

证券代码：300292

证券简称：吴通控股

公告编号：2017-028

吴通控股集团股份有限公司 2016 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
声明		

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

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

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 1274850476 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.50 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。

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	
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

1、主要业务、产品及用途

公司成立于1999年6月，传统业务是从事无线通信射频连接系统、光纤连接产品的研发、生产及销售，是国内领先的通信射频连接系统专业供应商。自2012年2月上市后，为实现公司的长期发展战略，公司采取内生式成长与外延式发展并重的双重举措，立足TMT行业寻找具有发展前景的标的企业，并于2012年、2013年、2014年分别启动了重大资产重组，收购了移动通讯终端产品解决方案供应商——上海宽翼通信科技有限公司、国内领先的企业移动信息化服务提供商——北京国都互联科技有限公司和互联网广告与数字营销平台公司——互众广告（上海）有限公司。公司的主营业务得到了进一步丰富和拓展，覆盖通信连接系统、移动通讯终端产品、企业移动信息化服务和数字营销服务业务等TMT不同细分子行业，整体业务结构、客户分布更为多元化。通信连接系统包括无线通信射频连接系统和光纤连接产品，无线通信射频连接系统包括射频连接器件、连接结构件、无源器件等；光纤连接产品主要包括PLC光分路器、WTK-1光纤快速连接器、皮线光缆以及FTTX箱体设备等；移动通讯终端产品包括数据卡、无线通讯模块、无线路由器；企业移动信息化服务包括信息服务、代理服务、技术开发；数字营销服务业务即互联网广告精准营销。

2016年度，公司实现营业收入198,229.18万元，比上年度同期增长32.07%；利润总额18,866.55万元，比上年度同期增长0.38%；净利润16,796.32万元，比上年度同期增长0.32%。截至2016年末，公司总资产达335,365.39万元，比期初增长9.68%；所有者权益合计254,482.40万元，比期初增长6.33%。

报告期内，公司主要业务分为“通信制造+信息服务”两大版块。

2、公司“通信制造+信息服务”的经营模式

（1）通信制造板块：

①通信连接系统

产品主要用于电信运营商、通信设备商的射频网络连接等等。公司主要进行研发与制造，由集团营销中心统一负责销售，销售客户对象主要包括通信运营商、通信设备商两大类。公司围绕通信运营商、通信设备商采取“注重产品技术开发、工艺创新和质量管理关键环节，核心产品的关键工序自制、部分工序技术输出式外协相结合”的运营模式，通过持续优化供应链管理，确保综合成本优势，在细分市场里做强做大，形成了公司控制和管理下的无线通信领域射频连接系统供应的整套服务体系。

②移动通讯终端产品解决方案供应商——宽翼通信

宽翼通信主要通过销售包括无线路由器、数据卡在内的无线数据终端，以及支持各类物联网移动设备终端的无线通信模块。公司根据客户的不同类型需求可分为以下两大类：（1）整机ODM销售模式。这种模式下，宽翼通信根据其自身产品的技术发展特点及当前市场需求，完成各类产品的研发与试制工作，然后再将其试制的新产品提供给客户选择，由客户根据自身的需求选择具体产品。待客户确定好具体产品后，再由宽翼通信完成产品的原材料采购与委托外协加工厂商进行贴片组装等工作，客户以其自有品牌进行销售。（2）定制开发模式。这种模式下，客户支付开发费用用于定制产品设计，宽翼通信根据客户的需要将设计完成后所有设计文档提供给客户。客户拿到宽翼通信提供的产品设计方案后，按照其与宽翼通信之间事先的约定，由客户委托宽翼通信进行代为加工生产。宽翼通信拿到客户的订单需求后，组织产品的原材料采购与安排生产等工作，其产品的贴片组装环节由外协加工厂商完成。

（2）信息服务版块

①企业移动信息化服务提供商——国都互联

企业移动信息化的主要经营模式为移动信息化服务提供商为企业客户提供移动信息化平台开发、产品应用、运营支撑等服务，同时与运营商签订协议，由运营商提供多条通道，实现企业客户在移动信息化服务提供商移动信息化平台上进行短、彩信发送。国都互联的服务提供模式是通过与电信运营商缔结协议获得运营商基础产品，然后与企业客户缔结协议，提供移动信息化平台定制开发、产品应用、运营支撑等服务。国都互联通常根据行业集团和大型企业客户的个性化需求为其适配合

适的移动信息化资源，再根据客户是否具备技术研发能力，以及对于移动信息系统对接有无自身个性化需求，由国都互联进行相应的移动信息系统二次研发，同时配合客户完成国都互联侧的移动信息系统对接联调测试，实现客户系统业务信息的发送。

②互联网广告与数字营销平台公司——互众广告

互众广告从媒体采购流量进行技术优化实现流量增值，主要靠赚取采销差价获取盈利。在销售方面，公司与客户签署合作协议，向客户收取信息服务费或广告费。程序化购买客户通常按照点击进行结算（CPC），广告代理商或直客通常按照合同约定价格进行结算；在采购方面，公司与媒体签署合作协议，按照固定的包断价格或者按流量（CPM）支付采购费用。互众广告以相对固定的价格接入媒介资源后，帮助媒体主进行流量分配管理、资源定价、广告请求筛选等，使媒体流量接入不同的广告交易平台实现程序化购买等方式，实现最大化竞价的广告展现，获得更高的填充率（点击率）和每次点击的价格，从而获得更高的收入。

3、公司所处的行业情况及行业地位

（1）通信制造行业

报告期内，公司所在的通信行业正处于产业不断转型和升级的过程中，通信和互联网融合催生云通信、大视频、物联网等创新业务。在政策层面，“十三五规划”和“国家信息化发展战略纲要”，明确提出拓展网络经济空间，要求“完善新一代高速光纤网络”、“构建先进泛在的无线宽带网”、“加快信息网络新技术开发应用”、“推进宽带网络提速降费”等。运营商基于自身网络优势，不断搭建“云计算”、“大数据”、“物联网”等业务平台。随着今年6月份NB-IoT标准的冻结，国内物联网行业发展提速。2016年12月27日，发改委、工信部联合发布《信息基础设施重大工程建设三年行动方案》，方案明确要求加快建设先进移动宽带网，目标是到2018年新增4G基站200万个。对于连接器行业，据中国产业信息网显示，2016年全球连接器市场达到544亿美元，同比增长4.5%，依然保持稳健成长的态势。中国市场表现更优，增速约为全球市场增速两倍，同比增长10%，达到159.4亿美元，占全球比例接近30%，并已成为全球第一大连接器消费市场地区。2017年3月5日，李克强总理在政府工作报告中肯定了2016年以来的基础建设承诺，明确了国内通信领域完全进入4G时代。未来，信息基建和5G技术将成为通信行业的两大发展方向。经过多年的努力和发展，公司对射频器件的生产制造及管理处于业界领先地位，技术研发居于前列，尤其拥有较高水平的专利性自动化生产设备，具有生产效率和成本优势，已经成为国内领先的通信射频连接系统专业供应商。公司参考起草的IEC61169-53《射频连接器第53部分：S7-16系列螺纹射频同轴连接器分规范》于2015年被国际电工委员会（简称“IEC”）批准成为正式的IEC标准。同时，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。

（2）移动信息服务行业

根据工信部数据统计，在经历2014年短信行业严厉整治后，2015年国内企业短信发送量较2014年同比增长3.7%，呈现温和回升态势。在国家“信息消费”的战略支持下，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，这些行业变化带来的是注册验证码、物流通知、订单通知等移动信息化业务的大量需求，企业客户将会围绕移动OA、客户服务、移动营销、生产管理等方面的应用服务加大投入力度，移动信息化业务市场必然迎来井喷式发展。同时，伴随着移动互联网的快速发展，国内移动互联网整体接入流量将高速增长。行业对于流量经营、大数据等新产品的结构、商业模式等探讨，将会是未来市场的发展方向。报告期内，国都互联围绕现有运营商及合作客户资源，围绕数据服务方面进行不断尝试和探索，确定了围绕“数据仓库+工具+服务”的整体战略，取得了初步成效，为未来新增领域产品的形态合作奠定基础，进一步提高客户粘性及市场份额。国都互联在移动信息行业属于第一梯队，每年保持稳定的业绩增长和短信息发送量。

（3）数字营销服务行业

随着消费时代的变迁使得广告愈发融入人们的生活，艾瑞咨询预测未来三年互联网广告市场规模仍将保持30%左右的较高增长水平，2018年中国互联网广告市场（包括PC端网络广告和移动广告）将突破4,000亿元。作为我国广告业近年兴起的新兴行业数字营销服务行业，近年来得到了国家的大力支持，行业发展前景广阔。国务院、工商总局等相关部委相继发布《关

于促进广告业发展的指导意见》、《文化产业振兴规划》、《广告产业发展“十三五”规划》、《关于推动传统媒体和新兴媒体融合发展的指导意见》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等政策全面支持数字营销行业的发展，加快了行业技术创新，引领数字营销行业健康有序的发展。数字营销服务行业中的移动程序化购买展示广告中国市场规模在2015年为33.7亿，预计2018年将达到251.1亿，复合增长率达95.3%。在新消费时代下，互联网、物联网将人与人、人与产品、信息连接在一起。这些高度连接的产生可以追踪到更加精准的数据轨迹，使消费者被营销的每个环节都可以用数据来说话，实现品牌的动态改进和广告营销的改变。互联网营销行业发展趋势呈现以下特征：1、流媒体视频直播将成为明星媒体；2、数据可视化工具将尤为重要；3、原生广告将会占据媒体桌面；4、小众垂直媒体会更受青睐；5、VR内容营销让你身临其境；6、密集型内容将逐步屏蔽无用信息；7、在线视频和电商搜索将成为双引擎；8、跨屏投放增加；9、移动程序化购买比例继续增加。互众广告作为技术驱动型互联网广告服务商，除在SSP细分领域拥有绝对的先发优势、核心团队优势、互联网媒介资源优势之外，互众广告在业务和技术上的创新是其核心竞争力和壁垒，也是其能够跻身国内数字营销行业领先行列的关键。

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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

单位：人民币元

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	1,982,291,834.87	1,500,991,061.15	32.07%	784,193,067.81
归属于上市公司股东的净利润	167,963,166.17	167,425,245.01	0.32%	55,712,362.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	157,413,498.24	152,057,817.97	3.52%	50,942,114.32
经营活动产生的现金流量净额	174,820,539.46	123,958,791.82	41.03%	124,910,161.87
基本每股收益（元/股）	0.13	0.15	-13.33%	0.07
稀释每股收益（元/股）	0.13	0.15	-13.33%	0.07
加权平均净资产收益率	6.80%	10.09%	-3.29%	9.18%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	3,353,653,931.17	3,057,729,552.23	9.68%	1,455,512,164.94
归属于上市公司股东的净资产	2,544,824,004.67	2,393,409,956.95	6.33%	983,061,437.84

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	464,823,329.26	500,175,023.27	526,300,622.25	490,992,860.09
归属于上市公司股东的净利润	41,312,437.72	89,089,277.69	47,436,009.83	-9,874,559.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	40,544,323.41	83,749,787.73	45,061,271.10	-11,941,884.00
经营活动产生的现金流量净额	-136,756,082.25	75,273,458.30	73,388,196.28	162,914,967.13

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

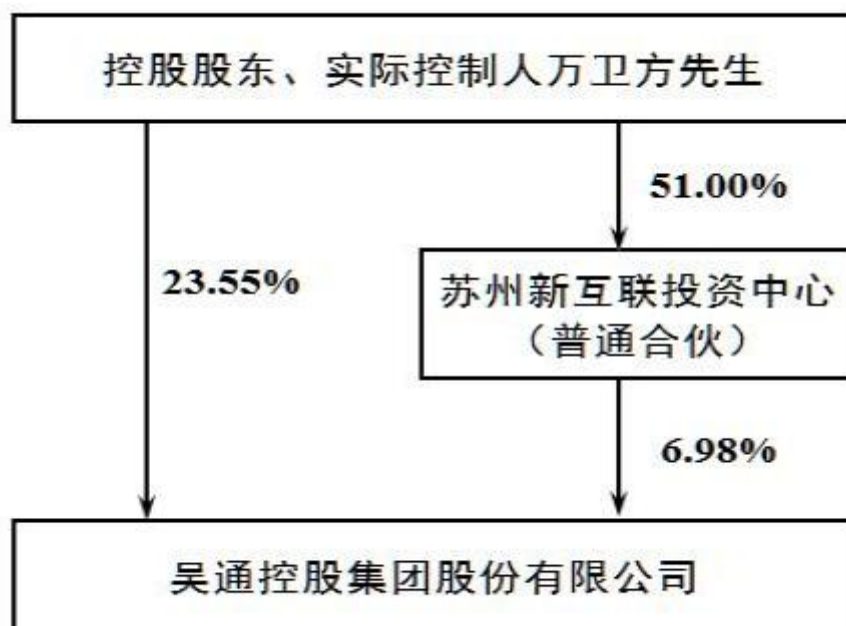
报告期末普通股股东总数	72,367	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	67,271	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
万卫方	境内自然人	23.55%	300,181,248	300,181,248	质押	21,100,000	
谭思亮	境内自然人	8.63%	110,077,304	110,077,264	质押	55,000,000	
苏州新互联投资中心（普通合伙）	境内非国有法人	6.98%	88,932,804	88,932,804			
薛枫	境内自然人	4.00%	51,003,276	27,681,552			
黄威	境内自然人	2.05%	26,085,600	16,245,372			
胡霞	境内自然人	1.96%	25,000,000	24,000,000			
惠州市德帮实业有限公司	境内非国有法人	1.51%	19,234,184	0			
韩瑞琴	境内自然人	1.39%	17,700,000	0			
谢维达	境内自然人	1.37%	17,493,596	12,091,600			
北京金信华创股权投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.31%	16,735,544	16,735,544			
上述股东关联关系或一致行动的说明	前 10 名股东中，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。						

(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

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、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

(1) 公司债券基本信息

无。

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

无。

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

不适用。

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

2016年度，公司实现营业收入198,229.18万元，比上年度同期增长32.07%；利润总额18,866.55万元，比上年度同期增长0.38%；净利润16,796.32万元，比上年度同期增长0.32%。截至2016年末，公司总资产达335,365.39万元，比期初增长9.68%；所有者权益合计254,482.40万元，比期初增长6.33%。

一、2016年度各业务板块经营情况

（一）通讯制造板块

1、江苏吴通连接器有限公司

报告期内，公司为进一步强化“通信制造+信息服务”的战略目标和发展布局，突出公司集团化管理模式，优化公司整体组织结构，使公司业务板块更加清晰，相互间的协作更加顺畅，以部分自有资金及无线射频连接器及其组件业务相关资产设立全资子公司江苏吴通连接器有限公司。2016年3月，吴通连接器正式成立，作为公司的全资子公司独立运营。

报告期内，主要工作开展如下：招投标方面：积极参与运营商及主要设备商的产品招标项目，尤其突出的是在中国电信集团公司总部招标项目中取得了较好成绩，馈线配件全国排名第二，为后续运营业务扩增及未来5G通信射频连接业务打下坚实的基础；重大项目方面：2016年10月，公司馈线项目正式投产，顺利实现7/8、1/2馈线的优质生产，取得了一定成效；2016年12月，MES（生产制造执行系统）正式投入使用，提高公司制造的整体信息化水平，大大提升公司生产制造的管理水平；降本增效方面：采购、工程部门超额完成年度降本目标，提高了公司市场的竞争力；自动化改进方面：全年共完成28项自动化项目改进，积极打造“吴通智能工厂”，大幅提高公司生产效率；研发项目方面：本年度研发样品项目完成共654款；取得发明专利2项，实用新型专利7项。

2、苏州市吴通光电有限公司

2016年，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。顺利通过了泰尔认证、ISO9001质量认证中心的复审。通过认证工作，有效地控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统化；积极加强设备的改造和人才引进工作；未来，吴通光电将继续在光分路器、箱体、光缆、光纤连接器等方面不断深耕持续创新。

3、苏州市吴通天线有限公司

2016年，研发团队积极引进高级管理人才，并对研发团队组织架构进行重新规划，分工更细化更专业。吴通天线授权或申请实用新型专利30项、发明专利8项。主要集中在LTE终端、LTE-Hi目标通讯、LTE车载通讯、5Gwifi终端、点对点通讯（802.11AC）。行业包括：网络通讯（公网、专网、wifi）、车联网、智能安防、智慧生活等。同时，通过CPE天线开发及产业化、微站天线、wifi小型双频天线等项目的实施，为创新类项目提供产品开发及市场开发的实际经验，更好的将产品创新及市场开发充分结合。报告期内，销售市场开发力度有待加强，新客户增量速度较慢。未来，吴通天线将加大对汽车、智能和安防监控三大市场的开拓力度，努力提升经营效果。

4、江苏风雷光电科技有限公司

2016年公司经过深度调研重新制定了产品战略方向，重新调整产品在细分市场的定位，着力点更加精准有力，相信后期产品在市场上将取得一定的份额。

5、江苏吴通印度有限公司

公司是印度两大运营商的供应商，2016年公司已成立较大规模的馈线生产车间，将进一步增加公司的整体对外竞争力。同时，公司总部已增派经验丰富的专业销售人员到印度公司，为运营商市场的服务做好更加充分的准备。

6、上海宽翼通信科技有限公司

宽翼通信是集技术研发、集成电路、软件支持、规模生产、品牌营销及售后服务于一体的高科技物联网企业。2016年，宽翼通信实现营业收入19,646.27万元，较去年同期上升4.90%；净利润1,035.29万元，较去年同期下降71.14%。2016年7月，吴通控股同意对宽翼通信进行增资扩股，注册资本由2,000万元变更为2,500万元，其中：杨荣生出资1,750万元认缴宽翼通信新增注册资本250万元；宽翼合伙企业出资1,750万元认缴宽翼通信新增注册资本250万元。该事项构成股份支付减少宽翼通信2016年度净利润1,401.38万元。

未来几年我国物联网行业将持续快速发展，到2018年物联网行业市场规模将超过1.5万亿元。无线通信模块是移动通信终端的核心部件，广泛应用于物联网M2M通信领域。2016年宽翼通信新成立的物联网无线通信模块研发团队，具有较为成熟丰富的研发经验，宽翼通信将进一步提高公司物联网无线通信模块在行业的地位，力争进入物联网领域的行业前列。智能物联网专用产品开发将在现有的智能电表、智能家居等基础上，进一步拓展到其他智能物联网领域。未来物联网行业的巨大

市场潜力将助推宽翼通信无线通信模块市场的持续增长，物联网行业不断发展为无线通信模块创造了广阔的空间。

宽翼通信主要以自主研发生产的物联网核心模块、路由器、通讯模块等数据通信设备及基于无线通信技术开发的多功能应用软件为核心业务。2016年度，宽翼通信从成熟平台产品的客制化开发和成本优化开发、基于高通平台的新产品开发及客制化定制、物联网无线通信模块产品开发三大方面继续加强研发，并取得实用新型专利2项，软件著作权3项；总体业务结构稳定，主要利润来源为路由器、数据卡、模块；内外销比较稳定，外销占比约80%，日本市场形成批量发货，后续内销比例将努力扩大。管理方面，人事、行政和财务部门均能够适应集团化管理模式，取得了不错的管理成效。

未来，宽翼通信将进一步扩展海外市场，尤其是台湾和日本市场，在细分领域内做到龙头；同时，产品方面，遵循客户需求以及技术演进路线，及时开发有市场竞争力的产品。

2017年，对宽翼通信将适时进行股份制改制并申请新三板挂牌，如宽翼通信能够成功在新三板挂牌，其股份可以公开转让，提高了股份流动性；同时，宽翼通信可以借助新三板资本市场的平台，进一步打开自身融资渠道，把握行业发展机遇，推进业务发展。

（二）信息服务板块

1、北京国都互联科技有限公司

2016年，国都互联实现营业收入96,384.17万元，较去年同期增长25.95%；净利润12,246.11万元，较去年同期增长26.95%。2016年承诺净利润9,000万元，截止2016年12月31日，国都互联2016年度业绩承诺已超额完成。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。

2016年，市场竞争继续加大，但国都互联凭借优质的服务和良好的口碑，统一公司战略目标和客户定位，实现稳步增长，主要工作如下：（1）持续优化移动信息化平台支撑能力。2016年，国都互联技术部进一步加大资源设备的投入，加强IT管理建设工作，对客户系统进行优化升级，顺利搭建新客户平台，进一步提升公司信息化平台的支撑能力，人员规模、技术架构、模块体系、网络条块均达到较高水平；（2）主要金融客户继续引领业务发展，同时积极加强拓展移动互联网及地方性银行客户合作。2016年度，农行、建行等重大客户实现收入大幅度增长，同时短信业务量较去年同期实现大幅增长。在金融行业方面，除农业银行、建设银行等外，积极开拓了民生银行、苏州银行等客户资源；在移动互联网行业方面，继续加强与小桔科技（滴滴打车）、阿里巴巴、百度等客户合作力度，同时还开拓了融360、亚马逊等十余家新客户；其他行业方面，新增了三星电子等多家客户资源；（3）围绕现有运营商及合作客户资源，围绕数据服务方面进行不断尝试和探索，确定了围绕“数据仓库+工具+服务”的整体战略，取得初步成效，为未来新增领域产品的形态合作奠定基础。

2、互众广告（上海）有限公司

2016年，互众广告实现了营业收入41,997.19万元，较去年同期增长27.94%；净利润13,658.39万元，较去年同期增长24.24%。2016年承诺净利润13,000万元，截止2016年12月31日，互众广告2016年度业绩承诺已超额实现。2016年，互众广告积极开拓自身业务，努力提升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，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。2016年度，继续新增大量媒体，拓展二三线媒体的同时积极向大媒体延伸，续签央视网等优质合作媒体。（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，更好进行媒体接入和媒体流量分析筛选，以更好支持业务发展。截至2016年12月31日，互众广告已经向超过300家广告主提供过广告精准投放服务，日均广告展示数量超过17亿PV，日均点击量超过470万次，转换率约为0.27%。

从销售收入分析：①代理类客户52家，以程序化购买为主，取得营业收入39,864.54万元，占营业收入的94.92%。②直接类客户60家，取得营业收入2,132.65万元，占营业收入的5.08%。从采购成本分析：①从采购方式区分，门户网站（PC端）采购金额16,583.76万元，占主营业务成本的65.61%；应用开发商（移动端）采购金额8,692.02万元，占主营业务成本的34.39%。

②从计费方式区分，流量计费金额为16,144.94万元，占主营业务成本的63.88%，包段计费金额为9,130.84万元，占主营业务成本的36.12%。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

☐ 是 ☒ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

☒ 适用 ☐ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
无线通信射频连接系统	256,607,618.20	51,443,198.08	20.05%	15.63%	2.67%	-2.53%
移动终端产品	186,182,763.61	43,281,508.67	23.25%	4.73%	-16.83%	-6.03%
移动信息服务	963,841,709.46	212,148,720.45	22.01%	25.95%	17.57%	-1.57%
数字营销服务业务	419,971,900.88	167,214,073.97	39.82%	107.68%	104.20%	-0.68%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

☐ 是 ☒ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

☐ 适用 ☒ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

☐ 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) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

1、金华市吴通投资管理有限公司成立于2016年9月20日，由本公司独资组建，注册资本20,000.00万元。

- 2、江苏吴通连接器有限公司成立于2016年1月12日，由本公司独资组建，注册资本10,000.00万元。
- 3、上海茂岳网络技术有限公司成立于2016年3月4日，由子公司上海链潮网络科技有限公司独资组建，注册资本100.00万元。
- 4、北京讯坤网络技术有限公司成立于2016年3月21日，由子公司上海链潮网络科技有限公司独资组建，注册资本100.00万元。