

证券代码: 002153

证券简称: 石基信息

公告编号: 2021-17

## 北京中长石基信息技术股份有限公司

## 2020 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。

全部董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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 2020 年 12 月 31 日总股本 1,071,112,183.00 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 0.4 元(含税),送红股 0 股(含税),以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股。

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、主要产品及其用途

报告期内,公司主要从事酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大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)信息管理系统市场居领先地位,在中国餐饮信息管理系统市场居相对领先地位。

(1) 在酒店信息系统业务领域,公司是目前全球最主要的酒店信息管理系统全面解决方案提供商之一,现有主要产品:“石基数字饭(酒)店信息管理系统平台(IPHotel)”,其集合具有自主知识产权的各个子产品,其中含有支持多物业、多语言、多货币处理、全球部署的全面满足国际酒店集团管理需求的基于公有云的纯SaaS收费方式的新一代酒店管理系统石基企业平台-酒店业解决方案[The Shiji Enterprise Platform (SEP)-Hospitality Solutions]、石基餐饮云管理系统Infrasys Cloud,针对中国本地经营但采用国际化

管理方式的完全公有云部署的采用SAAS收费方式的石基云PMS –Cambridge，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SDS-Shiji distribution solutions [原CHINAONLINE（畅联）升级更名]、石基酒店高尔夫及SPA信息系统CONCEPT、石基客户声誉管理和分析系统Review Pro、石基全球支付解决方案SPS-Shiji Payment Solutions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，专业从事国内支付产品开发与销售的全资子公司银石科技，专业从事酒店开发咨询与顾问服务的控股子公司浩华；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。

针对中国本地酒店客户，石基的云PMS系列产品已经非常成熟，这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，也包括面向纯本土酒店管理集团的西软XMS和千里马iPMS解决方案，这三大PMS解决方案都是基于云端的，能够帮助酒店集团实现更好的数据流动和自上而下的管理；针对国际酒店集团客户，公司经过多年海外团队的自主研发，已经推出了新一代云架构的企业级酒店信息系统平台，报告期末已经在10家欧洲酒店成功上线，并已得到首个标杆型知名国际酒店集团半岛酒店认可。剔除只使用Oracle代理软件的客户，本报告期末，使用石基自主软件的国内酒店客户总数依然超过13,000家，公司自主酒店软件在中国五星级酒店市场的占有率约60%（至少使用了一种石基自主酒店软件）。

为了将公司高端酒店信息系统业务向境外市场拓展，公司在亚太、欧洲和北美三大区域设立了一系列境外子公司并正式开展业务，包括Shiji (US) Ltd.（石基美国）、Shiji GmbH（石基欧洲）、Shiji Deutschland GmbH（石基德国）、Shiji (Singapore) Pte. Ltd.（石基新加坡）、Shiji Information (Hongkong) Limited(石基信息技术香港)、Shiji (Macau) Limited（石基澳门）、Shiji(Australia) Pty Ltd.（石基澳大利亚）、Shiji Malaysia Sdn Bhd（石基马来西亚）、Shiji Japan株式会社（石基日本）、Shiji Middle East-FZ LLC（石基中东）、Shiji (Thailand) Limited（石基泰国）、Shiji Slovakia s.r.o（石基斯洛伐克）、Shiji (India) LLP（石基印度）、Shiji (Canada) Inc.（石基加拿大）、Shiji Vietnam Limited Liability Company（石基越南）、Shiji Korea Ltd（石基韩国）、Shiji Denmark ApS（石基丹麦）、Shiji Information Technology Spain, S.A.（石基西班牙）、Shiji (UK) Ltd.（石基英国），以及2020年新增设立的ShijiMex Information Technology S.A. de C.V.（石基墨西哥）、Shiji Technologies Ltd.（石基克罗地亚）。

（2）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、餐饮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包括连锁餐饮、大型中餐餐饮、西餐咖啡厅，以及酒店、会所等众多业态的信息管理软件系列产品。

（3）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石基零售及其下属全资或控股子公司石基大商、长益科技、富基信息、上海时运、广州合光和其参股子公司科传控股。

（4）在旅游休闲信息系统业务领域，由公司控股子公司石基环企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，在中国大型主题公园和集团化大型旅游目的地项目市场居领先地位。

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与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。此外，公司控股子公司海信智能商用负责从事公司自主品牌的智能商用硬件设备生产，是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。

## 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

公司是目前全球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，上述三类业务主要以向酒店用户、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开展，且上述三类业务相互交织、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（以海外的业务为主）模式开始从传统的软件、硬件和维护收入转为“软件即服务”的SaaS服务收入。软件通过订阅的方式收取费用，基于云SaaS解决方案的利润实现以规模经济为中心。跨客户的多租户托管环境和标准化解决方案允许较低的增量成本来托管、支持和提供新客户。当客户达到一定数量后，公司就可以减少销售和开发费用占比，并获得更高的利润。公司在零售业和休闲娱乐业信息系统业务未来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。

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、客户需求管理等实现云转型；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，首先是基于大数据的应用云服务目前处于全球相对领先地位；其次是新一代云餐饮管理系统Infrasys Cloud已陆续获得超过十家知名酒店集团的严格测试与评标认证，其中包括全球影响力TOP5的酒店集团中的三家，并在这些集团中不断拓展上线，成为全球主要酒店餐饮信息系统提供商之一，产品和技术处于全球酒店行业相对领先地位；最后是新一代云架构的酒店信息管理系统“石基企业平台-酒店业解决方案[The Shiji Enterprise Platform (SEP)-Hospitality Solutions]”在欧洲上线10家酒店的基础上，报告期内已经完成全球化部署并拓展到欧洲以外，得到国际标杆酒店半岛酒店集团的认可，签约并完成系统集成，正等待海外疫情得到控制，国际旅行得到恢复后即可立即开始切换。除半岛集团以外，SEP-HS还继续在欧洲和亚太地区签约和上线新的酒店，包括成功切换了位于澳大利亚的大型五星级酒店的使用了多年的Opera系统,获得客户很好的反馈。目前公司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。

### （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。采购环节中，中电器件选择生产厂商确定代理关系，定期根据经营实际情况向供应商采购；仓储环节中，中电器件在北京、上海、广州等地设立了仓库；销售环节中，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。

### （3）自主智能商用设备业务

报告期内，公司的自主智能商用设备业务主要集中在控股子公司海信智能商用。该子公司负责生产、制造、销售多种商用硬件设备和提供智能化解决方案，可适用于各种商业业态，包括为石基大消费生态圈的酒店、餐饮、零售等行业的软件用户提供与软件紧密结合优化的配套硬件，在国内商用收款机品牌市场居领先地位。该子公司的收入类型包括产品收入（POS产品、金融POS产品、彩票机等）、项目软件收入、项目硬件收入、项目服务费收入等。

## 3、行业发展态势与行业地位

### （1）行业发展态势分析及应对措施

#### 1) 长期来看中国大消费行业发展空间仍然较大

2020年一季度爆发的疫情使国内很多行业受到不同程度的冲击。因疫情防控、消费需求下降等原因造成大消费行业的经营压力。但是从中长期来看，国内经济的“稳增长”仍然是经济政策的重要目标，随着疫情的有效防控，中国市场消费升级与产业升级仍然具有较大潜力。

#### 2) 后疫情时代消费复苏，催生出新的发展机遇

国家统计局2020年1-2月份数据显示，疫情对服务行业产生较大冲击，其中对酒店、餐饮、旅游等行业更是形成重创。但对旅游业来说，长期发展趋势仍然向好，旅游消费迭代升级的趋势得到加强。被抑制的需求有可能在疫情平稳后逐步释放，出现消费回补甚至报复性反弹，因此，旅游产业仍将是后疫情时代战略产业。

与旅游产业紧密联系的酒店行业，疫情的影响短期来看会造成部分中小酒店经营现金流断裂，但是长远来看有助于酒店行业重新洗牌整合，或许将会淘汰末端的低质产品，但更有利于提升酒店业对质的要求，进一步催化整体行业品质的提升，同时或将加速促进行业内的集中化发展及连锁化发展。鉴于连锁酒店集

团较高的抗风险能力，未来或将使头部酒店的话语权加大。行业集中化及连锁化运营的发展趋势将有利于公司在中高端市场竞争优势的发挥。同时在疫情的影响下，迫使酒店积极创新，从困难中求生存，在危机中寻机遇。疫情催生出酒店行业进行数字化转型的需求变得迫在眉睫，酒店自身对数据的集合管理、对不同地区酒店的统一管理、消费者移动端的应用增大、无接触入住等问题都亟需酒店解决，因此酒店行业向云化数字化转型反而加快了步伐。公司在疫情期间在积极应对疫情的同时，坚持以客户为本，以客户需求为首要需求，通过积极增强创新能力、采用对客户适当减免的政策、为客户提供有价值的咨询等措施，切实帮助客户克服疫情。

在疫情的影响下与民众息息相关的零售行业中线下实体零售受到了严峻的考验，但与此同时，疫情也催生出很多发展机遇。随着互联网的飞速发展，很多消费场景由线下转为线上，有报告显示，66%的消费者在购买生鲜、食品品类时，倾向“网上下单，2小时送达”，购物也向“按日补货，少量采购”的即时消费模式转变。即时消费模式、即时配送日趋成熟；因防疫需要居家隔离，使“无接触式消费”“无人化消费”发展迅速；以上对于零售企业的需求变化均离不开大数据、云化等信息技术的发展。

因此疫情的产生促使酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等旅游大消费行业利用互联网技术重新调整产业结构，加快进行产业数字化升级转型。

应对措施：疫情期间公司内外兼修，对内通过加大产品研发投入和员工培训，对外积极响应客户的需求，通过发挥技术优势、客户优势等为客户提供有价值的服务产品。

### 3) 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。

应对措施：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) 云计算技术是新一代酒店、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超过10个知名酒店集团认可。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可能性，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订，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（包括预订、选房、入住、支付、离店优惠券，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。

应对措施：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）公司在酒店、餐饮及零售信息系统行业的地位

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。

由于公司很早就预判到了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，公司在取得中国酒店信息系统行业的领先地位之后一直试图通过多种手段希望在下一代酒店信息技术变革到来时继续引领行业的发展。2015年12月，公司启动了国际化业务进程。通过公司过去多年在海外较大规模的研发投入使得公司目前具有自主知识产权的新一代云架构的企业级酒店信息系统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。公司与ORACLE公司的酒店产品代理合同已于2020年5月31日到期不再续约，此后公司将集中资源继续完善新一代云架构的企业级酒店信息系统的应用优化，将从人力资源、市场宣传等多方面专注于新一代云架构的企业级酒店信息系统的全球落地，加速公司国际化转型的步伐，力争在新一轮的市场竞争中占据全球主导地位。

即使公司从2020年6月1日起不再代理ORACLE公司的酒店前台管理系统和餐饮管理系统，公司仍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自主知识产权的全套完整的解决方案，其中包括：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收费方式的新一代酒店信息管理系统“石基企业平台-酒店业解决方案[The Shiji Enterprise Platform (SEP)-Hospitality Solutions]”、石基餐饮云管理系统Infrasys Cloud，针对中国本地经营但采用国际化管理方式的酒店的完全公有云部署的采用SAAS收费方式的石基云PMS-Cambridge，；公司的中央预订系统（CRS）也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，其中杭州西软是国内单体酒店客户数量最多的公司。

不考虑仅使用ORACLE代理产品而未使用任何石基软件的客户，目前石基在国内的酒店客户总量依然超过13,000家，在中国高星级酒店市场居领先地位。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品牌，中高端、连锁餐饮用户数量已超过1万家，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。截止本报告期末，公司主要通过旗下控股的长益科技、富基信息、思迅软件及海信智能商用，累计零售客户总量约60万家，占中国零售百强客户群的50%以上，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：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	3,317,319,888.57	3,662,540,116.40	-9.43%	3,097,519,391.45
归属于上市公司股东的净利润	-67,580,013.80	368,017,553.68	-118.36%	463,482,459.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	77,248,528.28	334,324,158.19	-76.89%	412,310,624.39
经营活动产生的现金流量净额	203,947,057.14	528,066,977.15	-61.38%	499,339,508.47
基本每股收益（元/股）	-0.06	0.34	-117.65%	0.43
稀释每股收益（元/股）	-0.06	0.34	-117.65%	0.43
加权平均净资产收益率	-0.79%	4.40%	-5.19%	6.83%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	10,592,813,517.72	10,906,820,850.71	-2.88%	10,228,255,474.94
归属于上市公司股东的净资产	8,403,807,598.57	8,613,959,639.61	-2.44%	8,309,225,315.33

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	599,912,830.57	765,774,875.38	871,416,133.59	1,080,216,049.03
归属于上市公司股东的净利润	37,899,130.66	20,045,932.35	30,099,180.57	-155,624,257.38
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	35,030,608.65	11,949,326.88	25,871,572.78	4,397,019.97
经营活动产生的现金流量净额	-238,848,253.89	170,844,706.70	3,232,241.22	268,718,363.10

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	19,092	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,194	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	54.54%	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	13.02%	139,428,753	0	无	0	

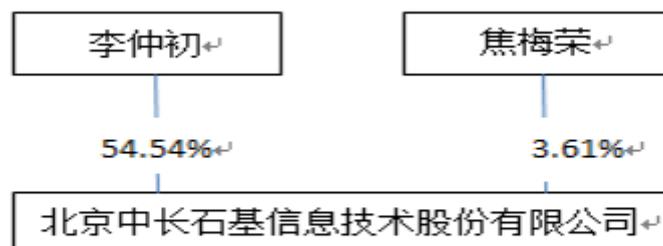
焦梅荣	境内自然人	3.61%	38,700,720	0	无	0
北京业勤投资有限公司	境内非国有法人	3.39%	36,361,950	0	无	0
上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)——高毅邻山1号远望基金	其他	2.22%	23,800,000	0	无	0
香港中央结算有限公司	境外法人	1.92%	20,530,158	0	无	0
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.68%	18,010,800	0	无	0
陈国强	境内自然人	0.88%	9,375,625	0	无	0
北京磐沣投资管理合伙企业(有限合伙)——磐沣价值私募证券投资基金	其他	0.79%	8,430,826	0	无	0
中国工商银行——易方达价值成长混合型证券投资基金	其他	0.78%	8,334,698	0	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 54.54% 的股份，焦梅荣持有本公司 3.61% 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)	北京业勤投资有限公司在报告期内以其持有的 36,361,950 股中的 8,000,000 股参与了融资融券业务。					

## (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

2020年，全球疫情对公司所处的酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大消费行业产生了重创；疫情在全国爆发后不久，公司义无反顾地决定2020年5月底之后不再续期与Oracle的酒店业相关代理合作协议，从此不受约束、全心全意地专注于自主产品的研发，以利用疫情销售暂停的时间窗口加快新一代云架构的石基企业平台的开发和落地；2020年9月底，公司按照美国总统行政命令的要求出售了此前收购的美国StayNTouch公司全部股权，尽管本次出售事项一次性减少公司净利润约1.7亿元人民币，但并不涉及公司自主研发的全新一代云产品核心技术，通过此次美国外国投资委员会（CFIUS）审核事项，公司也进一步明确了在产品、技术和运营上将系统和数据安全放在首要位置的原则。

在诸多不利的外部环境下，2020年，公司毫不动摇地坚持国际化与平台化的大战略，在国际化方面取得了一系列阶段性成果：基于大数据的酒店云服务处于全球相对领先地位，在中国之外全球有超过7万家酒店正在使用公司提供的云服务；新一代云餐饮管理系统被更多国际知名酒店集团认证为集团标准，全球最具影响力的Top5酒店集团中有3家已经选择了石基餐饮云为其全球标准，另外两家也正在开始谈判和测试之中，该产品成功通过了全球几十个国家的法律/财务认证，并在这些国家不断拓展上线，公司成为全球主要酒店餐饮信息系统提供商之一，产品和技术处于全球酒店行业相对领先地位；最为关键的是，在新一代云架构的石基企业平台-酒店业解决方案[Shiji Enterprises Platform (SEP)-Hospitality Solutions]在欧洲上线超过10个酒店并获得客户较好反馈的基础上，2020年9月，石基与国际知名奢华酒店集团半岛酒店集团达成里程碑式合作，半岛集团将全面采用整套石基企业平台，目前集团应用的全部集成已经完成，石基企业平台在半岛酒店未来的成功上线有望产生显著的标杆效应。石基企业平台获得半岛集团的成功选用，意味着经过2020年的研发加速，平台不但在技术架构上处于行业领先地位，而且在产品功能上已经可以满足奢华酒店对细节的苛刻要求。

报告期内，公司实现营业收入331,731.99万元，比去年同期下降9.43%；实现利润总额5,626.28万元，比去年同期下降88.60%；实现归属于上市公司股东净利润-6,758.00万元，比去年同期下降118.36%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,724.85万元，比去年同期下降76.89%。

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；石基西班牙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。

##### 1.1 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115个，新签技术支持与服务用户113个，签订技术支持与服务合同的用户1533家。

##### 1.2 杭州西软

报告期内，杭州西软新增用户509家，报告期末杭州西软酒店总用户数为8632家。受疫情影响，2020年新增客户数比上年同期下降20%；维护额比上年同期下降5%，硬件销售额下降62%，移动产品销售额比上年有5%的增长；其中云平台架构的XMS系列产品销售占比持续上升，在2020新增合同中占比达81%。

##### 1.3 广州万迅

报告期内，受疫情影响广州万迅整体业绩较2019年有所下降（整体利润下降15.6%），新增客户157家，较上年略微下降，报告期末酒店客户总数4288家，但2020年新增用户中云PMS系统用户数增长迅速，达121个，占比达77%。在产品研发和推广方面，全线云产品迭代已接近尾声，在云化推进过程中，积极深化企

业应用场景的发展，不断加深与集团型客户以及大型综合性酒店的合作，进一步将千里马系统数字化、场景应用生态化、互联互通的理念推向市场；云物资供应链系统在多个集团得到应用；北大湖滑雪度假区项目全部采用千里马一体化信息解决方案，全面覆盖预订、用餐、营销、支付等环节，助力推动大型旅游目的地这一业态的发展。

#### 1.4 航信华仪

报告期内，航信华仪除继续对原有PMS酒店管理系统进行优化外，已与西软移动周边产品基本完成对接，后期将以维护和升级为主。报告期末，航信华仪酒店用户总数627家。

#### 1.5 石基昆仑

报告期内石基昆仑业绩稳步增长，新增酒店用户64家，报告期末在维酒店用户总数1447家，境外市场酒店用户数量超过70家；石基昆仑中央预订系统（CRS）在国内高端酒店集团市场占有率保持在80%；UMP业务中台系统、KDI数据中台系统等进入成熟快速增长期。2020年度，石基昆仑全新打造了目的地分销业务平台，适用于景区、酒店、游乐园、剧场等多种应用场景，助力酒旅行业数字化变革，支持目的地景区全域化发展战略规划。

#### 1.6 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超过20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、ACProject 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。由于海外受疫情的持续影响，不计私有云和HOST（托管）方式软件收入，公司SAAS业务实现2020年度可重复订阅费（ARR）20,472.51万元，剔除已经出售的StayNtouch公司ARR的影响后，2020年度ARR相比上年同期下降约3.8%；报告期末企业客户（最终用户）门店总数约7.8万家，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发展迅速，成功通过了全球最大的万豪酒店集团的认证，此外已成功成为洲际、凯悦、半岛、九龙仓、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、朗豪等知名酒店集团的标准，全球最具影响力TOP5的酒店集团中已有三家选择了石基餐饮云作为其全球标准，另外两家也正在开始谈判和测试之中，该产品成功通过了全球几十个国家的法律/财务认证，公司成为全球主要酒店餐饮信息系统提供商之一。截至报告期末，公司云POS产品累计上线总客户数达1865家酒店及餐厅。

报告期内，公司加大了对新一代云架构的企业级酒店信息系统产品石基企业平台（SEP）的研发投入，以加速产品在国际酒店集团的落地，在SEP于一些欧洲酒店集团上线并获得客户较好反馈的基础上，2020年9月，石基与国际知名奢华酒店集团半岛酒店集团达成里程碑式合作，半岛集团将全面采用整套石基企业平台，目前半岛集团应用的全部集成已经完成，石基企业平台在半岛酒店未来的成功上线有望产生显著的标杆效应。截至报告期末，SEP在Ruby、QBic Hotels、Sircle等酒店集团上线10个酒店。

#### 1.7 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，但受疫情影响2020年全年收入同比下降17%。截至报告期末，共实施132个项目，其中约三分之二来自新客户，约60%为中国企业客户。

### （2）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。

#### 2.1 石基信息技术（香港）有限公司

公司全资子公司石基信息技术（香港）专注于打造SaaS结构的互联网餐饮生态环境，基于Shiji Cloud POS、OGS、Shiji Payment Gateway三大平台，不断优化线上线下系统业务流程，其Infrasys Cloud云POS产品不仅面向酒店客户也同时适用于高端社会餐饮用户。报告期内，石基信息技术（香港）为帮助餐饮企业客户在疫情最严重期间度过难关，免费推出了“微信外卖小程序”供广大的社会餐厅和酒店使用，在疫情恢复期针对广大酒店用户又免费推出了“客房微信扫码点菜”，帮助广大用户在疫情期间维持经营起到了积极的作用；在疫情影响下，社会餐饮及酒店餐厅都在大力推广无接触点菜的概念，客人自助扫码点菜、支付、开具发票、机器人传菜等技术得到了极大的推广，甚至于在海外地区的酒店也已开始流行；在研发方面，

持续加大对云平台的研发力度，为抢占全球POS系统的领导地位打下了坚实的基础。

## 2.2 正品贵德

2020年正品贵德新增客户439家，客户总数超过11000家，受疫情影响新开店客户数量下降27%，社会餐饮信息化项目受到较大影响，但仍在连锁餐饮及供应链应用领域保持行业优势地位。报告期内，疫情凸显了正品贵德众多中高端连锁餐饮的行业抗风险能力和连锁客户的重要性，尽管面对前所未有的疫情影响，正品贵德大部分连锁客户还是基本保持稳定和延续；正品贵德针对大型旅游景区的一体化餐饮智能解决方案日渐成熟，新签约中国马镇、襄樊欢乐谷、郑州银基旅游、杭州机场、南京机场等众多旅游娱乐中心集群化餐饮管理项目；新研发的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继续完善成熟。

### (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标准化零售信息系统业务。

#### 3.1 富基信息

石基大商下属子公司富基信息仍为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，其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11家，新增客户门店数量369家，报告期末集团客户总数757家，有效客户门店总数29567家；在产品研发方面，对基于大连锁微服务架构的ROC产品、支持中小连锁超市业态的Myshop产品和专营专卖的JStore产品功能进行优化和增强；免税业务产品已应用于海发控、海旅投、深圳国免三家离岛免税企业，同时支持恒大、王府井等11家岛民免税企业；百购相关产品方面，MSS产品在支持自营的基础上完成产品标准化，全渠道会员营销产品优化功能，会员营销的高阶应用客群运营平台主体开发完成，惠GO平台和MSS移动作业平台TSS优化功能；智能POS项目支持方面，智能云POS在国光、东明、绿篮子、中免、华润、武商、中百等项目上线和试点支持，同时支持淘鲜达、京东自助等的对接，配合完成全域营销。

#### 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，公司新增集团客户31家，新增客户门店数47家，集团客户总数722家，有效客户门店总数5936家；公司积极推动与石基生态联合解决方案的推广落地；基于阿里生态开展云服务推广，海南离岛免税项目并圆满上线，提高了石基零售在国内免税行业的市场占有率及品牌影响力；技术研发方面，2020年上半年为满足疫情期间客户需求，以线上渠道产品拓展为重点，下半年疫情趋于稳定，公司继续基于商友V10.0平台产品线全面升级迭代，更好的适应全渠道、全业态、多终端、智能化、数字化的行业发展趋势。

#### 3.3 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。该子公司接手石基零售集团电子发票中台系统，负责该中台系统的功能研发和项目实施。报告期内，上海时运参与了国外其他知名的POS系统供应商的专业培训并通过资质认证，比如：Cegid、Retail Pro、JDA等，以储备更多的海外POS产品的交付能力。报告期内，上海时运新增客户1个，累计客户数26个，新增客户门店数160个，新增POS终端180个。

#### 3.4 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。广州合光的软件产品是基于云架构、微服务而设计的可应用于新零售模式的软件产品，可支撑零售商们线上线下、异业联盟以及新技术应用等经营发展。其软件产品云POS正在市场上做验证完善，2020年的智慧门店2.0，云POS（商超），石基零售基础系统框架V3.0，都是对项目的升级完善，之后会在石基零售体系下的客户中推广应用。

#### 3.5 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上年增长16%，净利润增长15%，其中软件产品销售收入受国内疫情和经济形势影响略有下降，但支付业务、O2O线上业务、SAAS平台业务等销售增长迅速，传统软件业务全年新增用户门店6万多家，SaaS平台2020年实现新增注册商户3万多家，新增付费商户数1万多家。

### (4) 分销与数据业务

#### 4.1 畅联业务

报告期内，畅联顺应石基集团全球化战略，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；完成161个直连项目，其中涉及国际业务的项目24个；畅联2020年直连产量超过757万间夜，较2019年的978万间夜下降约22.59%。虽然2020年畅联的业务受到疫情影响，但随着中国国内疫情得到控制，国内差旅和本地旅游的复苏，畅联下半年产量为521万间夜，恢复到2019年同期的95.24%。

(1) 国际业务方面，畅联在韩国市场实现了零的突破，完成与韩国第一个渠道领先旅行社 HotelPass 的直连，并为 HotelPass 对接国内与海外的酒店集团。同时，畅联实现了与全球分销系统(GDS) Amadeus 的系统对接，并完成保利酒店集团的 GDS 直连项目。畅联也与凯宾斯基集团达成合作，为其提供微信预订解决方案。未来畅联将更全面地为酒店和集团提供 GDS 直连服务。(2) 国内业务方面，继续稳定发展传统OTA与旅行社的直连以外，畅联着重发展商旅市场的酒店预订直连业务，目前已与国内多家差旅管理公司完成系统直连。畅联与银联的合作将有效助力酒店行业对公业务的预订和支付实现自动化。

(3) 产品与技术方面，畅联完成微信与官网预订引擎的升级。新的系统能灵活支持集团与单体酒店业务，并通过与多家支付公司的合作，满足酒店集团国内、海外酒店收款和分账的需求。

(4) 战略合作方面，畅联与战略合作伙伴飞猪在国际业务上紧密合作，报告期内完成多个重点项目，包括温德姆国际集团、Outrigger 集团与Trump集团等。

#### 4.2 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40多家零售集团，约700家单店，约2万供货商，目前是全国最大的零供协作平台。新版本的iSRM正在研发过程中。

#### 4.3 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，宝库在线积极拓展央企和大型民企客户，成功签约中国石化、富德集团、海康威视、国双集团、中国再保险集团等企业差旅集采平台的建设项目；成功将酒店直采直销数据接入国家电网、程多多、力行商旅平台，推动服务商运营酒店平台，并实现企业通过酒店数据通路完成与酒店集团的直采。报告期末宝库在线客户总数349家，客户签约数量依旧稳步增长，全年处理订单55.8万张，受疫情影响较上年同期下降50%。

### (5) 支付业务

#### 5.1 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。

报告期内，南京银石新增立项424个，其中软件产品类项目162个，技术服务类项目232个，支付平台及SaaS类项目19个，纯硬件销售项目11个。

报告期内，南京银石新增软件服务类客户数量297个，截止报告期末软件服务类客户总数为2982个；支付平台及SaaS业务新增客户数量329个，截止报告期末平台服务客户3353个，门店总数47988个，受疫情影响同比2019年减少11%。

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59家，报告期末酒店用户合计1488家，其中开通DCC交易的酒店用户777家；石基下一代支付平台(PNG)酒店用户合计156家。

### (6) 旅游休闲信息系统业务

#### 6.1 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22个，累计客户数量逾415个。项目大部分是由集团化商业地产公司投资兴建的文旅类项目。技术开发方面，石基环企研发并上线了一整套疫情防控解决方案，为景区

提供了实名制入园，分时预约、非接触式测温人脸检票系统、医码通等多个产品；此外，还在以微信小程序为核心的电商平台、全新的BS架构的餐饮系统以及冰雪系统、票务系统、剧院系统等方面进行了研发。

### (7) 第三方硬件配套业务

#### 7.1 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业务。报告期内，中电器件新增客户1203家，交易客户3151家。

### (8) 自主智能商用设备业务

#### 8.1 海信智能商用

海信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。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POS机连续14年国内POS机品牌市场占有率第一。报告期内商业硬件客户新增门店8000家，报告期末商业硬件客户门店总数约36.5万家；报告期内商业软件类客户新增门店6000家，报告期末软件客户门店总数约20.8万家。

## 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	859,725,496.77	548,669,309.05	63.82%	-22.16%	-17.06%	3.93%
社会餐饮信息管理系统业务	93,211,836.28	66,031,152.81	70.84%	-8.40%	-7.17%	0.93%
支付系统业务	88,151,295.64	63,228,240.17	71.73%	-36.37%	-41.24%	-5.94%
商业流通管理系统业务	631,372,521.59	444,113,399.54	70.34%	-5.01%	1.63%	4.60%
旅游休闲系统业务	44,961,561.16	26,161,637.13	58.19%	-1.75%	-11.57%	-6.46%
第三方硬件配套业务	1,151,250,064.70	51,160,044.60	4.44%	5.46%	-54.44%	-5.85%
自有智能商用设备	431,530,272.64	146,762,933.35	34.01%	-13.02%	-11.39%	0.62%

## 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

归属于母公司所有者的净利润本期较上年同期下降118.36%，主要系本期受疫情影响，导致公司业绩整体下滑，及公司出售SNT100%股权产生投资损失1.69亿元共同所致。

## 6、面临退市情况

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

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
根据财政部2017年7月5日发布的《企业会计准则第14号—收入》（财会[2017]22号）要求自2020年1月1日起施行新收入准则。	第七届董事会2020年第一次临时会议	根据新旧准则转换的衔接规定，公司自2020年1月1日执行新收入准则，无需重述前期可比数据，但应当对首次执行该准则的累积影响数调整期初留存收益及财务报表其他相关项目金额。

执行新收入准则对公司2020年1月1日合并财务报表的主要影响如下：

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
预收账款	527,525,507.65	-527,525,507.65	0.00
合同负债	0.00	481,171,870.70	481,171,870.70
其他流动负债	0.00	46,353,636.95	46,353,636.95

执行新收入准则对公司2020年1月1日母公司财务报表的主要影响如下：

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
预收账款	121,542,317.88	-121,542,317.88	0.00
合同负债	0.00	106,592,612.78	106,592,612.78
其他流动负债	0.00	14,949,705.10	14,949,705.10

## (2) 重要会计估计变更

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

## 1. 非同一控制下企业合并

## (1) 本年发生的非同一控制下企业合并

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本	股权取得比例(%)	股权取得方式	购买日	购买日的确定依据	购买日至年末被购买方的收入	购买日至年末被购买方的净利润
杭州西湖软件有限公司	2020.3.25	10,000.00	100%	购买	2020.3.25	工商变更登记	0.00	7.78

## (2) 合并成本及商誉

项目	杭州西湖软件有限公司
现金	10,027.21
购买日之前持有的股权于购买日的公允价值	0.00
合并成本合计	10,000.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	10,027.21
商誉/合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额	-27.21

## (3) 被购买方于购买日可辨认资产、负债

项目	杭州西湖软件有限公司	
	购买日公允价值	购买日账面价值
资产：	—	—
货币资金	10,027.21	10,027.21
净资产	10,027.21	10,027.21
减：少数股东权益	0.00	0.00
取得的净资产	10,027.21	10,027.21

## 2. 同一控制下企业合并

无

## 3. 处置子公司

子公司名称	股权处置价款	股权处置比例(%)	股权处置方式	丧失控制权的时点	丧失控制权时点的确定依据	处置价款与处置投资对应的合并财务报表层面享有该子公司净资产份额的差额	丧失控制权之日剩余股权的比例	丧失控制权之日剩余股权的账面价值	丧失控制权之日剩余股权的公允价值	按照公允价值重新计量剩余股权产生的利得或损失	丧失控制权之日剩余股权公允价值的确定方法及主要假设	与原子公司股权投资相关的其他综合收益转入投资损益的金额
Stayntouch Inc	95,069,568.87	100%	出售	2020年10月22日	美国外国投资管理委员会CFIUS 确认撤资完成	-173,890,080.26	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,942,651.15

## 4. 其他原因的合并范围变动

与上年相比，本年新设立南宁敏付科技有限公司、广西自贸区敏付科技发展有限公司、Shiji Technologies Ltd. 共3家公司；本年新收购杭州西湖软件有限公司；本年较上年注销Straight Shots.r.o、北京银科环企软件科技有限公司共2家公司；本年较上期，处置子公司StayNTouch100%股权；本年较上期共更名3家公司，分别为银科环企软件（苏州）有限公司更名为石基环企软件（苏州）有限公司，My Check( UK) Limited更名为Shiji(UK) Limited、Review Rank S.A.更名为Shiji Informantion Technology Spain,S.A；本年对股权结构进行重整，其中原隶属于Shiji Informantion Technology Spain,S.A的Review Rank S.A.、Review Pro Inc分别以吸收合并的方式并入SHIJI (SINGAPORE) PTE. LTD.、Shiji(US)Inc。详见2020年年度报告第十二节财务报告/八、合并财务报表范围”相关内容。

北京中长石基信息技术股份有限公司 2020 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 \_\_\_\_\_

二〇二一年四月二十七日