

北京中长石基信息技术股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024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 2024 年度经营情况

2024年，中国旅游酒店行业持续升温，公司坚持顺应信息技术向云化变迁的发展方向，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，继续保持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，公司全球化业务继续取得一系列阶段性成果：云餐饮系统 Infrasy POS 作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，正在持续签约和上线越来越多的国际酒店集团和社会餐厅，报告期末上线总客户数 4,333 家；新一代云架构的企业级酒店信息系统产品 Daylight PMS 不断赢得一个又一个领先的客户，新签约标杆客户新濠酒店集团，为 Daylight PMS 进入全球国际大型综合度假村酒店市场乃至整个酒店市场树立良好的标杆效应；新签约凯宾斯基酒店集团，为 Daylight PMS 在欧洲酒店市场及全球酒店市场树立又一个标杆；新签约拥有 74 家酒店的荷兰第一大酒店集团 Vander Valk；与安麓酒店集团达成战略合作，是继北京诺金酒店管理有限公司与公司签署战略合作协议后，首旅酒店集团与公司的再度携手；同时 Daylight PMS 不断扩大在已签约酒店集团中的上线，截至本报告期末在全球 20 多个国家共上线 629 家酒店。

从平台化业务发展来看，2024 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 2977 亿元人民币，比上年同期的 3074 亿元下降约 3.1%；预订平台 2024 年产量 2405 万间夜，同比 2023 年产量 1967 万间夜增长 22.2%。从 SaaS 业务发展来看，2024 年度 SaaS 业务年度可重复订阅费（ARR）52,328.54 万元，比 2023 年度 SaaS 业务年度可重复订阅费（ARR）41,828.64 万元增长约 25.1%。报告期末 SaaS 业务企业客户（最终用户）门店总数超过 8 万家酒店，平均续费率超过 90%。

综合 2024 年经营情况，由于酒店信息系统业务和第三方硬件配套业务收入较上年同期增长较为明显，使得公司营业收入较上年同期有所增长；由于公司处于全球化和平台化转型的关键时期，2024 年保持产品研发投入力度，无形资产摊销增加较多，共同导致公司本年度经营性亏损较上年同期增加较多，而公司酒店行业产品在海外已经完全 SaaS 化，国际化业务收入需要随着客户上线数量增长而逐年累积订阅费（ARR）才能实现与投入的持平并继续增长实现盈利，此外本报告期末公司本着会计谨慎性原则对部分参股公司计提了长投减值准备。

报告期内，公司实现营业收入 294,731.99 万元，比上年同期增长 7.20%；实现归属于上市公司股东净利润-19,878.17 万元，比去年同期下降 90.00%。

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) 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 251 个，报告期末签订技术服务合同的国内高星级酒店用户 1,909 家。

2) 杭州西软

报告期内，杭州西软新增客户 519 家，报告期末累计酒店总客户数为 10,725 家，在产品销售方面，继续贯彻云+移动的整体解决方案，在 2024 年新增客户中，云架构的 XMS 系列产品销售占比 97%；2024 年 11 月 8 日，杭州西软全资子公司杭州西软信息技术有限公司与深圳锦江酒店管理有限公司南山分公司签订了战略合作框架协议，将为相当比例的锦江酒店（中国区）成员酒店提供酒店数字化管理的软件产品及服务，目前已经完成超过 4,500 家存量酒店的升级改造工作。

3) 广州万迅

报告期内，广州万迅新增客户 99 家，报告期末累计酒店客户总数 4,488 家，新增用户数中使用云产品的占比为 91%。为酒旅企业降低运营成本的产品及产品组合备受用户关注，其中包括一体化方案中的云供应链产品、数字厨房 iKDS 产品与新餐饮成本产品。

4) 石基昆仑

报告期内，石基昆仑新增酒店用户 437 家，报告期末在维酒店用户总数 2,299 家，其中包括港澳台以及国外的高端酒店品牌用户 100 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。2024 年，已有 SaaS 产品用户数量获得稳定增长，其中昆仑智能早餐系统 KPC Cloud 用户总数达到 907 家，业务平台会员系统 LPS SaaS 用户数量国内有 139 家，海外 77 家。技术研发方面，报告期内石基昆仑的软件研发项目立项 6 个，包括石基销售宴会管理系统 v1.0、邮轮中央预订系统 v1.0、石基昆仑智能预测系统 v1.0、石基昆仑酒店礼宾服务管理系统 v1.0、石基昆仑邮轮行李托运控制系统 v1.0 和石基昆仑酒店自助机中央管控系统 v1.0。

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。

截至本报告披露日，公司已完成国际化酒店业务品牌重塑，将旗下覆盖酒店管理、支付、分销等全场景解决方案统一整合至更具结构性的品牌体系之下，目前已推出基于石基平台的以下几大核心模块，在提升酒店运营效率的同时创造更具差异化的宾客体验：



- Daylight PMS（原石基企业平台-酒店业解决方案）
- 石基云餐饮管理系统 Infrasy POS
- Reviewpro 声誉管理系统
- Horizon 分销解决方案（畅联分销解决方案）
- Iceportal 内容管理系统
- Meridian 体验增值解决方案
- Astral 支付平台（石基支付解决方案）
- Stellaris 数字生态
- Twilight 数据+AI 智能

公司新一代云餐饮管理系统 Infrasy POS 进入稳定快速发展期，报告期内，作为唯一签约全部全球影响力 TOP5 国际酒店集团的云 POS 产品，Infrasy POS 在万豪、洲际、凯悦、希尔顿、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、澳门全部大型博彩娱乐中心酒店集团、香港文华东方等酒店集团稳步推广。截至本报告期末，公司 Infrasy POS 产品上线总客户数 4,333 家。

Daylight PMS 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，Daylight PMS 新签约标杆客户新濠酒店集团，为 Daylight PMS 进入全球国际大型综合度假村酒店市场乃至整个酒店市场树立良好的标杆效应；新签约凯宾斯基酒店集团，为 Daylight PMS 在欧洲酒店市场及全球酒店市场树立又一个标杆；新签约荷兰最大的独立酒店集团 Van der Valk，助力其通过统一的企业级平台高效管理旗下遍布 7 个国家的 74 家酒店；与安麓酒店集团达成战略合作，是继北京诺金酒店管理有限公司与公司签署战略合作协议后，首旅酒店集团与公司的再度携手；成功在阿联酋领先的酒店品牌——TIME Hotels，德国著名的四星级高级康养度假村 Pfalzblick Wald Spa Resort 成功上线；与新西兰 Sudima 酒店集团、泰国领先的酒店集团 Chatrium、新加坡 Park 酒店集团、瑞士奢华酒店 Dolder Grand 达成合作，通过 Daylight PMS 等系列产品实现宾客体验提升；报告期末在已签约标杆客户洲际酒店集团成功上线的酒店达 429 家；截至本报告期末，Daylight PMS 在半岛、洲际、朗廷、Ruby、Fletcher、Sircle、TIME、Dakota、New Hotel Collection 等酒店集团上线共 629 家酒店，遍布全球 20 多个国家。

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 120 个项目。

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 371 个直连项目，其中涉及国际业务（包含港澳台）的项目 170 个；畅联 2024 年直连产量超过 2,405 万间夜，较 2023 年的 1,967 万间夜增长 22.2%。

报告期内，海外订单同比增长 39.5%。日本、韩国、东南亚、台湾市场快速增长。在海外酒店库存方面，畅联与日本头部批发商 NTA、Jalan 的合作，与日本第三大渠道管理系统 Rakutsu 的合作，与泰国头部系统供应商 Hotelier.Guru 以及 HotelsTrack 的合作，与台湾渠道管理系统德安、旭海的合作均已展开。在预订渠道方面，畅联在韩国、泰国新签多个新的合作伙伴。在欧洲，畅联跟欧洲知名集团 Barcelo 展开深度合作，协助该集团在 1 年内签约并上线 10 个渠道。同时也为欧洲另外一个知名集团 RIU 完成了与国内渠道的直连。

报告期内，畅联在国内深化与平台的合作，除了与抖音完成多个直连项目外，更启动了抖音与洲际会员合作直连的工作。另外，畅联与美团也达成国内单体酒店直连的合作，并完成多个试点项目。在综合体方面，畅联与北京环球影城达成合作，将为他们定制与抖音的系统直连。除此以外，畅联与银联合作打造的直连+对公支付创新解决方案成功上线凯莱集团，完全解决了集团与渠道实行全自动化单笔单结的目标。

创新业务上，畅联 Book & Pay 平台在第二季度正式上线试运行，目前已合作多个国内与海外酒店集团和供应商，包括锦江、格林豪泰、凯莱、Expedia、Hotelbeds 等。

在产品与技术方面，2024 年畅联渠道管理系统完成了 5 大主流渠道的产品自助 Mapping 功能，为单体酒店提供更加方便快捷的产品上线服务；Switch 平台新增了银联支付功能并投产，为 TMC 客户提供灵活便捷的酒店预定结算服务；技术方面完成了多酒店缓存刷新改造，为更多 OTA 客户提供高效的缓存刷新服务。数字资产管理系统 IcePortal 的 Content Hub 模块也完成了多个与渠道的对接。

（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 625 家，新增客户数较上年同期有所减少，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。在 2024 年不利的餐饮行业经营大环境下，正品贵德坚持产品价值和客户服务，持续优化正品贵德 G10 云系列智慧餐饮系统，新增了更精准的数据分析模块、便捷的线上点餐与外卖管理功能等多项实用功能。

（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。

1) 石基零售

石基零售专注于为零售与快消品行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，石基零售制定了“市场下沉、客户成功”的经营策略，并继续在出海、新赛道、专业领域渗透等方面深耕：

a. 市场下沉：主要聚焦在河北、山东、黑龙江、河南、湖南等百强县级的县域市场的超市连锁、购物中心、购百等企业。

b. 客户成功：基于“存量为主、创新为要”的市场特征判断，更聚焦引领与推动客户成功从而进一步提高客单与客效，主要在 KA 客户、明星客户（可能有较大产出期望的客户）、连锁&购百的中小型客户做工作。确保了诸如华润万家、SKP、翠微、王府井、武商、中百、中免、中商、山东银座、长春欧亚、联华华商、合肥百大、浙江十足、北人集团等公司所有 KA 客户的持续合作关系；同时进一步加强了诸如沈阳中兴、比优特、北京超市发、宁波三江、诚品书店、反斗城、煌上煌、卤味坊、屈臣氏等明星客户的合作关系；另外也对长期睡眠客户进行一些颇有成效的唤醒工作，包括：北京妫川双信商城、本溪华联、同城酒库等客户。

c. 出海：石基零售正式组建了国际业务事业部，并获得了永旺东南亚、反斗城日本等一些优质商机，成功中标了中东 WestLake 专卖连锁、澳门 M8 等项目，并积极参与东南亚的部分零售数字化市场活动，通过合作伙伴初步构建了生态网络。

d. 新赛道：成功融合了石基大商与海石商用在茶饮、卤味、便利、美妆等专卖市场的解决方案，并取得了诸如煌上煌、卤味坊、味德丰等企业合作机会。

报告期内，石基零售新增集团客户数量 20 家，集团客户总数 1501 家，客户门店总数 35391 家。技术研发方面，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 框架下坚持积极的自主解决方案与产品研发策略，主要在技术框架与路线及组件、连锁数字化解决方案与产品、购百数字化解决方案与产品等方面做研发和提升。

2) 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 1,500 余家，渠道覆盖全国 500 多个城市，累计服务线下门店数量达 75 万余家。2024 年，思迅软件实现营业收入 33,103.26 万元，比上年同期下降 9.15%，实现净利润 12,389.73 万元，比上年同期增长 2.38%；实现软件新增用户门店数约 4.84 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 4.45 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 2.59 万家。

3) 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（iSRM），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（含零供宝、iSRM、直连开票、电签）SaaS 平台上有 50 多家零售集团，约 800 家单店，约 2.9 万供货商，是全国最大的零供协作平台。

截至本报告期末，零供宝产品在线客户 22 家，门店数量 300 余家，活跃供应商 15000 多家；iSRM 产品客户增至 24 家，门店数量 400 余家，活跃供应商数量 13000 多家；电签项目上线客户 5 家，供应商数量超 13000 家；iUKY 项目上线客户 19 家，供应商数量超 16000 家。

（4）支付业务

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，主营业务是向商业银行提供支付软件产品和整体解决方案，适用范围涵盖了酒店、餐饮、零售、医院、景区等业态。主要销售产品为 SoftPOS（零售）、PGS（酒店）及 EPAY（预付卡）。

此外，南京银石还研发了基于云架构的支付平台，与石基体系内公司收银软件产品相整合，为酒店、餐饮、景区等商业客户提供集银行卡、预付卡、支付宝、微信、数字人民币等多种支付方式于一体的全景聚合支付技术解决方案。

同时，南京银石还在石基云部署了属于石基的支付平台，作为支付宝、微信等第三方支付公司的技术服务商，为商业客户直接提供支付技术和通道服务；与石基畅联合作开发的 BNP（Book&Pay）产品，打通旅行社和酒店客房供应商，促成酒店预定及支付订单。

报告期内，南京银石支付系统业务新增软件客户数 143 个，在维护软件客户数 1,539 个。

报告期内，支付平台及 SaaS 业务新增客户数量 159 个，活跃客户数 1,157 个；新增客户门店数量 962 个，活跃客户门店数 5,337 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。报告期内石基旅游目的地事业部新增客户 31 个，其中旅游目的地项目 7 个、主题乐园项目 7 个、自然风景区项目 7 个、冰雪项目 4 个、剧院及博物馆项目 4 个、海洋馆 2 个；累计客户数量逾 512 个，项目大部分是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

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，拥有数千家经销商和终端客户，营销网络覆盖全国。报告期内，中电器件新增客户 594 家，交易客户 2405 家。

（7）自主智能商用设备业务

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，海石商用的商业硬件销量新增 5.93 万台，报告期末商业硬件总数约 53.83 万台；商业软件类客户新增门店 1.2 万家，报告期末软件客户门店总数约 29.5 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 220 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

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 2024 年的经营计划为：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好增长。

2024 年，公司严格执行董事会制定的发展战略和 2024 年度经营计划，总体经营情况如下：

2024 年，中国旅游酒店行业持续升温，公司坚持顺应信息技术向云化变迁的发展方向，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，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，公司全球化业务继续取得一系列阶段性成果：云餐饮系统 Infrasys POS 作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，正在持续签约和上线越来越多的国际酒店集团和社会餐厅，报告期末上线总客户数 4,333 家；新一代云架构的企业级酒店信息系统产品 Daylight PMS 不断赢得一个又一个领先的客户，新签约标杆客户新濠酒店集团，为 Daylight PMS 进入全球国际大型综合度假村酒店市场乃至整个酒店市场树立良好的标杆效应；新签约凯宾斯基酒店集团，为 Daylight PMS 在欧洲酒店市场及全球酒店市场树立又一个标杆；新签约拥有 74 家酒店的荷兰第一大酒店集团 Van der Valk；与安麓酒店集团达成战略合作，是继北京诺金酒店管理有限公司与公司签署战略合作协议后，首旅酒店集团与公司的再度携手；同时 Daylight PMS 不断扩大在已签约酒店集团中的上线，截至本报告期末在全球 20 多个国家共上线 629 家酒店。

从平台化业务发展来看，2024 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 2977 亿元人民币，比上年同期的 3074 亿元下降约 3.1%；预订平台 2024 年产量 2405 万间夜，同比 2023 年产量 1967 万间夜增长 22.2%。从 SaaS 业务发展来看，2024 年度 SaaS 业务年度可重复订阅费（ARR）52,328.54 万

元，比 2023 年度 SaaS 业务年度可重复订阅费（ARR）41,828.64 万元增长约 25.1%。报告期末 SaaS 业务企业客户（最终用户）门店总数超过 8 万家酒店，平均续费率超过 90%。

综合 2024 年经营情况，由于酒店信息系统业务及第三方硬件配套业务收入较上年同期增长较为明显，使得公司营业收入较上年同期有所增长；由于公司处于全球化和平台化转型的关键时期，2024 年继续加大产品研发投入力度，无形资产摊销增加较多，共同导致公司本年度经营性亏损较上年同期增加较多，而公司酒店行业产品在海外已经完全 SaaS 化，国际化业务收入需要随着客户上线数量增长而逐年累积订阅费（ARR）才能实现与投入的持平并继续增长实现盈利，此外本报告期末公司本着会计谨慎性原则对部分参股公司计提了长投减值准备。

3、公司新年度经营计划

2025 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，依靠技术和产品优势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

2025 年，公司在面向国际酒店集团的信息系统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 Daylight PMS 的先进性，继续推进云产品在已签约国际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 Daylight PMS 上。

公司已经针对不同客户群体推出各类酒店云产品，包括面向本地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。2025 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 2025 年将坚持专注于中端市场客户，打造目标客户群的基础产品体系，充分发挥产品一体化优势，构建一站式服务模式，为客户提供标准化高质量的业务服务。加强供应链平台与营销云平台的建设，为目标客户群提供覆盖核心业务流程的深度服务支持；在产品层面，将 AI 技术初步融入产品体系；在开发领域，借助 AI 开发工具，提高开发效率和代码质量；在内部服务方面，主要利用 AI 实现智能服务平台，提高员工解决问题的效率。

2025 年，正品贵德将继续打造正品 G10 “POS+CRM+供应链”一体化产品应用价值，持续投入研发资源，对 G10 智能云“POS+CRM+供应链”全链路软件产品进行优化升级，融合更多前沿技术；加大扶持区域经销商和合作伙伴的支持力度，进一步拓展中大型连锁餐饮企业客户，尤其是向尚未覆盖的区域和餐饮细分领域进军；围绕餐饮产业链上下游企业建立合作伙伴关系和产业生态圈；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

2025 年，石基零售将聚焦进一步提升项目交付&服务交付的效率与质量，在严控严管交付周期、交付

工时、交付范围、项目收入基础上，并不断提升客户满意度，提升软件交付的附加价值，与客户合作共创共享数字化成果，创造新的高机，利用自身优势（客群/丰富产品群等）不断渗透国内市场，促进存量客户客单价提升，抢占存量市场客群，继续通过提升产品化交付能力向区域尤其是百强县的县域市场下沉。公司主动部署东南亚零售市场，推广公司超市连锁、购物中心、百货等数字化解决方案，并同步提升公司国际化交付体系。

2025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，并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；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。聚焦小微零售和餐饮商家，优化产品功能和用户体验。加大市场推广，增加终端用户层面的品牌推广投入。

（3）畅联业务

2025年，在国内，畅联将通过已发布的 Book & Pay 产品和银联对公支付解决方案重点发展商旅业务与跨境业务；在亚洲，畅联的工作重点会放在日本与韩国的核心直连业务；在欧美，畅联已经跟多个主要欧美客户达成合作，将专注项目的执行与直连上线；同时专注 IcePortal Content 的持续产品研发与市场推广工作；在全球运营方面，会全面利用 AI 技术，为客户提供更高效的直连实施服务。

（4）支付系统业务

2025年，支付系统业务在传统业务方面将仍然以新开业酒店 PGS Cloud 产品推广及原有旧系统的升级为主，同时加大非酒店产品的推广力度，尤其是零售类如华润万象生活、SKP、IFS 等大型、优质、连锁型客户的进一步挖掘；平台业务仍然以自建支付平台支付通道类业务为主，简化签约、注册流程，提高商户入驻效率。同时，与石基畅联合作的 BNP 平台，在引入更多的国内旅行社的同时，计划依托虚拟信用卡技术将业务扩展到海外。

（5）第三方硬件配套业务

2025年，中电器件继续加强与厂商的合作，优化渠道管理，降低库存压力，提高运营效率；积极开拓新产品和新渠道，依靠差异化服务提升公司产品和服务价值，为产品和服务赋能，满足客户一站式采购需求。对内进行精细化管理，降低运营成本。

（6）自主智能商用设备业务

2025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，并统合形成系统的智慧商业整体解决方案；深化营销体系建设，围绕大客户及下沉市场提升企业竞争力，充分整合各产品线资源优势；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

2025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，整合公司优势资源，积极投入合作。

三、2024 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 6 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	
1	2024/1/26	第八届董事会 2024 年第一次临时会议	1	审议《关于为全资子公司申请银行授信提供担保的议案》
2	2024/3/29	第八届董事会 2024 年第二次临时会议	1	审议《关于购买 Shiji Retail38%股权暨关联交易的议案》
			2	审议《关于召开 2024 年第二次临时股东大会的议案》
3	2024/4/28	第八届董事会第三次会议	1	审议《2023 年年度报告全文及摘要》
			2	审议《2023 年度董事会工作报告》
			3	审议《2023 年度总裁工作报告》
			4	审议《2023 年度财务决算报告》
			5	审议《关于 2023 年度利润分配的议案》
			6	审议《2023 年度内部控制自我评价报告》
			7	审议《2023 年度社会责任报告》
			8	审议《关于公司高级管理人员 2023 年度薪酬的议案》
			9	审议《关于拟续聘会计师事务所的议案》
			10	审议《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》
			11	审议《关于预计 2024 年度日常关联交易的议案》
			12	审议《关于变更证券事务代表的议案》
			13	审议《关于召开 2023 年度股东大会的议案》
			14	审议《2024 年第一季度报告》
4	2024/7/8	第八届董事会 2024 年第三次临时会议	1	审议《关于向银行申请综合授信额度的议案》

5	2024/8/27	第八届董事会第四次 会议	1	审议《2024年半年度报告全文及摘要》
6	2024/10/29	第八届董事会2024年 第四次临时会议	1	审议《2024年第三季度报告》

（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	2024/1/18	2024年第一次临时股 东大会	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》
2	2024/4/18	2024年第二次临时股 东大会	1	审议《关于购买 Shiji Retail38% 股权暨关联交易的议案》
3	2024/5/21	2023年年度股东大会	1	审议《2023年年度报告全文及摘要》
			2	审议《2023年度董事会工作报告》
			3	审议《2023年度监事会工作报告》
			4	审议《2023年度财务决算报告》
			5	审议《关于2023年度利润分配的议案》
			6	审议《关于高级管理人员2023年度薪酬的议案》
			7	审议《关于拟续聘会计师事务所的议案》
			8	审议《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》

（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：

2024年3月30日，审计委员会召开了2024年度第一次会议，审议通过了《2023年度财务报表》，并出具了审核意见；

2024年4月24日，审计委员会召开了2024年度第二次会议，审议通过了《2023年年度报告全文及摘要》、《2023年度财务决算报告》、《2023年度内部控制自我评价报告》、《关于拟续聘会计师事务所的议案》、《2024年第一季度报告》，并出具了审核意见；

2024年8月27日，审计委员会召开2024年第三次会议，审议通过了《关于2024年半年度报告的议案》，并出具了审核意见。

2024年10月29日，审计委员会召开2023年第四次会议，审议通过了《关于2024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2024年度报告沟通工作及审阅2024年度报告

（1）与年审注册会计师沟通2024年度审计工作计划

2025年1月24日，公司董事会审计委员会以通讯方式召开了2025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 2024 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 2024 年度财务状况和经营成果，同意以此财务报表为基础，展开 2024 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 2025 年 4 月 24 日召开了 2024 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 2024 年年度报告如期披露。

（4）审阅公司 2024 年度审计报告

2025 年 4 月 25 日，董事会审计委员会召开了 2024 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 2024 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：

2024 年 4 月 28 日，董事会薪酬与考核委员会召开 2024 年第一次会议，审议《关于公司高级管理人员 2023 年度薪酬的议案》，听取了公司管理层就 2023 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 2023 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《2023 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。

2024 年度未召开董事会提名委员会。

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。

2024 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。2024 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 23 次，接待人数近 300 人。通过深交所“互动易”平台回答投资者问题约 35 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

2025年4月28日