

证券代码：300292

证券简称：吴通控股

公告编号：2018-144

吴通控股集团股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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		
变更前的股票简称（如有）	吴通通讯		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	姜红	朱铭伟	
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	
电话	0512-83982280	0512-83982280	
电子信箱	wutong@cnwutong.com	wutong@cnwutong.com	

2、主要财务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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,438,427,306.02	1,148,054,385.13	25.29%
归属于上市公司股东的净利润（元）	96,761,832.02	88,080,596.42	9.86%

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	94,244,752.38	86,821,777.38	8.55%
经营活动产生的现金流量净额（元）	157,645,007.15	-112,143,534.13	240.57%
基本每股收益（元/股）	0.08	0.07	14.29%
稀释每股收益（元/股）	0.08	0.07	14.29%
加权平均净资产收益率	3.51%	3.39%	0.12%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	3,594,397,211.45	3,526,331,124.35	1.93%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,754,079,707.56	2,721,028,060.86	1.21%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	56,266	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（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	60,000,000
苏州新互联投资中心（普通合伙）	境内非国有法人	6.98%	88,932,804	88,932,804		
谭思亮	境内自然人	6.68%	85,177,304	55,038,636	质押	78,160,000
薛枫	境内自然人	3.23%	41,169,448	0		
韩瑞琴	境内自然人	2.79%	35,600,000	0		
胡霞	境内自然人	1.96%	25,000,000	18,750,000		
黄威	境内自然人	1.80%	22,960,600	0		
北京金信华创投股权投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.31%	16,735,544	16,735,544		
启迪创新（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.18%	15,071,760	15,071,760		
何雨凝	境内自然人	1.10%	13,975,644	6,987,824		
上述股东关联关系或一致行动的说明	谭思亮与何雨凝为一致行动人；万卫方先生为苏州新互联投资中心（普通合伙）执行事务合伙人并实际控制新互联投资。除此之外，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。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、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，且在半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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

互联网营销业;软件与信息技术服务业

2018年上半年，公司实现营业收入143,842.73万元，比上年度同期增长25.29%；实现归属于上市公司股东的净利润9,676.18万元，比上年度同期增长9.86%。截至2018年6月30日，公司总资产达359,439.72万元，比期初增长1.93%；归属于上市公司股东的净资产275,407.97万元，比期初增长1.21%。

一、2018年上半年各业务板块经营情况

（一）信息服务板块

1、北京国都互联科技有限公司

报告期内，国都互联实现营业收入76,543.97万元，较去年同期增长23.11%；净利润11,386.30万元，较去年同期增长51.53%。国都互联作为国内领先的企业移动信息化服务提供商，凭借对移动信息化业务和行业客户的深刻理解以及丰富的服务专业经验，抓住近年随着微信、手机APP应用、物联网、O2O，4G等移动互联网业务形态的快速发展带来的注册验证码、物流通知、订单通知等移动信息化业务的大量需求的机遇，不断突破新高实现高速发展。国都互联经营的移动信息服务业务客户主要集中在金融与互联网领域。金融短信领域要求平台能力、通道质量、技术服务能力要求高，竞争门槛和销售价格相对高些，竞争格局有向领先者进一步集中趋势，而国都互联在金融行业短信领域拥有显著领先优势，平台、技术、服务经验等得到客户认可，在金融领域的市场份额持续上升。互联网行业短信领域竞争白热化，行业比拼价格竞争现象严重，公司在互联网领域坚持不盲目扩展市场份额，重点拓展有效益的客户和战略性客户，谋求在互联网客户市场有效益的发展。

报告期内，移动信息化服务行业发展平稳，总体市场一直处于增长态势，但是行业竞争较为激烈，国都互联凭借优质的服务和良好的口碑，实现了稳步增长，主要工作如下：（1）业务开拓方面：继续重点围绕银行及战略客户，新增光大银行、长沙农商行、中德银行等一批银行客户，开展了多方位多层次的合作，主要银行客户业务量不断提升；互联网行业中滴滴无限科技、携程旅游网等业务量增长较快，整体客户资源不断拓宽，客户粘性不断加强；（2）技术研发创新方面：整体研发投入不断增加，并完成了云服务平台一期的建设工作；（3）管理方面：组织机构保持平稳，人员稳定，通过项目激励提高员工积极性和团队凝聚力；（4）2018年下半年，移动信息化行业仍将处于上升发展阶段，国都互联仍将继续深化以银行为主的总体策略，随着市场和政策调整，不断优化自身策略，打造国都移动运营云平台产品，继续落实“信息+工具+服务”的整

体战略，在发展新业务收入同时，通过新业务（如话费流通）促进短彩信等主营业务持续增长。

2、互众广告（上海）有限公司

报告期内，互众广告实现营业收入17,269.13万元，较去年同期增长14.62%；净利润2,852.85万元，较去年同期下降48.11%。原有业务（如程序化购买业务等）实现营业收入17,175.04万元；新业务（其他代理业务）实现营业收入94.09万元。2018年上半年，互众广告主要围绕：（1）主要客户方面：公司顺应互联网精准营销行业发展趋势，继续加强与腾讯、百度、谷歌等程序化购买客户的合作力度，但是受行业竞争加剧及国家政策的调整，主要客户量级出现下降；（2）技术研发创新方面：在平台“精准定向技术”、“模拟推算技术”、“数据处理能力”、“系统可拓展性”等方面加强研发提升能力，2018年上半年开展多个技术研发项目，提高各平台间的联动性，并提升平台服务的性能，目标致力于更好的为公司客户、用户等提供精准营销服务，实现流量变现收益最大化，并在行业中形成较强的技术优势；（3）管理方面：不断完善财务管理，不断优化组织机构，不断完善内部管理制度建设，加强内控制度，保证公司合规、持续、健康发展；（4）人力资源方面：不断加强人员招聘和培训，逐步落实新的内部考核方案，促进员工与公司共同成长，提升组织绩效。

3、摩森特（北京）科技有限公司

报告期内，摩森特实现营业收入13,035.41万元，较去年同期增长135.12%；净利润1,378.51万元，较去年同期增长278.92%。摩森特定位于为企业智能化运营和工具开发服务，主要为金融银行、互联网电商、商旅出行及传统制造等行业提供应用工具开发服务解决方案，为企业客户打造企业运营服务云平台，提供基于移动短信、微信、微博、APP、移动官网、手机商城、营销工具等会员服务营销一站式解决方案，实现企业移动IT建设和移动会员营销的“无人驾驶”。

2018年上半年，摩森特主要围绕：（1）业务开拓方面：主要客户仍以银行类客户为主，拓展的主要对象是建行、农行及北京农商银行的地方分行，业务收入明显提升；（2）技术研发创新方面：为部分银行定制了活动营销工具平台，适用于银行体系的业务推广。同时不断完善企业云平台的内容，增加了多套可配置化活动模版，可支持快速上线，形成了较好的示范效应；子公司安信捷不断做好代发平台、监控平台、核心平台的需求开发，平台优化，维持平台稳定，持续做好客户技术保障工作；（3）协同效应方面：充分依托上市公司体系，共享客户资源，完善业务结构，发挥协同效应。围绕重点客户和产品，和国都互联形成了良好的协同效应。在银行客户的手机、H5业务、云平台、数据营销等方面，摩森特与国都互联形成了优势互补。在互联网客户业务方面，子公司安信捷与国都互联形成了良好业务搭配，以嘀嘀无限科技、阿里巴巴、探探文化等重点客户为代表，实现了业务量占比的领先优势；（4）报告期内，获得了信息安全管理体ISO270001认证以及增值电信业务经营许可证。

4、上海吴通网络科技有限公司

报告期内，吴通网络实现营业收入5,718.60万元，净利润-104.59万元。吴通网络是公司2017年新设立的全资子公司，主营业务为经营移动流量和MIFI等智能流量设备业务。公司成立仅1年，仍属于初创期。由于流量市场的变化，该公司正进行战略及业务调整。

（二）通讯制造板块

1、江苏吴通连接器有限公司

报告期内，吴通连接器实现营业收入13,431.88万元，较去年同期增长21.76%；净利润为-144.37万元，去年同期为-240.00万元。吴通连接器专注于通信领域连接技术的高新技术企业，专业从事无线通信射频连接系统研发、生产及销售，是国内领先的通信射频连接系统专业供应商。主营产品：射频同轴连接器、射频同轴转接器、射频线路避雷连接器、射频同轴电缆及组件、射频终端负载等互连器件，以及相关的连接结构件等。

报告期内，连接器行业淡季，且由于中兴通讯遭到美国芯片制裁，导致部分客户需求减少；同时，由于在印度筹建新工厂，减少了接单量，吴通连接器收入增长不及预期，但通过采取措施，亏损比去年同期有所减少。采取的措施主要包括：上半年推进材料降本及工艺降本，铜材和电镀成本有所下降；通过架构调整，减员增效降低管理费，前期库存消耗完毕，降低财务成本，部分产品毛利率有所提升，新产品利润凸显；组建客户开拓团队，进行通讯行业市场调研，积极开发新客户，上半年拓展新客户12家，并已形成量产。

报告期内，面对通信业务光进铜退趋势，5G板间连接器专利垄断等不利形势，吴通连接器通过与灏讯协作SMP，深挖其它专利类产品，通过对佰才邦的项目SMP定制化突破，进行破局，邀请客户端5G项目专家进行项目合作。在新产品开发方面，开发出具有高附加值及更具市场竞争力产品，包括RRU与天线集成式4310接141电缆浮动式连接器、D型接1/2超柔电缆焊接式连接器、N型接1/2普通电缆旋接式连接器、不锈钢精密连接器；气体放电管避雷器、D型快插测试141电缆连接器、W-SMP（高互调）板间连接3件套；D型圆形法兰改型产品等等。未来一段时期，吴通连接器将面向物联网与终端设备市场加强新产品研发，提升物联网射频方案解决能力。

2、苏州市吴通天线有限公司

报告期内，吴通天线实现营业收入2,572.62万元，较去年同期增长12.02%；净利润14.30万元，与去年同期相比扭亏为盈。通过汽车行业新版IATF6949的国际认证，完成首条车载GPS天线生产线的架设，实现该产品的生产和测试。

报告期内，吴通天线重点关注在物联网天线产品设计、制造能力的打造，从业界知名公司再次引进多位相关的射频和结构方面的优秀人才；初步完成了在下半年准备投入的自动化一体生产线方案，有望再次提升整体的高端制造能力。作为研发型制造企业，以物联网天线产品、微基站天线产品、5G天线为核心研发，同时保持传统网络天线的标准产品和定制化产品开发。对Lora & NB-IOT天线、多系统车联网天线、智能跟随天线进行了集团化立项跟踪。目前已完成物联网多款天线的设计开发，其中Lora天线、智能跟随天线大部分已进入小批量生产阶段。针对5G天线的设计开发，目前已与大唐电信展开了多个项目的合作，其中5G微站天线已进入小批量验证阶段。上半年在物联网项目实现200多万的新品销售额，公司也获得了像Tektelic、纳恩博、科沃斯等科技型创新企业客户的认可。同时公司着重NB模块、2G&3G&4G通讯模块与天线整合一体化方案的推广，目前获得了飞繁、费加罗等物联网设备商的认可，有望在今后打开物联网产品市场。

3、苏州市吴通光电有限公司

报告期内，吴通光电实现营业收入673.03万元，较去年同期下降47.24%，净利润535.14万元，比去年同期净利润相比上升433.56%，实现扭亏为盈。主要是因为收回南京普天通信股份有限公司应收账款528万元。目前，吴通光电正在进行战略及业务调整，放弃部分效益偏低的产品，加强新产品研发。

4、吴通通讯印度有限公司

报告期内，吴通印度实现营业收入577.95万元，较去年同期增长155.85%，净利润57.33万元，比去年同期净利润相比上升1,214.73%，实现扭亏为盈。经过上半年努力，印度跳线生产车间已经正常生产运营，市场推广及营销活动已有计划的展开，工艺优化，品质管理，生产效率提升正在稳步进行争取增加更多的海外市场订单。

5、苏州市吴通智能电子有限公司

报告期内，智能电子实现营业收入728.77万元，净利润-347.94万元。智能电子是高标准建设的集研发和制造于一体的电子制造服务商，提供从装配线路板到电路模组以及整机的研发设计和工艺制造的一体化方案，其产品广泛应用于通讯、医疗、汽车、工控和商业、航空航天、光伏能源等领域。

2018年上半年，智能电子成功导入ISO3485、IATF16949体系管理，公司将着力开发战略客户并形成量产。国内客户方面，将着力引入两个战略代工客户，保证订单和团队稳定性，同时将开发欧美客户，为2019年进入量产做准备。

6、上海宽翼通信科技股份有限公司

报告期内，宽翼通信实现营业收入13,826.00万元，较去年同期下降14.86%；净利润94.61万元，较去年同期下降89.67%。受原材料、加工费价格上涨以及市场竞争的影响，宽翼通信的产品毛利率从去年同期有所下降，同时销售收入也有所下降，导致净利润大幅下降。

宽翼通信自2016年起投入物联网模块类产品的研发，公司研发的车规级LTE通信模组已经成功实现量产，但车联网市场尚在导入阶段，公司的物联网模块类产品在国内销售规模亦在起步阶段，而上半年受汇率波动、市场竞争的影响，无线数据终端系列产品海外销售增长乏力，导致上半年的业绩下滑严重。

报告期内，宽翼通信主要工作：（1）业务开拓方面：在与原有的D-LINK等客户保持稳定合作的同时，积累了一大批国内外优质客户，加大了物联网模组客户拓展，主要是国内信息集成商、消费电子厂商等客户拓展；与环球漫游合作，提供适

合全球频段的LTE无线WiFi移动设备；（2）技术研发创新方面：整体研发投入不断增加，上半年开始启动汽车行业技术质量管理标准体系认证，该认证是公司的产品进入汽车市场领域绿色通行证，将为公司参与汽车行业市场竞争提供了有力保障；上半年公司“基于蜂窝的窄带物联网（NB-IoT）无线通信模块开发项目”获得了2018年度上海市软件和集成电路发展专项资金；（3）管理方面：继续加强内部治理制度建设，并建立有效的内部管控机制和人才激励机制；（4）2018年下半年，公司将围绕无线数据终端和物联网无线通讯模块的二元产品核心，继续深耕数据通信市场，加强市场的拓展，精准把握行业细分市场，积极推进战略合作伙伴建设，为公司的业务发展提供有力的保障。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（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）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用 不适用

1、湖北向相企业管理咨询有限公司成立于 2018 年 1 月 22 日，由公司全资子公司上海吴通网络科技有限公司独资组建，注册资本 1,000.00 万元。

2、上海萌含文化传媒有限公司成立于 2018 年 1 月 12 日，由公司全资子公司上海吴通网络科技有限公司独资组建，注册资本 1,000.00 万元。

3、上海宽翼智联技术有限公司成立于 2018 年 2 月 27 日，由公司控股子公司上海宽翼通信科技股份有限公司独资组建，注册资本 300.00 万元。