证券代码:002153　　证券简称:石基信息　　公告编号:2020-06

北京中长石基信息技术股份有限公司

【2019】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:以权益分派实施时确定的股权登记日总股本为基数,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),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)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,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和餐饮管理系统Infrasys Cloud(公司代理ORACLE OPERA酒店前台管理系统和SIMPHONY餐饮管理系统的相关合同即将于2020年5月31日到期后不再续约),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]、酒店高尔夫及SPA信息系统CONCEPT、客户声誉管理和分析系统Review Pro、IcePortal酒店视觉内容发布管理平台、SPS-Shiji Payment Solutions 石基全球支付解决方案等。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,并在报告期内开始在欧洲少量酒店成功上线,得到客户较好的反馈,目前尚待标杆型知名国际酒店集团认可。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和收购了一系列境外子公司,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),以及2019年新增设立和收购的Shiji(Canada) Inc.(石基加拿大)、Shiji Vietnam Limited Liablity Company(石基越南)、Shiji Korea Ltd(石基韩国)、Shiji Denmark ApS(石基丹麦)、Shiji Information Technology, S.A.(石基西班牙)、Shiji (UK) Ltd.(石基英国);并已在美国亚特兰大、华盛顿、迈阿密开设了一系列办公室。

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企业态包括连锁餐饮、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,由公司控股子公司银科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,公司于2019年2月28日控股的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,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,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企业级酒店信息系统管理平台的研发和测试已经取得实质性进展,并已开始在欧洲少量酒店正式上线,获得客户较好反馈,尚待行业标杆型国际知名酒店集团的认可;目前以SAAS付费方式使用公司以上云服务的酒店用户大部分位于欧洲和美国,公司SAAS服务收入已经实现高速增长,成果初显。

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年一季度爆发的新型冠状病毒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。

据国家统计局统计数据显示,2009年至2019年十年间,我国社会消费品零售总额从2009年的13.3万亿元增长至2019年的约41.2万亿元,十年复合增速超过10%。消费作为经济增长主动力作用进一步巩固,2019年最终消费支出对国内生产总值增长的贡献率为57.8%,居民消费升级提质。消费升级为大消费行业的进一步发展提供了巨大的市场空间,亦提供了良好的经济基础。

②疫情时代后消费复苏,旅游产业仍将是战略性支柱产业

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。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。虽然此次疫情对旅游产业造成的影响巨大,在后疫情时代受国家政策、消费习惯的影响,旅游行业仍然将继续成为国民生产总值中不可取代的部分。

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。公司也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。零售行业: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,同时突然爆发的疫情更加重了实体零售的艰难境况。结合2016年底国务院办公厅印发的《关于推动实体零售创新转型的意见》及短期内零售行业遇到的经营困难,"无接触式消费"、"线上消费"成为疫情时期新的增长机会,长期来看,促进线上线下融合、发挥线上线下的协同效应、线上线下消费转换等仍将是零售行业需要创新突破的思考点。

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、餐饮行业当前粗放增长的时代,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到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家知名酒店集团认可。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。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。

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)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将于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收费方式的酒店前台管理系统Cambridge和餐饮管理系统Infrasys Cloud;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,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。

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。

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。

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

	2019年	2018年	本年比上年增减	2017年
营业收入	3,662,540,116.40	3,097,519,391.45	18.24%	2,961,186,590.64
归属于上市公司股东的净利润	368,017,563.68	463,482,459.69	-20.60%	419,028,697.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	334,324,158.19	412,310,624.39	-18.91%	390,403,534.34
经营活动产生的现金流量净额	528,066,977.15	499,339,508.47	5.75%	513,062,230.22
基本每股收益(元/股)	0.34	0.43	-20.93%	0.39
稀释每股收益(元/股)	0.34	0.43	-20.93%	0.39
加权平均净资产收益率	4.40%	6.83%	-2.43%	8.64%
	2019年末	2018年末	本年末比上年末增减	2017年末
资产总额	10,906,820,850.71	10,228,255,474.94	6.63%	6,787,524,575.56
归属于上市公司股东的净资产	8,613,969,639.61	8,309,225,315.33	3.67%	5,251,402,125.92

(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	701,308,267.40	815,106,854.21	920,476,581.53	1,225,648,413.26
归属于上市公司股东的净利润	72,916,620.42	135,477,885.60	113,349,839.83	46,273,207.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	66,553,060.98	136,433,886.22	110,455,741.39	20,881,469.60
经营活动产生的现金流量净额	-139,797,217.58	272,193,505.73	-115,064,626.88	510,735,315.88

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

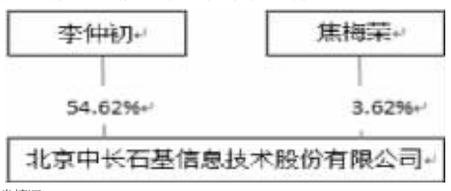
报告期末普通股股东总数	16,084	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,919	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前10名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
李仲初	境内自然人	54.62%	584,236,800	438,177,600	无	0	
淘宝(中国)软件有限公司	境内非国有法人	13.04%	139,428,753	139,428,753	无	0	
焦梅荣	境内自然人	3.62%	38,700,720	0	无	0	
北京业勤投资有限公司	境内非国有法人	3.42%	36,600,000	0	无	0	
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.68%	18,010,800	0	无	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	1.63%	17,477,804	0	无	0	
中国工商银行股份有限公司-东方红护港深灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.94%	10,005,412	0	无	0	
陈国强	境内自然人	0.88%	9,375,625	0	无	0	
兴业国际信托有限公司-兴享进取景林1号证券投资集合资金信托计划	其他	0.85%	9,130,565	0	无	0	
全国社保基金一一一组合	其他	0.84%	8,969,084	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54.62%的股份,焦梅荣持有本公司3.62%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)	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

2019年以来,受中国整体经济下行压力上升,中美经贸摩擦等外部不利因素影响,国内消费增速出现持续疲软;除宏观经济间接影响外,公司处于酒店餐饮业代理竞争加剧的市场环境中,总体在外部环境不利的影响下,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两大长远发展方向不变,继续加大海外国际化业务投入,加快公司国际化进程的步伐,公司2019年度总体业务收入实现稳定增长,但净利润有所下降。

报告期内,公司继续加速推进国际化和平台化战略落地,通过继续完善自身产品以满足客户需求为导向,加大在海外的研发、销售、和运营等投入,在美国、欧洲、中东、日本及亚太地区共计超过20个核心城市已开设了石基的办公室并正式开展业务,基本完成了石基的全球化研发、销售和服务网络的建设,境外国际化业务团队人数超过1000人;继新一代云平台POS系统获得超过十家知名酒店集团认可并不断拓展上线之后,新一代云平台架构的企业级酒店信息系统的研发和测试已经取得实质性进展并开始正式上线;国际化业务收入实现快速增长,成果初显;此外,公司实现控股国内领先的硬件解决方案提供商青岛海信智能商用系统股份有限公司,希望为酒店、餐饮、零售等整个大消费行业提供引领行业变革的满足未来需求的软硬件集成解决方案的一体化解决方案。

报告期内,公司实现营业收入366,254.01万元,比去年同期增长18.24%;实现利润总额49,362.17万元,比去年同期下降18.70%;实现归属于上市公司股东净利润36,801.76万元,比去年同期下降20.60%。

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124个,新签技术支持与服务用户126个,签订技术支持与服务合同的用户数达到1645家。

1.2 杭州西软

报告期内,杭州西软新增用户638家,报告期末杭州西软酒店总用户数为8123家。2019年,杭州西软的云产品和移动产品用户发展稳定,新签合同中云平台的XMS版本占比61%,产品研发方面以云产品和移动产品优先,增强了综合性景区一站式目的地旅游和公寓型酒店的支持。

1.3 广州万迅

报告期内,广州万迅新增客户173家,报告期末酒店客户总数4187家,新增用户中云系统用户的比例达30%,产品研发和推广方面着力为酒店集团打造综合云平台,还推出了云端的工单任务平台及钉钉版云PMS。

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729家。

1.5 石基昆仑

报告期内,石基昆仑新增酒店用户96家,酒店用户总数达到1383家;石基昆仑Smart系列产品在国内高端酒店累计用户突破1300余家,同时,石基昆仑配合集团战略持续开拓境外市场,目前境外市场酒店用户超过60家。2019年度,石基昆仑中央预订系统(CRS)和集团版会员系统(LPS)由原来侧重于酒店业态向支持多种业态升级,已在多家大型多业态客户的项目上成功落地;发布了适用于酒店集团和单体酒店的行业数据业务解决方案石基昆仑数据平台系统(KDI)。

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、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。不计私有云和HOST(托管)方式软件收入,公司SAAS业务实现2019年度可重复订阅费(ARR)26,213.17万元,相比2018年度ARR 18,520.73 万元增长41.5%;报告期末企业客户(最终用户)门店总数约7.7万家,平均续费率超过90%。

报告期内,公司新一代云餐饮管理系统Infrasys Cloud发展迅速,已经成功成为洲际、凯悦、半岛、九龙仓、千禧、泛太平洋、万达、长隆、红树林、澳门四大赌场酒店集团、香港文华东方等超过十个知名酒店集团的标准,并在这些集团中不断拓展上线,截至报告期末,云POS产品累计上线总客户数达1455家酒店及餐厅。

报告期内,公司新一代云架构的企业级酒店信息系统的研发和测试已经取得实质性进展,并已开始在欧洲少量酒店正式上线,获得客户较好反馈,尚待行业标杆型国际知名酒店集团的认可。

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。截至报告期末,共实施150个项目,其中至少63%来自新客户,大约65%为中国企业客户,其余的为亚洲企业客户。

(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。

2.2 正品贵德

2019年正品贵德新增客户605家,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。报告期内,正品贵德新研发的SaaS版G10供应链产品、SaaS版正品CRM会员管理系统全面推向市场,已在知味观等客户中应用。同时,正品贵德还与追溯云联合打造针对连锁餐饮企业的可追溯餐饮供应链解决方案。

(3)零售信息系统业务

通过公司内部重组,公司已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)、上海时运、广州合光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。目前Alibaba SJ Investment Limted(阿里SJ投资)持有石基零售38%股权,为石基零售第二大股东。

3.1 北京富基

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,富基新增客户门店数量440家,有效客户总门店数量29488家,集团客户总数量690家;报告期内,富基基于微服务架构的核心新产品继续集中开发并已签约试点客户。未来在新零售的战略下,依然会在聚合营销、聚合支付、全渠道业务及智能POS相关产品上加大研发力度。

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,公司新增客户门店数128家,门店总数5,891家;报告期内,基于主流云架构部署及移动应用,长益发布了全新的产品线;积极进行Saas化产品、移动应用产品的设计研发,针对大数据产品应用的研发,为零售企业搭建数字化运营平台;在创新应用方面,长益与阿里平台合作,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。

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。报告期内新增客户2个,累计客户数25个,新增店铺数60个。报告期内,上海时运接手石基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,同时逐步升级和完善现有产品的技术架构,升级产品以促进更多项目落地。

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。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,思迅软件整体业务呈上升趋势,超市、便利店等行业产品销售及服务持续增长,同时支付服务、O2O等业务收入增长较快,传统软件业务新增用户数78,400家;全资子公司思迅网络的SaaS业务报告期内新增用户约15,000个。

(4)分销与数据业务

4.1 畅联业务

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,2019年畅联有效直连产量超过948万间夜,比上年同期产量同比增长38.8%。

①酒店分销方面,畅联业务全球化使直连应用的业务场景更加丰富,客户无论是供应商还是需求商都更加国际化和多元化,客户遍及亚洲、欧洲、北美洲和大洋洲。2019年共完成140多个项目,其中有40%以上是跨国项目。报告期末直连酒店增加到了约2.4万家。

②2019年畅联进一步完善和增强了智能落地平台,研发出了基于实时交易数据的动态智能调频功能,在提高直连效果的同时优化了网络资源和服务器资源的利用。在酒店