



无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司

2022 年年度报告摘要

证券简称：线上线下

证券代码：300959

公告编号：2023-011

2023 年 04 月

## 一、重要提示

1. 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。
2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载数据不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。
3. 本公司于 2023 年 4 月 24 日召开第二届董事会第十二次会议审议通过了本公司 2022 年年度报告全文及摘要。
4. 华兴会计师事务所（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。
5. 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致同会计师事务所（特殊普通合伙）变更为华兴会计师事务所（特殊普通合伙）。
6. 公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以总股本 8000 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 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 0 股。

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

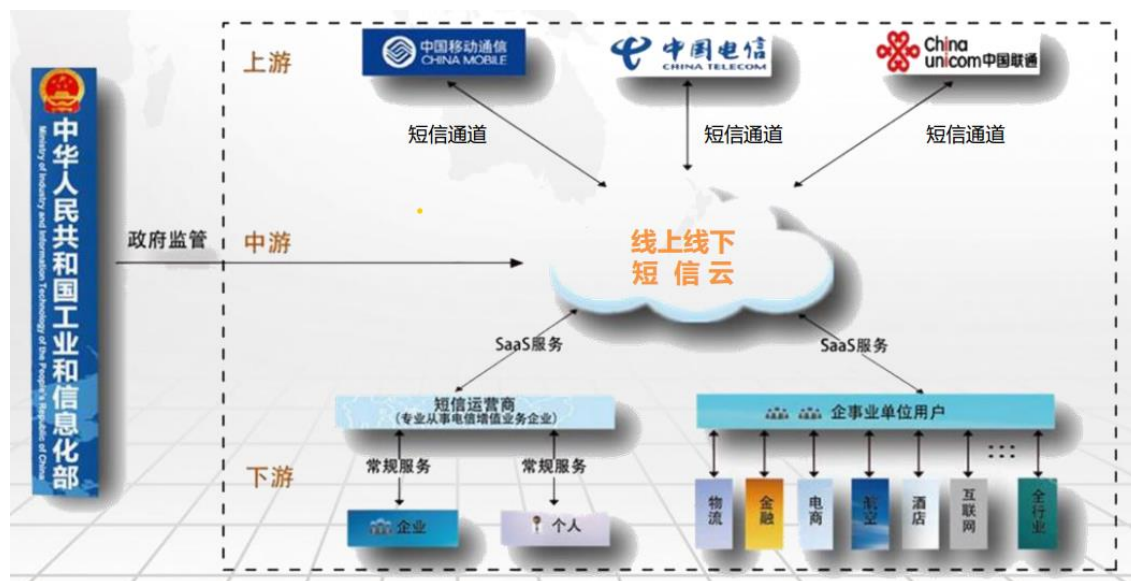
股票简称	线上线下	股票代码	300959
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）			
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王晓洁	丁雪	
办公地址	无锡市高浪东路 999 号-8-C1-1201	无锡市高浪东路 999 号-8-C1-1201	
传真	0510-68869309	0510-68869309	
电话	0510-68880518	0510-68880518	
电子信箱	ir@wxxxx.com	ir@wxxxx.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### 1. 移动信息服务

公司深耕移动信息服务行业多年，是一家具有丰富行业经验的移动信息服务提供商。公司依托于体系化的服务流程、自主研发的业务平台，通过对电信运营商的通信资源的整合，秉承“技术驱动服务、深耕行业客户、连接创造价值”的企业文化理念，致力于为客户提供安全、有效、及时的移动信息服务。企业短信是公司目前最主要的业务形态，公司利用自身长期积累的系统开发技术和基于客户所在行业的业务理解，为包括阿里巴巴、腾讯、美团、华

为、网易、京东、中国平安等在内的广大客户提供专业化的企业短信服务。公司在产业链中的位置如下：



在具体运营中，公司主要通过定制化系统开发、企业即时通讯平台、API 系统对接等多种形式为客户提供围绕企业短信的全套服务，包括前期调试开通客户和公司平台的对接、运营过程中对客户短信运营系统的维护和升级、短信传输过程中的延迟等问题的解决，确保短信传输的平稳、快捷。同时，公司以审核信息安全、优化客户体验为己任，通过一套严密的程序对移动信息内容进行审核，确保信息验证、用户通知、会员提醒、营销推广在内的各类企业短信能够安全有效地送达信息接收者。在保障移动信息高效传输以及内容安全的基础上，公司为各类金融、互联网、电子商务、快递物流等企业客户提供包括移动业务场景构建、产品运营支撑、消费者关系管理及支持等各类企业短信服务，具体的应用形式包括国内短信、国际短信、视频短信、5G 消息、语音短信、一键登录等等。

### (1) 经营模式

公司根据客户的移动信息服务需求，向其提供包括定制化软件开发、平台对接、参数调试、运营维护、内容审核等在内的全套服务。在完成短信测试并正式签订商务合同后，短信业务的需求由终端客户发起，经由客户传递至公司短信发送的综合平台，客户短信内容经公司企业通信平台系统审核或人工审核（如有）通过后传递至电信运营商（或第三方供应商），最终由电信运营商直接将短信发送至短信接收者。公司针对企业短信的传输共性以及客户的实际不同需求，通过集成化、模块化及支撑服务的方式进行业务运营；同时公司建立了完善的短信审核制度，实行严格的审核标准，确保发送的短信内容健康、安全。

**采购模式：**公司的短信资源系向各地区电信运营商和第三方供应商共同采购。其中，电

信运营商是移动通讯资源的提供者，公司向电信运营商直接采购模式是指公司与电信运营商签订合作协议，从而获得电信运营商资源信息。公司分别和中国移动、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移动信息服务业务。同时公司向第三方供应商采购短信资源主要是为了丰富公司短信资源池，同时也是为企业客户提供不间断信息发送服务的一种保护措施。

**销售模式：**公司销售模式以直客客户销售为主，渠道客户销售为辅。目前公司客户已覆盖互联网、电子商务、金融、零售等多个行业，公司根据客户对移动信息业务的不同需求，公司组织销售人员、技术人员及运营人员为客户提供一站式安全、便捷、稳定的短彩信服务解决方案。

**盈利模式：**公司移动信息服务的盈利模式一方面是移动运营商短信通道的购销差价，另一方面是通过公司提供企业短信统一发送平台的软件定制化服务所收取的软件服务费。

## （2）主要业绩驱动因素

在移动信息服务业务上，公司主要的业绩驱动因素可以分为主观因素和客观因素。就主观因素而言，首先，目前公司已经建立了一支高素质的营销和运营团队，公司大多数销售人员和运营人员在移动信息服务行业深耕多年，对客户在企业短信服务方向的需求理解深刻，能够快速满足客户的各项具体需求，公司运营团队提供 7\*24 不间断的客户响应服务，确保在第一时间解决客户问题，提升客户粘性；其次，公司在企业短信行业技术积累多年，能够满足各行业客户对企业短信发送的技术需要，同时提供可实时观测的可视化数据分析报告，帮助客户优化其发送策略；最后，公司逐步扩大在移动信息服务业务的业务范围，2022 年 3 月公司在香港筹建子公司，开始布局国际短信相关的业务。就客观因素而言，公司业绩在一定程度上受下游客户的业务需求影响较大，2022 年在国内经济环境复杂、宏观经济下行的大背景下，公司部分大客户的业务需求出现了下滑，对公司业绩产生了一定影响，2023 年，随着国内经济逐步复苏及国家对数字经济、平台经济相关政策的落地，相关业务需求恢复有望对公司业绩产生正向作用。

## 2. 数字营销业务

目前公司在移动信息服务领域已与大多数大型互联网企业建立了稳定的合作关系，包括为上述企业提供基于运营商通信网络的短信营销服务。为提升公司服务客户的综合能力并与客户建立更深入的合作关系，公司在此基础上延伸出了新业务板块——数字营销业务。在数字营销产业链中，公司根据广告主提出的营销需求，通过提供营销方案、分析营销数据、实

施营销投放，整合营销资源等多方位的服务，在互联网媒体平台与广告主之间搭建起了业务沟通桥梁。公司作为广告主在数字媒体平台的代运营商，基于对数字媒体平台广告投放规则的深刻理解和对数字媒体行业敏锐的洞察力，能够帮助广告主实现更高效、更优质的投放转化效果，提升客户的广告效益。目前，公司数字营销业务主要布局于短视频和信息流领域，公司已与字节跳动旗下媒体平台（今日头条、抖音、西瓜视频等）、腾讯广告、快手等国内顶级媒体建立了稳定合作关系。

### （1）经营模式

公司数字营销业务主要通过提供营销策略的制定，广告资源的采购，媒体账户管理，媒体投放和执行，效果监测和优化，短视频等广告素材制作等服务内容帮助客户实现精准营销，提升客户广告投放的转化率。此外，公司可根据客户的投放需求向供应商统一采购媒体资源，进而向客户提供更优惠的销售政策，帮助公司积累和开拓更多客户，提高业务量并增加销售收入。

**采购模式：**公司主要是与头部媒体签订媒体合作的框架协议，并根据公司广告客户的需求，向媒体直接采购媒体资源。

**销售模式：**公司数字营销业务以渠道销售和直接客户销售并行的方式进行运作，在渠道销售模式下，公司不直接接触广告主，公司通过渠道客户确定最终广告主的营销需求并针对该需求提供对应的营销服务，2022 年公司渠道销售整体占比相对较高，公司对渠道客户主要是通过预收广告款方式进行结算。在直接销售模式下，公司与广告主之间直接签订广告服务（或营销服务）合同，公司根据广告主的营销安排，为其提供包括营销策略的制定，广告资源的采购，媒体账户管理，媒体投放和执行，效果监测和优化，短视频等广告素材制作等在内的全流程服务。随着公司数字营销业务步入正轨，公司直客客户数量正在逐步增加。

**盈利模式：**公司数字营销业务的盈利模式一方面是通过公司为客户提供在数字媒体平台的包括营销策略的制定、营销效果的优化、广告内容的制作、客户媒体账号（主要是短视频账号）的运营等一系列的营销支持服务收取的服务费或者销售佣金的提成来实现。另一方面是通过数字媒体的购销差价来实现。

### （2）主要业绩驱动因素

2021 年，公司成立易飞文化和深圳广点两家子公司开始在互联网广告行业进行布局，2022 年公司数字营销业务开始步入正轨。当前，公司数字营销业务在媒体、客户和服务内容等方面进行全方位的完善。在媒体方面，公司已与字节跳动旗下媒体平台（包括今日头条、抖音、



西瓜视频等等)、腾讯广告、快手等国内顶级媒体建立了稳定合作关系,且将继续寻求与其他头部媒体的合作机会,拓宽公司媒体资源池;在客户方面,公司正在从渠道销售转向直接客户销售,未来随着公司直客客户占比的增加,公司客户结构将更加完善和多元化,有助于公司数字营销业务的稳定发展,同时直客客户的增加也将有助于提升公司在数字营销业务上的毛利率,改善公司数字营销业务的盈利情况;在服务内容方面,公司在普通广告媒体代理服务上面进行了不断的尝试拓展,目前已经开始给客户id提供广告创意策划、短视频的拍摄制作、品牌策划、达人撮合等多项服务内容,同时,也在为部分客户提供抖音号的代运营服务,通过多种方式满足公司客户的营销业务需求,进一步强化公司服务客户的综合能力,为公司营销业务的拓展奠定良好的基础。

### 3、主要财务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

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	1,337,298,346.01	1,175,072,763.82	13.81%	431,810,979.39
归属于上市公司股东的净资产	1,166,613,355.43	1,134,760,103.62	2.81%	324,276,518.03
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	1,936,915,079.88	1,294,606,482.95	49.61%	1,102,018,652.72
归属于上市公司股东的净利润	50,118,820.56	84,896,793.14	-40.97%	83,318,865.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	44,239,314.37	72,528,554.76	-39.00%	80,536,045.84
经营活动产生的现金流量净额	-62,563,971.01	62,408,841.48	-200.25%	6,007,383.71
基本每股收益(元/股)	0.63	1.13	-44.25%	1.39
稀释每股收益(元/股)	0.63	1.13	-44.25%	1.39
加权平均净资产收益率	4.37%	9.28%	-4.91%	29.48%

#### (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	350,820,552.86	438,220,538.26	744,234,221.27	403,639,767.49
归属于上市公司股东的净利润	17,211,819.83	11,141,694.57	13,908,853.03	7,856,453.13
归属于上市公司股东的扣除非经	16,007,750.55	8,688,577.72	12,940,361.58	6,602,624.52



经常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	-107,905,942.30	-35,360,393.81	-66,121,816.41	146,824,181.51

#### 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	13,793	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,989	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	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			
汪坤	境内自然人	34.68%	27,744,994.00	27,744,994.00					
门庆娟	境内自然人	11.75%	9,403,115.00	9,403,115.00					
无锡峻茂投资有限公司	境内非国有法人	7.10%	5,676,695.00	5,676,695.00					
横琴广金美好基金管理有限公司—广金美好佳悦私募证券投资基金	其他	5.53%	4,421,167.00						
深圳市联成资产管理有限公司—珠海联成恒健资产管理合伙企业(有限合伙)	其他	1.67%	1,335,010.00						
肖诗强	境内自然人	1.56%	1,250,000.00						
广东易简投资有限公司—珠海横琴易简光煦柒号投资合伙企业(有限合伙)	其他	1.55%	1,240,419.00						
高华—汇丰—GOLDMAN, SACHS & CO.LLC	境外法人	0.46%	364,984.00						
叶银林	境内自然人	0.38%	304,500.00						
吴燕林	境内自然人	0.29%	231,300.00						

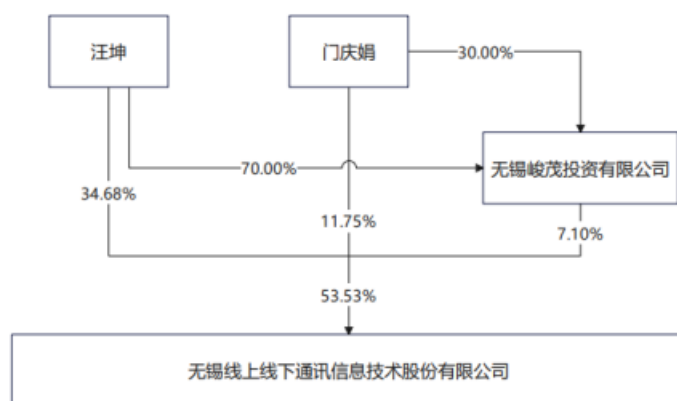
上述股东关联关系或一致行动的说明	无锡峻茂投资有限公司受公司实际控制人汪坤、门庆娟实际控制。
------------------	-------------------------------

公司不具有表决权差异安排

## (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

## (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. 变更董事、监事

鉴于公司董事辛瑛女士和监事谭志凌先生辞职导致公司董事会成员和监事会成员人数均不符合《公司章程》的相关规定，2022年7月18日公司召开第二届董事会第六次会议和第二届监事会第六次会议分别审议通过了《关于提名第二届董事会非独立董事候选人的议案》和《关于提名第二届监事会非职工代表监事候选人的议案》，并于2022年8月3日召开2022年第二次临时股东大会审议通过了《关于选举第二届董事会非独立董事的议案》和《关于选举第二届监事会非职工代表监事的议案》，同意选举曹建新先生为公司第二届董事会非独立董事，任期自股东大会通过之日起至第二届董事会任期届满之日止；同意选举英超先生为公司第二届监事会非职工代表监事，任期自股东大会通过之日起至第二届监事会任期届满之日止。具体内容详见公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的相关公告。

### 2. 2022 年限制性股票激励计划



2022 年 7 月 18 日公司召开第二届董事会第六次会议和第二届监事会第六次会议分别审议通过了《关于公司〈2022 年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》《关于公司〈2022 年限制性股票激励计划实施考核管理办法〉的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理 2022 年限制性股票激励计划相关事宜的议案》等议案，并于 2022 年 8 月 3 日召开 2022 年第二次临时股东大会审议通过了上述议案，本次审议通过的 2022 年限制性股票激励计划基本情况如下：

1. 公司拟向激励对象授予的限制性股票总量为 375.00 万股，约占本激励计划草案公告时公司股本总额 8,000.00 万股的 4.69%。其中，首次授予限制性股票 300.00 万股，约占本激励计划草案公告时公司股本总额 8,000.00 万股的 3.75%，约占本次授予权益总额的 80.00%；预留 75.00 万股，约占本激励计划草案公告时公司股本总额 8,000.00 万股的 0.94%，预留部分约占本次授予权益总额的 20.00%。

2. 本激励计划首次授予激励对象限制性股票的授予价格为 15.72 元/股，预留部分限制性股票授予价格与首次授予的限制性股票授予价格相同。在本激励计划草案公告当日至激励对象完成限制性股票归属登记之前，若公司发生资本公积转增股本、派发股票红利、股份拆细或缩股、配股、派息等事宜，限制性股票的授予价格和权益数量将做相应的调整。

3. 本激励计划首次授予的激励对象总计 50 人，包括公司公告本激励计划时在公司任职的高级管理人员、中层管理人员及核心技术（业务）人员。预留激励对象指本激励计划获得股东大会批准时尚未确定但在本激励计划存续期间纳入本激励计划的激励对象，由本激励计划经股东大会审议通过后 12 个月内确定。预留限制性股票的激励对象参照首次授予的标准确定。

其他内容详见公司于巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）披露的相关公告。

2022 年 8 月 3 日，经股东大会审议通过 2022 年限制性股票激励计划相关事项后，公司召开第二届董事会第七次会议和第二届监事会第七次会议审议通过了《关于向激励对象首次授予限制性股票的议案》，同意确定首次授予日为 2022 年 8 月 3 日，以 15.72 元/股的价格向 50 名激励对象授予 300.00 万股限制性股票。具体内容详见公司于巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）披露的相关公告。

### 3. 募投项目延期

2022 年 8 月 24 日，公司召开第二届董事会第八次会议及第二届监事会第八次会议审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，结合募投项目“企业通信管理平台建设项目”和“分布式运营网络建设项目”的实际建设情况和投资进度，经审慎分析和认真研究，公司决定对上述项目进行延期，将“企业通信管理平台建设项目”达到预定可使用状态日期调整为 2024 年 6 月 30 日，将“分布式运营网络建设项目”达到预定可使用状态日期调整为 2023 年 12 月 31 日。具体内容详见公司于巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）披露的相关公告。