

北京中长石基信息技术股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023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》”）、《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》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 2023 年度经营情况

2023年，中国旅游大消费行业开启复苏通道，公司坚持顺应下一代信息技术发展的方向，坚持平台化与全球化发展战略不动摇，凭借公司过去多年积累的充足资金和人才优势，抓住全球旅游大消费呈现的复苏态势，继续加大国内和全球新产品研发投入和市场拓展力度，加快产品研发和国内运营团队向 SaaS 运营模式转型。

报告期内，公司酒店信息系统业务收入显著回升，公司全新一代云产品不断赢得市场认可，全球化业务继续取得一系列阶段性成果：云餐饮系统 Infrasy Cloud 持续签约和上线越来越多的国际酒店集团和社会餐厅，成为唯一签约全部全球影响力前五大国际酒店集团的云餐饮管理系统，再次验证了公司云产品的技术领先性，确立了石基全新一代云餐饮系统在全球的领导者地位；新一代云架构的企业级酒店信息系统产品石基企业平台与欧洲的多酒店集团合作的同时，在已签约标杆客户半岛、洲际和朗廷酒店集团均已实现批量上线，特别是在洲际酒店集团上线酒店超过 200 家并将持续批量上线。

从平台化业务发展来看，2023 年公司客户与支付宝和微信直连的支付业务交易总金额约 3074 亿元人民币，比上年同期的 2840 亿元增长约 8.2%；预订平台 2023 年产量超过 1,967 万间夜，同比 2022 年产量 960 万间夜大幅增长 105%。从 SaaS 业务发展来看，公司 2023 年度 SaaS 业务实现可重复订阅费（ARR）41,828.64 万元，比 2022 年度 ARR 33,566.07 万元增长约 24.62%；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，公司实现营业收入 274,932.87 万元，比去年增长 5.93%；实现归属于上市公司股东净利润 -10,462.26 万元，比去年同期增长 86.57%。

报告期内，公司各项主营业务经营情况如下：

1 酒店信息系统业务

公司酒店信息系统主要由以下子公司开展：母公司、全资子公司上海石基、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，母公司、上海石基与北海石基完成传统国内高星级酒店信息系统项目 333 个，报告期末签订技术服务合同的国内高星级酒店用户 1,726 家。

1.2 杭州西软

报告期内，杭州西软新增客户 573 家，报告期末累计酒店总客户数为 10,206 家，维护合同的签约项目数继续保持持续增长。在产品销售方面，杭州西软继续贯彻云+移动的整体解决方案，促进了云架构的 XMS 系列产品和移动产品的销售量增长。产品研发方面，杭州西软坚持“云为先、移动为先”的产品战略，聚

焦在“用户体验、高效运营、安全合规”等关键方向，保持核心产品的更新迭代；同时，通过各类移动产品的串联融合，强化业务角色之间的信息互通以及酒店员工和客人之间的服务互动；通过 AI 能力的引入，优化客户运营流程，降低员工服务难度；专注以场景为中心的多产品融合方案，提供更好的用户体验。

1.3 广州万迅

报告期内，广州万迅新增客户 141 家，报告期末累计酒店客户总数 4512 家，2023 年度新增酒店数中使用云产品比例占全年新增酒店数的 91.5%。另一方面，存量老客户当中升级迭代云产品的客户数占升级客户总数的 93.5%。千里马云餐饮系统在 2023 年逐渐成为了新的风向标，成为众多新老客户青睐的云产品；随着酒店需要不断提高宾客的数字化参与度，广州万迅的移动周边服务助力客户关系的建立继而帮助酒店进一步改善宾客体验，云 PMS 持续不断开发周边自助服务的场景，让酒店客人在住前、住中、住后得到更好的自助体验。

1.4 石基昆仑

报告期内，石基昆仑新增酒店用户 320 家，报告期末在维酒店用户总数 1862 家，其中包括港澳台以及国外的高端酒店品牌用户 90 余家。石基昆仑主要产品都已安排计划向 SaaS 服务平台化，向云端迁移。2023 年，已有 SaaS 产品用户数量获得稳定增长，其中昆仑智讯智能早餐系统 KPC Cloud 用户总数量达到 523 家，业务平台会员系统 LPS SaaS 用户数量国内有 90 家，海外 38 家。技术研发方面，石基昆仑的重点是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。

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、石基西班牙及其下属境外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。

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，报告期内，在万豪、洲际、凯悦、半岛、香格里拉、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、香港文华东方等大量国际知名酒店集团稳步推广，与希尔顿酒店集团新签署了 MSA（主服务协议），成为唯一签约全部全球影响力 TOP5 国际酒店集团的云 POS 产品，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 3,627 家，其中境内客户总数 1,433 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。报告期内，石基企业平台在与欧洲多家酒店集团合作的同时，实现了在已签约标杆客户半岛、洲际和朗庭酒店集团中的批量上线，特别是在洲际酒店集团的中国区酒店已经开始大批量上线，实现了每月部署 30 家酒店的目标，并计划在 2024 年将数百家洲际酒店搬上石基企业平台；在北京、上海、香港、伊斯坦布尔、东京、伦敦、波士顿等地的半岛酒店已成功上线，这些地标型奢华酒店将为石基企业平台未来赢得更多标杆客户奠定坚实基础；石基企业平台还与首旅诺金酒店集团、钓鱼台美高梅酒店集团等国内酒店集团达成了战略合作，为开拓国内高端酒店市场打造新型运营模式树立样板；在海外市场，石基企业平台还新增签约旗下 110 家酒店总部位于荷兰的欧洲地区酒店集团 Fletcher Hotels，阿联酋领先的酒店品牌 TIME Hotels 以及瑞士著名的豪华度假村 Grand Resort Bad Ragaz 等知名区域型酒店集团。截至本报告期末，石基企业平台在半岛、洲际、朗庭、Ruby、Sircle 等酒店集团上线共 309 家酒店，遍布中国、德国、英国、荷兰、奥地利、美国、日本等在内的十多个国家，其中包括 253 家中国的洲际集团酒店。

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 138 个项目。

1.7 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 361 个直连项目，其中涉及国际业务（包含港澳台）的项目 145 个；畅联 2023 年直连产量超过 1,967 万间夜，较 2022 年的 960 万间夜增长约 105%。

国际业务方面，畅联与各国际酒店集团稳步完成多个直连项目。里程碑式项目如洲际集团作为首个国际集团完成上线抖音平台。在日本，畅联为大量日本酒店提供中国与国际渠道的直连；也与日本头部渠道 H.I.S. 加深合作，为 H.I.S. 提供直连迪士尼乐园和澳门各大综合度假村的服务。在韩国，畅联与多家旅行社达成合作协议，其中包括头部旅行社 HanaTour 和 HotelPass。

国内业务方面，畅联的 OTA、旅行社直连业务继续稳定发展，在商旅业务领域成效突出。报告期内除了完成洲际集团与分贝通的直连项目外，与同程商旅、携程商旅达成合作。在新媒体领域，畅联成为抖音首个直连 Switch 合作伙伴，助力抖音一年内完成与 16 个酒店集团的直连。在澳门，美高梅、银河、永利也选择畅联提直连服务。

战略合作方面，畅联与战略合作伙伴飞猪继续紧密合作。在目的地领域，今年完成了长隆、乌镇、香港迪士尼和北京环球影城的直连。在国际业务上，畅联与飞猪继续全球化发展，报告期内完成的国际项目包括中东 HMH 集团、日本 Temairazu 和欧洲最大的旅行社系统供应商 Juniper 的直连。

产品与技术方面，畅联按计划完成了 Channel Manager 换代计划，为客户提供了一个功能更强大，操作更便捷的渠道管理系统，也为畅联 Channel Manager 的国际化做好准备。通过跟石基支付的合作，畅联也在年底完成了全新产品 Book & Pay 平台的研发和上线，为酒店、批发商、渠道提供预定和支付结合的预定平台。

2 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 731 家，在维客户总数超过 10000 家，在连锁餐饮及供应链应用领域继续保持行业优势地位。2023 年，正品贵德在全面拓展云产品“POS+CRM+供应链”解决方案基础上，继续强化餐饮数据化经营体系建设，帮助餐饮企业实现数字化经营体系的升级，实现餐饮基于核心管理数据化的数字化驱动和经营决策，帮助客户实现可量化的经营价值。

3 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中小微零售企业的标准化零售信息系统业务。

3.1 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，为国内外近 1000 家零售企业与快消品企业提供从工厂厂门到消费者家门的全渠道、全业态、全场景的解决方案与数字化服务。报告期内，富基信息新增集团客户数量 14 家，新增门店数量 14 家，集团客户总数 815 家，客户门店总数 30,508 家；在产品研发方面，继续围绕顾客运营、渠道运营、商品运营、供应链运营、业财运营、数据&智能等 iDOP 框架坚持积极的自主解决方案与产品研发策略，主要在连锁产品国际化改造、大型连锁商超的 mySHOP 产品轻量化、移动商城&电子商务平台、百购 MSS 产品、零售运营管理平台产品 ROC 等方面进行研发与提升。

3.2 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，零售行业复苏持续性不足，长益科技新增集团客户数量 6 家，新增门店数 6 家，集团客户总数 757 家，客户门店总数 5979 家；依托集团生态合作、公司核心产品 BFv10 在零售行业各细分业态的广泛范围覆盖、行业客户规模及良好口碑，长益科技在百货、购物中心、奥特莱斯、机场商业、家电、家居、超市连锁、品牌专卖等多个零售细分领域持续发力，继续保持零售市场的份额。产品研发方面，长益科技完成核心产品 BFv10 标准版本和云版迭代工作，BFv10 基于统一登录平台产品架构升级，实现基于微服务、非微服务产品集成部署模式，完成 BFv10 家电细分业态独立产品研发及客户应用，ERP 产品和会员产品继续迭代。

3.3 思迅软件

思迅软件致力于为国内中小微零售业态商户提供门店信息化整体解决方案，在全国各地布局合作经销商 2,000 余家，渠道覆盖全国 300 多个城市，累计服务线下门店数量达 70 万余家。2023 年，思迅软件实现营业收入 36,435.98 万元，比上年增长 4.32%，归属于持牌公司股东的净利润 12,102.29 万元，比上年增长 10.90%；2023 年，实现软件新增用户门店约 5.3 万家；公司持续加大对存量客户的技术服务和系统升级优化，思迅支付技术服务收入保持稳定增长，支付新增商户约 5.0 万家；子公司思迅网络 SaaS 平台不断加大投入，业务稳步增长，新增付费门店约 3 万家。

3.4 商用星联

商用星联致力于为零售行业提供零售商和合作伙伴之间协同工作的解决方案，主要产品是供应链协同平台，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。目前供应链协同 SaaS 平台包括零供宝、iSRM、电签产品等，有 30 多家零售集团，约 500 家单店，约 2.2 万供货商，是全国最大的零供协作平台。截至本报告期末，供应链协同 iSRM 产品客户增至 14 家，活跃供应商数量 5000 多家；电签项目上线客户 3 家，供应商数量 5000 多家；发票管理 iUKY 项目上线客户 14 家，供应商数量超 8000 家。

4 支付系统业务

石基支付系统业务目前的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，主要销售产品仍为 SoftPOS（零售）、PGS（酒店）及 EPAY（预付卡），公司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。合作伙伴包括工商银行、中国银行、建设银行、农业银行、交通银行、中信银行、平安银行、上海银行、广州农村商业银行、光大银行、兴业银行等国内多家银行。

报告期内，支付系统业务新增软件客户数 177 个，报告期末在维软件客户数 1,396 个。

支付平台及 SaaS 业务报告期内新增客户数量 312 个，报告期末连接客户数 998 个；报告期内新增客户门店 1,891 个，报告期末连接商户门店数 4,375 个。

5 旅游休闲信息系统业务

石基旅游目的地事业部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。随着中国旅游行业开始复苏，文旅投融资市场有望在未来迎来新一轮发展热潮。报告期内，在旅游目的地信息系统方面，公司新增客户 22 个，累计客户数量逾 481 个，项目大部分是由由文旅集团或政企公司投资兴建的文旅类项目。

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，由于中电器件合作的品牌调整，导致中电器件营业收入下降 18.47%，新增客户 485 家，交易客户 2190 家。

7 自主智能商用设备业务

7.1 海石商用

海石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。其商业软件业务专注于零售“小店大连锁”领域，通过 CMMI5 级评估认证，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 信息安全管理体认证。报告期内，商业硬件销售 5.9 万台，报告期末商业硬件累计销售约 47.9 万台；商业软件类客户新增门店 7000 家，报告期末软件客户门店总数约 28.3 万家；新产品开发项目商业硬件共 22 个，商业软件 3 个。

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 6 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

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 2023 年的经营计划为：2023 年，公司将坚持全球化与平台化战略，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，加快集团内部资源的整合，利用标杆效应持续推进新一代酒店云产品与其他国际知名酒店集团的签约以及大批量上线；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，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力度；随着公共卫生事件后国内旅游大消费行业的逐步复苏，畅联业务将在继续推进酒店集团和渠道合作的同时，促进预订量的良性回升；支付平台方面，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。

2023 年，公司严格执行董事会制定的发展战略和 2023 年度经营计划，总体经营情况如下：

2023 年，中国旅游大消费行业开启复苏通道，公司坚持顺应下一代信息技术发展的方向，坚持平台化与全球化发展战略不动摇，凭借公司过去多年积累的充足资金和人才优势，抓住全球旅游大消费呈现的复苏态势，继续加大国内和全球新产品研发投入和市场拓展力度，加快产品研发和国内运营团队向 SaaS 运营模式转型。公司全球化业务继续取得一系列阶段性成果：云餐饮系统 Infrasy Cloud 持续签约和上线越来越多的国际酒店集团和社会餐厅，成为唯一签约全部全球影响前五大国际酒店集团的云餐饮管理系统，再次验证了公司云产品的技术领先性，确立了石基全新一代云餐饮系统在全球的领导者地位，报告期末 Infrasy Cloud 上线总客户数 3,627 家；新一代云架构的企业级酒店信息系统产品石基企业平台与欧洲的多酒店集团合作的同时，实现在已签约标杆客户半岛、洲际和朗廷酒店集团中的批量上线，报告期末石基企业平台在半岛、洲际、朗庭、Ruby、Sircle 等酒店集团上线共 309 家酒店，遍布中国、德国、英国、荷

兰、奥地利、美国、日本等在内的十多个国家，其中包括 253 家中国的洲际集团酒店。从平台化业务发展来看，2023 年公司客户与支付宝和微信直连的支付业务交易总金额约 3074 亿元人民币，比上年同期的 2840 亿元增长约 8.2%；预订平台 2023 年产量超过 1,967 万间夜，同比 2022 年产量 960 万间夜大幅增长 105%。公司 2023 年度 SaaS 业务实现可重复订阅费（ARR）41,828.64 万元，比 2022 年度 ARR 33,566.07 万元增长约 24.62%。2023 年，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，随着国内消费经济持续恢复，实现归母净利润 3240.63 万元，净利润稳定回升。

3、公司新年度经营计划

2024 年，公司将坚持全球化与平台化战略，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，加快集团内部资源的整合，利用标杆效应持续推进新一代酒店云产品与其他国际知名酒店集团的签约以及大批量上线；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力度，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；随着旅游大消费行业的逐步复苏，畅联业务将在继续推进酒店集团和渠道合作的同时，促进预订量的良性回升；支付平台方面，将利用公司积累多年的丰富客户资源，推进支付解决方案与业务系统的高度集成，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性增长。

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

2024 年，公司在高端酒店信息业务方面将通过持续研发创新保持新一代云架构的企业级酒店信息管理系统石基企业平台的技术先进性，继续推进云产品在已签约酒店集团在中国以及全球的批量上线，获得更多影响力靠前的标杆型国际酒店集团的认可；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和已签约全球影响力前五大酒店集团的基础上，不断在全球范围拓展上线；继续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。2024 年，杭州西软将致力于科技赋能、数据赋能，响应国家信息安全要求，关注行业核心业务拓展，深挖酒店业务场景，创新酒店资源的多重利用，坚持场景化、产品化、标准化、平台化路线，聚焦核心产品，完善现有各产品线；广州万迅 2024 年将坚持专注于中端市场客户，以“云+企业服务”的战略方向为客户提供更有价值的生态运营服务，明确数字资产应用的生态策略，为行业数字资产生态应用做好充足准备，包括进一步优化基于营销云的客人数字资产的应用以及创建基于行业供应链所代表的供应链数字资产业务基础，出台云温泉产品，明确 AI 为先的研发策略，优化内部服务与外部客户应用。

2024 年，正品贵德将加大扶持区域经销商和合作伙伴，全面拓展 G10 云“POS+CRM+供应链”一体化解决方案，提升类似餐饮加盟连锁、供应链咨询、餐饮人力资源等异业合作伙伴的合作，相互业务推广实现协销；加速构建正品贵德智能化食材直连平台，通过对餐饮企业大数据的深度挖掘和分析，建立反向供应链需求，有效匹配产业链上下游资源，指导上下游进行生产和销售，让餐饮食材采购业务变得更简单、更高效、更透明，帮助餐饮企业实现供应链优化、价值提升、成本降低；开展餐饮智能设备的应用，展开供应链端的增值服务，供应链采购咨询、供应链集采期采业务、供应链金融等业务，同时，进一步扩大 O2O 支付业务、加快电子发票开票系统、会员运营、食品安全对接等增值业务的推广和应用。

（2）零售信息系统业务

2024 年，富基信息将贯彻“全面下沉、深度运营、领域创新、跨出国门”的经营发展策略，在市场、销售、产品、组织等多维度执行全面的下沉；对市场、销售、交付、产品、服务等进行持续优化与改善，在客户关系、客户复购、客户满意度、交付质量、服务效率等方面追求有质量的发展，尤其更关注行业标杆、明星客户、关键客户的深度运营；在即时零售（专营专卖）、数电、免税、全渠道顾客运营等方面进

进一步加强研发与开展市场拓展；积极通过生态、渠道等开展出海业务，尤其是一带一路、东南亚、亚太等地区，希望获得更多国际客户。

2024年，长益科技将针对智慧零售、即时零售的市场及技术的快速变化和发展趋势，继续保持行业领先新产品的研发和升级迭代，持续全面升级迭代公司核心BFV10.0数智化运营平台产品，完成细分业态产品标准化及SaaS化，完成CRM在全渠道会员、全渠道自动营销功能升级；完成端产品（B端、C端）研发，尤其是智慧物业、智慧招商、可视化产品能力，完成BFV10.0产品细分领域与集团各业务部门产品的整合打通，通过标准化对接形成合力。

2024年，思迅软件将在技术创新、产品与功能创新、服务能力创新等方面持续投入，不断拓展公司门店管理软件产品的研发及销售，持续引导老客户基于信息化安全及进行数字化改造，提高终端市场占有率以及行业地位；不断优化和升级现有产品，推出更丰富的线上功能满足商户需求，大力提升中小经销商线上销售与轻度运营的能力，通过运营培训和输出客户运营指导方案，提升数字运营产品的商户注册数和付费转化率；继续加大线上新产品的研发，为付费商户提供更多外部流量引流方式；支付服务业务方面计划对云化银行接入平台升级、迭代和扩容，与银行、支付机构、银行服务商等全面开放合作，与之形成聚合支付业务合作，提升支付和产品的综合竞争力；子公司思迅网络增加SaaS平台技术储备的投入，提升大并发应用的性能及可靠性，继续丰富SaaS零售、SaaS餐饮系列产品的应用场景、功能及优化用户体验，重点为给不同业态的商户提供个性化的解决方案；加大市场推广，主要为增加终端用户层面的品牌推广投入，继续提升经销商的数量及质量，提高在大陆地区的渠道覆盖率。

（3）畅联业务

2024年，畅联除了继续推进国内、国际业务以外，将正式推出多个新的解决方案，其中包括与南京银石联合研发的“Book & Pay 酒店在线预定市场”、解决酒店预定公对公支付一单一结问题的“石基畅联银联对公支付”解决方案与IcePortal的下一代产品“石基内容中心”。畅联会专注这些下一代产品的市场推广与快速迭代，为未来更加数字化的在线交易业务做好准备。

（4）支付系统业务

2024年，石基支付系统业务将和收单业务进行深度整合，在为客户提供支付技术产品和服务的同时，还为其直接提供收单一体化服务，其中重点目标锁定在使用石基PMS/POS产品的客户。另外，为石基畅联赋能，将酒店预定分销业务与B2B支付业务进行高度整合，搭建Book&Pay平台，解决在小B端（旅行社）到大B端（酒店集团或批发商）的对公结算问题。

（5）第三方硬件配套业务

2024年，中电器件将继续发扬多年积累的分销优势，丰富产品线，扩大分销厂商的合作份额；紧跟国家政策趋势，着力发展有成长空间的品牌，加强方案型销售，继续发展创新孵化；关注涉及国民刚性需求的领域，寻找商业机会。

（6）自主智能商用设备业务

2024年，海石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，统合形成系统的智慧商业整体解决方案；加强营销及品牌宣传，持续提升产品竞争力，尤其在衡器、彩票及新产品开拓方面，联合行业生态，精准行业市场，实现规模提升；持续在小店大连锁、能源行业等打造多维立体、融合贯通的解决方案体系，开拓市场规模；运维服务持续推进数智化建设，提高团队专业技术水平，增强核心竞争力，重点抓好运维服务内容承接能力、服务交付能力、服务数智化运维能力建设。

4、资金需求及使用计划

2024年，公司将继续紧密围绕平台化与全球化发展战略相关领域，在新一代酒店、餐饮、零售、休闲娱乐行业信息管理系统研发、销售与推广，酒店信息系统全球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。

5、公司未来发展可能面临的风险因素

(1) 技术及产品开发风险

技术及产品开发对公司的市场竞争力和未来发展具有重要影响。软件技术是更新换代速度最快的技术之一，与其他 IT 企业一样，公司必须适应技术进步快、产品更新快、市场需求转型快的行业特点。作为目前全球领先的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一，公司必须能准确预测技术发展趋势，并利用成熟、实用、先进的技术作为自己的开发和应用环境。如果公司不能准确预测软件开发技术发展趋势，或是使用落后、不实用的技术进行产品研发，或公司对产品和市场需求的把握出现偏差、不能及时调整，或新技术、新产品不能迅速推广应用，将可能使公司丧失技术和市场的领先地位，面临技术与产品开发风险。应对措施：为了应对这一风险，公司坚持自主创新，加大对新技术、新产品的研发投入，通过多年以来坚持前瞻性投入已推出全新一代云架构的企业级酒店信息管理系统并持续完善，全新一代云产品已开始获得标杆型国际知名酒店集团认可。

(2) 市场及政策风险

公司的主营业务是为酒店、餐饮、零售及休闲娱乐等旅游大消费行业提供信息管理系统整体解决方案。我国国民经济的迅速增长带动了旅游业和大消费行业的迅猛发展，特别是酒店业对信息化产品的需求不断发展和深化。2014 年以前国内高星级酒店的投资增速较高，使公司的收入和净利润保持了较快的增长。近年来受国家整体经济增速放缓，中国旅游酒店业扩张速度有所放缓，酒店及餐饮行业处于转型升级期，对公司经营业绩产生了一定影响。为此，公司近年来积极研发并推出全新一代云平台的酒店信息系统面向国际酒店集团市场，将酒店信息系统业务的目标客户群向全球拓展，同时积极推进预订和支付等平台型业务，加速从单纯的软件供应商向服务平台运营商的转型。

酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等旅游大消费行业的发展有其自身客观规律，也存在诸多风险因素。一旦行业发展整体放缓，或者由于某些特殊性事件，如出现大规模流行性疾病等，造成旅游大消费行业一定时期的持续低迷，都将对本公司的业务经营产生较大的不利影响。

此外，公司目前处于全球化转型时期，下一代云化酒店信息系统业务的全球化成功需要较长时间，可能面临中美地缘政治所导致的外部政策、法规等不确定因素的影响。

(3) 经营管理

随着公司业务的发展，公司资产规模和业务规模将进一步扩大，这对公司的管理水平将提出更高的要求。如果公司的管理人员储备、管控体系的调整不能适应公司业务快速发展的要求，将对公司的整体运营造成不利影响，进而影响业务的正常开展。为此，公司在 2015 年已经引入了全球化管理团队，采取步步为营，先香港、亚洲，再德国、欧洲，后美国的策略，加强内部控制体系建设，提升内部控制水平。

其次，由于海外研发的下一代酒店云产品将不可避免地与公司现有产品和商业模式产生竞争与替代，从而存在使公司现有收入与盈利短期产生较大下降的风险。为此，公司正在加速海外市场的云产品拓展，扩大客户群，从而降低由于新一代云平台产品换代造成收入和盈利短期下降的风险。从长远来看，公司专注于自主研发的新一代云架构的企业级酒店信息系统产品的全球落地，加速公司全球化转型的步伐。如果公司依靠先进的技术和产品成功实现全球化转型，新一代云架构的企业级酒店信息系统产品将直接取代现有传统产品在全球国际酒店集团市场中的优势地位，在全球积累相当体量的客户，将为公司带来新的更大的发展空间。

(4) 海外投资

公司在全球化转型过程中为了完善全球化产品线，公司在海外投资了一系列酒店领域的标的公司，面临标的公司所在国家或地区依据相关法律法规进行投资审查和管控的风险。为此，公司将：投资前，进一步加强海外投资管理，通过深入了解投资当地法律法规、政策制度、经营环境等在内的一系列事项后审慎评估投资标的；投资中，积极借助投资当地经验丰富的中介机构力量，及时有效的获取与投资相关的要求，通过调整修正使公司投资在符合各国不同法律法规的基础上能平稳落地；投资完成后，公司加强投资后管理，结合投资当地实际情况制定管理政策，避免出现水土不服的情形。

由于公司在海外的全球化业务尚需积累一定规模的客户方能实现经营现金流的持平，公司也面临后续海外资金供给不足的风险。为此，公司将通过向石基（香港）增资和央行人民币资金池业务持续为海外全球化业务推进提供资金支持。

（5）与互联网企业合作进展的不确定性

为了加快公司从软件供应商向平台运营商的转型，基于公司多年来积累的旅游消费信息化行业的丰富客户资源和线下行业优势地位并结合在线电商在线上的客户优势，公司从 2014 年度开始一直在加强与阿里巴巴、腾讯微信等在线电商的合作，但在合作过程中仍然有可能出现由于市场竞争等多种因素造成合作进展不顺利的风险。为此，公司已成立与在线电商合作的相关专门业务团队，按进度制定了关键绩效考核指标，整合公司优势资源，积极投入合作。

三、2023 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，公司第八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，保证了公司的规范运作。董事会下设提名、薪酬与考核、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，对公司需审议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5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	召开日期	会议	会议事项	
			序号	内容
1	2023/4/26	第八届董事会第一次会议	1	审议《2022 年年度报告全文及摘要》
			2	审议《2022 年度董事会工作报告》
			3	审议《2022 年度总裁工作报告》
			4	审议《关于 2022 年度利润分配的议案》
			5	审议《2022 年度财务决算报告》
			6	审议《2022 年度内部控制自我评价报告》
			7	审议《关于 2022 年内部控制规则落实自查表的议案》
			8	审议《关于公司高级管理人员 2022 年度薪酬的议案》
			9	审议《关于公司未来三年（2023 年-2025 年）股东回报规划的议案》
			10	审议《关于拟续聘会计师事务所的议案》
			11	审议《2022 年度社会责任报告》
			12	审议《关于公司使用闲置自有资金购买理财产品的议案》
			13	审议《关于预计 2023 年度日常关联交易的议案》
			14	审议《关于会计政策变更的议案》
			15	审议《关于召开 2022 年度股东大会的议案》

2	2023/4/27	第八届董事会 2023 年第一次临时会议	1	审议《2023 年第一季度报告》
3	2023/8/29	第八届董事会第二次会议	1	审议《2023 年半年度报告全文及摘要》
4	2023/10/27	第八届董事会 2023 年第二次临时会议	1	审议《2023 年第三季度报告》
5	2023/12/28	第八届董事会 2023 年第三次临时会议	1	审议《关于增加注册资本的议案》
			2	审议《关于修订<公司章程>的议案》
			3	审议《关于修订<独立董事工作制度>的议案》
			4	审议《关于修订<董事会议事规则>的议案》
			5	审议《关于修订<董事会审计委员会工作细则>的议案》
			6	审议《关于修订<董事会提名委员会工作细则>的议案》
			7	审议《关于修订<董事会薪酬与考核委员会工作细则>的议案》
			8	审议《关于修订<信息披露管理制度>的议案》
			9	审议《关于更换第八届董事会审计委员会委员的议案》
			10	审议《关于召开 2024 年第一次临时股东大会的议案》

(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1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	2023/5/19	2022 年年度股东大会	1	审议《2022 年度报告全文及摘要》
			2	审议《2022 年度董事会工作报告》
			3	审议《2022 年度监事会工作报告》
			4	审议《关于 2022 年度利润分配的议案》
			5	审议《2022 年度财务决算报告》
			6	审议《关于公司未来三年（2023 年-2025 年）股东回报规划的议案》
			7	审议《关于高级管理人员 2022 年度薪酬的议案》
			8	审议《关于拟续聘会计师事务所的议案》
			9	审议《关于公司使用闲置自有资金购买理财产品的议案》

(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 2023 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：

2023 年 3 月 30 日，审计委员会召开了 2023 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 2023 年度审计机构的议案》，并出具了审核意见；

2023 年 4 月 26 日，审计委员会召开了 2023 年度第二次会议，审议通过了《关于 2022 年年度报告的议案》，并出具了审核意见；

2023年4月27日，审计委员会召开2023年第三次会议，审议通过了《关于2023年第一季度报告的议案》，并出具了审核意见。

2023年8月29日，审计委员会召开2023年第四次会议，审议通过了《关于2023年半年度报告的议案》，并出具了审核意见。

2023年10月27日，审计委员会召开2023年第五次会议，审议通过了《关于2023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2023年度报告沟通工作及审阅2023年度报告

(1) 与年审注册会计师沟通2023年度审计工作计划

2024年1月25日，公司董事会审计委员会以通讯方式召开了2023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2023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2023年度财务状况和经营成果，同意以此财务报表为基础，展开2023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2024年4月22日召开了2023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2023年年度报告如期披露。

(4) 审阅公司2023年度审计报告

2024年4月28日，董事会审计委员会召开了2023年年报第三次工作会议，认真审阅了经信永中和会计师事务所出具的2023年年度审计报告。

(四) 董事会薪酬与考核委员会履职情况汇总报告

董事会薪酬与考核委员会成员由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《董事会薪酬与考核委员会工作细则》，公司董事会薪酬与考核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：

2023年4月26日，董事会薪酬与考核委员会召开2023年第一次会议，审议《关于公司高级管理人员2022年度薪酬的议案》，听取了公司管理层就2022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2022年度薪酬进行了审核，并出具如下审核意见：报告期内，公司高级管理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《2022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。

2023年12月28日，董事会提名委员会召开2023年第一次会议，审议通过了《关于更换第八届董事会审计委员会委员的议案》，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。

2023 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。2023 年度，公司指定《中国证券报》、《证券时报》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 26 次，接待人数超过 400 人。通过深交所“互动易”平台回答投资者问题约 46 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

2024 年 4 月 28 日