

吴通控股集团股份有限公司

2015 年度总经理工作报告

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”或“吴通控股”）管理层向公司董事会作 2015 年度总经理工作报告，请各位董事予以审议。

一、2015 年度公司整体经营情况

2015 年，公司在董事会的正确领导下，以上市公司规范性要求建立健全管理制度，加强内部控制，同时利用上市公司资本市场的平台，以发行股份及支付现金购买资产的方式收购了互众广告（上海）有限公司（以下简称“互众广告”）100%股权，互众广告成为公司的全资子公司。

报告期内，在全体员工团结拼搏、积极开拓勤奋努力下，公司实现营业收入 150,099.11 万元，比上年度同期增长 91.41%；利润总额 18,795.85 万元，比上年度同期增长 191.78%；净利润 16,742.52 万元，比上年度同期增长 200.52%。截至 2015 年末，公司总资产达 305,772.96 万元，比上年度同期增长 110.08%；所有者权益合计 239,341.00 万元，比上年度同期增长 143.46%。

二、2015 年度各业务板块经营情况

（一）通讯制造板块

1、无线射频连接系统产品事业部

2015 年，公司业务中通信设备商的收入比例上升，为公司的转型升级奠定良好基础。在快速反应和专业能力两个方面也取得重大突破。全年共完成 11 项自动化项目改进，还有 6 项正在进行中。供应链管理方面，设备商物料毛坯、电镀、喷粉交货周期缩短 30%。电镀、跳线、驻波一次交验合格率大幅提升。采购部门超额完成年度降本目标，提高了公司市场的竞争力。完成连接器、跳线共 5 条精益生产线项目的实施，全面提升员工的工作效率，完成连接事业部 2015 年规划及三年战略规划，进行了交调原则、驻波原理、技术演进路线、新品 4.3-10 等专业方面的培训。公司参与起草的 IEC61169-53 被成功认定为国际标准，提高

在行业、国内外的影响力，为公司持续发展奠定坚实的基础。

2、苏州市吴通光电有限公司

2015 年，成功试制拉远光缆、MPO、芯片切割、FA、通信动力柜、通信设备柜等新产品。成功引进专业人才，设立新产品车间，增加公司新的盈利点。如期完成部分国外高品质订单，赢得新客户的赞誉。对生产流程重新梳理及优化，大力推行精益生产，提高生产效率降低成本，通过泰尔产品认证及样品 17 项。2015 年度江苏省高新技术产品资料已申报，研发费用加计扣除项目已申报完成。

3、苏州市吴通天线有限公司

2015 年完成内部产品项目 27 项，其中天线 17 项，其它产品 10 项。2015 年研发团队引进高级人才，并对研发团队组织架构进行重新规划，新旧产品分成不同的研发团队，分工更细化更专业。加大研发的投入，对新产品新技术进行专案的预研，目前已经完成五项重大专案研究。对关键技术申请专利，其中实用新型 6 项，发明 4 项。已完成 Wifi 内置天线布局研究、金属材料和非金属材料在天线中的应用、智能物联网天线研究等项目的研发。主要原材料在原有基价上进行了大幅降价。引进天线领域的高级制造管理人才，对产线进行重新规划，对员工进行轮岗培训，使产线每个员工具备多项专业技能，产品质量起到较大提升。2015 年 8 月进行高级管理人员的重新调整，全体员工积极性更高，团队凝聚力更加强大。

4、江苏风雷光电科技有限公司

2015 年公司大力引进各类专业研发人才及聘用外部行业内的专家，大力推进高速连接器模块、流体连接器及液冷系统、针孔接触件、电连接器、光模块及相关产品等产品的研发。公司目前已有 44 家客户形成订单。已通过国军标质量管理体系、职业健康安全管理体系、三级保密体系认证等。2015 年公司打下了良好的产品研发基础，预计后期产品订单将有较大的突破式增长。

5、江苏吴通印度有限公司

公司已成为印度两大运营商的供应商，但由于进入运营商市场受制没有馈线的影响，且失去了部分原设备商的订单，2015 年底公司已经确定上馈线生产项目，并在印度扶持建立 OEM 跳线工厂。印度公司在运营商市场的竞争力将会进

进一步加强。

6、上海宽翼通信科技有限公司

2015 年，公司实现营业收入 18,727.80 万元，较去年同期下降 32.66%；净利润 3,587.07 万元，较去年同期增长 14.82%。针对持续低迷的全球经济和国内需求的疲软，公司各级部门主动应对，根据市场反馈及客户需求进行产品深度定制，实现了 3G、4G 产品的平稳过渡和升级迭代，公司产品结构也更加多元化，利润点不断增加。2015 年度加强了国内销售团队的夯实，后续内销比例将得到进一步扩大，有效化解了海外市场回落所带来的销售业绩冲击。2015 年，宽翼总体业务结构趋向多元化，增强了市场竞争力和抗风险能力。应对物联网时代的发展，2015 年底公司开始组建新的团队物联网事业部，全面布局物联网领域。物联网事业部的产品，将在物联网上游产品无线通讯模块在车载终端、商用 WIFI、无线路由、远程抄表、安防监控等领域广泛应用。公司计划在物联网事业部增加更多的研发人才，进一步加快产品的研发进度以及产品深度。物联网是公司未来深耕的新领域，是快速提升公司整体赢利能力的源泉。

（二）信息服务板块

1、北京国都互联科技有限公司

2015 年，公司实现营业收入 76,527.54 万元，较去年同期增长 33.15%；净利润 9,646.53 万元，较去年同期增长 20.98%。2015 年承诺净利润 7,500 万元，截止 2015 年 12 月 31 日，本公司 2015 年度业绩承诺已实现。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，抓住近年来伴随着微信、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，实现了快速的发展。主要工作如下：（1）持续优化移动信息化平台支撑能力。2015 年，国都互联技术部进一步加大资源设备的投入，加强了 IT 管理建设工作，对客户系统进行了优化升级，顺利搭建了新客户平台，取得了部分资质认证，进一步提升了公司信息化平台的支撑能力；（2）完成现有重要大客户续约工作，同时积极加强拓展移动互联网及地方性银行客户合作。2015 年度，完成农行、建行等重要大客户的续约工作，同时短信息业务量较去年同期增长较快。在金融行业方面，来自农业银行、建设银行等老客户的收入呈现稳定增长的态势，为其提供定制化服务；同时积极开发徽商

银行、天津银行、厦门银行、苏州银行等客户资源。在移动互联网行业方面，加强与乐视、聚美等深度合作，开拓阿里巴巴等优质客户。（3）围绕现有运营商及合作客户资源，拓展流量后向经营、移动信息化统一服务平台等新增领域产品形态合作。

2、互众广告（上海）有限公司

2015 年全年，实现了营业收入 32,826.35 万元，较去年同期增长 83.30%；净利润 10,993.86 万元，较去年同期增长 111.87%。2015 年承诺净利润 10,000 万元，截止 2015 年 12 月 31 日，公司 2015 年度业绩承诺已实现。2015 年，互众广告积极开拓自身业务，努力提升了核心竞争力和盈利能力。主要工作如下：（1）主要客户方面。公司顺应互联网广告营销行业发展趋势，促进广告业务持续健康发展，与京东、聚效、品友、爱点击、悠易互通等业界领先的数字广告平台建立稳定持久的合作关系，继续加强与百度、谷歌、聚效等程序化购买客户的合作力度，通过不断提高广告需求方的营销效果，为广告需求方提供高价值服务，促进了业务的持续增长。（2）媒体拓展方面。2015 年度，互众广告拓展了 80 余家新媒体（包含已有媒体的新位置），接入更多媒体流量，实现公司的媒体流量上的较高增长，日均展示量达约 10 亿条；其中，PC 端日均展示 8 亿条，WAP 端实现里程碑式跨越，接入优质 WAP 媒体 30 余家，日均展示 2 亿条，向移动 APP 广告发力。同时，通过整合大量的优质媒介资源，互众为媒体提供更强的流量变现支持，促进媒体流量资源价值最优化，实现了媒体合作关系的良性循环。（3）技术创新方面。随着公司业务的高速发展，技术部完成了全面的革新。充分发挥现有硬件、研发资源的价值，互众 Ad Exchange（交易服务平台）日益完善，成功收录于中国程序化营销产业图谱，进一步提升了品牌价值和行业地位。

三、2015 年经营管理工作回顾

（一）各类经营管理工作

2015 年召开总经理办公会议 24 次。总经理办公会议完善了公司的内控管理制度，规范公司治理结构，有效地防范公司的经营风险，促进公司的可持续发展。审议通过了公司年度企业生产经营计划、发展规划、新项目开发、财务预算、职工福利等方案；审定季度生产经营计划及阶段性中心工作方案等。

2015 年，公司开始实行周工作汇报制度，主要是本周工作总结及下周工作

计划。规范了各子公司月度工作汇报的格式，根据“通信制造+信息服务”两个板块设计了符合其自身情况的月报表。使公司通过各种经营数据及时了解及判定各子公司的运营情况。公司每季度举行一次各子公司季度经营分析会，本年度共举办四次季度工作汇报会。通过四次季度经营分析会，公司各级管理人员，对各子公司各阶段的运营情况进行了深入分析，提出改善的对策，将管理成效突出的子公司作为典范和标杆，加强了公司的管理职能，提高了对子公司的内控管理。

（二）吴通控股及子公司的战略规划

2015 年，公司围绕“通信制造+信息服务”双轮驱动战略，做好战略引导与战略规划，保障吴通控股集团竞争力的持续提升。为此吴通控股集团大力推进战略规划管理工作，逐步建立吴通控股集团战略规划框架。一是推动学习各种战略规划工具的使用；二是推动战略规划与制度流程完善、目标管理、预算考核等工作进一步衔接；三是推进战略规划定期滚动和逐步完善战略规划执行监督机制。

（三）强化吴通控股集团子公司化管理模式

根据公司战略规划，不断强化吴通控股集团子公司化管理。2015 年，公司设立财务中心、人资行政中心、研发中心和营销中心四个职能管理中心，引进各类高层次高素质管理人才，增强吴通控股集团各中心管理力量。根据吴通控股集团通信制造与互联网信息服务两种业务不同的经营特点，在强化吴通控股集团各中心管理职能的前提下，针对不同子公司的实际情况，对各子公司采用不同的吴通控股集团子公司化管控模式。对国都互联、宽翼通信、互众广告这三家外地子公司采用财务型管控模式，对苏州本地各子公司采用战略型管控模式逐步向运营型管控模式过渡的方式。财务管理采取垂直式的集权管理模式。充分发挥吴通控股集团各职能管理中心的领导作用，明确吴通控股集团子公司化管控的职能，加强对子公司的规范管理。

积极加强子公司制度建设。公司人资行政中心逐步建立和完善适合各子公司自身发展特点的相关管理制度，包括薪酬激励及绩效考核管理制度、年度培训计划、年度企业文化建设规划、年度人员编制计划以及研发项目管理等制度。自公司完成收购互众广告后，积极从企业文化、人力资源管理、业务管理、财务管理、信息化管理、风险管理等多方面与互众广告进行管理对接，充分发挥协同效应。

对不同子公司的组织管控体系，组织结构，责权体系，核心流程管理进行不断梳理及优化，明确公司各管理中心与各子公司的责任关系，不断帮助各子公司在管理方面进行综合提升，通过各类管理服务让各外地子公司尽快地与吴通控股集团公司管理进行充分融合。

（四）市场营销管理方面

2015 年，公司营销中心进行了组织架构的调整，设立营销一部、营销二部、营销三部、商务部、营销管理部，分工也更加明细和专业化。针对不同销售区域的实际情况，对销售人员进行了区域调整。销售相关制度也进行了修订，对销售费用、回款进度等进行规范化的管控，并针对客户的回款制定相应的激励政策，取得明显的效果。互众广告和国都互联在市场开拓方面取得了较快进步。促进公司营业收入和利润的稳步增长。

（五）人力资源建设方面

为配合吴通控股集团集团公司战略的实施，2015年，设立人资行政中心，更好地整合了总办、人力资源、综合管理方面的工作，提升了工作效率。积极引进各类高层次人才，2015年引进管理及文职人员157人，不断满足公司快速发展的需要，提升吴通控股集团集团公司的整体经营管理能力。员工中硕士学历占比为7.2%，较去年提升2.4%，本科学历占比为37.4%，较去年提升6.5%。举行12次办公室员工转正述职会，完善试用期评估制度。为提升公司的各类综合技能及管理 ability，2015年度组织员工参加外部培训32次，高层管理人员参加内部培训12次，中、基层员工参加内部培训87次，车间员工参加内部培训44次。引进清华大学在读博士进行暑期实践，参与吴通控股集团集团公司研发项目。在全国16所校招院校进行校园招聘，为吴通控股集团集团公司长远发展搭建人才梯队。

2015 年 7 月，公司实施了 2015 年度员工持股计划。本次员工持股计划将吴通吴通控股集团集团公司各子公司主要负责人及核心员工纳入持股范围，努力提升员工福利，实现了公司与员工共同成长，增强了吴通控股集团集团公司的凝聚力和战斗力。

（六）企业文化建设方面

公司企业文化三年目标是将公司打造成为苏州企业文化标杆企业之一，打造快乐工作的员工氛围，提高员工的满意度。2015 年，大力推动企业文化建设，

积极倡导快乐工作的企业文化理念。组织吴通控股集团公司及各子公司分批外出旅游九次，在新厂区建设体育馆，丰富员工业余文化生活。每周及时通过广告机、腾讯通发布公司新闻图片及信息，让员工及时了解吴通控股集团公司信息及传播正能量。举办员工生日会十多次和新入职员工恳谈会，了解及关心员工。宣传优秀员工事迹，传播吴通控股集团公司核心价值观。给办公室员工配备职业装，打造职业化的精神面貌。2015 年，建立了腾讯通及时在线沟通工具，让在不同地区的吴通控股集团公司所有办公室人员能随时沟通。重新制作吴通控股集团公司 VI，提升吴通控股集团公司整体形象。吴通控股集团公司高层积极参加清华大学、北京大学等高校的各类在职学习，各级管理层已形成良好的学习型文化，学习型组织正在逐步形成。

（七）精益生产建设方面

随着产品日趋同质化，运营商实行集中采购形成激烈的低价竞争外部环境。吴通控股集团公司当前面临的主要内部问题是降低成本和改善质量、缩短生产周期，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。结合吴通控股集团公司战略规划，2015年成立了精益生产部由吴通控股集团公司总经办直接管理，引进高级精益专业管理人员来负责推动吴通控股集团公司制造事业群的精益管理。

（八）强化财务中心管理

2015 年，随着公司对财务经营管理提升的需要，财务中心进行了组织架构的调整，下设三个部门资金管理部、会计管理部、成本管理部。财务中心根据企业经营发展战略制定了财务规划。追求实现“吴通控股集团公司价值最大化”的目标。发挥组织核算、参与决策、计划预算、加强管控的职能。做好人员、资金、核算、报表、信息的统一管理。吴通控股集团公司资金预算已全面运作。已基本建立利润的月预估，季预测、年预算的初步利润预算体系。针对吴通控股集团公司的经营和子公司的经营进行专项财务预算分析。重新修订吴通控股集团公司财务管理制度。吴通控股集团公司财务中心与各子公司财务部结合吴通控股集团公司业务所需制定有针对性的财务流程管控制度。

（九）研发成果及荣誉

截止2015年12月31日，公司（含子公司）获得授权专利103项，其中发明专利6项、实用新型86项、外观设计11项，软件著作权78项；与上年末相比，新增

专利31项，新增软件著作权24项。2015年，吴通控股集团有限公司获得由江苏省经济和信息化委员会颁发的“江苏省管理创新示范企业”称号，获得由中国通信企业协会颁发的“2014-2015年度通信网络维护服务管理创新先进单位”，同时还获得“江苏省民营科技企业”及“江苏省科技型中小企业”的荣誉称号。

2015年，公司参加国际标准会议5次，公司参与起草的IEC61169-53被成功认定为国际标准，公司也成为苏州市相城区第一家获得国际标准的企业。

2015年，公司再次获得“高新技术企业”称号；子公司互众广告（上海）有限公司、吴通光电科技有限公司、吴通天线有限公司同时也获得了“高新技术企业”称号；北京国都互联科技有限公司顺利通过高新技术企业复审。

2015年11月，公司获得由中国上市公司协会主办，中国证券投资者保护基金公司、上海证券交易所、深圳证券交易所、中国证券业协会、中国基金业协会联合主办，证券时报联合颁发的“2015年度最受投资者尊重的上市公司评选入围奖”的荣誉称号。

（十）质量管理体系方面

2015年8月公司通过泰尔认证中心质量环境管理体系监督审核，11月份公司通过北京世标认证中心职业健康安全管理体系复审。

全资子公司江苏风雷光电科技有限公司也顺利的通过了北京世标认证中心职业健康安全管理体系的初次审核，同时，军工保密体系3月份通过现场评审，GJB9001-2009国军标体系在9月份监审通过。

全资子公司吴通天线有限公司和吴通光电科技有限公司于2015年8月通过了泰尔认证中心质量环境管理体系的监督审核。

（十一）信息化建设方面

1、信息安全管理

对IT权限进行严格的管控，有效防范未授权的访问，及时更新网络安全设备数据库，保证信息安全设备正常运行，有效抵抗外来攻击，持续对信息系统及网络的运行进行监督，有效预防信息安全事故的发生，对入职新员工进行信息安全培训，提高新员工的信息安全意识。

2、信息化基础建设

公司新厂区的各信息化基础设施进行了周密的总体规划，为吴通控股集团有限公司搬迁新厂信息化方案的顺利实施打下良好的基础。网络系统是信息化建设中最基础也是最重要的硬件设施，此次网络系统规划时采用双网结构（办公网和设备网），办公网采用双核心万兆主干，在保证传输速率的同时又有较高的稳定性。

3、管理信息系统建设

为实现各子公司间信息交流和资源共享，依托RTX软件构建吴通控股集团有限公司信息互动平台；为能够更加准确、快速地进行成本费用的归集和分配，提高成本计算的及时性和准确性，有效地进行成本预测、计划、分析、考核并指导产品售价管理，上线ERP成本管理模块。

四、2016 年公司重点经营工作计划

公司重新确定了公司的战略规划及布局。公司的战略规划是夯实通讯制造业，发展互联网信息服务业，快速实现市场扩张，将吴通控股集团有限公司打造成为以通讯制造、互联网信息服务为两大支柱产业的航空母舰。我们将沿着我们的战略发展规划，脚踏实地稳定前行。

（一）经营目标

2016年公司预计实现经营收入20亿元，利润3亿元。

（二）管理目标

1、公司新厂区搬迁工作

公司新厂区建设工程，是2016年集团的重点工作之一。新厂区办公、生活环境等各方面条件大幅度提升，智能化、信息化和自动化程度显著提高。新厂区总面积逾100亩，2016年将陆续搬迁。

2、制定和完善薪酬制度

公司岗位职级系统是公司人力资源管理的基础。根据各岗位价值以及同行业薪酬水平制定各岗位的标准薪酬，为员工设计职业发展通路。岗位职级系统将以经验值系统为核心，为人员招聘、薪酬管理、人才培养、绩效管理、员工发展等提供重要依据，使人力资源工作更加标准化、规范化。

3、营销中心的团队建设及市场推广

完善营销中心组织架构，引进营销高级销售人才。建立市场分析、调研、内部协调、分客户对象等一体的营销体系。调整完善销售政策，激励销售人员拓展市场，完善并严格执行销售制度，打造销售执行力。加强对外贸及各子公司销售的管理。推进新产品技术交流，重点推进大客户开发，注重优势资源整合，重点攻关。强化培训工作，提高销售人员市场拓展、产品知识、商务礼仪等能力。

4、大力推进精益生产，打造通讯制造事业群实力

为合理控制库存量，缩短生产周期，提高质量稳定性，提高资源利用率，减少各种浪费、降低生产成本，增加利润，同时提升员工士气，增强制造业的竞争力。2016年将大力推进精益生产管理，夯实通讯制造事业群基础。

5、加快研发中心的团队建设

扩建研发团队，在射频、光电、天线、软件等方面技术人员引进。开展射频、光电、天线、软件等方面的新产品新项目研究和开发。

6、建设财务预算管理及经营管理分析

为现实对公司业务流、信息流的整合，规划战略目标、控制日常活动、分散经营风险以及优化资源配置，使公司利益最大化。2016年财务中心将主导财务预算，各子公司各部门进一步实施预算管理。

7、人资行政中心垂直管理

在通讯制造事业群中，对吴通控股集团公司下属的连接器公司、天线公司、光电公司、风雷公司人力资源和行政工作由吴通控股集团公司人资行政中心直接管理，将采用派驻方式。

8、大力推进企业文化建设

结合吴通控股集团公司诚信、简单、创新、融合的核心价值观，组织品种丰富的各类企业文化活动，通过各种宣传方式，营造吴通控股集团公司的文化氛围。使员工在吴通控股集团公司核心价值观的影响下，团结一致为达到吴通控股集团公司年度目标共同努力。

9、完善绩效考核管理

将整合各子公司不同的绩效考核制度，通过充分讨论统一合理可执行的考核制度。既起到激励作用，也利于不同子公司相同部门及岗位间的横向对比。

10、完成设立投资公司

引进高级专业投资人才，找寻并购标的或投资项目。通过项目定增或收购，提升公司快速增长。

2016年，充满着机遇和挑战，吴通控股集团有限公司全体员工目标明确，团结一致，齐心协力，我们将不断加强目标管理和过程控制，向股东和投资者提交一份满意的回报！

（以下无正文）

（本页无正文，为《吴通控股集团股份有限公司 2015 年度总经理工作报告》之签署页）

胡霞

吴通控股集团股份有限公司

2016 年 4 月 25 日