

证券代码：300292

证券简称：吴通控股

公告编号：2021-015

吴通控股集团股份有限公司 2020 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

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		
办公地址	苏州市相城经济开发区漕湖街道太东路2596号		
传真	0512-83982282		
电话	0512-83982280		
电子信箱	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作为国内领先的企业移动信息化服务商，致力于搭建企业IT系统与移动互联网之间的桥梁，业务范围主要为行业短彩信等移动信息化产品解决方案、移动信息化产品运营服务、移动营销服务等其他移动综合服务。

公司旗下全资孙公司摩森特主要为银行和企业客户提供云平台服务开发、企业行业短信服务、日常相关运营服务等业务。

（二）经营模式

1、采购模式：

①国都互联作为运营商集团业务代理商，分别与中国移动、中国联通、中国电信三家运营商对接合作，为企业客户提供企业短彩信等服务。运营商按月统计发送业务量并出具结算账单，次月国都互联把平台产生的短彩信等业务费用分别结算给三家运营商。

②摩森特为企业提供运营服务，以人力成本、运营费用为主，没有其他大量成本采购。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去洽谈有行业短信验证码、会员通知、会员营销等业务需求的企业客户，以国都互联短彩信业务平台，为企业客户提供可以实现面向三家运营商发送短彩信服务的一站式解决方案。

②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国都互联作为三家运营商的集团业务代理商，通过大量集中采购获得了一定的通道价格优势。同时国都互联通过给企业客户提供三网合一的短信功能及为客户提供更个性化的解决方案等支撑服务，在创造客户价值的前提下，与企业客户之间的短彩信结算价格适当高于向运营商的采购成本，盈利模式主要是通过短彩信价差获取增值服务利润。

②摩森特通过合同金额按服务时间、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）行业特点及发展趋势

①国都互联、摩森特全资子公司安信捷所处行业可以描述为“企业信息化服务”行业，这个行业发展有十几年的时间，企业需求广泛，目前同行业竞争企业有上千家，除市场份额排名靠前的几家大公司以外，其他中小型公司所占据的市场份额都较少，行业发展到目前阶段，市场份额排名靠前的几家大公司市场竞争优势突显，各自占有一批相对稳定大客户资源。国都互联目前占行业市场份额的第一梯队的市场领导者地位，坚持面向金融行业客户、知名互联网企业客户提供移动信息化服务的市场发展策略。

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。根据工信部发布的“2020年通信业统计公报”显示，2020年全国移动短信业务量比上年增长18.1%，增速较上年下降14.1个百分点；移动短信业务收入比上年增长2.4%，移动短信业务量收增速差从上年的33%下降至15.7%。移动短信业务增速虽然有所放缓，但是仍然在持续增长，而且在逐步转向相对规范的良性经营。

随着5G、大数据、移动互联网等技术的不断发展，移动信息服务行业的应用场景日益增多，对移动信息服务行业的技术创新和产品服务升级提出更高要求，移动信息行业迎来新的发展商机，移动信息服务行业的需求也将进一步扩大。国都互联不仅已经具备了完善的匹配运营商产品变化的客户系统升级能力，同时也已经在市场侧进行了业务准备，在5G相关产品正式商用后，子公司将进一步巩固行业领先地位。

②银行业作为社会传统的金融服务机构，目前在AI、云计算、大数据及多态的移动互联网时代下，存在很多有信息传达不及时、成本过高等问题，同时没有专业的人员团队和精力去搭建一套完整的云服务系统和后续持续进行的营销活动推广，也不具备微信、APP等数据分析和推广能力，因此摩森特是一直坚持以企业云服务平台及开发服务为主体的科技公司，主要为银行和大企业提供专业化的平台开发服务，目前已为北京农行、北京建行、北京农商银行开发了一整套银行移动云服务平台，此模式已成功复制到湖南、江西、广东、福建等几十个农业银行之上，未来规划对整个银行复制这一模式，为客户提供更好的基于企业移动云平台系统相关服务。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，公司在未来将继续以金融行业为第一业务对象，拓展新客户，建立成功案例，占据行业领先的市场地位。

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。并在整体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、账户及投放优化方案等相关服务，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，提升效果类广告的转化率，使媒体与客户双方实现广告收益的最大化。

（二）经营模式

1、采购模式：

代理企业会与合作媒体签全年框架协议，代理企业承接广告主业务，确定广告投放媒体位置、内容、时间需求后，向媒体下达采购订单。目前采购主要集中在信息流头部媒体。

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、投放优化方案等相关服务，最终通过媒体端投放系统实现广告投放。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及短视频拍摄团队，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：

主要是通过第三方媒体平台（如“今日头条”“快手”等）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）行业特点及发展趋势

我国广告业近年兴起的新兴行业数字营销服务行业，近年来得到了国家的大力支持，行业发展前景广阔。国务院、工商总局等相关部委相继发布《关于促进广告业发展的指导意见》《中国国民经济和社会发展第十三个五年（2016-2020年）规划纲要》、《关于推动传统媒体和新兴媒体融合发展的指导意见》、《关于推进广告战略实施的意见》等政策全面支持数字营销行业的发展，加快了行业技术创新，引领数字营销行业健康有序的发展。在新消费时代下，互联网、物联网将人与人、人与产品、信息连接在一起。这些高度连接的产生可以追踪到更加精准的数据轨迹，使消费者被营销的每个环节都可以用数据来说话，实现品牌的动态改进和广告营销的改变。

互联网广告获得越来越多广告主的青睐，市场规模将持续增长。随着我国宏观经济步入新常态的发展阶段，商业企业也逐渐结束了野蛮扩张的成长模式，对于优质、高效的营销途径的需求日益强烈。因此，互联网广告的用户定位、精准营销、效果可测等特性受到越来越多的广告主的关注。受此影响，目前互联网广告主的类型已经由互联网服务领域逐渐扩展到传统行业，包括金融、医疗、制造、教育和文化传媒等。长期来看，智能手机的普及以及5G技术的商用落地将进一步巩固互联网广告的优势，互联网广告市场或将进入新一轮高速持续增长期。

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，前期在程序化购买中SSP细分领域拥有先发优势、核心团队优势、互联网媒介资源优势，在互联网程序化广告产业中享有较高的声誉。近年来，随着互联网流量从电脑端向移动端加快转移，向头部平台加快聚集的行业趋势，万众广告SSP业务面临竞争压力增大，客户大量流失的经营困境，最终2020年上半年迫于成本上升压力，终止SSP业务。根据客户不断加大信息流广告投放力度，资源进一步向今日头条、快手、微信朋友圈等头部媒体倾斜的情况，万众广告2018年下半年布局开展信息流广告代理业务，收购广州新蜂团队，积极开拓今日头条、抖音、腾讯广点通等广告代理业务，根据业务拓展情况，万众广告加快业务转型步伐的同时，不断推进管理优化举措，建设中台系统加强风控管理，推动广州新蜂在巨量引擎（今日头条、抖音、西瓜、火山等平台广告资源的运营方）的授权代理商行列中规模及地位稳步提升。同时公司加强短视频团队和运营团队的培养和投入，丰富短视频拍摄的内容和创意，提升对广告主产品投放的运营能力，以期实现业务规模化，提升企业在国内数字营销行业竞争力。

三、通信智能制造行业

（一）主要业务和产品

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）；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，主要产品为移动宽带终端、物联网模组（LTE模组、智能模组、车规模组、NB-IoT模组）；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、手机、路由器、滤波器等电子产品、安防产品、个人护理产品、能源系统的电路板组件设计与电子制造服务。

（二）经营模式

1、生产模式

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；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；智能电子与客户建立良好的关系和信任机制，通过商务谈判获得销售合同（订单或需求预测），提前准备生产所需软硬件和物料，根据客户需要的交期安排生产，以销定产。

2、采购模式：

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；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；智能电子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：

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；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：（1）整机/模块ODM销售模式，（2）定制开发模式，（3）标准模块OBM销售模式；智能电子获取销售合同的主要模式是与客户进行商务合作谈判，通过价格竞标获得订单，按照客户要求交期安排

发货，并送到客户指定地点进行验收，销售模式主要采取直销方式，分为集团营销总部和公司自身销售部。

4、盈利模式：

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；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；智能电子公司通过设计制造并销售电路板组件，及提供技术服务获得收入和利润。

（三）行业特点及发展趋势

①在我国通信设备、电脑、消费电子、汽车、工业等应用逐渐成熟的市场推动下，连接器、天线、光电市场取得了长足的进步，推动了相关技术的形成和成熟。国内行业各细分领域已涌现出一批技术水平高、研发能力强、资金规模雄厚、拥有自主知识产权的民族企业，行业的发展阶段正处于从初创阶段步入规模化阶段的关键时期，行业集中度和领先企业的进入壁垒将加速提高，产业进入成熟生命周期，质量正在进一步提高。随着在连接器、天线、光电应用领域方面拓展、互联网加速发展、汽车及新能源产业快速推进、军工装备加速信息化，这些推动了公司产品在通信、汽车以及国防军工行业的持续增长。

随着5G（第五代通讯）时代的到来，未来的天线产品，将更加趋向于小型化、高集成、高速率、广覆盖和更为稳定的传输等特点。在光电产品中，5G承载网（电信市场）大力推动光通信器件市场，三大运营商5G牌照已经发放，5G已经正式启动；另一方面，数据中心成为光器件强劲新下游。三大运营商集采加上广电、国网、专网等需求，2020年国内光网络（器件）需求持续增长，配套光器件、光通信设备需求也相应提升。目前公司的研发团队已经在相关产品完成大量技术及工艺储备，广泛和一些高等院校和著名企事业单位进行战略合作，在技术能力上保持行业的优势地位。

②无线通信模块使各类终端设备具备联网信息传输能力，是各类智能终端得以接入物联网的信息入口。其是连接物联网感知层和网络层的关键环节，所有物联网感知层终端产生的设备数据需要通过无线通信模块汇聚至网络层，进而通过云端管理平台对设备进行远程管控，同时经过数据分析有效对各类应用场景进行管理效率提升。无线通信模块与物联网终端存在一一对应关系，属于底层硬件环节，具备其不可替代性。在M2M（机器间通信）应用场景下，无线通信模块目前主要指蜂窝网模块（2G/3G/4G/5G模块），随着NB-IoT及5G技术的发展，未来低功耗LPWAN模块（Lora/NB-IoT模块）及高速的5G模块将成为蜂窝通信模块的替代升级者进行大规模推广，另外定位模块（GNSS模块）常常与蜂窝通信模块共同使用，因此看成广义的无线通信模块。

目前，物联网应用场景中已经形成较大市场规模的主要有智能表计、移动支付、智能车载、智能电网等领域。这些领域的增长引领了行业的主要增长。其它还有一些分散的市场，如自动贩卖机、农业/环境监控、健康终端、资产追踪、智能停车等等，可以看到各类下游应用领域均开始逐步崛起并成熟，带来无线通信模块市场需求的快速增长。

宽翼通信为物联网产业链上游企业，提供的物联网无线通讯模块与无线数据终端是物联网通信传输的核心硬件载体。宽翼通信无线数据终端产品的销量和出货量属于行业前列，产品远销欧洲、拉丁美洲、亚洲、非洲等地区，积累了包括D-LINK、慧瀚微电子等优质品牌商客户并保持长期合作关系。目前，宽翼通信物联网模块以自有品牌销售，宽翼通信将通过不断加强研发团队力量、完善产品质量管控机制、保持快速售后服务响应等手段，为宽翼通信的产品在行业应用方面积累更多的优势并赢得良好的客户口碑。

③电子制造服务EMS行业相对成熟，应用面广泛，涉及电子产品所需的电子线路板组件或成品组装业务，行业无明显的周期性和季节性特征，是全球电子产业链专业化分工的结果。在全球电子产业走向垂直化整合和水平分工的过程中，品牌商逐步把主要精力专注在设计营销和品牌管理上，把制造，采购，物流，售后维修或开发等供应链进行外包。传统电子制造商也因此转向提供整体供应链解决方案，增值服务范围已大幅度扩张。在过去的二十几年以来，全球电子制造服务业逐步向中国逐步转移，国内已形成以长三角，珠三角为代表的相对完整的电子制造服务产业集群，围绕通信，医疗，工控，汽车，消费电子，新能源等行业的上下游配套产业链，已形成产业集聚效应，为本土制造服务商提供了广阔的市场前景，也由于制造服务商增值服务范围的逐步扩大，EMS更多的介入到客户产品的前期环节，供应链协作不断巩固深入，与客户之间的关系相对比较紧密，形成深度战略合作关系。

近年来以物联网，汽车电子等为代表的细分电子产品市场发展迅速，新兴需求和更新换代也将支撑EMS的稳步发展，2019年以来中美贸易战的发展影响了EMS部分需求，各领域需求受到了一定程度的冲击，受补贴政策以及世界经济的影响，新能源汽车行业需求在2020年上半年同比下滑严重，自下半年开始逐渐复苏。

智能电子成立3年多以来，已逐步积累长期合作客户超30家，涉及通讯，医疗，汽车，工控及商业等领域，作为本土企业，与行业内部分外资企业相比，拥有保质保量，高性价比、快速相应客户需求等优势，继续在行业内逐步积累更多口碑和知名度。

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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	3,765,355,719.07	3,540,630,641.64	6.35%	3,036,709,452.58
归属于上市公司股东的净利润	-564,873,688.72	68,871,373.39	-920.19%	-1,158,007,733.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-576,804,925.97	11,785,041.93	-4,994.38%	-1,177,159,911.89
经营活动产生的现金流量净额	-10,228,640.83	-16,541,248.45	38.16%	119,579,512.37
基本每股收益（元/股）	-0.44	0.05	-980.00%	-0.91
稀释每股收益（元/股）	-0.44	0.05	-980.00%	-0.91
加权平均净资产收益率	-43.86%	4.48%	-48.34%	-54.97%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	2,558,721,867.90	2,625,397,552.12	-2.54%	2,451,754,724.05
归属于上市公司股东的净资产	1,061,298,589.84	1,570,607,103.51	-32.43%	1,502,923,415.63

(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	689,702,699.50	915,435,569.09	988,351,865.37	1,171,865,585.11
归属于上市公司股东的净利润	-3,883,930.41	32,397,624.36	30,536,135.77	-623,923,518.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,107,247.47	23,857,533.21	26,044,176.88	-621,599,388.59
经营活动产生的现金流量净额	-30,454,936.18	-16,811,612.30	50,199,704.22	-13,161,796.57

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	82,183	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	74,861	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	
万卫方	境内自然人	23.55%	300,181,248	225,135,936	质押	100,000,000	
薛枫	境内自然人	3.23%	41,169,448	0			
韩瑞琴	境内自然人	1.75%	22,300,000	0			
王凤飞	境内自然人	0.98%	12,441,786	0			
北京金信华创股权投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	0.66%	8,367,844	0			

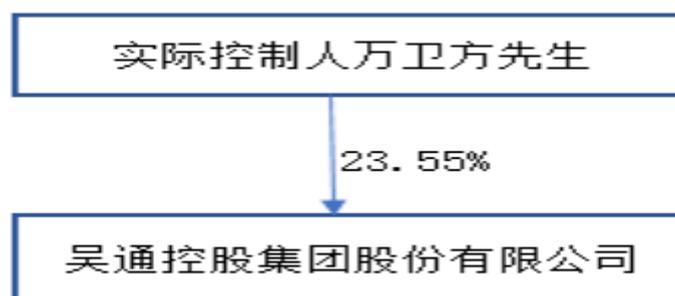
胡霞	境内自然人	0.58%	7,437,500	0	
周文庆	境内自然人	0.39%	5,020,000	0	
北京中票国际投资管理有限 公司	境内非国有 法人	0.39%	5,000,000	0	
龚维松	境内自然人	0.35%	4,458,600	0	
香港中央结算 有限公司	境外法人	0.34%	4,389,351	0	
上述股东关联关系或一致行 动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。				

(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

2020年度，公司实现营业收入376,535.57万元，比上年度同期增长6.35%；实现归属于上市公司股东的净利润-56,487.37万元，如剔除商誉减值因素公司净利润为1,833.77万元。2020年，面对突如其来的新冠疫情、错综复杂的国际局势、以及国内经济增速下降的新常态，公司经营管理团队在董事会领导下，抓住国内新基建龙头5G重大产业机遇，带领集团全体员工克服重重困难，践行双轮驱动战略，围绕5G基础设施建设、5G终端及模组、5G消息及应用三大场景，持续提升企业核心竞争力，积极孵化与培育新的业务增长点，推进“健康经营，管理落地”，取得了较好的效果。但是因为运营商短信通道价格上涨，导致移动信息服务板块业绩下滑，触发了商誉减值。

公司坚持双轮驱动战略，即内生外延并举，互联网信息服务和通讯智能制造两大业务板块支撑公司的可持续发展。巩固互联网信息服务：推进国都互联、摩森特、安信捷等三家公司一体化运作，确保金融行业领先地位，加强运营商资源开发，领先5G消息产品商用进程，继续担当公司利润支柱角色；扭转数字营销业务不利局面，提升业务毛利率，确保不出现新的大额坏账，实现对公司业绩的正向贡献。夯实智能制造业务，健康持续发展：基础连接产品继续扩大营收及盈利规模，5G相关产品实现批量出货，完成连接器经营转型，推进客户群向设备商聚焦；电子制造业务加大客户导入力度，收入迈上新台阶，加强成本管控，提升设备运转率；无线数据终端及模组发布5G商用CPE产品，IoT模组加快聚焦优化，改善经营状态。

2020年，公司经营管理工作以“健康经营，管理落地”为主线，着重从以下几方面具体展开：

1、聚焦5G产业机遇三大场景，提升公司可持续发展能力

根据公司发展战略与产业布局，2020年重点围绕5G产业机遇三大场景，提升公司可持续发展能力。

1) 5G基础设施建设

紧密跟踪三大运营商5G网络建设规划与实施，跟进5G产业链下游客户的订单、产能，及交付计划，大力投入ZSMP自动化生产及检测设备，在确保良品率的前提下完成了大规模订单的及时交付，同时强化对天线和滤波器厂商的服务与支持，尽可能地扩大市场份额，全年SMP连接器部件累计发货超过4100万件。

持续加强天线产品研发设计能力，创新设计的微站宽频带天线，不仅具有尺寸小、剖面低、全向性好等优势，而且通过创新式耦合设计将天线的高度和尺寸有效控制是客户要求范围内，获得了客户高度好评，成功进入批量发货阶段。

投资设立通光电智联科技（武汉）有限公司，规划打造光模块研发、生产、测试、销售与服务的端到端体系，具备自主知识产权的核心光器件设计、封装、测试、生产能力的光通讯企业，努力跻身行业高端400G光模块、光器件第一梯队供应商。

2) 5G终端及模组

国内宽带接入以FTTX为主，而海外则存在大量的FWA应用场景。2020年全球新冠疫情大爆发后，SOHO以及在线教育的发展也刺激了CPE产品的市场需求。宽翼通信MBB产品2020年实现订货约120万只，同比增长约110%；订单累计金额超过2.1亿元，同比增长98%。5G网络速率的提升，将进一步为FWA的发展打开市场空间。目前宽翼通信的5GCPE产品已送样至全球众多跨国运营商总部进行测试认证，随着海外5G网络建设逐步完善，5G终端将会给公司提供新的增长契机。

2020年，公司投资了上海锐翊。上海锐翊是一家运营已超过十年的手机ODM厂商，在展锐和MTK产业链上有较高的知名度和影响力。其5G手机已经送样到现有合作伙伴处接受测试，预计2021年可以批量发货。此外，随着5G行业解决方案的逐步落地，各种各样的行业智能终端需求将会给ODM企业带来更加广阔的发展空间。

3) 5G消息及应用

2020年4月8日三大运营商联合发布《5G消息白皮书》，标志着国内5G消息商用进程正式启动。国都互联作为国内领先的移动信息服务企业，基于多年积累的技术实力和行业经验，快速地完成了5G RCS消息平台、消息内容管理平台的设计开发与测试验证，并通过与中移南方基地RCS系统对接联调，进一步完善了产品商用能力。

公司携手中兴通讯助力浙江移动“新基建 新生态 新未来”5G+行动推进大会现场的5G消息业务发布；率先成为江苏移动首批5G消息试点建设合作伙伴，并在所有业务落地省份获得了CSP资质；邀请了国家工信部、中国互联网协会、三大运营商、众多战略客户与合作伙伴的代表与嘉宾共同出席见证，成功举办了“携手同行、共创未来”5G消息服务暨101产品线上发布会；多个案例荣获浙江移动5G行业消息开发者大赛金奖、公司被评为江苏移动DICT生态联盟行业标杆奖；与通信世界、中兴通讯、小源科技等企业合作发起《5G消息生态发展倡议书》。目前，公司已与多个客户签订5G消息战略合作框架协议，101平台入驻企业超过500家。

围绕5G产业机遇三大场景，公司持续加大研发创新，集团各子公司2020年新增专利授权共37项，软件著作权15项。截止2020年底，公司累计拥有专利授权202项，其中发明专利14项，软件著作权241项，集中体现了公司对创新的投入与积累，成为支撑公司产业升级转型的有力后盾。

2、加强集团财务管控，支撑子公司开展经营活动

2020年，集团公司财务中心贯彻落实“业务财务一体化”管控战略，深入推进财务系统的统一管理，覆盖所有子公司，全面实施资金、核算、报表、人员、信息“五统一”的垂直化管理。各子公司财务部门在集团财务中心的统一领导下，不断加强资金管理、预算管理、库存管理、会计核算、财务分析等，一方面为子公司经营决策提供有力支撑；另一方面通过财务线确保企业内控制度的日常执行，确保集团信息披露合法合规。

2020年，集团财务中心根据部分子公司实际经营状况，创新实施供应链和销售端的财务支持，协助子公司抵御上游元器件短缺与下游客户普遍存在信用账期长所造成的经营压力与周转困难，取得了良好的效果。

3、启动股权融资，支持公司主营业务产业升级

2020年9月底，公司正式启动了以简易程序向特定对象发行股票的工作。由集团证券部牵头，财务中心协助，相关子公司配合实施，在较短的时间内完成了预案、可行性分析报告、方案论证分析报告、内部控制自我评价报告等材料的编制。公司于10月21日召开第四届董事会第七次会议审议通过相关议案，11月6日召开2020年第三次临时股东大会审议通过相关议案。

公司募集资金主要投向5G板对板连接器生产项目，以及5G消息云平台，不仅是公司主营业务产业转型升级的需要，而且符合国家产业政策，紧密围绕新基建龙头5G产业实施。在各地政府坚持新发展理念，“做好碳达峰、碳中和工作”，严格管控企业能源消耗指标的背景下，两个项目都得到了落地政府的大力支持，顺利地完成了项目报备和审批工作。

进入12月以后，A股市场两级分化日趋严重，公司股价单边下跌，定增发行的筹备工作难度越来越大。在券商的协助下，公司精心准备积极路演，与众多潜在投资人进行了充分的交流，争取到了不少投资人的信任与支持，为后期成功发行锁定了稳固的基本盘。

4、落实集团对子公司的管理要求，夯实经营基础

在2019年调整、优化、完善三家子公司管理架构和团队成员，以及制造业分权体系落地的基础上，集团总部2020年对各个子公司重点推进了以下管理动作：

1) 以内审为抓手，落实企业内部控制，完善子公司各项业务管理制度

2020年，集团内审部克服疫情造成的商旅活动困难，按照既定计划共执行了16个审计项目，其中包括12个例行审计项目、1个离职专项审计项目、3个货币资金专项审计项目。通过执行上述审计活动，及时发现集团各子公司在内控设计上的待完善之处，出具了11份工作联系单，提出整改完善建议56条，其中29项涉及财务/税务核算，27项涉及各业务活动中的内部控制，并督导落实改进。如针对万众广告的品牌广告代理业务中供应商认证及采购管理环节中存在的不足，内审部在向公司汇报后，迅速启动了包括要求其停止类似业务、提前收款、完善供应商认证流程，对业务人员进行风险管理培训教育，补充完善相关

制度流程，做好风险防范工作。发布红线制度，明确员工岗位纪律与职业道德底线要求。

2) 梳理集团与子公司管理边界，直接参与子公司重大经营决策及活动

根据各个子公司业务开展及实际运营情况，在公司章程以及各项规章制度的框架内，不断梳理集团与子公司之间的管理边界，在对子公司管理团队充分授权的基础上对需要由集团参与决策的事项逐一明确。日常经营方面，各个子公司经营周会/月会纪要同步抄送集团；重大事项方面，制造业子公司重大项目报价、互联网广告客户授信政策制定与修订、移动信息服务的重大市场活动及投标等，集团公司均直接参与决策并负责最终批准。

2020年，集团审批互众广告客户授信申请共173单，否决其中2单。国都互联5G消息市场所有重大活动，如浙江移动5G+行动推进大会、101平台在线发布会等，集团Marketing及品牌人员都直接参与组织策划，协助子公司提升传播效果和公司品牌形象。2020年11月，国都互联核心战略客户的短信服务招标，集团总裁亲自到北京现场参与项目小组讨论，指导并把关商务决策，最终成功中标，锁定了未来五年的合作框架。

2020年，集团法务为各子公司提供各类法律咨询，主导处理各类诉讼及非诉讼争议及纠纷56起，其中诉讼案19起（含服务合同、买卖合同等经济类诉讼15起，破产清算案2起，劳动类及知识产权类2起），所涉金额近1.7亿元，目前已取得胜诉裁决计1.1亿元，已回款580余万元，其余尚在处理之中。

3) 推进业绩管理，各子公司经营结果月度排名、季度复盘

2020年，公司落实业绩管理，对各个子公司的经营结果进行月度排名，并通报集团中层干部以上；每季度召开季度经营会议，复盘当期经营成果与目标达成情况，检讨得失，制定下一阶段经营举措，通过在过程中加强监督与指导，以改善期末业绩表现。业绩管理对所有子公司经营团队不仅传递了压力，更提供了过程检视与改进的机会。

5、持续加强人力资源建设，推动集团文化建设与融合

2020年继续做好人才队伍建设，推进员工能力提升计划，通过优化人员结构，合理配置人力资源，提升工作效率，提高骨干人员待遇。2020年全面推行员工绩效管理，以结果和价值贡献为导向，分析绩效指标，完善评价体系，将个人绩效跟团队绩效相关联，调动员工积极性，提升员工的大局观意识，公司还定期组织优秀员工和优秀团队的表彰和奖励，在团队中营造积极向上的氛围，促进核心骨干人才的稳定。

继续推动校企合作，通过跟高校的合作交流带动我司的科研能力，去年我司跟苏大合作的研究生工作站揭牌，年底博士后科研项目结题。在政府支持下，我司成为高校毕业生见习基地，期间接纳多名大专院校毕业生实习，在为相关专业学生提供实践机会的同时，也为我司后备人才梯队建设提供了人力储备。

2020年在强化疫情防控的同时，公司组织了“羽、乒、篮、足”和“唱响吴通”好歌声等多个文体活动和比赛；组建了吴通龙舟队并代表公司参加区级比赛；面向子公司还组织了劳动技能竞赛，推广高效的劳动技能，报告期内公司在园区新设健身房、开办瑜伽班，鼓励员工努力工作、健康生活。

6、加强IT系统工具应用，提升企业经营管理水平

2020年，集团ERP系统已在各个制造业子公司得到全面应用，全面预算管理进入第二年，集团通过IT工具的部署协助相关子公司提升了运营管理水平，加强了对经营过程中订单管理、物料管理、库存管理、生产计划、委外加工等各核心环节的控制，提高了周转效率，将库存控制在合理区间内，从而改善经营状态，提升经济效益。

自研MES系统已在物联科技部分产品线上线部署，秉承精益制造理念，将精细化管理深入到从物料入库成品出库的全生产过程，将生产过程具体环节通过IT系统紧密连接，实现产品的可追溯、过程的可防错、生产的透明化，助力打造可信赖的交付体系。

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
移动信息服务	2,147,442,560.94	212,191,950.93	9.88%	0.82%	-45.67%	-8.46%
数字营销业务	700,127,781.61	26,984,252.14	3.85%	-9.22%	-20.36%	-0.54%
移动终端产品	422,151,885.96	44,077,849.93	10.45%	70.12%	0.32%	-7.25%

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

2020年度，公司实现归属于上市公司股东的净利润-56,487.37万元，比上年度同期下降920.19%，主要原因是：（1）根据财政部《企业会计准则》，以及中国证监会发布的《会计监管风险提示第8号——商誉减值》文件要求，公司对收购股权所形成的商誉进行了减值测试，2020年度计提国都互联和安信捷商誉减值准备合计5.83亿元；（2）2020年度，受运营商短信通道价格上涨影响，北京国都和安信捷的采购成本显著增加，其向下游客户的价格传导不及预期，导致移动信息业务毛利率大幅下降，相关子公司净利润较上年同期大幅减少；（3）智能电子、宽翼通信、互众广告等子公司经营状况虽有一定改善，报告期内已实现减亏，但仍未实现扭亏为盈的经营目标，对公司整体业绩产生较大负面影响。

6、面临退市情况

□ 适用 √ 不适用

7、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

重要会计政策变更

（1）执行《企业会计准则第14号——收入》（2017年修订）（以下简称“新收入准则”）

财政部于2017年度修订了《企业会计准则第14号——收入》。修订后的准则规定，首次执行该准则应当根据累积影响数调整当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

本公司自2020年1月1日起执行新收入准则。根据准则的规定，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累积影响数调整2020年年初留存收益以及财务报表其他相关项目金额，比较财务报表不做调整。执行该准则的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目	对2020年1月1日余额的影响金额	
			合并	母公司
（1）将部分原按照核对、结算确认的服务收入，改为按控制权转移时点确认收入。	董事会审批	应收账款	183,479,428.81	
		预付账款	-77,100,058.27	
		其他应收款	39,511,697.84	
		其他流动资产	890,925.38	
		递延所得税资产	1,743,000.50	
		应付账款	134,950,975.71	
		预收账款	-2,504,983.17	
		应交税费	1,691,273.83	
		其他流动负债	14,309,583.14	
		未分配利润	78,144.75	
（2）将与不满足无条件收款权的应收账款重分类至合同资产，将在转让承诺的商品之前已收取的预收款项重分类至合同负债。		应收账款	-534,148,191.34	-24,240,133.39
		合同资产	534,148,191.34	24,240,133.39
		预收款项	-18,018,380.76	-449,858.38
		合同负债	17,522,694.78	398,104.76
		其他流动负债	495,685.98	51,753.62

与原收入准则相比，执行新收入准则对2020年度财务报表相关项目的影响如下（增加/（减少））：

受影响的资产负债表项目	对2020年12月31日余额的影响金额	
	合并	母公司
应收账款	-481,948,510.20	-22,150,886.33
预付账款	-6,368,840.16	
其他应收款	25,707,608.65	
合同资产	685,160,637.25	22,150,886.33
其他流动资产	1,165,488.31	
递延所得税资产	1,796,534.66	
应付账款	205,578,050.61	
预收账款	-32,962,243.46	-305,751.12
应交税费	2,588,898.04	
合同负债	30,819,315.13	282,152.49
其他流动负债	15,659,115.17	23,598.63
未分配利润	3,829,783.02	

（2）执行《企业会计准则解释第13号》

财政部于2019年12月10日发布了《企业会计准则解释第13号》（财会〔2019〕21号，以下简称“解释第13号”），自2020年1月1日起施行，不要求追溯调整。

①关联方的认定

解释第13号明确了以下情形构成关联方：企业与其所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业；企业的合营企业或联营企业。此外，解释第13号也明确了仅仅同受一方重大影响的两方或两方以上的企业不构成关联方，并补充说明了联营企业包括联营企业及其子公司，合营企业包括合营企业及其子公司。

②业务的定义

解释第13号完善了业务构成的三个要素，细化了构成业务的判断条件，同时引入“集中度测试”选择，以在一定程度上简化非同一控制下取得组合是否构成业务的判断等问题。

本公司自2020年1月1日起执行解释第13号，比较财务报表不做调整，执行解释第13号未对本公司财务状况和经营成果产生重大影响。

（3）执行《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》

财政部于2020年6月19日发布了《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》（财会〔2020〕10号），自2020年6月19日起施行，允许企业对2020年1月1日至该规定施行日之间发生的相关租金减让进行调整。按照该规定，对于满足条件的由新冠肺炎疫情直接引发的租金减免、延期支付租金等租金减让，企业可以选择采用简化方法进行会计处理。

本公司作为承租人采用简化方法处理相关租金减让冲减本期营业成本、销售费用和管理费用合计人民币485,431.41元。

（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

本期发生的非同一控制下企业合并的情况

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	购买日至期末被购买方的收入	购买日至期末被购买方的净利润
上海锐翊通讯科技有限公司	2020年4月22日	10,200,000.00	51.00%	非同一控制合并	2020年5月22日	以取得控制权日作为购买日	155,587,567.90	-2,408,617.13

2、处置子公司

单次处置对子公司投资即丧失控制权的情形

子公司名称	丧失控制权的时点	丧失控制权时点的确定依据(注)	处置价款与处置投资对应的合并财务报表层面享有该子公司净资产份额的差额	丧失控制权之日剩余股权的比例	丧失控制权之日剩余股权的账面价值	丧失控制权之日剩余股权的公允价值	按照公允价值重新计量剩余股权产生的利得或损失	丧失控制权之日剩余股权公允价值的确定方法及主要假设	与原子公司股权投资相关的其他综合收益转入投资损益的金额
上海锐翊通讯科技有限公司	2020年12月24日	董事会席位变更	-7,628,552.44	51.00%	7,628,552.44	7,628,552.44		合并财务报表层面持续计量的享有该子公司净资产份额	-1,035,112.55

3、其他原因的合并范围变动

公司本年度新设立非全资子公司吴通光电智联科技（武汉）有限公司导致新增合并范围公司1家；

公司本年度注销安徽奥丁信息技术有限公司、上海茂岳网络技术有限公司导致减少合并范围公司2家。