的从高端到低端，从国际到本地，从连锁到单体的全套信息系统解决方案。特别是在高星级酒店业，公司具有一定的领先优势。由于公司软件在酒店行业和零售行业的较高占有率，使得公司有机会将信息系统向上下游延伸，建立预订、支付的直连技术通道，使渠道、银行或第三方支付公司可以直连信息系统，实现快速、准确、高效的自动交易。目前工中建交等主要收单银行进入高星级酒店业基本上全部使用了公司的直连清算通道。目前已经有超过200家国内外主流预订渠道通过石基直连预订平台连接超过4万家酒店。公司目前正在餐饮业和零售业复制酒店业的直连模式，移动互联网的发展将推动公司直连模式向低端市场扩展。经过多年的准备与预先研究，公司已经快速进入零售业信息系统领域，取得行业市场领先地位。公司目前全部客户的年度营业额约为5万亿人民币，公司将通过建立大型数据平台与云服务平台将酒店餐饮零售三大行业以数据为基础进行连接，构建大消费信息服务平台，为经营者和消费者提供数据、软件和信息服务。

为此，公司的发展战略多年以来保持不变，即：围绕酒店信息系统核心业务，加大新一代云架构的企业级酒店信息系统的研发投入，以确保公司在以云计算为代表的新一代信息系统变迁中继续领导中国酒店信息系统的发展，通过领先的技术和产品超越全球竞争对手成为全球酒店信息系统领导者，以酒店信息管理系统领域强有力的市场地位为基础，积极发展与酒店信息管理系统紧密相关的或有共同管理模式和经营特点的其他业务，逐步构建旅游消费信息化服务平台。

2、公司前期披露的经营计划在报告期内的进展情况

公司2021年的经营计划为：2021年由于疫情在全球很多国家依然持续且没有得到有效控制，因此仍然对除国内地区以外的全球其他地区的酒店、餐饮、零售、旅游休闲等行业产生严重不利影响。2021年公司依然坚持国际化与平台化战略不变，随着疫情在国内得到遏制，公司将继续夯实国内已有业务；随着公司新一代云架构的企业级酒店信息系统在中国区示范酒店落地，2021年公司将继续推进该系统与国际有影响力的其他知名酒店集团签约；继续推动新一代云POS系统被更多的酒店集团认可并成功上线，逐步推动公司国际化业务收入的高速增长。针对海外疫情依然严重的现状，公司也将继续采取加大核心产品的研发投入、适时整合公司现有公司资源，通过合并等多种方式集合旗下子公司的优势力量开展业务等措施应对疫情影响；继续深化对旗下零售业各个子公司的整合，不断加深与阿里巴巴在新零售领域的战略合作，保持公司未来在新一代零售信息系统业务中的领导地位；畅联业务将在继续推进酒店集团和渠道合作的同时，继续加深与飞猪在酒店预订领域的直连合作，促进预订量的良性增长；加强与支付宝和微信的渠道合作，利用公司积累多年的丰富客户资源扩大石基支付系统在行业内的影响力，促进公司从软件供应商向平台服务商的转型。

2021年，公司严格执行董事会制定的发展战略和2021年度经营计划，总体经营情况如下：

报告期内，尽管公司受到疫情等诸多不利因素的影响，但公司坚守国际化与平台化发展战略，在国际化业务方面取得一系列重要进展：公司云平台POS系统“Infrasys Cloud”在全球领先的万豪、洲际、凯悦、雅高等多个国际酒店集团广泛上线并获得一致好评，已成为众多知名高端国际酒店集团的全球标准，报告期末全球已上线客户合计2,271家；公司新推出的新一代云架构的企业级酒店信息系统平台产品石基企业平台-酒店业解决方案已经通过行业标杆客户半岛酒店集团和洲际酒店集团的全球认证且均已成功实现在这些集团首家示范酒店的上线，并继续在全球签约和上线新的酒店，报告期末共上线27家酒店；石基零售继续整合旗下各子公司规模化零售信息系统业务，加大新产品研发投入，继续巩固其在中国零售业信息系统的领先地位，在海南免税店信息系统市场获得100%占有率；虽然持续受到疫情影响，2021年支付平台和畅联分销平台流量实现良好增长并创历史新高，2021年畅联全年直连产量超过1130万间夜，较2020年产量757万间夜增长约49%，较疫情前的2019年年产量978万间夜也增长了约16%，公司客户与支付宝和微信直连的支付业务2021年1-12月交易总金额2786亿元人民币，与上年同期流量相比增长约29%。

3、公司新年度经营计划

2022年，预计疫情仍为影响全球酒店、餐饮、零售、旅游休闲等大消费行业发展的重要不确定性因素之一，公司将坚持国际化与平台化战略，继续加大各业务领域创新产品研发，充分发挥研发创新、品牌团队及客户资源等优势，加快集团内部的整合，利用标杆效应持续推进新一代云产品的持续上线以及与其他国际知名酒店集团的签约，通过加强整合和产品创新保持公司在中国零售行业信息系统市场中的领先地位；畅联业务将在继续推进酒店集团和渠道合作的同时，促进预订量的良性增长；支付平台将利用公司积累多年的丰富客户资源，扩大石基支付系统在行业内的影响力，促进与支付宝和微信直连交易额的良好增长。

为实现上述经营计划，公司将在以下各业务领域分别采取如下主要举措：

(1) 酒店及餐饮信息系统业务

2022年，公司在高端酒店信息业务方面将继续坚持国际化策略，力争新一代云架构的企业级酒店信息管理系统石基企业平台在签约标杆客户半岛和洲际酒店集团的基础上，能够在线上更多酒店，同时获得更多国际酒店集团的认可，国内市场高星级酒店主要以国际品牌为主体，因而中国高端酒店信息系统将以跟随国际集团标准为主，公司将充分利用全球化技术产品和服务优势，将中国市场视为全球市场的重要组成部分；新一代石基云酒店餐饮管理系统将在其已经确立的全球技术领先地位的基础上，继续签约更多国际酒店集团同时不断拓展上线；逐步开始将海外酒店信息系统的子系统产品迁移集成到石基企业平台上。

对于中国酒店市场公司已经针对不同客户群体全面推进各类酒店云产品的发展，包括面向中国高端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，以及面向纯本土中高端酒店管理集团的西软和千里马PMS解决方案。2022年，杭州西软将坚持以云产品和移动产品优先，聚焦核心产品，完善现有各产品线，关注行业核心业务及数据运营思路，持续投入更多的研发资源，帮助行业业务各个环节高效协同，使技术与业务高度融合，创新酒店数字运营的生态链；广州万迅将以云供应链及周边数据产品等系统来满足目标市场的系统一体化及业务协同的需求，帮助客户最终成为数字化企业。

2022年，正品贵德将加大研发投入，产品全面向移动端发展，强化公司在餐饮供应链的行业竞争优势和市场份额，加速构建正品贵德食材直连平台促进公司服务化模式转型。

(2) 零售信息系统业务

2022年，富基信息将在持续优化自主品牌软件业务的同时，在新一代零售综合解决方案的研发、创建与应用上加大研发，在地产、品牌专营、品牌分销等领域加大产品研发和方案能力；ROC产品将进一步标准化；加快免税产品标准化进程；打造地产、奥莱业态标杆客户，提升产品在移动端应用、优化“场”管理场景；完善全渠道分析模型、搭建自有移动端，提升数据处理效率及数据存储能力，扩展业态和业务场景的覆盖；完成mySHOP产品BS架构升级、市场下沉覆盖，为中小型商超客户提供应用解决方案。

2022年，长益科技将全面升级迭代商友V10.0数字化运营平台产品；基于石基生态的全域数字化整合能力，围绕客户价值，支撑企业增长，重构商业“人、货、场”，深化数字化运营及供应链建设，全面提升数字化管理效能，拓展外部技术协同与生态协同，为百购综合体、自营百货、奥莱、文旅等多业态融合商

业提供全面整合的商业数字化运营平台解决方案,聚力打造持续创新的数智商业生态。

2022年,广州合光将在集团公司的整体规划下,继续围绕软件研发、产品销售、技术服务等发展业务,专注于为零售行业提供专业的应用软件产品和技术服务,加强与其他子公司形成优势互补,提升公司的竞争力。

2022年,上海时运将在海外代理POS系统的研发和交付上发力,争取更多的国际品牌的专营专卖客户,实现公司逐步转型为国际客户服务商;对箱包寄存管理系统加大推广力度,完善移动端的功能研发。

2022年,思迅软件将对现有主力软件产品进行升级迭代,重点提升线上线下产品的业务融合,推进电子会员一体化中台的开发,提升电子会员业务的活跃量,通过引入运营服务,树立行业成功典型,提供给客户更具竞争力的综合解决方案;继续升级和扩容支付业务平台,确保交易的稳定运行,新增更多主流支付机构、加强与地方银行的联合收单合作,驱动软件和支付双增长,建立与银行对接支付业务的系统中台,驱动银行MIS接口商户的高效管理,加强与支付宝、微信品牌商等的紧密合作,寻求新业务增长点;子公司思迅网络将加大对SaaS平台技术研究及技术储备投入,提升大并发应用的性能及可靠性,依托大数据,结合不同业态、规模零售商户的管理模式,为商户提供智能化的经营建议、更丰富应用场景和更好用户体验,优化安卓系统平台的应用方案,为商户提供跨平台的解决方案。

(3) 畅联业务

2022年,在国内业务方面,畅联业务将持续发展 OTA、旅行社和高旅直连,同时与新媒体渠道探讨、挖掘合作机会;国际业务方面,由于万豪与雅高集团分别确定了未来使用新的中央预定系统的计划,畅联会与这些集团新的中央预定系统完成对接,共同探讨、制定和执行未来的直连方案。

(4) 支付系统业务

2022年,石基支付系统业务将加强支付平台研发,与集团的一些新兴基础产品打通,如SOC运营监控系统、SDP大数据平台,加快支付解决方案融入石基综合解决方案的进程,增加市场竞争力。

(5) 第三方硬件配套业务

2022年,中电器件将整合包括但不限于零售、餐饮、数智化办公、智能生活等各个领域的资源,致力于成为解决方案的交付中心,向着软、硬件一体化解决方案提供商的目标迈进;将完善商业零售设备和智能办公设备的品类,争取新兴市场的销售主导权。

(6) 自主智能商用设备业务

2022年,青岛海石智能商用将不断深化组织与业务生态,做大做强商用解决方案、商业软件、运维服务三大主营业务,更好地为客户提供服务;全面提升产品竞争力,LUNA、HiStone、Hi品牌以多样灵活的差异化产品定位,满足各细分市场客户的多样化需求;持续加大研发投入,打造多维立体、融合贯通的解决方案体系,助力商业环境的智慧化转型;依托行业高水平的智能制造能力,实现产能和品质的双保障,实现客户响应能力的提升。

4、资金需求及使用计划

2022年,公司将继续紧密围绕平台化与国际化发展战略相关领域,并在新一代酒店、餐饮、商业流通、休闲娱乐行业信息管理系统的研发、销售与推广,与阿里巴巴开展新零售业务合作,以及酒店信息系统国际化业务拓展等多方面重点投入,并结合业务规模扩大带来的资金需求,合理筹集、安排和使用资金。

三、2021年度董事会日常工作情况

公司董事会严格按照《公司法》和《公司章程》和《董事会议事规则》等法律法规开展工作,董事选聘程序符合相关法律法规的要求,公司目前董事会成员7人,其中独立董事3人,董事会的人数及人员构成符合要求。全体董事认真出席公司董事会、股东大会会议并审议相关议案,积极参加有关培训,熟悉有关法律、法规,并按照相关规定依法履行董事职责。

报告期内，公司第七届董事会成员切实履行忠实义务和勤勉义务，将上市公司相关制度规范转化为参与公司重大决策，日常经营管理的行为准则，严格执行公司董事行为规范。

公司独立董事按照《公司章程》等法律、法规独立履行职责，对本公司闲置自有资金理财、续聘会计师事务所、关联交易等事项发表自己的独立意见，保证了公司的规范运作。董事会下设提名、薪酬与审计三个专业委员会，各专业委员会根据相应的工作细则通过召开会议、实地考察、面谈等方式履行职责，对公司重大投融资行为等事项提出意见并作出相关决议。

（一）董事会的会议情况及决议内容

报告期内，本公司董事会共召开9次会议，会议的通知、召开、表决程序以及会议的提案、议案等符合《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等法律、法规的规定和监管部门的规范要求。

序号	日期	会议	会议事项	
1	2021/2/26	第七届董事会 2021 年第一次临时会议	1	《关于使用闲置自有资金购买理财产品的议案》
2	2021/3/12	第七届董事会 2021 年第二次临时会议	1	《关于董事辞职及补选一名第七届董事会非独立董事的议案》
			2	《关于调整公司使用闲置自有资金购买理财产品授权期限的议案》
			3	《关于召开公司 2021 年第一次临时股东大会的议案》
3	2021/4/2	第七届董事会 2021 年第三次临时会议	1	《关于拟出售控股子公司思迅软件部分股份暨签署<股份转让协议>的议案》
4	2021/4/27	第七届董事会第四次 会议	1	《2020 年年度报告全文及摘要》
			2	《2020 年度董事会工作报告》
			3	《2020 年度总裁工作报告》
			4	《关于 2020 年度利润分配的议案》
			5	《2020 年度财务决算报告》
			6	《2020 年度内部控制自我评价报告》
			7	《关于 2020 年内部控制规则落实自查表的议案》
			8	《关于公司高级管理人员 2020 年度薪酬的议案》
			9	《关于拟续聘会计师事务所的议案》
			10	《2020 年度社会责任报告》
			11	《关于公司使用闲置自有资金购买理财产品的议案》
			12	《关于公司预计 2021 年度日常关联交易的议案》
			13	《关于制定<风险投资管理制度>的议案》
			14	《关于召开公司 2020 年度股东大会的议案》
5	2021/4/29	第七届董事会 2021 年第四次临时会议	1	《2021 年第一季度报告全文及正文》
			2	《关于会计政策变更的议案》
6	2021/8/25	第七届董事会 2021 年第五次临时会议	1	《2021 年半年度报告全文及摘要》
			2	《关于向银行申请综合授信额度的议案》
7	2021/10/27	第七届董事会第五次 会议	1	《2021 年第三季度报告》
			2	《关于同意公司增加注册资本的议案》
			3	《关于修订<公司章程>的议案》

			4	《关于召开公司 2021 年第二次临时股东大会的议案》
8	2021/11/26	第七届董事会 2021 年第六次临时会议	1	《关于向全资子公司石基(香港)有限公司增资的议案》
			2	《关于召开 2021 年第二次临时股东大会的议案》
9	2021/12/30	第七届董事会 2021 年第七次临时会议	1	《关于拟出售参股公司股权的议案》

(二) 董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司共召开3次股东大会，董事会根据《公司法》等有关法律、法规的规定，严格遵守《公司章程》规定的权限，忠实、有效的执行股东大会各项决议。

序号	日期	会议	会议事项	
1	2021/4/6	2021 年第一次临时股东大会	1	《关于董事辞职及补选一名董事会非独立董事的议案》
2	2021/5/26	2020 年年度股东大会	1	《2020 年度报告全文及摘要》
			2	《2020 年度董事会工作报告》
			3	《2020 年度监事会工作报告》
			4	《关于 2020 年度利润分配的议案》
			5	《2020 年度财务决算报告》
			6	《关于拟续聘会计师事务所的议案》
			7	《关于公司使用闲置自有资金购买理财产品的议案》
			8	《关于公司高级管理人员 2020 年度薪酬的议案》
3	2021/12/13	2021 年第二次临时股东大会	1	《关于同意公司增加注册资本的议案》
			2	《关于修订<公司章程>的议案》

(三) 董事会审计委员会履职情况汇总报告

公司董事会审计委员会由3名董事组成，其中两名为公司独立董事，主任委员由具有专业会计背景的独立董事担任。根据中国证监会、深圳证券交易所及公司《董事会审计委员会工作细则》，公司董事会审计委员会本着勤勉尽责的原则，报告期内及报告期后2021年年度报告期间，履行了以下工作职责：

1、审计委员会召开会议情况

报告期内，董事会审计委员会召开会议情况如下：

2021年3月30日，审计委员会召开了2021年度第一次会议，审议通过了《关于续聘信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）担任公司2021年度审计机构的议案》，并出具了审核意见；

2021年4月27日，审计委员会召开了2021年度第二次会议，审议通过了《关于2020年年度报告的议案》，并出具了审核意见；

2021年4月29日，审计委员会召开2021年第三次会议，审议通过了《关于2021年第一季度报告的议案》，并出具了审核意见。

2021年8月25日，审计委员会召开2021年第四次会议，审议通过了《关于2021年半年度报告的议案》，并出具了审核意见。

2021年10月27日，审计委员会召开2021年第五次会议，审议通过了《关于2021年第三季度报告的议案》，并出具了审核意见。

2、审计委员会进行2021年度报告沟通工作及审阅2021年度报告

(1) 与年审注册会计师沟通2021年度审计工作计划

2021年12月28日，公司董事会审计委员会以通讯方式召开了2021年年报第一次工作会议，会计师向审计委员会汇报了审计计划、人员安排和预审情况，审计委员会委员就预审中的问题、审计过程中需要注意的问题等事项与会计师进行了沟通，并要求会计师注意审计计划的合理安排以及审计过程中的细节，按照计划的进度完成年报审计工作。

(2) 审计进场前审阅公司编制的财务会计报表

董事会审计委员会认真审阅了公司管理层提交的未经审计的2021年度财务报表，经与公司管理层就有关资料进行询问交流后，发表意见如下：

公司财务报表依照公司新企业会计准则、会计政策、企业会计制度以及财政部发布的有关规定要求，未发现重大错报和漏报情况，所包含的信息能从重大方面反映出公司2021年度财务状况和经营成果，同意以此财务报表为基础，展开2021年年度报告审计工作。

(3) 审计期间保持与会计师事务所的沟通并审阅经初步审计后的财务报表

公司年审注册会计师进场后，董事会审计委员会与年审注册会计师于2022年4月22日召开了2021年年报第二次工作会议，注册会计师向审计委员会汇报了审计中的调整事项，审计委员会就审计过程中发现的问题、审计调整事项以及审计进度进行了沟通和交流，发表如下审核意见：

保持原有的审议意见，并认为公司已严格按照新企业会计准则处理了资产负债日期后事项，公司财务报表已经按照新企业会计准则及公司有关财务制度的规定编制，同意年审注册会计师对公司财务会计报表出具的初步审计报告，同时请审计项目组按照审计计划尽快完成审计工作，以保证公司2021年年度报告如期披露。

(4) 审阅公司2021年度审计报告

2022年4月22日，董事会审计委员会召开了年报工作第三次工作会议，认真审阅了经信永中和会计师事务所出具的2021年年度审计报告，同时审议通过了以下决议：

A、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《2021年年度审计报告》严格按照新企业会计准则及公司有关财务制度的规定编制，公允地反映了公司2021年度的财务状况和经营成果，同意以该审计报告为基础制作公司2021年年度报告和摘要；

B、审议通过了《关于会计师事务所从事本年度审计工作的总结》。

(四) 董事会薪酬委员会履职情况汇总报告

董事会薪酬委员会成员由3名董事组成，其中两名为公司独立董事，主任委员由独立董事担任。

根据中国证监会、深圳证券交易所有关规定及公司《董事会薪酬委员会工作细则》，公司董事会薪酬委员会本着勤勉尽责的原则，本报告期内履行了以下工作职责：

2021年4月27日，董事会薪酬委员会召开2021年第一次会议，审议《关于公司高级管理人员2020年度薪酬的议案》，听取了公司管理层就2020年主要业务经营情况和经营目标完成情况的汇报，并依据公司董事、监事及高管人员的岗位职责，对公司高管人员2020年度薪酬进行了审核，并出具如下审核意见：报告期内，公司管理层基本完成了董事会制定的经营业绩目标，石基信息高管人员薪酬收入执行了股东大会、董事会批准的有关规定，公司2020年年度报告中披露的有关高管人员薪酬收入情况真实、客观。

(五) 董事会提名委员会履职情况汇总报告

董事会提名委员会成员由3名董事组成，其中两名为公司独立董事，主任委员由独立董事担任。报告

期内，提名委员会根据《公司法》、《公司章程》和《董事会提名委员会工作细则》，积极履行职责。

2021年3月12日，董事会提名委员会召开2021年第一次会议，审议通过了《关于董事辞职及补选一名第七届董事会非独立董事的议案》，并出具了审核意见。

四、投资者关系管理工作

公司董事会秘书为投资者关系管理负责人，公司证券部负责投资者关系管理的日常事务。

2021年度，公司按照中国证监会、深圳证券交易所及公司内部有关制度的规定，积极开展投资者关系管理工作，以年报说明会、现场调研、热线电话、网站交流等多种形式与广大投资者进行联系与沟通，关注各类媒体关于公司的相关报道。2021年度，公司指定《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网为公司信息披露媒体，充分利用深圳证券交易所提供的投资者关系互动平台认真对待每一位咨询者，并通过公司网站及时披露公司情况动态新闻，公平对待所有投资者。报告期内，以现场、电话等调研的形式接待投资者累积25次，接待人数超过800人。通过深交所“互动易”平台回答投资者问题约77条。

同时，积极做好投资者关系活动档案的建立和保管，合理、妥善地安排个人投资者、机构投资者、行业分析师等相关人员到公司进行调研，并切实做好相关信息的保密工作。

公司把投资者关系管理作为一项长期、持续的工作来开展，不断学习先进的投资者关系管理经验，以更好的方式和途径使广大投资者能够平等地获取公司经营管理、未来发展等情况，力求维护与投资者的良好互动关系，树立公司在资本市场的良好形象。

北京中长石基信息技术股份有限公司

董 事 会

2022年4月26日