

吴通控股集团股份有限公司

2021 年总裁工作报告

各位董事：

我代表吴通控股集团股份有限公司（以下简称“公司”，“集团”或“吴通控股”）管理层，就 2021 年度公司经营和管理工作，向董事会做如下报告，请各位董事予以审议。

1 公司整体经营情况

2021 年，面对国内外疫情反复、运营商短彩信通道提价、芯片短缺及原材料涨价等因素给公司生产经营带来的巨大压力，公司经营管理团队在董事会领导下，继续聚焦 5G 三大应用场景，夯实智能制造业务，巩固互联网信息服务，带领集团全体员工落实“经营深化，效率提升”年度经营管理主题，不断加强产品及服务创新，优化业务流程和运营管理，取得了较好的经营成果。

2021 年度，公司实现营业收入 423,187.50 万元，比上年度同期增长 12.39%；归属于上市公司股东的净利润 6,072.98 万元，实现了扭亏为盈，剔除 2020 年商誉减值影响后同比增长 231.18%；扣非净利润 2,217.11 万元，剔除 2020 年商誉减值影响后同比增长 246.08%；经营活动产生的现金流量净额为 14,193.78 万元，较上年度同期增加 15,216.65 万元。

2021 年，互联网信息服务板块实现全面盈利。移动信息服务在运营商通道涨价的不利因素下，仍然超额完成年度净利润目标，继续担当公司业绩贡献支柱；广告代理业务转型初见成效，三年来首次实现盈利。智能制造业务板块，通信基础连接产品连续赢得多个重大招标项目，各产品线连续实现盈利，对集团业绩形成有力支撑；电子制造服务深耕汽车电子行业，客户结构持续优化，亏损大幅收窄，经营状态逐步向好；无线数据终端及模组业务大力实施开源节流，完成了组织架构调整和人员优化，显著降低了各项费用。两大板块经营状态持续向好，实现了公司扣非净利润的大幅增长。

2 公司各业务板块经营情况

2.1 互联网信息服务板块

2.1.1 北京国都互联科技有限公司

2021年,北京国都互联科技有限公司积极应对市场环境的不利变化,不断深化经营,持续提升效率,完成营业收入211,706.00万元,同比增长1.24%;主营业务毛利率8.78%,较上年同期下降0.82个百分点;实现净利润9,114.59万元,同比下降0.99%。

2021年短信行业延续运营商短信资费价格上涨、行业竞争加剧的局面。供应商对特定通道资源大幅涨价,同时叠加下游客户降价的不利影响,使得公司整体经营业绩承受了较大压力。2021年国都互联继续深耕金融客户,采取有效措施提升既有客户存量,同时加大金融客户拓展,获取客户增量,继续保持了较为稳定的市场规模和盈利能力。

主要经营举措与成果:(1)坚持贯彻以金融客户为重点的市场策略,发挥自身优势深化经营,持续提升市场份额。2021年,不仅与核心客户完成续约,同时新增了上海农商行、中原银行、微众银行、贵州银行、西南证券等众多金融行业客户。(2)以通道资源开发为契机,着手二次经营能力建设,加快全国业务布局,为进一步拓展市场与客户提供组织与资源保障。(3)以安全、稳定、高效的技术服务作为客户支撑和项目支撑,2021年国都互联研发上线了视频短信平台,并不断进行更新迭代,推进视频短信平台能力及产品架构的持续演进;同时国都互联全力打造了全信通产品,并成功中标西南证券项目。(5)加快5G消息商用准备:随着运营商在5G消息方面相关系统的加速布局,国都互联一方面继续与运营商保持良好的业务合作和技术沟通,另一方面积极拓展客户需求,5G消息平台已与客户建立合作,5G消息周边应用也在结合客户需求不断创新。

2.1.2 摩森特(北京)科技有限公司

2021年,摩森特未能扭转下滑局面,全年实现营业收入14,664.80万元,同比上年下降11.47%,实现净利润199.26万元,同比上年下降78.29%。

2021年度主要经营举措与成果:(1)坚持以稳住老客户、开拓新客户为经营原

则，完成了与如北京农商行、北京农行、北京建行等重点银行客户续签工作，同时中标了新项目 7 个。(2) 在全面数智化浪潮的大环境中，面对跨境电商的机遇与挑战，2021 年正式推出“中海直购—5G 跨境电商服务平台”，该平台将行业领先的 5G 技术与跨境电商进行了结合，能进一步提升摩森特服务银行客户的能力。(3) 持续提升企业数字化运营业务的产品竞争力与综合服务能力，创新业务模式，如与北京农商行创新了业务合作模式，与甘肃农行创新了活动盈利模式。(4) 全面配合移动信息服务（北京）一体化平台运作，通过自身积累的企业移动中心工具平台，客户行为实时营销系统，新媒体营销互动推广、互联网金融营销工具管理系统、天天特惠移动电商系统、企业客户经理工具服务系统，为客户提供一站式、集中式的数字营销市场工具及服务，有力支持了国都互联短信业务的增長。

2.1.3 互众广告（上海）有限公司

2021 年，互众广告信息流广告代理业务稳健开展，全年完成营业收入 121,353.64 万元，同比增长 73.33%；净利润 1,292.40 万元，实现了三年来首次扭亏为盈。

2021 年度主要经营管埋举措与成果：(1) 以健康经营为目标，持续提升风控管理。严格对客户资质进行审查，以及动态跟踪客户是否存在经营风险，进行实时预警，定期淘汰资质较差的客户，防止坏账风险。(2) 对客户结构持续优化，在优质客户拓展上取得了一定进展，通过整合现有渠道、技术和业务资源，实现良性互动，充分发挥协同效应。(3) 继续提升运营团队和短视频素材团队的协作效率，及时为客户提供包括广告策略制定、营销方案设计等服务，为客户创造更好的投放效果转化率，提升客户满意度。(4) 2021 年互众广告通过技术更新，实现了一站式、全链路、多模块的赫拉投放营销平台，实现营销服务前、中、后的全流程运营优化，降低了人力成本，提升了工作效率。目前技术持续根据业务及客户的需要不断地迭代，风控管理系统全链路进行升级开发。(5) 加强业务单元团队考核，激发团队动力。按销售一部、销售二部、华北运营、华东运营、QTT 广告代理业务各团队核算毛利，2021 年下半年开始责任到业务单元。

2.2 通讯智能制造业务板块

2.2.1 江苏吴通物联科技有限公司

2021年，物联科技完成营业收入27,952.66万元，较上年同期下降14.76%，实现净利润343.68万元，较上年同期下降61.75%。2021年物联科技在5G订单大幅减少、铜价上涨导致成本率大幅提高、市场竞争持续加剧等多重因素导致收入和毛利率同时下降的情况下，经营业绩同比未出现大幅波动，基本达成预期目标。

物联科技2021年重点工作：（1）在市场方面，公司一方面积极开拓国内市场，稳定目前市场客户，发展开拓新客户，同时积极拓展海外市场，对RF连接器及跳线再次深度与吴通（印度）连接器公司生产配套，进行业务扩增。（2）在经营方面，加快工艺自动化步伐，降低人工成本，扩大技术优势。积极开拓新上下游产业链，拓宽原材料铜材加工渠道，围绕制定的以量换价战略主题，开展一系列降本、增效、创新等目标制定及项目方案，加强项目进度跟踪，落实责任人，签订绩效责任书。（3）为适应客户5G产品订单变化需求，投入资金积极自主研发及改造5G板间连接器自动化组装及检测设备；5G产品MES生产系统项目顺利完成，在MES与ERP联动下，收发料采用扫码管控，实现仓储物料可视化、生产进度可视化、生产质量可视化，最终实现产品信息可追溯；积极建设及申报智能车间来处理大量业务数据和实现数字化管理，以提升企业在市场端的核心竞争力。（4）紧密跟踪行业技术趋势与客户需求，通过创新提升产品竞争力：如新开发的微站宽频带天线，尺寸小，剖面低，全向性好，通过创新式耦合设计将天线的高度和尺寸有效控制在客户要求范围内，有力地支撑了订单获取；产品线集中力量对现有品种进行升级，对新系列产品进行开发，发展了跳线系列产品、MPO系列产品、WDM系列产品、箱体系列产品等多个品类，获得2项实用新型专利，为公司未来发展打下了坚实的基础。（5）积极转型突破，已经着手开发应用于通信基础连接领域之外的连接器新品类，正在探索新能源汽车及储能领域的市场机会。

2.2.2 上海宽翼通信科技有限公司

宽翼通信2021年完成营业收入32,710.33万元，较去年同期增长21.12%；净利润

-2,806.12 万元，较去年同期下降 32.04%。

宽翼通信 2021 年度净利润未达成计划目标，主要是由于主营业务路由器、上网卡、模块市场竞争激烈及原材料价格上涨，平均汇率下降，加工费上涨，致使产品成本上升，同时计提大额存货跌价，使得企业未能达成全年经营目标。

2021 年，宽翼通信主要经营举措与成果包括：（1）在市场拓展方面，一方面集中优势力量全力支持对 D-Link 其老用户的巩固和对新客户突破，另一方面积极发展区域型代理，成功合作突破泰国第二大运营商 True，哥伦比亚第一大运营商 Claro 等重要客户。（2）在产品研发方面，2021 年宽翼通信新产品规划和研发工作积极有序的稳步推进，继续积极跟进最新的技术趋势：5G 产品开始在南美 Claro，沙特 STC，泰国 True 进入实验室测试，产品完成小批量发货；完成 5G MiFi 及低成本 4G CPE R528 的研发设计工作等。（3）在供应链及成本控制方面，密切关注原材料市场的变化对整体经营工作的影响，特别是对于重点物料、关键物料、紧缺物料做到：加强市场行情监测，密切关注价格波动和趋势，制定合理库存计划；积极从研发设计阶段考虑风险物料的可替代，保供应，降成本。（4）调整内部组织架构，积极应对、稳定团队、维护客户。团队内，大家保持高度的积极性，在人员配置不足的情况下，坚持高效运转，完成各部分任务；公司对内部和外部的经营现状、状态梳理完成，为下一步针对性调整和提升打下基础。

2.2.3 苏州吴通智能电子有限公司

2021 年，智能电子营收继续保持高速增长，全年完成营业收入 22,035.92 万元，同比增长 64.63%；净利润-376.85 万元，同比减亏 81.31%。

2021 年，公司汽车业务发展迅速，客户群升级优化，支持公司营收跨过 2 亿元关口，但受全球电子料紧缺、疫情影响造成部分项目延迟或需求下降，而加速导入新客户的订单未能有效弥补营收及毛利缺口，没有完成年初制定的经营目标。

2021 年，智能电子主要经营举措与成果包括：公司聚焦行业 TOP 客户，推行“行业+区域”协同的营销策略；内部经营两手抓质量和达交，磨练团队服务好客户，夯实了基本功。（1）供应链管理方面，通过持续优化供应商资源，增加了更多的供应商平台和渠道，包括但不限于：全球前列的各类大型代理商，全球电子材料分销商，各类品牌授

权代理经销商，现货贸易商，电子料打包服务商，持续地降低了采购成本，提升了公司成本竞争力和供货能力。（2）运营部推行 FEMa 应用，精益生产、改进工艺设计、变革生产模式等，升级 MES 制造执行系统，导入自动化装备，不断提升生产自动化与信息化水平，降本防呆。（3）质量管理方面，坚守公司质量方针，追求汽车零缺陷意识形态建设，把质量要求嵌入到整体流程策划中，打造聚焦前端主动防呆的高质量体系，举办了多个百日质量提升专项活动。（4）文化建设方面，在人事和工会团队的合作下公司举办了春季冷餐会、季度座谈会、技能大赛、月度生日会、趣味运动会、各类专项座谈会等活动，增强了团队向心力与凝聚力。

2.2.4 其他制造业务

2021 年光电智联仍处于初创发展阶段，全年实现 729.71 万元营业收入。面对数据中心市场的成本竞争压力，公司将逐步调整重心转向核心 COB 器件的研发与交付，全面把控产品成本，研发计划除 400G 模块外其余目标基本达成，同时积极拓展国产化芯片方案的交付。

3 2021 年经营管理工作回顾

2021 年，公司经营管理工作以“经营深化，效率提升”为主线，着重从以下几方面具体展开：

3.1 紧密跟踪 5G 产业机遇的发展变化，及时调整市场策略

2021 年，公司紧密跟踪 5G 产业机遇的发展变化，及时调整市场策略，优化企业生产资源配置，确保相关营业收入能够维持基本规模。

1) 5G 基础设施建设

紧密跟踪三大运营商 5G 网络建设规划，根据运营商启动 700M 5G 网络建设，并且调整基站 Massive MIMO（（天线）大规模多入多出）配置的变化，及时调整市场策略，聚焦运营商市场的关键项目，加大传统连接器、馈缆的生产资源配置，确保及时交付，

抢占订单落地先机。在市场快速变化，5G 板对板连接器需求萎缩的情况下，实现了业务的平滑过渡。

与客户保持密切合作，通过提前参与客户整机开发设计，了解客户需求与产品应用场景，持续优化天线等射频器件的性能及结构，为客户提升产品竞争力的同时赢得客户的充分信任，为后期项目中标及产能匹配奠定了坚实基础。

2) 5G 终端及模组

2021 年，受海外市场疫情影响，芯片短缺、物料涨价，成本压力上升的同时，订单无法及时交付。子公司及时调整经营战略，一方面与厂商及供应商加强沟通，积极备货保供，另一方面针对传统产品开展了毛利率提升专项活动，从优化产品设计、物料备货、市场策划、商务洽谈等环节全面入手，制定相应计划并跟进落实，有效应对了芯片短缺、关键物料涨价给供应链带来的巨大压力，减缓了产品毛利率下降的趋势，并且改善了部分客户的账期。

3) 5G 消息及应用

2021 年，运营商持续推进 5G 消息商用进程，在 CSP 伙伴认证授权、5GMC 建设、5G 消息规范制定等方面取得了一系列重要进展，但是困扰行业应用的终端瓶颈仍未得到有效解决，MaaP 协作框架仍需进一步优化，运营模式/合作模式/商业模式有待进一步明确。在此情况下，公司积极响应中国通信企业协会和中国信息通信研究院的倡议，作为 5G 消息工作组首批成员及理事单位，在运营商统一组织下，协同终端厂商、系统开发商、CSP 企业、互联网企业以及垂直行业企业等众多产业伙伴，参与了《5G 消息业务显示规范》、《双卡 5G 消息终端技术规范》、《5G 消息 终端与网络兼容测试规范》、《Chatbot 名称规范》和《5G 消息业务码号管理规范》等规范的讨论与编写。2021 年，公司移动信息服务一体化平台完成了全信通产品的开发，并且成功实现商用部署。

围绕公司产业布局，公司持续加大研发创新，集团各子公司 2021 年新增专利授权共 8 项，软件著作权 4 项，集成电路布图设计 4 项。截止 2021 年底，公司累计拥有专利授权 179 项（其中发明专利 9 项），软件著作权 266 项，集成电路布图设计 4 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。

3.2 完成股权融资，支持公司主营业务产业升级

2020年9月底，公司启动以简易程序向特定对象发行股票的工作。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》，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。

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，推进实施“双碳”战略，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。

3.3 持续落实匹配深化经营的管理动作，提升运作效率

2021年，集团持续进行业绩管理，对各子公司经营结果进行月度排名及内部通报，对子公司总经理当月薪资根据排名结果进行上下浮动，有效传递经营压力，驱动各子公司经营管理团队改善业绩。集团每季度召开经营会议，与各子公司复盘当期经营成果与目标达成情况，讨论经营举措，根据目标制定分解计划，持续跟踪与监督，通过过程管理以改善经营结果。

集团持续落实内控审计,2021 年公司内审部共开展审计项目 16 个,发现财务、内控、税务方面问题并签发审计建议 42 项,完成审计报告 15 份,每月出具部门月度报告。较往年相比,审计项目除了继续紧抓财务复核、内控审核两条主线以外,本年还着重关注经济效益相关的数据分析。针对数字营销业务,通过持续加强合同风险管理,客户授信管理,账期管理等风控重点工作,实现了风险扫描、识别、预防的闭环管理,提升公司内控体系水平与能力,取得了显著效果,使得数字营销业务实现了三年来首次扭亏为盈。

集团持续参与各子公司重大经营决策,根据各个子公司业务特点,不断梳理各个子公司重点经营事项,明确子公司需报送集团的日常经营信息范围;集团领导深入一线,直接参与子公司重大事项决策,包括大项目的商务决策、数字营销业务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。

3.4 强化集团财务管控,支撑子公司开展经营活动

2021 年,集团公司财务中心继续贯彻落实“业务财务一体化”管控战略,为子公司经营决策提供有力支撑的同时,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,提高企业资金使用与财务管理效率,降低企业财务费用。

集团持续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,通过财务线确保企业内控制度的日常执行,落实公司合规经营。

2021 年,集团财务中心优化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,为制造业子公司摆脱经营困境发挥了重要作用。

3.5 推动人才盘点,明确激励导向,提高员工满意度

2021 年,公司通过持续进行人才盘点,形成企业内部人才档案库,一方面标识出集团各子公司核心骨干员工,督促子公司更加关注核心骨干员工保留和激励,同时使各个业务单位的高潜员工进入 HR 视线,帮助员工规划职业发展路径,促进企业各项经营活

动取得高质量的成果。围绕经营深化和效率提升，继续深入执行“543”政策，开展全体员工半年和年度考核，为广大员工提供明确的激励导向。

公司关爱员工，注重员工归属感和凝聚力的打造，每年定期组织各种团建活动、员工生日会，节日礼品发放、员工婚/育慰问、退休员工慰问、员工体检等，并持续改善和提升员工膳食水平及住宿环境，提高员工满意度。公司注重员工激励，定期组织员工技能大赛并通过复盘不断优化竞赛方案，鼓励一线劳动者比学赶帮超，争做岗位能手，助力公司发展。公司举办了首届职工趣味运动会，员工在放松锻炼身体的同时，也加强了团队间的交流与沟通，体会竞技合作带来的乐趣。公司组织了年度表彰大会，激励子公司及各部门的优秀员工和优秀团队，发放集团荣誉证书和奖金，激发优秀人才的荣誉感和成就感。公司有序开展“羽、乒、篮、足、瑜伽、龙舟”等各种社团活动，部分社团代表公司参加政府组织的各种赛事并取得佳绩。公司获评“2020-2021 年度先进基层党组织”、“2021 年度苏州市相城区 A 级劳动保障信用等级单位”等荣誉称号。公司尊重员工，注重信息共享、资源协同、团队协作，为员工营造公平公正、健康融洽的工作氛围。公司通过邮件快讯分享、微信群及公众号推送等多种形式，及时将公司内外相关的新闻快讯及里程碑事件传递给员工，让员工及时了解到企业经营发展动态，增加了员工的荣誉感和自豪感，提高了员工的满意度，有力促进了员工和企业的协同发展。

3.6 持续投入 IT 系统建设，优化业务流程

2021 年，集团持续加强 ERP 系统、MES 系统、OA 系统的建设与优化，不断改进订单管理、物料管理、库存管理、生产计划、委外加工等核心环节与业务流程，提升周转效率，改善经营状态。集团 IT 及流程部与制造业子公司的业务部门通力合作，将精益制造理念深入落实到全生产过程，从物料入库成品出库的每一个具体环节都通过 IT 系统紧密连接，实现产品可追溯、过程可防错、生产透明化，打造可信赖的交付体系。

4 2022 年经营工作计划

2021 年，公司继续聚焦 5G 三大应用场景，落实双轮驱动战略，推进“经营深化，

效率提升”。从产品及服务的最终场景出发，深入了解客户需求，及时跟踪市场变化，不断加强产品及服务创新，持续优化业务流程和运营管理，加强风控与合规体系建设，深化经营思路及举措，提升企业整体效率，为企业实现再启航成功破题开局之年。

2022年，集团经营主题“转型突破，逐梦前行”，将全力推动各经营单位提升经营能力，力求在经营上懂规则、会算账、敢商谈，全面建立经营自信；要求各经营单位敢于自我否定和反思，通过积极转型谋求战略突破，拓展新的生存和发展空间。

1) 践行集团双轮驱动战略，持续优化公司产业格局，优化企业整体资源配置，提高集团资金使用效率。控制业绩不佳的子公司亏损规模，提高集团抵御风险的能力。

2) 优化考核体系与配套奖励政策，鼓励各业务单位为转型突破投入资源，打开集团未来的整体可持续发展空间。

3) 加快移动信息服务业务创新，提升视频短信业务占比，积极开发通道资源，探索跨境电商，全力提高业务毛利率，在5G消息商用前确保板块业绩达成年度目标，继续发挥集团业绩支柱作用。

4) 持续落实业绩管理，加强对子公司的管控与协同，通过赛马机制激发各个团队的战斗力以提升经营业绩。进行季度复盘，总结经验教训，提升子公司的经营管理水平，促进子公司之间的业务协同。

5) 继续加强员工队伍建设，为公司转型突破提供必要的人力资源支撑。通过考核激励导向，充分调动员工的主观能动性，服务于企业各项经营活动以及效率提升。

6) 持续狠抓风控不动摇，密切跟踪下游的客户经营状态，尤其是数字营销业务的大客户，确保提前预判并适时调整大客户授信等级。

2022年，公司所面临的外部市场环境仍然非常严峻：运营商通道价格持续上涨，国内新冠疫情反复使得供应链物流体系承受了很大压力，物料短缺状态仍将持续较长时间，但这些困难是全行业共同面对的问题，既是挑战也是机遇，公司管理层有信心在董事会领导下，带领广大员工化危为机，成功实现转型突破，使集团业绩持续向好，逐梦前行，不辜负股东与投资者的信任与支持。

(以下无正文)

（本页无正文，为《吴通控股集团股份有限公司 2021 年度总裁工作报告》之签署页）

张建国

吴通控股集团股份有限公司

2022 年 4 月 21 日