

# 北京中长石基信息技术股份有限公司

## 2025 年度董事会工作报告

2025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 2025 年度经营情况

2025年，中国旅游酒店行业持续升温，公司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，保持国内和全球新产品研发投入和市场拓展力度，全球化业务取得了突破性进展，平台化流量持续攀升，经营业绩稳步回升。

报告期内，全球化业务取得突破性进展：公司核心的基于云的企业级酒店信息系统平台型产品 DAYLIGHT PMS 获得全球影响力第一的国际酒店集团万豪集团认证为其中国区首选云 PMS，加上之前已签约的洲际，公司已拿下前五大国际酒店集团中的两大，随后公司与全球最大的 To B 的旅游业科技公司 AMADEUS 就 DAYLIGHT PMS 与 AMADEUS 新一代云 CRS 融合集成以及互相代理达成重大业务合作协议，这两大事件是公司全球化走向成功的分水岭式标志事件；此外，报告期内 DAYLIGHT PMS 新签约瑰丽、美高梅金殿超濠、澳门银河等标杆酒店集团，本报告期末在全球 35 个国家共上线 878 家酒店；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，正在全球快速上线，本报告期末 INFRASYS POS 产品在全球超过 60 个国家上线总客户门店 4,972 家；2025 年度公司大陆地区以外营业收入已达 6.91 亿元，比上年同期增长 15.33%，占公司全部营业收入比重上升至 24.78%。

在平台化业务方面，随着公司全新一代酒店云产品不断赢得更多注重客户体验和精细化管理的行业领先客户认可，2025 年 12 月底公司 SaaS 业务年度可重复订阅费（ARR）约 62,693 万元，比 2024 年 12 月底 SaaS 业务年度可重复订阅费（ARR）约 52,329 万元增长约 20%，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%；预订平台即公司畅联业务 2025 年流量 2,659 万间夜，较 2024 年的 2,405 万间夜实现 10.5% 的良性增长并创历史新高。

2025 年，公司实现营业收入 278,972.66 万元，比去年同期下降 5.35%；实现归属于上市公司股东净利润-16,610.65 万元，比去年同期增长 16.44%。本报告期公司营业收入较上年同期有所下降主要系公司主动调整第三方硬件配套业务收入结构，减少低毛利业务所致。但公司酒店及零售信息管理系统业务收入均有所增长。本报告期公司尚处于全球化转型初期需要不断积累全球云产品客户数量，归母净利润为负，但较上年同期亏损有所收窄，除第三方硬件配套业务主动调整业务结构影响该业务利润下降较多外，由于全新一代云产品在海外市场中的持续推广，酒店信息管理系统业务板块本年亏损较上年有明显收窄；此外，随着对境内外市场的开拓加强，零售信息管理系统业务利润也有一定幅度的增长。

报告期内，公司各项主营业务经营情况如下：

#### （一）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、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酒店的信息系统业务；母公司、上海石基、北海石基同时从事国内星级酒店信息系统业务；全资子公司杭州西软、广州石基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、国际化酒店信息系统业务

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。

公司目前的国际化酒店业务品牌体系包括几大核心模块：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 INFRASYS POS、REVIEW PRO 声誉管理系统、HORIZON 分销解决方案（畅联分销解决方案）、ICE PORTAL 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 数字生态以及 TWILIGHT 数据+AI 智能，其中 PMS 系统是酒店信息系统中的核心系统，POS 系统最重要和必选的辅助系统。

公司新一代云餐饮管理系统 INFRASYS 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，INFRASYS 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 INFRASYS POS 云餐饮系统在全球超过 60 个国家上线总客户数 4,972 家。

DAYLIGHT PMS 是新一代云架构的企业级酒店信息系统平台产品，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 除新签约瑰丽、美高梅金殿超濠、澳门银河、奢华邮轮酒店 Sunborn London、阿联酋奢华酒店集团 Jannah Hotels & Resorts、克罗地亚 Amadria Park、美国 New Hotel 精品酒店集团等知名酒店集团以外，取得了以下突破式进展：

- DAYLIGHT PMS 于 2025 年 6 月获得全球影响力第一的国际酒店集团万豪集团认证为其中国区首选云 PMS，加上之前签约的洲际，公司已拿下前五大国际酒店集团中的两大，这是公司全球化走向成功的分水岭式事件；
- 2025 年 9 月 11 日，公司与全球最大的 To B 的旅游业科技公司 AMADEUS 达成重大业务合作协议，AMADEUS 的新一代云 CRS 系统产品 ACRS 和公司的 DAYLIGHT PMS 将融合集成，希望成为旅游业真正的可以处理从预定机票酒店开始，到入住消费，到离店、登机、回家的整个旅程后面的技术平台。此外，双方将互相代理和推荐对方的 CRS 和 PMS 产品，并且不会代理第三方持有的对方产品竞品。由于目前全球影响力前五大国际酒店集团中洲际、万豪、雅高都选择了其新一代云 CRS，双方的战略合作有利于加快公司全球化业务的拓展速度，也代表着同行业科技公司对于公司全新一代云 PMS 产品的认可。

截至本报告期末，DAYLIGHT PMS 在半岛、洲际、朗廷、凯宾斯基、Fletcher、Van de Valk、Sircle、TIME、MUMIAN、Dakota 等酒店集团共上线 878 家酒店（其中洲际超过 500 家），遍布全球 35 个国家。

## 2、国内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新签国内高星级酒店信息系统项目 290 家，报告期末签订技术服务合同的国内高星级酒店用户 2,238 家。

## 3、本地化酒店信息系统业务

报告期内，杭州西软新增客户 1,110 家，报告期末累计酒店总客户数为 16,311 家（含锦江集团酒店客户）；在产品销售方面，继续贯彻云+移动的整体解决方案，在 2025 年新增客户中，云架构的 XMS 系列产品销售占比 99.4%；技术研发方面，围绕酒店及文旅行业多元化的需求，通过打通 PMS、POS、CRM 等系统间的数据壁垒，开发更多跨场景、跨产品的融合解决方案，同时深化“云+移动”的产品战略，积极探索 AI 技术在酒店内部管理中的应用，始终聚焦在“用户体验、高效、安全合规”等关键方向，保持核心产品的更新迭代。

报告期内，广州石基新增客户 119 家，报告期末累计酒店客户总数 4,540 家，新增用户数中使用云产

品的占比为 95%。在产品销售方面，云供应链产品发展势头强劲，云 PMS、云 POS、云供应链仍是存量客户升级主力，工单系统升级需求增长显著。

#### 4、石基昆仑

报告期内，石基昆仑新增酒店用户 376 家，报告期末在维酒店用户总数 2,675 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。2025 年，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 1174 家，业务平台会员系统 LPS SaaS 用户数量国内有 168 家，海外 93 家。技术研发方面，报告期内石基昆仑的软件研发项目立项 5 个，包括昆仑邮轮-岸上游系统 v1.0、中央智能对账平台 v3.0、业财一体化数据管理平台 v2.0、昆仑电子发票云服务平台-进项管理系统 v1.0 和石基昆仑前厅综合服务管理系统 v1.0。

#### 5、咨询服务业务

控股子公司浩华是一家行业领先的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，目前主要提供两大类型的业务：（1）基于厚海数据平台的标准化数字化工具业务和轻咨询业务；（2）基于传统优势的重咨询业务，主要在企业发展、目的地发展和酒店业务发展三个场景提供覆盖投前、投中和投后的咨询业务。为应对传统咨询业务呈现的下行压力，浩华研发推出的厚海数据平台致力于提供产业地图、企业工具和数据报告三大服务，以培育数据推动的创新业务。报告期内，浩华签约收入类项目 61 个，与去年相比有所下降，其中投资及策略咨询服务项目 34 个，厚海数据平台项目 26 个，CHAT 品牌项目 2 个。

#### 6、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 384 个直连项目，其中涉及海外业务的项目数达到 129 个；畅联 2025 年直连产量超过 2,659 万间夜，较 2024 年的 2,405 万间夜增长 10.5%。

报告期内，海外业务订单实现同比显著增长 24.2%。在海外供应链建设方面取得重要进展：日本一线供应商 NTA 已完成系统上线并开始产生实际订单；同时，与 JTB GMT 正式完成签约，目前已进入合作开发阶段。畅联渠道管理系统与官网预定引擎产品除了在东南亚开始加速拓展外，也与巴基斯坦头部酒店集团 Hashoo Group 达成合作。

报告期内，畅联在国内与互联网平台的业务继续增长，其中与抖音的业务增长迅速，2025 年间夜量比 2024 年增长超过 1 倍；继洲际集团后，万豪集团与抖音的直连也选择使用畅联作为直连服务商并在报告期内上线。集团方面，畅联与雅诗阁集团签署合同，雅诗阁集团中国的物业将全部使用石基 CRS +畅联的解决方案，一方面完善中国数据跨境流通的政策要求，也为国内业务快速拓展做好准备。商旅方面，畅联与更多的头部企业达成合作，其中包括中国石油、中国移动等。

创新业务方面，畅联 Book & Pay 平台本年度签约上线共计 23 个集团批发商，39 个渠道，单体签约 18 个，并整合了蚂蚁国际 Antom 的跨境支付。

产品与技术方面，报告期内，畅联 JSON 版本 API 上线，清晰简洁轻便的接口通讯协议为合作伙伴提供了高效快捷的技术对接方案。API 自助对接沙箱也完成上线，缩短了与客户的对接周期，为高效服务更多全球客户打下坚实基础。畅联官网预订引擎完成购物车模式一单多房不同房型不同房价同时预定的功能升级，同时支持国内外全球多元支付，针对性满足了港澳台和东南亚市场客户的需求。

##### （二）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 856 家，客户总数超过 10000 家，新签西安宴长安、新疆阿罗等知名餐

饮客户，在连锁餐饮及供应链应用领域继续保持行业优势地位。在技术开发上，2025年正品贵德聚焦餐饮数字化创新，升级G10智能云系统，深化全链路协同，研发AI智能体，搭建食材直连平台，拓展智能设备应用，新增多项功能。

### （三）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。报告期内，石基零售制定了“深度客户运营为核心，市场渗透与海外（东南亚）拓展为两翼”的经营策略，同时在大数据、AI、产品研发等方面持续开展生态合作与创新：

（1）深度客户运营：2025年公司在存量客户运营方面继续围绕提升交付与服务效率、提高合作深度与宽度两个方面开展，继续保持并加强了公司所有KA客户的紧密合作，包括永旺中国、银座、浙江十足、合百大的核心业务系统数字化升级；邯郸美食林、秦皇岛广缘、江西国光、屈臣氏等区域客户的合作深度与宽度均有一定加强。

（2）市场渗透：2025年，面对市场的剧烈竞争甚至内卷的总体形势，不断通过优势方案/产品/交付质量抢占存量市场，比如通过与珠海免税集团的合作进一步扩大了公司在免税零售数字化方面的绝对优势；同时在区域市场也获得了部分新客户的青睐，诸如：湾里奥莱、固安悦来汇、震泽和风里、和瑞商业、供销大集、孝义老城文旅、潍坊悦尚鲜集超市、悦桐购物中心、昌吉乐聚百货、厦门五通奥特莱斯、新疆图木舒克超市、TCL购物中心、建德江和城等等。

（3）海外扩展：2025年公司通过包括集团在内的生态合作、中国资本/经理人出海合作、陪伴客户出海等各种低成本手段开展海外扩展工作。除基本完成港澳台、东南亚零售数字化市场调研、盘点、生态关系建立外，成功获得了新加坡最大的连锁超市NTUC Fairprice、迪拜温超集团等客户，而且也获得了菲律宾SM集团的合作中标通知。

报告期内，石基零售新增集团客户数量23家，集团客户总数1524家，客户门店总数35,586家。技术研发方面，公司在精益管控等方面数智化创新，如为合百大等做2E移动办公、家电数字化等项目；围绕数据中台等研发进行有益尝试，如为联华华商做大数据智能推荐，为永旺中国建数据中心；基于数据智能与大模型，秉持“AI普惠”原则，与生态和客户共创，为武商、欧亚提供数字导购员等服务。

#### 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。2025年，思迅软件实现软件新增用户门店数约4.55万家，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4.4万家；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2.25万家。

#### 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。本报告期末供应链协同（含零供宝、iSRM、直连开票、电签）SaaS平台上有63家零售集团，约900家单店，约3万供货商，是全国最大的零供协作平台。

截至本报告期末，供应链协同产品（iSRM&零供宝）在线零售商客户42家，门店数量800余家，活跃供应商28000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27家，供应商数量超19000家。

#### （四）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 Soft POS（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场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，南京银石业务总体平稳，支付系统业务新增软件客户数 177 个，在维护软件客户数 1,716 个；支付平台及 SaaS 业务新增客户数量 174 个，活跃客户数 1,331 个；新增客户门店数量 396 个，活跃客户门店数 5,733 个。

#### （五）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 24 个，累计客户数量逾 536 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。

#### （六）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，中电器件主动调整第三方硬件配套业务收入结构，减少低毛利业务。2025 年，中电器件新增客户 734 家，交易客户 2236 家。

#### （七）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。报告期内，海石商用战略合作成果丰硕，与星巴克、沃尔玛等跨国企业及大参林、瑞幸咖啡等众多头部客户建立合作；子公司海石信息的数字化解决方案专注零售“小店大连锁”，持续为中石化等行业大客户id提供伴随式服务，新增窑鸡王等知名品牌客户，成功开拓海外市场。2025 年，海石商用的商业硬件销量新增 6.04 万台，报告期末商业硬件总数约 59.87 万台；商业软件类客户新增门店约 5000 家，报告期末软件累计客户门店总数约 30 万家。

## 二、公司发展战略与经营计划情况

### （一）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。目前已经有约 250 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

随着2025年底及2026年初Anthropic Claude及Claude code新版本的发布，生成式人工智能进入可以用于显著提高生产力的Agent时代，宣告AI时代已经来临，为此，公司的发展战略调整为：整个公司运营全力向AI组织转型，围绕酒店信息系统核心业务，加大基于AI的技术和产品的研发投入，继续完善新一代云架构的企业级酒店信息系统并和公司AI技术和产品深度融合，研发出显著提升客户和行业经营效率的AI时代的酒店业核心产品，以确保公司在以云计算和人工智能为代表的新一代酒店信息系统变迁中继续保持全球技术创新领导者地位，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。

## （二）公司前期披露的经营计划在报告期内的进展情况

公司2025年的经营计划为：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。

2025年，公司严格执行董事会制定的发展战略和2025年度经营计划，总体经营情况如下：

1、全球化业务取得突破性进展：公司核心的基于云的企业级酒店信息系统平台型产品DAYLIGHT PMS获得全球影响力第一的国际酒店集团万豪集团认证为其中国区首选云PMS，加上之前已签约的洲际，公司已拿下前五大国际酒店集团中的两大，随后公司与全球最大的To B的旅游业科技公司AMADEUS就DAYLIGHT PMS与AMADEUS新一代云CRS融合集成以及互相代理达成重大业务合作协议，这两大事件是公司全球化走向成功的水岭式标志事件；报告期内DAYLIGHT PMS新签约瑰丽、美高梅金殿超濠、澳门银河等标杆酒店集团，本报告期末在全球35个国家共上线878家酒店；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，正在全球快速上线，本报告期末INFRASYS POS产品在全球超过60个国家上线总客户门店4,972家。

2、平台化业务总体稳健增长：随着公司全新一代酒店云产品不断赢得更多注重客户体验和精细化管理的行业领先客户认可，2025年12月底公司SaaS业务年度可重复订阅费（ARR）约62,693万元，比2024年12月底SaaS业务年度可重复订阅费（ARR）约52,329万元增长约20%，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%；预订平台即公司畅联业务2025年流量2,659万间夜，较2024年的2,405万间夜实现10.5%的良性增长并创历史新高。

3、多业态布局，双线巩固零售信息化领先地位：（1）在规模化零售信息系统领域，围绕深度运营、市场渗透和海外拓展推进；与存量客户深化合作，为永旺中国等升级核心系统；市场端抢占存量、拓展区域新客户，强化免税领域优势；海外完成东南亚调研布局，斩获新加坡、迪拜、菲律宾等区域头部客户；技术研发多点突破，在数智化调改、大数据、AI领域完成多个标杆项目；全年新增集团客户23家，累计集团客户达1524家，门店总数超3.5万家；在中国零售百强企业客群保持近一半市场份额的领先地位。（2）面向中小微零售业态从事标准化零售信息系统业务的思迅软件全国经销商超1500家，累计服务门店75万余家；2025年新增软件用户门店约4.55万家，支付业务新增商户4.4万家，SaaS平台新增付费门店约2.25万家，持续通过服务升级和产品投入稳定增长。

2025年，公司实现营业收入278,972.66万元，比去年同期下降5.35%；实现归属于上市公司股东净利润-16,610.65万元，比去年同期增长16.44%。本报告期公司营业收入较上年同期有所下降主要系公司主动调整第三方硬件配套业务收入结构，减少低毛利业务所致。但公司酒店及零售信息管理系统业务收入均有所增长。本报告期公司尚处于全球化转型初期需要不断积累全球云产品客户数量，归母净利润为负，但较上年同期亏损有所收窄，除第三方硬件配套业务主动调整业务结构影响该业务利润下降较多外，由于全新一代云产品在海外市场中的持续推广，酒店信息管理系统业务板块本年亏损较上年有明显收窄；此外，随着对境内外市场的开拓加强，零售信息管理系统业务利润也有一定幅度的增长。

## （三）公司新年度经营计划

2026年，公司将坚持全球化与平台化战略，密切跟踪行业和技术发展动向，继续重视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，在已签约两家前五大国际酒店集团及大量标杆客户基础上，持续推进新一代酒店云产品的大批量上线以及签约更多国际知名酒店集团；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，畅联业务将通过继续推进酒店集团和渠道的合作，促进预订量的良好增长；支付平台方面，将利用公司积累多年的丰富客户资源和核心信息系统不断积累的市场优势地位，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。

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

2026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，充分利用AI赋能降本增效，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，利用强有力的标杆效应获得更多客户认可；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以及大量知名酒店集团的基础上，加快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。2026年，杭州西软将致力于科技赋能、数据赋能，积极响应国家信息安全要求，关注行业核心业务拓展，深挖酒店及文旅行业业务场景，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；强化AI赋能，进一步挖掘AI技术在酒店运营中的潜力。广州石基2026年将持续聚焦“推动基础产品与平台产品体系建设”核心目标。基础产品以HMS核心系统应用一体化为抓手，重构适配目标客户群的基础产品体系，打造一站式服务模式，优化产品整体性与易用性，稳固市场地位；在平台产品层面将重点深化供应链平台与营销云平台建设，推动两大平台向可运营化升级，完善产品生态；AI应用方面，赋能产品及服务体系升级，AI智能问答上线，实现常见问题自动化解答，提升响应效率；云系统集成AI能力，智能分析酒店运营数据，提供多维度决策建议。

2026年，正品贵德将继续强化核心产品竞争力，深化AI、大数据与餐饮软件的技术融合，迭代升级G10智能云“POS+CRM+供应链”全链路系统；联合上下游优势资源打造产业一体化解决方案，提升产品市场占有率与营收规模；构建供应链平台化服务模式，搭建智能化食材直连平台，简化采购流程、提升交易效率；构建餐饮食材“生产-供应-配送-销售”弹性闭环，完成服务模式转型；拓宽市场渠道覆盖范围，巩固中大型连锁餐饮客户，开拓新兴业态并提供定制化模块；启动全国招商计划，加大区域经销商扶持力度，拓展未覆盖区域与细分领域；打造餐饮产业生态圈，共建协同发展的餐饮产业生态；塑造供应链品牌影响力，强化品牌与产品优势宣传；树立国内餐饮供应链与信息化领域标杆品牌形象，扩大品牌声量；扩大O2O支付、电子发票、会员运营、食品安全对接等增值业务的覆盖与落地。

### 2、零售信息系统业务

2026年，石基零售将延续“一主两翼”策略，深耕客户运营，搭建标准化交付体系并推进AI及大数据领域生态合作，通过行业洞察输出数字化建设方向；国内市场聚焦3-5线存量客户，紧盯新业态需求并为头部客户提供定制化方案；海外以东南亚和华人企业为核心，依托成熟产品及本地生态伙伴实现机会型拓展。

### 3、畅联业务

2026年，畅联将继续深化在线预定+支付的解决方案，与更多的支付解决方案合作，为渠道和酒店提供预定和支付的自动化和闭环。在亚洲，重点会放在与日本各大领先的旅行社深化合作，协助他们拓展全球业务；同时也会与集团的PMS业务一起，在其他亚洲国家如巴基斯坦、马来西亚、印尼、泰国等，为客户提供一体化解决方案。在美洲，畅联2025年在拉斯维加斯和南美洲的业务获得一定的发展，2026年将继续深化。在欧洲，重点是通过与Juniper新达成的合作，推广欧洲旅行社与亚洲目的地的直连业务。

#### 4、支付系统业务

2026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；平台业务转为主要为石基支付提供商户终端的支付解决方案，保持自然增长、。

#### 5、第三方硬件配套业务

2026年，中电器件将围绕“降本增效”和“智能增长”两大核心。在传统业务领域继续深耕，稳定推进；参与厂商研发，共同精研市场需求，提供场景解决方案。开拓新品牌代理，提升服务价值。通过新上线ERP系统实现从订单、物流到售后的全流程可视化，提升工作效率，降低运营成本。

#### 6、自主智能商用设备业务

2026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、石油石化能源行业深化数字化、AI解决方案研究与应用，开拓市场规模；运维服务持续提高服务精度，推进数字化管理，提升服务质量的同时降低服务成本，进一步提高市场占有率及盈利能力；借助标杆项目，获取更多运维新客户，依托丰富的资质及认证，成为总集成商，提升客户粘度扩大业务规模。

#### （四）资金需求及使用计划

2026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。

#### （五）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。目前公司正对AI相关技术保持密切跟踪研究，将其融合进入公司全新一代云产品升级进程之中。

##### 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、经营管理风险

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、海外投资风险

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。

## 三、2025 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，公司第八届和第九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，对公司需审议事项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 10 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	2025/3/28	第八届董事会 2025 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	2025/4/23	第八届董事会 2025 年第二次临时会议	1	审议《关于公司符合发行股份购买资产相关法律法规规定条件的议案》
			2	审议《关于发行股份购买资产方案的议案》
			3	审议《关于〈北京中长石基信息技术股份有限公司发行股份购买资产

				预案) 及其摘要的议案》
			4	审议《关于签署附生效条件的交易框架协议的议案》
			5	审议《关于本次交易不构成关联交易、预计不构成重大资产重组且不构成重组上市的议案》
			6	审议《关于本次交易符合〈上市公司重大资产重组管理办法〉第十一条和第四十三条规定的议案》
			7	审议《关于本次交易符合〈上市公司监管指引第9号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求〉第四条规定的议案》
			8	审议《关于本次交易信息公布前20个交易日公司股票价格波动情况的议案》
			9	审议《关于本次交易相关主体不存在不得参与任何上市公司重大资产重组情形的议案》
			10	审议《关于本次交易符合〈上市公司证券发行注册管理办法〉第十一条规定的议案》
			11	审议《关于本次交易前12个月内购买、出售资产情况的议案》
			12	审议《关于本次交易采取的保密措施及保密制度的议案》
			13	审议《关于本次交易履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件有效性的议案》
			14	审议《关于提请股东大会授权董事会及其授权人士办理本次交易相关事宜的议案》
			15	审议《关于暂不召集股东大会审议本次交易相关事项的议案》
3	2025/4/25	第八届董事会第五次会议	1	审议《2024年年度报告全文及摘要》
			2	审议《2024年度董事会工作报告》
			3	审议《2024年度总裁工作报告》
			4	审议《2024年度财务决算报告》
			5	审议《关于2024年度利润分配的议案》
			6	审议《2024年度内部控制自我评价报告》
			7	审议《2024年度社会责任报告》
			8	审议《关于公司高级管理人员2024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公告》
			11	审议《关于会计政策变更的议案》
			12	审议《关于召开2024年度股东大会的议案》
4	2025/4/28	第八届董事会2025年第三次临时会议	1	审议《2025年第一季度报告》
5	2025/8/6	第八届董事会2025年第四次临时会议	1	审议《关于补选第八届董事会专门委员会成员的议案》
6	2025/8/13	第八届董事会2025年第五次临时会议	1	审议《关于公司符合发行股份购买资产相关法律法规规定条件的议案》
			2	审议《关于发行股份购买资产方案(更新后)的议案》

			3	审议《关于〈北京中长石基信息技术股份有限公司发行股份购买资产报告书（草案）〉及其摘要的议案》
			4	审议《关于签署附生效条件的交易协议的议案》
			5	审议《关于本次交易不构成关联交易、不构成重大资产重组且不构成重组上市的议案》
			6	审议《关于本次交易符合〈上市公司重大资产重组管理办法〉第十一条、第四十三条和第四十四条规定的议案》
			7	审议《关于本次交易符合〈上市公司监管指引第9号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求〉第四条规定的议案》
			8	审议《关于本次交易信息公布前20个交易日公司股票价格波动情况的议案》
			9	审议《关于本次交易相关主体不存在不得参与任何上市公司重大资产重组情形的议案》
			10	审议《关于本次交易符合〈上市公司证券发行注册管理办法〉第十一条规定的议案》
			11	审议《关于本次交易前12个月内购买、出售资产情况的议案》
			12	审议《关于本次交易采取的保密措施及保密制度的议案》
			13	审议《关于本次交易履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件有效性的议案》
			14	审议《关于批准本次交易相关审计报告、评估报告及备考审阅报告的议案》
			15	审议《关于评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性以及评估定价的公允性的议案》
			16	审议《关于本次交易摊薄即期回报的填补措施及承诺事项的议案》
			17	审议《关于〈公司未来三年（2026年-2028年）股东回报规划〉的议案》
			18	审议《关于本次交易中直接或间接有偿聘请其他第三方机构或个人的议案》
			19	审议《关于提请股东大会授权董事会及其授权人士办理本次交易相关事宜的议案》
			20	审议《关于提请召开2025年第一次临时股东大会的议案》
7	2025/8/27	第八届董事会第六次会议	1	审议《2025年半年度报告全文及摘要》
8	2025/9/10	第八届董事会2025年第六次临时会议	1	审议《关于修订〈公司章程〉的议案》
			2	审议《关于修订公司部分治理制度的议案》
			3	审议《关于公司董事会换届选举第九届董事会非独立董事的议案》
			4	审议《关于公司董事会换届选举第九届董事会独立董事的议案》
			5	审议《关于第九届董事会独立董事薪酬的议案》

			6	审议《关于拟进行关联交易暨预计 2025 年度日常关联交易的议案》
			7	审议《关于召开 2025 年第二次临时股东大会的议案》
9	2025/9/29	第九届董事会 2025 年第一次临时会议	1	审议《关于选举第九届董事会董事长及副董事长的议案》
			2	审议《关于选举董事会专业委员会成员的议案》
			3	审议《关于聘任公司高级管理人员的议案》
			4	审议《关于聘任证券事务代表、内审部负责人的议案》
10	2025/10/27	第九届董事会 2025 年第二次临时会议	1	审议《2025 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 3 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	2025/5/20	2024 年度股东大会	1	审议《2024 年年度报告全文及摘要》
			2	审议《2024 年度董事会工作报告》
			3	审议《2024 年度监事会工作报告》
			4	审议《2024 年度财务决算报告》
			5	审议《关于 2024 年度利润分配的议案》
			6	审议《关于高级管理人员 2024 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》
2	2025/9/01	2025 年第一次临时股东大会	1	审议《关于公司符合发行股份购买资产相关法律法规规定条件的议案》
			2	审议《关于发行股份购买资产方案（更新后）的议案》
			3	审议《关于〈北京中长石基信息技术股份有限公司发行股份购买资产报告书（草案）〉及其摘要的议案》
			4	审议《关于签署附生效条件的交易协议的议案》
			5	审议《关于本次交易不构成关联交易、不构成重大资产重组且不构成重组上市的议案》
			6	审议《关于本次交易符合〈上市公司重大资产重组管理办法〉第十一条、第四十三条和第四十四条规定的议案》
			7	审议《关于本次交易符合〈上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求〉第四条规定的议案》
			8	审议《关于本次交易信息公布前 20 个交易日公司股票价格波动情况的议案》
			9	审议《关于本次交易相关主体不存在不得参与任何上市公司重大资产重组情形的议案》
			10	审议《关于本次交易符合〈上市公司证券发行注册管理办法〉第十一条规定的议案》
			11	审议《关于本次交易前 12 个月内购买、出售资产情况的议案》
			12	审议《关于本次交易采取的保密措施及保密制度的议案》
			13	审议《关于本次交易履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件有效性

				的议案》
			14	审议《关于批准本次交易相关审计报告、评估报告及备考审阅报告的议案》
			15	审议《关于评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性以及评估定价的公允性的议案》
			16	审议《关于本次交易摊薄即期回报的填补措施及承诺事项的议案》
			17	审议《关于<公司未来三年（2026年-2028年）股东回报规划>的议案》
			18	审议《关于本次交易中直接或间接有偿聘请其他第三方机构或个人的议案》
			19	审议《关于提请股东大会授权董事会及其授权人士办理本次交易相关事宜的议案》
3	2025/9/29	2025年第二次临时股东大会	1	审议《关于修订<公司章程>的提案》
			2	审议《关于修订公司部分治理制度的议案》
			3	审议《关于第九届董事会独立董事薪酬的议案》
			4	审议《关于拟进行关联交易暨预计2025年度日常关联交易的议案》
			5	审议《关于公司董事会换届选举第九届董事会非独立董事的议案》
			6	审议《关于公司董事会换届选举第九届董事会独立董事的议案》

### （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2025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：

2025年3月31日，第八届董事会审计委员会召开了2025年度第一次会议，审议通过了《2024年度未经审计的财务报表》，并出具了审核意见；

2025年4月25日，第八届董事会审计委员会召开了2025年度第二次会议，审议通过了《2024年年度报告全文及摘要》、《2024年度财务决算报告》、《2024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》、《关于会计政策变更的议案》，并出具了审核意见；

2025年4月26日，第八届董事会审计委员会召开2025年第三次会议，审议通过了《关于2025年第一季度报告》，并出具了审核意见。

2025年8月27日，第八届董事会审计委员会召开2025年第四次会议，审议通过了《关于2025年半年度报告》，并出具了审核意见。

2025年9月29日，第九届董事会审计委员会召开2025年第一次会议，审议通过了《关于聘任财务总监、内审部负责人的议案》，并出具了审核意见。

2025年10月27日，第九届董事会审计委员会召开2025年第二次会议，审议通过了《2025年第三季度报告》，并出具了审核意见。

#### 2、审计委员会进行2025年度报告沟通工作及审阅2025年度报告

##### （1）与年审注册会计师沟通2025年度审计工作计划

2026年2月2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召开2025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 2025 年年度报告如期披露。

### （3）审阅公司 2025 年度审计报告

2026 年 3 月 20 日，董事会审计委员会召开了 2025 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 2025 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：

2025 年 4 月 25 日，第八届董事会薪酬与考核委员会召开 2025 年第一次会议，审议《关于公司高级管理人员 2024 年度薪酬的议案》，听取了公司管理层就 2024 年主要业务经营情况和经营目标完成情况的汇报，并依据公司高级管理人员的岗位职责，对公司高管人员 2024 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《2024 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。

2025 年 9 月 10 日，第八届董事会薪酬与考核委员会召开 2025 年第二次会议，审议《第九届董事会独立董事薪酬的议案》，并出具了审核意见。

### （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。

2025 年 9 月 10 日，第八届董事会提名委员会召开了 2025 年第一次会议，审议《关于公司董事会换届选举第九届董事会非独立董事的议案》《关于公司董事会换届选举第九届董事会独立董事的议案》，并出具了审核意见。

2025 年 9 月 29 日，第九届董事会提名委员会召开了 2025 年第一次会议，审议《关于选举第九届董事会董事长及副董事长的议案》《关于聘任公司高级管理人员的议案》《关于聘任证券事务代表、内审部负责人的议案》，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。

2025 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。2025 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 24 次，接待人数近 383 人次。通过深交所“互动易”平台回答投资者问题约 62 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

2026年3月24日