

证券代码：300292

证券简称：吴通控股

公告编号：2023-007

吴通控股集团股份有限公司 2022 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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、政府、知名互联网企业等客户提供安全、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移动消息服务、平台定制和运营服务，全面满足企业各业务场景的消息服务需求。

公司旗下全资子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基础电信运营商集团业务合作伙伴，分别与中国移动、中国联通、中国电信建立合作，为企业客户提供短彩信、视频短信、5G 消息等移动信息服务。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、5G 消息、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、竞争优势与劣势、主要的业绩驱动因素

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，特别在用户已经形成使用习惯和企业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，2022 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平台广告主账户开户、充值服务，素材审核及监测服务，以及数据监测及分析等一站式服务，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：

企业与合作媒体签订全年采购框架协议，承接媒体流量投放业务，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：

万众广告销售团队积极找寻广告主，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，为客户提供以媒体资源采购、媒介策略、营销效果评估、投放合规评估、创意策划为主要内容的服务，根据广告主的投放需求提升广告主的使用服务体验。

3、盈利模式：

主要是通过媒体平台建立采购关系；同时公司与客户签订《信息服务合作协议》，并与客户确认数字营销投放方案后开始在公司合作的媒体平台上投放，定期与客户确认结算金额。

（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。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。

三、通信智能制造行业

（一）主要业务和产品

①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；与高通公司长期合作，在车规模组领域与车载 T-BOX 生产、研发、设计公司深入合作，形成了一定的市场规模。在国内主流车企都有应用。在无线数据终端产品领域，5G CPE/MiFi 产品日臻完善，与各大渠道及其运营商联合测试，为大规模市场应用做好了准备工作；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、新能源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 Fabless 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需求进行采购，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。通过销售对接客户所需产品，相应质量标准及其他所需服务，提供我司服务或样品，通过客户端的体系审核及商务竞标，并通过最终的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智能电子通过承接客户订单，提供产品及服务的同时获得相应利润。

(三)公司产品市场地位、竞争优势与劣势、主要的业绩驱动因素

①物联科技是专业从事射频连接器产品研发、生产、销售为一体的高科技企业，长期专注于移动通信基站、天馈系统、室内覆盖系统、RF 连接系统等产品的生产服务。长期为中国移动、中国电信、中国联通、中国铁塔服务，历年招标中稳居第一梯队企业。其主导产品射频同轴连接器已运用于 5G 通信应用场景中，并被中兴通讯、中国移动通信列入供应链体系，在其客户市场相关配套业务市场采购份额中处于前三位置。目前公司射频同轴连接器市场直接或间接占有 70% 的份额，我司竞争优势是常规批量较大的连接器产品均采用自动化装配，产能高、质量稳定、产品一致性高、人工装配成本低。但也存在馈线无内部生产线，订单交付过程中缺少主动权，存在诸多不确定性等劣势。营销驱动是主要的业绩驱动因素，通过中国移动集采的中标、中国联通网上商城报价以及各类二级市场的中标等各种营销手段增加市场需求，通过需求拉动业务增长。

公司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，订单交付过程中缺少主动权，存在诸多不确定性等劣势。

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。2022 年通过该市场开发策略占据了主要客户较大的市场份额，700M/900M 项目的连接器业务收入同比提高 40% 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。营销驱动因素，通过中国移动集采的中标、中国联通网上商城报价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宽翼通信是一家定位研发设计的方案公司，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；公司有长期合作的大客户来维持基本面，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，在底层应用开发层面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。

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较高，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，造成交付困难及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已取得小批量订单，这也将是公司未来 1-2 年的业绩的一个重要支撑点。CAT1 缺芯的问题有望获得缓解，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，按照公司成长的不同阶段进行探索、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，业内知名度打造需要依赖一定时间的积累，循序渐进地提升，经过五年多的努力，目前在汽车新能源业务领域崭露头角，工控领域也有不错的收获，其他更多领域如医疗，光伏和通讯领域业务仍然需要更多的钻研和布局。通过未来的发展，公司希望逐步形成 4-5 个行业并驾齐驱的业务结构，将有利于公司管理风险的把控。

公司主要业绩驱动因素有四个：第一是中国完备的中高端制造业供应链和人才红利，在国际化供应链中具备明显竞争力；第二是中国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”趋势为代表的的需求，带来更多的业务机会；第三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制造和质量管理的在近年来的新能源汽车领域中持续奠定良好口碑。四是自身供应链的能力积累，经历过芯片短缺、原材料涨价等不利因素反复冲击后，供应链体系包括直接材料、间接材料、治具设备保供以及物流运输都承受住了市场充分考验，成为业绩增长的有力保障。

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

元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	2,496,478,321.07	2,635,160,727.65	-5.26%	2,558,721,867.90
归属于上市公司股东的净资产	1,262,305,471.59	1,245,301,191.48	1.37%	1,061,298,589.84
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	3,606,875,663.89	4,231,874,995.04	-14.77%	3,765,355,719.07
归属于上市公司股东的净利润	20,245,086.30	60,729,793.45	-66.66%	-564,873,688.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	56,148,738.03	22,171,066.02	153.25%	-576,804,925.97
经营活动产生的现金流量净额	21,696,001.04	141,937,821.74	-84.71%	-10,228,640.83
基本每股收益（元/股）	0.02	0.05	-60.00%	-0.44
稀释每股收益（元/股）	0.02	0.05	-60.00%	-0.44

加权平均净资产收益率	1.62%	5.07%	-3.45%	-43.86%
------------	-------	-------	--------	---------

(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	962,405,031.06	928,153,978.14	1,064,586,152.63	651,730,502.06
归属于上市公司股东的净利润	-11,444,555.04	33,806,117.16	-1,514,225.40	-602,250.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,733,580.11	31,916,354.19	26,036,750.80	-10,537,947.07
经营活动产生的现金流量净额	-72,874,343.00	-87,678,868.23	-28,376,289.86	210,625,502.13

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	65,676	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	64,926	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	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%	290,181,248.00	217,635,936.00	质押	80,000,000.00			
薛枫	境内自然人	2.96%	39,686,448.00						
韩瑞琴	境内自然人	1.38%	18,500,000.00						
张建国	境内自然人	0.75%	10,000,000.00						
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%	8,367,844.00						
胡霞	境内自然人	0.36%	4,878,800.00						
周民	境内自然人	0.33%	4,386,100.00						
张秀	境内自然人	0.28%	3,699,100.00						

乐红	境内自然人	0.27%	3,654,500.00			
王睿	境内自然人	0.24%	3,232,500.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司未知上述其他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

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、2022 年 1 月 7 日，公司披露了《关于对参股公司会计核算方法变更的公告》（公告编号：2022-003），公司对云想科技股权分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

2、2022 年 1 月 26 日，公司披露了《关于控股股东部分股份提前解除质押及再质押的公告》（公告编号：2022-004），控股股东、实际控制人万卫方先生于 2022 年 1 月 24 日，将其持有的 40,000,000 股高管锁定股质押给兴业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）。

3、2022 年 3 月 8 日，公司披露了《关于筹划重大资产重组的提示性公告》（公告编号：2022-007），拟以现金方式收购林春、上海索尔斯商务咨询有限公司持有的福州四九八网络科技有限公司（以下简称“四九八科技”）100% 股权。2022 年 4 月 8 日、2022 年 5 月 7 日，披露了《关于筹划重大资产重组事项的进展公告》（公告编号：2022-008、2022-027）。2022 年 5 月 27 日，披露了《关于终止筹划重大资产重组暨继续推进收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权的公告》（公告编号：2022-032）、《关于现金收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权的公告》（公告编号：2022-033）等相关公告，公司拟终止筹划重大资产重组事项，变更本次交易方案为以自有及自筹资金 58,500 万元人民币收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权。2022 年 6 月 17 日，披露了《关于现金收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权的公告（更新版）》（公告编号：2022-038）。2022 年 8 月 10 日，披露了《关于现金收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权的进展公告》（公告编号 2022-046）。2022 年 10 月 19 日，公司召开第四届董事会第十九次会议审议通过了《关于终止现金收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权的议案》。2022 年 10 月 21 日，披露了《关于终止现金收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权的公告》（公告编号：2022-061）。2022 年 10 月 21 日，公司披露了《关于终止募投项目部分募集资金用于收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权的公告》（公告编号：2022-062），公司拟终止募投项目部分募集资金用于收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权。2022 年 12 月 7 日，披露了《关于终止现金收购福州四九八网络科技有限公司 90% 股权的进展公告》（公告编号：2022-071），公司已不再持有四九八科技任何股权。上述具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

4、2022 年 8 月 20 日，公司披露了《关于授权公司管理层处置金融资产的公告》（公告编号 2022-054），公司将根据市场实际情况择机出售持有的 NETJOY HOLDINGS LIMITED（以下简称“云想科技”，股票代码：02131）全部股票，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

5、2022 年 8 月 20 日，公司披露了《关于受让全资子公司资产并注销全资子公司的公告》（公告编号 2022-053），公司受让全资子公司金华市吴通投资管理有限公司所持有的摩森特（北京）科技有限公司 100% 股权、北京佰才邦技术股份有限公司 0.50% 股权、上海宽翼通信科技股份有限公司 10% 股权，转让完成后注销吴通投资，具体内容详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

6、2022 年 8 月 22 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：2022-055），控股股东、实际控制人万卫方先生于 2022 年 1 月 24 日，将其持有的 40,000,000 股高管锁定股质押给上海浦东发展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）。