北京中长石基信息技术股份有限公司

证券代码:002153　证券简称:石基信息　公告编号:2016-13

2015 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明:

公司董事、监事、高级管理人员未发表异议声明

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议:

公司全体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 355,596,251 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 1.2 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 20 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

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	北京市海淀区复兴路甲 65 号-A 14 层	北京市海淀区复兴路甲 65 号-A 14 层	
传真	010-68183776	010-68183776	
电话	010-68249356	010-68183778-670	
电子信箱	luofang@shijinet.com.cn	any.zhao@shijinet.com.cn	

二、报告期主要业务或产品简介

1、公司从事的主要业务

报告期内,公司主要从事酒店、餐饮及零售等旅游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,在中国五星级酒店业信息管理系统市场占有 90%以上的份额, 独占业内鳌头, 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。公司主要产品为具有自主知识产权的“石基数字饭(酒)店信息管理系统平台(IPHotel)”,其中含有支持多物业、多语言、多货币处理的、全球领先的 Micros-Fidelio Opera 酒店前台管理系统和 Sunsystem 酒店财务管理系统相关技术的技术许可, 与 Micros-Fidelio 共享版权的 Sinfonia,同时兼顾本地和国际需求的 Infrasys 及 MICROS 餐饮管理系统,专门针对中国酒店业开发的石基酒店财务管理系统、采购/仓库/成本控制系统、人力资源系统、独立运营的石基在线酒店预订交易处理平台 CHINAONLINE(畅联)等。公司的全资子公司杭州西软和万达控股有限公司(以下简称“万达控股”)分别拥有满足本土酒店需求的以“西软”和“千里马”为品牌的全套酒店信息管理系统。公司的控股子公司正品贵德拥有以“正品”为品牌的面向连锁餐饮、大型中餐餐饮、西餐咖啡厅、酒店、会所等众多业态的信息管理软件系列产品。此外公司还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南京银石计算机系统有限公司 (以下简称 “南京银石”)。2015 年公司通过全资收购北京长京益康信息科技有限公司(以下简称“长益科技”)和控股 eFuture Information Technology Inc.(以下简称“富基”),加上此前投资或控股的子公司科传计算机科技控股有限公司(以下简称“科传控股”)和思迅软件,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的覆盖所有零售业态的信息系统解决方案。所有这些先进的技术和产品有机地整合在一起构成一个完整的系统,具有强大而不可拆分的系统性技术优势。

除了计算机服务和软件业务以外,公司通过 2013 年和 2014 年分步收购中电器件,主营业务增加了硬件销售业务,包括服务器、收银机,打印机等全系列商用硬件的集中采购与销售;2015 年,公司完成收购浩华管理顾问(亚太)有限公司(简称“HCSAP”)75%股权,主营业务增加了酒店顾问咨询服务。

2、公司的经营方式与盈利模式

(1)计算机服务和软件业务

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,公司主要以向酒店用户、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同时提供上述全部三类业务, 并且三类业务相互交织、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,通过向客户收取“技术支持与服务”合同款的方式,实现收入与盈利。

(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,具体经营方式及盈利模式如下:

1)采购模式

中电器件根据石基旗下软件对硬件的需求把握选择品牌与性能最优的型号与生产厂商签署代理框架协议,在代理期限内,中电器件定期根据下游客户订货数量并结合销售预测、销售目标向供应商进行采购。

2)仓储模式

为提高物流效率,中电器件在北京、上海、广州等地设立了仓库,由专人负责进行管理。

3)销售模式

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,拥有数千家经销商。中电器件在上海、广州、深圳、成都、武汉、西安、沈阳、南京设立了分公司或办事处作为销售服务平台,主要负责所在区域内开发新客户、维护客户关系、库房管理、收发货等工作。

除销售服务平台外,中电器件亦拥有完善的销售服务网络,与近 3,000 家经销商建立了业务关系。中电器件建立了经销商管理制度及经销商数据库,由总部专门部门负责对经销商进行管理,各分公司或办事处负责与经销商的日常沟通,增强了公司销售网络的效率与稳定性。

3、公司所属行业发展情况及公司行业地位

(1)行业发展趋势

A、中国旅游消费行业市场空间巨大

石基信息致力于为中国旅游消费行业提供整体信息化解决方案。我国改革开放以来,人均 GDP 提升 30 倍,从 200 美元发展到 6000 美元,已经进入消费升级的新时期,为我国旅游消费行业的发展提供了良好的经济基础。世界旅游组织(UNWTO)数据显示,中国已成为世界第三大旅游目的地。UNWTO 预测,到 2020 年,中国将接待入境游客 1.37 亿人次,占世界市场份额的 8.6%,居世界第一位;中国出境旅游将达到 1 亿人次,占全世界市场份额的 6.2%,居世界第四位。

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。虽然中国目前星级酒店总共不到 2 万家,但从中国酒店的整个供应端来看,中国仅大中型城市正在营业的 20 到 100 间客房的旅馆招待所就有 30 万家,客房将近 2000 万间,随着国内客人消费水平的提高,必然逐步从招待所向品牌连锁酒店转移,按平均 200 间客房算,这相当于仅现在的旅游消费规模就有新增 10 万家品牌连锁酒店的市场潜力。据 UNWTO 预测,中国酒店市场规模到 2025 年将超过美国,到 2039 年将增长近一倍。

B、酒店、餐饮、零售等大旅游消费行业当前处于升级转型期

虽然旅游酒店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,2015 年,中国旅游消费行业处在升级转型期,酒店、餐饮行业告别粗放增长的高大上时代,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,2015 年中国消费者海外购已经接近 1 万亿人民币,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是实体店,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。

C、云计算技术是酒店、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, 更重要的基于云的信息系统使得公司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可以实现。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,公司在欧洲投资的 SNAPSHOT 正在成为酒店数据平台的领先者。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。

D、移动互联网的发展和普及强化了直连技术在旅游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,通过预订网站预订之后产生的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预订酒店,成为推动直连需求的又一重要因素。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定,而是在住宿需求确定后(比如抵达旅行目的地后)才预订房间;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,希望入住酒店的所有过程(包括预定、选房、入住、支付、离店优惠券等)都在手机上完成,满足其需求的唯一方式是实现 PMS 的直连。

(2)市场竞争格局

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(接口通用性)要求。

公司在国内从事国际化经营与管理的酒店管理软件业务方面基本没有竞争对手, 五星级酒店市场占有率 90%以上。公司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全套完整的解决方案,酒店客户总数超过 10000 家。公司的中央预订系统(CRS)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。

在本地化酒店信息管理系统领域, 由公司全资子公司杭州西软和万达控股下属的广州万迅负责, 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中软好泰酒店计算机管理系统工程有限责任公司等。

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 10,000 家,低端餐饮用户约 10 万家左右,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。

对于公司 2015 年全面布局的零售信息化市场,多年以来竞争激烈。公司目前已收购或控股长益科技、科传计算机科技控股有限公司、eFuture Information Technology Inc.以及思迅软件,零售客户总量在 20 万家以上,占中国规模化零售行业客户群的 6-7 成。通过整合与加大投入,公司有望在零售业取得与酒店业相同的领导地位。

三、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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:人民币元

	2015年	2014年	本年比上年增减	2013年
营业收入	1,986,663,614.65	2,186,072,061.03	-9.12%	1,094,586,280.70
归属于上市公司股东的净利润	360,995,723.54	382,047,507.19	-5.51%	359,633,268.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	345,007,761.73	361,862,019.87	-4.66%	280,830,087.53
经营活动产生的现金流量净额	338,309,932.37	484,459,916.95	-30.17%	393,188,250.93
基本每股收益(元/股)	1.17	1.24	-5.65%	1.16
稀释每股收益(元/股)	1.17	1.24	-5.65%	1.16
加权平均净资产收益率	17.47%	21.88%	-4.41%	24.87%
	2015年末	2014年末	本年末比上年末增减	2013年末
资产总额	5,276,802,862.32	2,473,696,974.13	113.32%	2,384,650,176.99
归属于上市公司股东的净资产	4,626,952,638.57	1,884,284,374.95	145.55%	1,608,547,373.38

2、分季度主要会计数据

单位:人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	413,389,543.95	492,540,606.61	454,560,361.13	626,173,102.96
归属于上市公司股东的净利润	55,084,023.77	118,318,199.94	62,087,290.68	125,506,209.15
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	50,045,755.04	114,975,236.85	60,176,447.57	119,810,322.27
经营活动产生的现金流量净额	-7,139,252.53	46,666,377.32	105,654,636.94	193,128,170.64

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

四、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	6,423	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,011	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

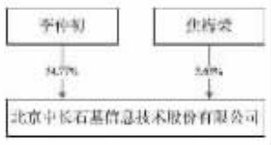
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
李仲初	境内自然人	54.77%	194,745,600	146,059,200	无	0
淘宝(中国)软件有限公司	境内非国有法人	13.07%	46,476,251	46,476,521	无	0
焦梅荣	境内自然人	3.63%	12,900,240	0	无	0
北京业勤投资有限公司	境内非国有法人	3.43%	12,200,000	0	无	0
交通银行股份有限公司-易方达科讯混合型证券投资基金	其他	2.14%	7,600,000	0	无	0
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.69%	6,003,600	0	无	0
中国银行股份有限公司-富国改革动力混合型证券投资基金	其他	1.69%	6,000,000	0	无	0
中国建设银行股份有限公司-融通领先成长混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.35%	4,805,009	0	无	0
中国建设银行股份有限公司-易方达新丝路灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.86%	3,043,376	0	无	0
陈国强	境内自然人	0.79%	2,824,751	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 54.77%的股份,焦梅荣持有本公司 3.63%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



五、管理层讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2015 年,在中国经济结构深度调整和增速放缓对旅游消费行业产生较大冲击的情况下,一方面,公司依靠在酒店、餐饮业整体信息系统解决方案上的行业优势地位,公司整体业务基本保持稳定;另一方面,公司通过投资与收购,加速布局整个消费行业信息化,在巩固酒店信息管理系统领域优势地位的同时,正在探索酒店数据平台的建设,同时业务领域从酒店、餐饮行业快速拓展至零售行业,成为整个消费信息系统领导厂商,为加快从软件供应商向服务平台运营商的战略转型奠定了基础。

2015 年,公司通过对万达控股有限公司(全资持有广州万迅电脑软件有限公司)100%股权的收购和与北京泰能软件有限公司的合作,使酒店前台管理系统(PMS)客户总数过万家,有助于扩大公司与阿里旅行的合作规模;公司完成向淘宝(中国)软件有限公司非公开发行股份的全部实施工作,淘宝(中国)软件有限公司成为公司股东;自 2015 年 12 月 1 日起,公司成为 ORACLE 铂金合作伙伴,公司与?ORACLE/MICROS?的合作将在新的格局下延续,公司与?ORACLE? 公司的合作将更加宽广;2015 年 12 月, 公司通过控股富基和全资收购长益科技,加上 2013 年控股的思迅软件和 2014 年投资的科传控股,基本确立了公司在中国零售业信息系统市场的领导地位;2015 年公司参股 GALASYS PLC 公司, 希望将已经建立的在酒店信息系统行业的相对优势延伸到主题公园及景区领域,共同构建综合旅游景区管理系统;并通过继续投资 SNAPSHOT 和控股浩华管理顾问(亚太)有限公司,从多角度探索数据模型和数据平台的建立。

报告期内,公司实现营业收入 198,666.36 万元,比去年同期下降 9.12%;实现利润总额 40,480.23 万元,比去年同期下降 8.89%;实现归属于上市公司股东净利润 36,099.57 万元,比去年同期下降 5.51%。

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

报告期内,公司主要由母公司、全资子公司北京石基、上海石基、北海石基开展完全国际化经营与管理的高星级酒店的信息系统业务, 全资子公司杭州西软科技有限公司和万达控股有限公司开展本地中高档星级酒店信息系统业务, 控股子公司北京石基昆仑软件有限公司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业务。

报告期内, 完成新建国际高星级酒店信息系统项目 168 个, 新签技术支持与服务用户 176 个,签订技术支持与服务合同的用户数达到 1328 家。

报告期内,全资子公司杭州西软新增酒店客户 468 家,报告期末合计用户数量达到 5742 家,继续保持市场领先地位;特别是云平台架构的云 PMS 等系列产品客户、移动产品销售有显著的增加,有 10 多个集团,近 300 家左右的酒店用户群体。

2015 年 9 月,公司完成收购万达控股有限公司 100%股权,其主要业务由下属全资子公司广州万迅电脑软件有限公司(以下简称“广州万迅”)开展。广州万迅是国内较为知名的酒店管理软件供应商,一直专注为酒店、餐饮、娱乐行业提供全方位的信息管理解决方案,其自主研发的“千里马酒店管理软件”为国内著名的三大酒店管理软件品牌之一。2015 年度广州万迅新增客户 341 家,2015 年底酒店客户总数为 3432 家。

报告期内,北京石基昆仑软件有限公司新增酒店用户 133 家,报告期末酒店用户总数达到 931 家,其中包括海外高端酒店用户 20 余家。2015 年,石基昆仑创新业务涉及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、智能扫餐、智能办理入住等酒店服务新需求,技术研发方面石基昆仑着手酒店全方位入住系统 Check in@Anywhere 的研发,开拓以 Web/WAP/APP/Wechat/MSM/Kiosk 为载体的 Check in 和预选房业务方式,同时也着手酒店收益管理系统 KBI、发票接口系统 KRI 的研发。

2、餐饮及零售信息系统(POS)业务

报告期内,公司主要由全资子公司 Infrasys International Ltd.、控股子公司上海正品贵德软件有限公司开展中高端、连锁餐饮行业的信息系统业务,控股子公司思迅软件开展低端餐饮及零售行业的信息系统业务。

截至本报告期末,Infrasys International Ltd. 公司累计高星级酒店餐饮用户超过千家,社会餐厅用户总数超过 4000 家;2015 年, 随着国家互联网+战略的推广,Infrasys 大力推进与腾讯、阿里巴巴等“O2O”平台的合作拓展,完成了上千家餐厅和酒店的支付对接;云平台 POS 系统“Hero”已成功在大陆、香港、新加坡和马来西亚上线了百余家餐厅,完成了从快餐、西餐、中餐等多类型餐厅的平稳上线,并成功在外婆家和唐宫集团的连锁餐厅上线;新一代“Xpos 快速支付平台”产品在众多餐厅及酒店市场快速部署,实现了在顾客面前打印账单、刷银行卡支付、微信扫码支付、支付宝扫码支付、收银系统自动结账等功能,有效减少顾客结账的时间,提高了顾客的满意度,提升了服务效率,降低了酒店的人工及运营成本。

报告期内,上海正品贵德软件有限公司新增客户 975 家,客户总数约 9000 家。餐饮业的后端供应链、动态成本、物流配送、出品标准化、供应商管控、食材追溯、连锁管控等等一直是中国餐饮行业最薄弱的环节,正品贵德长期专注于该领域产品研发,契合《新食品安全法》的正品 G9 餐饮供应链产品获得餐饮行业好评,新增连锁供应链餐饮企业超过 50 家;正品贵德以连锁餐饮为 O2O 应用主体,推出解决方案,联通客户线上线下,推进了连锁化餐饮 O2O 应用,目前已上线微信支付、支付宝支付的连锁餐饮门店超过 2000 家。

报告期内,思迅软件新增用户数达 77,000 家,报告期末客户总数近 40 万家,代理商总数 1216 家,渠道覆盖全国 306 个城市。2015 年,思迅软件在国内中小客户市场中保持了竞争优势,整体业务趋向稳定增长,除餐饮业务受到大环境因素影响增幅较小外,其他各主要业务线均有不同程度增长,其中超市便利店和专卖店业务增长较大。

3、畅联业务

报告期内,CHINAonline(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,2015 年畅联共新增 50 多个直连项目。(1)酒店分销渠道对接方面,在扩大原有客户合作的广度和深度的基础上,同时增了两家新的知名海外渠道 Ottila 和 MTS Citybreaks。(2)酒店客户方面,新增 15 个国内集团,包括首旅、锦江国际、南航、御庭、雅阁、乌镇、华侨城(温州)、尚客优、瑞达、今典、弘峰、恒大、海外海、古北水镇、富驿集团,以及 3 家知名国际集团——喜达屋、最佳西方和帝盛集团。另外,在 2015 年,畅联和世界著名主题公园及文化企业迪士尼公司就上海迪士尼主题公园达成合作, 全面负责上海迪士尼度假酒店与其授权分销商的线上交易直连技术。

通过与阿里巴巴的战略合作,畅联业务继续深化与阿里旅行的合作,一方面,在技术上,通过将服务器迁移至阿里云,大幅度提升了服务器的稳定性和兼容性,为畅联直连业务的全面增长提供了良好的技术保障;另一方面, 畅联与阿里旅行共同成功开发并推出创新型的“信用住”产品,通过直连实现的“信用住”,一方面提升消费入住的体验,同时也帮助酒店优化了运营流程和降低了结算成本。截止本报告期末,完成与阿里直连酒店超过 5000 家,完成信用住产品上线共 4500 余家。

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, 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。近几年银石产品在医院、景区等行业,特别是自助终端机上的应用有了较快的发展。

报告期内,南京银石共新签 754 个项目,新立项软件产品类项目 408 个,软件开发类项目 24 个,硬件设备采购类项目 57 个,系统维护升级类项目 265 个。随着支付宝微信等新型支付方式的发展,银石公司凭借自身的技术力量和行业经验,依托石基庞大的客户资源,推出了全渠道支付解决方案,现已开发完成了石基支付平台一期项目,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,酒店银行卡收单一体化(PGS)业务新开通酒店 123 家,酒店用户合计 966 家,其中开通 DCC 交易的酒店商户 83 家。

5、中电业务

中电器件的主营业务为硬件销售与服务,包括服务器、收银机,打印机等全系列商用硬件的集中采购与销售,是国内领先的分销综合服务商。中电器件在上海、广州、深圳、成都、武汉、西安、沈阳、南京八大区域设立了分公司或办事处作为销售和服务平台,同时拥有近 3000 家经销商。2015 年随着公司对中电业务的整合逐步深入,中电器件在关闭与石基信息战略无关的医疗及元器件业务的同时加大了与母公司软件业务协同的 POS 机及微型打印机等业务。2015 年销售收入比 2014 年略有下降,但基本稳定。中电器件下属的北京中长商通科技有限公司(主做 POS 机业务)在 2015 年 12 月底成为 EPSON 微型打印机中国总代理。

6、酒店咨询服务业务

2015 年 11 月,公司全资子公司石基(香港)有限公司完成收购浩华管理顾问(亚太)有限公司(HCSAP)75%股权的工商变更登记手续。HCSAP1987 年成立于香港,目前在亚太地区的 6 个主要城市设立办事处,致力于为酒店及旅游业提供专业顾问服务,能够为酒店提供整体咨询解决方案,其方案涵盖酒店从初始规划到开发、资产管理、操作建议以及酒店事务、财务重组等各个方面, 覆盖酒店完整的生命周期。HCSAP 至今已为亚太区 1000 多个酒店和旅游业项目提供开发到运营各阶段的顾问服务, 客户范围从个体私营企业到全球知名的酒店管理公司,以及开发商、银行、投资机构及工业企业。2015 年,HCSAP 实施了近 100 个项目。

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	672,816,494.72	481,574,759.87	71.58%	-0.50%	2.27%	1.94%
餐饮信息管理系统业务	121,779,221.92	86,304,904.12	70.87%	11.26%	15.07%	2.35%
支付系统业务	118,311,921.64	84,000,144.93	71.00%	-5.51%	-7.87%	-1.82%
商业流通管理系统业务	78,141,324.34	71,137,367.58	91.04%	26.56%	23.37%	-2.35%
电子元器件销售	95,772,222.85	5,852,712.85	6.11%	-21.09%	-38.70%	-1.76%
打印机、耗材及配件销售	744,529,680.53	68,575,064.84	9.21%	-12.01%	-5.35%	0.65%
医疗器械销售	53,509,014.75	404,033.40	0.76%	-35.53%	-84.30%	-2.34%
中电器件其他销售	88,516,441.60	2,652,344.84	3.00%	-38.44%	-70.85%	-3.33%
其他业务	13,287,292.30	117,266.31	0.88%	-30.62%	-98.80%	-50.06%

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

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

六、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)会计政策变更

本公司在报告期无会计政策变更事项

(2)会计估计变更

根据《中华人民共和国企业所得税法》(以下简称《企业所得税法》)及其实施条例、《财政部国家税务总局关于完善固定资产加速折旧企业所得税政策的通知》(财税〔2014〕75 号)及国家税务总局《关于固定资产加速折旧税收政策有关问题的公告》(国家税务总局公告 2014 年第 64 号)的相关规定,公司结合自身情况,拟对公司目前的固定资产折旧方法进行会计估计变更,采用加速折旧的方法对固定资产计提折旧;同时公司拟调整计算机应用及服务业务应收款项采用账龄分析法计提坏账准备的会计估计变更,更加客观公正的反映公司财务状况和经营成果。

其中:

①固定资产折旧方法会计估计变更前后情况如下:

变更前:公司的固定资产折旧方法为年限平均法。

变更后:单位价值不超过 5000 元的固定资产,参照固定资产标准管理,但会计处理一次性计入当期费用。在 2014 年 1 月 1 日后购进并专门用于研发活动的仪器、设备,单位价值不超过 100 万元的,一次性计入成本费用;单位价值超过 100 万元的,按不低于企业所得税法规定折旧年限的 60%缩短折旧年限。

②计算机应用及服务业务应收款项坏账准备计提比例的会计估计变更前后情况如下:

原计提比例			新计提比例		
账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例	账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1年以内	5%	5%	1年以内	5%	5%
1-2 年	10%	10%	1-2 年	10%	10%
2-3 年	20%	20%	2-3 年	20%	20%
3年以上	30%	30%	3-4 年	50%	50%
-			4-5 年	80%	80%
-			5年以上	100%	100%

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、变更会计估计和差错更正》的相关规定,采用未来适用法对上述会计估计进行调整,故不会对以往各年度财务状况和经营成果产生影响。对公司已披露的财务报表不会产生影响,因此本次会计估计变更无需对已披露的财务报告进行追溯调整。

本次会计估计变更对公司 2014 年度财务状况和经营成果不产生影响。固定资产折旧方法变更减少 2015 年度公司净利润 129.57 万元;计算机应用及服务业务应收款项坏账计提比例变更减少 2015 年度公司净利润 575.37 万元。上述两项会计估计的调整不会对公司损益构成重大影响。

以上会计估计变更已经公司第五届董事会 2015 年第一次临时会议审议通过。

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
浩华管理顾问(亚太)有限公司	2015-9-16	1,000 万美元	75%	购买	2015-9-16	已经股东会批准、股权价款已经支付大部分
万达控股有限公司	2015-7-2	7,500 万元人民币	100%	购买	2015-7-2	已经股东会批准、股权价款已经支付大部分
杭州连边科技有限公司	2015-9-30	420万元人民币	70%	购买	2015-9-30	已经股东会批准、股权价款已经支付大部分

(续)

被购买方名称	购买日至年末被购买方的收入(元)	购买日至年末被购买方的净利润(元)
浩华管理顾问(亚太)有限公司	12,984,897.16	-2,281,079.70
万达控股有限公司	12,916,830.00	-45,777.00
杭州连边科技有限公司	334,368.94	-228,425.05

2)合并成本及商誉

单位:元

项目	浩华管理顾问(亚太)有限公司	万达控股有限公司公司	杭州连边科技有限公司
合并成本			
—现金	45,456,514.60	53,750,000.00	4,200,000.00
—或有对价的公允价值	19,480,800.00	21,250,000.00	-
合并成本合计	64,937,314.60	75,000,000.00	4,200,000.00
减:取得的可辨认净资产公允价值份额	8,421,106.68	-4,090,040.70	2,866,857.24
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	56,516,207.92	79,090,040.70	1,333,142.76

3)被购买方于购买日可辨认资产、负债

项目	浩华管理顾问(亚太)有限公司(单位:美元)		万达控股有限公司(单位:人民币元)		杭州连边科技有限公司(单位:人民币元)	
	购买日公允价值	购买日账面价值	购买日公允价值	购买日账面价值	购买日公允价值	购买日账面价值
资产:						
货币资金	2,437,695.00	2,437,695.00	1,777,356.56	1,777,356.56	3,173,655.36	3,173,655.36
应收账款	600,506.00	600,506.00	1,439,743.69	1,439,743.69	109,821.90	109,821.90
预付款项	195,671.00	195,671.00	163,015.16	163,015.16	13,951.57	13,951.57
其他应收款	141,570.00	141,570.00	1,347,535.82	1,347,535.82	111,872.24	111,872.24
存货	-	-	363,473.76	363,473.76	-	-
其他流动资产	25,374.00	25,374.00	-	-	700,000.00	700,000.00
可供出售金融资产	204,300.00	204,300.00	-	-	-	-
固定资产	51,623.00	51,623.00	424,020.67	424,020.67	76,751.25	76,751.25
无形资产	-	-	1,860,034.27	1,860,034.27	-	-
开发支出	-	-	809,025.26	809,025.26	-