

证券代码：300292

证券简称：吴通控股

公告编号：2022-010

吴通控股集团股份有限公司 2021 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。

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

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	吴通控股	股票代码	300292
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	李勇	任霁月	
办公地址	苏州市相城经济开发区漕湖街道太东路 2596 号	苏州市相城经济开发区漕湖街道太东路 2596 号	
传真	0512-83982282	0512-83982282	
电话	0512-83982280	0512-83982280	
电子信箱	wutong@cnwutong.com	wutong@cnwutong.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一、移动信息服务行业

（一）主要业务和产品

公司旗下全资子公司国都互联主要从事企业移动信息化服务业务，作为本行业国内领先的服务供应商，国都互联基于自身通信技术和互联网技术优势，通过自主研发服务平台，主要面向金融行业客户、知名互联网企业客户提供安全、稳定、高效的移动信息化服务一站式解决方案，主要产品包括为企业提供行业短彩信、视频短信、5G消息、语音等不同业务场景平

台定制和运营服务，全面满足客户个性化的通信服务需求。

公司旗下全资孙公司摩森特专注于企业数智化云营销服务，主要包括基于手机APP、微信公众号、企业短信、5G消息、数字礼品、积分商城等的应用工具开发和活动策划运营服务，为企业客户提供一站式数智化营销解决方案。

（二）经营模式

1、采购模式：

①国都互联作为国内三大电信运营商集团业务代理商，分别与中国移动、中国联通、中国电信对接合作，为企业客户提供短彩信等移动信息服务。运营商按月统计业务量并出具结算账单，国都互联与运营商结算相关费用。

②摩森特主营业务是为企业提供活动策划运营和应用工具开发服务，多用到互联网技术手段，日常以人力成本、运营费用为主。摩森特全资子公司安信捷与国都互联采购模式类似。

2、销售模式：

①国都互联通过组织业务拓展人员洽谈企业客户，挖掘企业侧行业短彩信、视频短信、语音等业务需求，为企业提供面向三大运营商发送短彩信等服务的一站式解决方案。

②摩森特通过组织业务拓展人员洽谈银行及企业的营销活动策划运营、应用工具开发等公开招标业务。通过摩森特营销工具平台，为银行企业客户提供营销活动开发等一系列解决方案。摩森特全资子公司安信捷与国都互联销售模式类似。

3、盈利模式：

①国都互联通过在国内三大运营商大量集中采购获得价格优势，以三网合一和个性化的解决方案提升客户服务价值，与企业客户之间的短彩信结算价格适当高于对运营商的采购成本，以价差模式获取增值服务利润。

②摩森特通过提供新媒体运营、APP生活专区、线上营销活动等服务按服务时间、使用次数等收取运营服务费和工具开发费获取利润。摩森特全资子公司安信捷与国都互联盈利模式类似。

（三）公司产品市场地位及业绩驱动因素分析

①国都互联所处行业为移动信息服务业，从2005年运营商推出相关产品及运营管理规范，经过十余年发展，企业需求广泛，行业特点为进入门槛较低，但达到一流的同业企业都经过了相对长时间的积累，客户质量、服务能力、盈利能力等均超过行业平均水平。国都互联目前在行业处于领先地位，占有稳定的行业大客户特别是金融客户资源。

随着移动互联网技术进步，移动应用层出不穷，但作为运营商的基础业务，特别是已经形成用户使用习惯和成熟部署模式的现状下，短信作为企业最为便捷的用户信息互动工具，还将长期存在并且持续性发展。公司主要优势在于与全国近三十家省份运营商建立了直接或间接合作关系，以及十余年来业内建立的良好口碑，更好的服务能力是业绩的主要驱动因素，2021年国都互联整体业绩变化符合行业发展趋势。

②摩森特目前在行业内处于中级以上水平，公司以往与银行合作的技术经验积累与客户资源发掘，为公司主营业务发展优势领域、树立企业品牌知名度、积累项目资源起到了推进作用。

摩森特服务银行多年，拥有稳定的银行客户及成功案例（农行、建行、交行、北京农商行等）。手握银行流量入口，掌上银行商城技术开发、公众号代运营业务。目前公司需要进一步优化经营模式，现有模式弊端是以定制化开发服务为主，定制化开发的技术成本、运营成本较高，毛利偏低。

二、数字营销服务行业

（一）主要业务和产品

公司旗下全资子公司互众广告从事互联网营销业务，通过向头部媒体集中采购流量，并根据客户行业、自身特点及需求分发流量。在交易过程中通过提供短视频定制、创意策划与素材制作以及在广告投放过程中对效果进行监测、账户管理、投放优化方案等一站式服务，最终通过媒体端投放系统实现广告投放，为客户实现精准投放，提升效果广告的转化率，使媒体与客户双方流量变现收益最大化。

（二）经营模式

1、采购模式：

代理企业与合作媒体签全年框架协议，代理企业承接广告主业务，根据广告主投放需求，确定媒体位置、内容、时间后，向供应商统一采购媒体资源。目前采购主要集中在互联网头部媒体。

2、销售模式：

互众广告销售团队会积极找寻广告主，根据广告主的实际营销需求与投放内容，为其甄选与整合符合其营销目标与定位适配的媒体渠道，并配合广告主与对接媒体渠道对接，提供并进行效果监测、并不断优化投放策略等相关服务，最终通过媒体系统实现广告投放。为配合更好发展信息流代理业务，公司培养高效的优化运营团队，为客户提供包括广告策略制定、营销方案设计等相关服务，并不断优化投放效果。

3、盈利模式：

主要通过与第三方媒体平台建立代理关系，获得相应的广告返点；同时公司与广告客户合作，按实际消耗金额给与一定

广告返点，公司赚取剩余部分计入盈利。

(三)主要的业绩驱动因素

万众广告在互联网营销行业多年，作为一家以技术驱动型互联网广告服务商。通过媒介和内容两个维度，持续发力今日头条及旗下抖音、千川及广点通、快手等。业务辐射短视频拍摄、站内外内容投放，同时尝试触碰品牌直播、社交电商领域，进行新链路布局。互联网媒体资源的多元化和用户需求的差异性导致广告主对各类互联网媒体投放价值要求逐渐升高，从而对于互联网营销服务商要求更加严苛。网络流量增速正逐年放缓，新增流量红利趋弱，互联网流量价值已由追求增量转向盘活存量，结构性创新已经成为互联网营销必须深入探寻的发展方向。

万众广告不断提升公司视频素材拍摄及客户产品运营能力为重点规划，根据客户需求内容消费场景继续向视频行业集中，以广告效果为导向，集创意、编导、剪辑及演员为一体的视频创作体系，为广告主提供优质的视频制作及广告素材，让客户对公司的运营及视频广告创意服务产生依赖，从而减少对客户的返点，增加公司毛利，为企业培育新的增长点，同时积极开拓直播电商运营，蓝V抖音号运营等服务。

三、通信智能制造行业

(一) 主要业务和产品

①公司子公司物联科技主要聚焦通信领域连接技术，专注于连接器业务、物联网终端器件业务、各类内外置天线及模组相关业务，生产主营产品为通讯基础连接（企业网产品线、设备商产品线、天线产品线）；②子公司宽翼通信是专注于移动通信终端产品、无线通讯模块研发、销售和物联网应用方案的服务商，主要产品为无线数据终端产品、物联网无线通讯模块及各类物联网应用的解决方案；③子公司智能电子从事电路板组件和系统的研发、制造及相关技术服务，主要产品为可应用于汽车、医疗、通讯、工控、航空航天等领域的各种电子控制系统的设计和制造服务。

(二) 经营模式

1、生产模式：

①物联科技采用以订单为导向的自主生产模式，根据客户订单组织采购、生产和交货。对关键工序自动化，包装辅材标准化，并行工程工作方式、精益生产（LP）、敏捷制造（AM）、设计创新化、制造过程MES生产执行系统，确保产品品质追溯及资源高效运作，管理组织相对动态；②宽翼通信核心竞争力为产品的研发和设计，生产加工环节采用委外加工的模式，将利润水平较低、资产重投入的加工环节转移到宽翼通信实际经营环节之外；③智能电子根据客户订单或双方协议授权为基础，提前准备所需软硬件和物料，按照客户订单交期安排生产，以销定产。

2、采购模式：

①物联科技在生产过程中所需要的主要原材料和半成品由订单要求进行采购，采购根据产品的价值和供应风险等级进行综合评估对供应商考核，设立定位模型，以供应商管理体系为纽带，对供应商实施分级管理；②宽翼通信结合订单情况、安全库存、研发产品、市场开拓等综合因素组织实施采购，采购渠道包括直接向原厂供应商购买和向供应商的代理商、经销商购买；③智能电子针对生产过程中所需要的直接原材料和零部件视客户需要，采取客户提供或者由公司采购部遵循合格供应商目录按订单需求进行采购两种模式。

3、销售模式：

①物联科技通过客户组织的招投标集中采购或定制设计开发产品、订单的方式获得合同，销售采取直销方式；②宽翼通信销售模式按照客户的不同类型需求可分为三大类：整机/模块ODM销售模式、定制开发模式、标准模块OBM销售模式；③智能电子销售模式为直销方式，分为集团营销总部和公司自身销售部直销团队。通过客户端的商务竞标及产品认证获得客户定点授权及需求预测，按照客户要求安排生产发货，送到客户指定地点进行验收。

4、盈利模式：

①物联科技通过设计开发、生产制造及销售无线通信射频连接系统、光电、天线等产品，从而获得收入和利润；②宽翼通信主要盈利来自于无线数据终端产品和物联网无线通讯模块产品的生产和销售，在定制开发模式下，宽翼通信会向客户提供定制产品设计服务并收取开发费用，还有部分盈利来源于子料件的销售业务；③智能电子通过设计及制造并销售电路板组件或整体系统，及提供技术服务获得收入和利润。

(三)公司竞争优势与劣势、主要的业绩驱动因素

①物联科技自筹资金立项重大项目“射频连接器全自动化组装设备的研发与产业化”获得了成功，成为国内第一个采用“自动控制技术+传感技术”实现射频同轴连接器全自动化组装的企业。公司开创项目开发敏捷型管理、智能信息化、积极主导制定IEC国际标准等工作，在其通信细分领域竞争成本优势较好，例：工程系列、板间产品、L32+MQ集束等，具备专、精、特、新等优势。

劣势方面是其它领域市场产品开发较少，大客户少且产品品类不多，受外界市场因素波动大，风险高，营收影响较大。连接器应用领域广泛，成立企业时间长、规模庞大的跨国企业往往会在较多连接器应用领域设置技术壁垒包括专利等，而国内建立时间较短、资产规模较小或中等的企业很难共享切入。同时馈线产能受限。

在国家大力发展5G通信产业和客户需求的双重驱动下，公司只有通过加强自身的研究设计能力，积极与下游企业合作，

有针对性的开发各类市场迭代所需的新型连接器产品，并充分利用专利等知识产权保护自身利益，才能在 5G 通信领域取得重大突破。2021年通过该市场开发策略占据了主要客户较大的市场份额，AAU基站天线中板间连接器业务收入同比提高60%以上，符合行业发展状况。公司凭借该项目的产业集群效益、通过标准化产品的规模化生产形成了良好的成本管控，在部分领域已经具备与国际领先企业抗衡的能力，国际连接器制造企业独大的格局已经发生改变。以及营销驱动因素，通过四大运营商集采招投标以及各类二级市场的招投标等各种营销手段增加市场需求，通过需求拉动业务增长。

②宽翼通信是一家研发性质的公司，具备多年的高通方案的经验，对高通芯片的架构理解能力较强，能够快速跟踪技术发展的步伐，及时推出产品；公司有大的客户来维持基本面，可以在有明确需求的情况推出产品，避免无的放矢的研发产品；公司进入车载模组市场的时间早，具备一定的先发优势；公司以定制、open方案为主，客户具备一定的黏性。这些都是公司的优势所在。

公司整机产品的销售渠道相对比较单一，以OEM为主的格局难以短时间内出现明显的改变；不具备规模效应，在采购方面议价能力不足，产品成本比头部企业相比较，价格竞争力不高；单一大客户的销售格局难以短期出现明显变化，过于依赖大客户，议价能力较弱，毛利率一般；中小客户市场，单次订单数量较少，需求较为繁杂，占用大量的研发资源；通信行业市场主要的上游厂商是芯片厂商，近年来面临着芯片缺货的巨大挑战，造成交货困难或者非齐套库存占用资金较多的现实压力。这些都是公司在扩大业绩方面面临到的一些困难和不足。

通信市场不断迭代升级，在升级的过程中，总是出现一定的机遇。当前，5G市场开始逐步发展；2G退网，CAT1市场份额出现井喷式增长；物联网行业蓬勃发展，新的应用场景不断出现。这都给当前公司的发展提供了一定的机遇期。公司的5G CPE产品开始在海外运营商处认证并且取得小批量订单，这也将是公司未来1-2年的业绩的一个支撑点。CAT1缺芯的问题有望在今年获得缓解，公司将跟踪市场的变化，及时跟进，积极参与竞争，期望在竞争中提升公司的竞争力，提高市场占比，扩大出货，提升业绩。

③智能电子的竞争优势主要为两方面：一方面是细分专业领域的全自动化设备和流水线，且均来自于国际享誉盛名的第一行列原厂品牌，比如20几台贴片机全部来自于德国西门子Siemens，贴片机来自德国DEK，回流炉和选择波峰焊来自于德国ERSA等；第二方面是管理团队，均来自业内外资龙头企业，如Flextronics, Benchmark, Jabil, Celestica等公司，在各自专业领域有着8-20年的丰富的实战经验，带来业内标准流程的基础上，公司同步要求按实际发展分阶段进行更实用的流程创新和改革，增加更多拉动项目运作节奏和跨部门协作的硬性要求，确保在流程合规基础上的，以最快速度达成结果为主题思路，打造出不同阶段更适用的更有竞争力的管理体系，而且按照公司地不断成长，分阶段进行探索、实验、落地及持续优化。

劣势和不足主要为公司成立时间不久，外部知名度打造需要依赖一定时间的积累，循序渐进地提升，经过四年多地努力，目前在汽车新能源方面的业务开发崭露头角，工控领域也有不错的收获，其他更多领域如医疗，新能源和通讯领域业务仍然需要更多的钻研和布局，加上时间的推移，希望逐步形成4-5个行业并驾齐驱的业务结构，行业平衡化会更有利于公司管理风险的把控。

公司主要业绩驱动因素有五个：第一是全球消费及工业电子产品的市场规模仍在持续扩大，给电子制造行业造就了更多的客观需求；第二是中国完备的制造业基础和市场规模，吸引了越来越多的国外厂商将制造业务转移或者发包到中国，使得中国电子制造行业的优势越发巩固；第三是中国市场内需对电子制造业的驱动与牵引，以汽车行业新四化“电动化、网联化、智能化、共享化”趋势为代表，以及主机厂在四化过程中主导供应链的需求，都将带给公司更多的业务机会；第四是公司自身的竞争力以及品牌的提升，先进的制造设备和富有经验的管理团队是公司的优势，近几年公司在新能源汽车领域持续突破，除了现有业务的自然增长，也给拓展新客户提供了良好的市场口碑。第五个方面是供应链的能力积累，面对新冠疫情的反复冲击，公司的供应链体系经历了充分的考验，赢得了众多客户的信任，已经成为公司核心竞争力的有机组成部分，成为拓展市场和业绩增长的有力支撑。

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

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	2,635,160,727.65	2,558,721,867.90	2.99%	2,625,397,552.12
归属于上市公司股东的净资产	1,245,301,191.48	1,061,298,589.84	17.34%	1,570,607,103.51
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	4,231,874,995.04	3,765,355,719.07	12.39%	3,540,630,641.64
归属于上市公司股东的净利润	60,729,793.45	-564,873,688.72	110.75%	68,871,373.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	22,171,066.02	-576,804,925.97	103.84%	11,785,041.93

经营活动产生的现金流量净额	141,937,821.74	-10,228,640.83	1,487.65%	-16,541,248.45
基本每股收益（元/股）	0.05	-0.44	111.36%	0.05
稀释每股收益（元/股）	0.05	-0.44	111.36%	0.05
加权平均净资产收益率	5.07%	-43.86%	48.93%	4.48%

(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	1,119,900,517.25	1,029,833,806.29	1,117,544,668.12	964,596,003.38
归属于上市公司股东的净利润	15,159,592.45	18,761,914.34	29,031,207.85	-2,222,921.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,513,614.15	14,433,791.33	24,953,507.77	-27,729,847.23
经营活动产生的现金流量净额	-148,584,798.71	4,396,192.53	26,924,453.82	259,201,974.10

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	69,349	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	78,068	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
万卫方	境内自然人	21.63%	290,181,248	-10,000,000	质押	100,000,000	
薛枫	境内自然人	3.06%	41,026,448	-143,000			
韩瑞琴	境内自然人	1.62%	21,800,000	-500,000			
张建国	境内自然人	0.75%	10,000,000	10,000,000			
招商银行股份有限公司一兴全中证 800 六个月持有期指数增强型证券投资基金	其他	0.72%	9,687,767	9,687,767			
北京金信华创股权投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	0.62%	8,367,844	0			
JPMORGAN CHASE BANK,NATIONAL ASSOCIATION	境外法人	0.53%	7,140,761	7,140,761			
胡霞	境内自然人	0.46%	6,228,838	-1,208,662			
龚维松	境内自然人	0.41%	5,543,100	1,084,500			

法国兴业银行	境外法人	0.31%	4,137,500	4,137,500	
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。			

公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(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、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

1、2021年3月18日，公司披露了《关于公司对外投资的公告》（公告编号：2021-005），公司拟以自有资金向纳瓦电子（上海）有限公司增资1,500万元。2021年5月25日，公司披露了《关于公司对外投资的进展公告》（公告编号：2021-044），纳瓦电子已完成工商变更登记手续，并取得了由上海市嘉定区市场监督管理局换发的《营业执照》，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

2、2021年3月26日，公司披露了《关于董事、高级管理人员减持股份计划实施完成的公告》（公告编号：2021-006），持有公司股份912,300股（占本公司总股本比例0.07%）的董事、副总裁兼财务总监沈伟新先生计划通过集中竞价交易方式或大宗交易方式减持本公司股份数量不超过228,075股，截至2021年3月25日，减持时间区间届满，沈伟新先生在本次减持计划期间内未减持公司股份，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

3、2021年3月30日，公司披露了《以简易程序向特定对象发行股票预案（修订稿）》等相关公告，根据确定发行对象、发行价格及获配股数的相关原则，确认了公司以简易程序向特定对象发行股票的最终竞价结果。2021年4月13日，披露了《关于以简易程序向特定对象发行股票申请获得深圳证券交易所受理的公告》（公告编号：2021-012），深交所对公司报送的以简易程序向特定对象发行股票募集说明书及相关申请文件进行了核对，认为申请文件齐备，决定予以受理。2021年4月27日，披露了《关于以简易程序向特定对象发行股票申请获得中国证监会批复的公告》（公告编号：2021-013），公司收到了中国证券监督管理委员会出具的《关于同意吴通控股集团股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》。2021年5月20日，披露了《关于签订募集资金三方及四方监管协议的公告》（公告编号：2021-041），公司及相关方签署了《募集资金三方监管协议》和《募集资金四方监管协议》。2021年5月24日，披露了《创业板以简易程序向特定对象发行股票之上市公告书》，公司新增股份的登记手续于2021年5月19日在中登深圳分公司办理完成，并于2021年5月26日在深交所上市，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

4、2021年4月28日，公司披露了《关于公司会计政策变更的公告》（公告编号：2021-036），公司自2020年1月1日起执行《企业会计准则第14号—收入》（财会〔2017〕22号），自2021年1月1日起执行《企业会计准则第21号——租赁》（财会〔2018〕35号），具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

5、2021年6月23日，公司披露了《关于授权公司管理层在金融市场处置长期股权投资的公告》（公告编号：2021-050），公司将根据市场实际情况择机出售持有的NETJOY HOLDINGS LIMITED（简称“云想科技”，股票代码：2131）股票，总金额不超过1.5亿元，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

6、2021年7月20日，公司披露了《关于完成工商变更登记的公告》（公告编号：2021-052），公司注册资本变更完成，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

7、2021年7月22日，公司披露了《关于控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员股份变动的公告》（公告编号：2021-053），控股股东、实际控制人万卫方先生于2021年7月21日通过深圳证券交易所证券交易系统以大宗交易（协议交易）方式向董事兼总裁张建国先生转让公司10,000,000股股份，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

8、2021年11月18日，公司披露了《关于控股股东部分股份解除质押及再质押的公告》（公告编号：2021-064），控股股东、实际控制人万卫方先生于2021年11月17日，将其持有的60,000,000股高管锁定股质押给中信银行股份有限公司苏州分行，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。