

证券代码：300292

证券简称：吴通控股

公告编号：2018-049

吴通控股集团股份有限公司 2017 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。2017年全资子公司吴通投资以现金收购企业数据运营服务商——摩森特（北京）科技有限公司。

公司的主营业务不断丰富和拓展，覆盖了通信连接系统、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。

2、公司“通讯智能制造+互联网信息服务”的经营模式

（1）通讯智能制造板块：

①通信连接系统

通信连接系统产品主要用于通信运营商、通信设备商的通信基站天馈系统和室内分布射频网络连接系统等。公司围绕通信运营商、通信设备商的客户需求，采取“在连接系统细分行业精耕细作下，不断创新技术研发能力和工艺能力，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，确保综合成本优势和质量优势，在细分市场里保持领先地位，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为主。公司基于高通、MTK、Marvell、展讯等芯片平台，通过对产品的研发和设计，针对客户的不同类型需求可将产品分为以下两大类：（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）互联网信息服务板块

①企业移动信息化服务提供商

国都互联是企业移动信息化服务提供商，其主要经营模式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，提供整体解决方案。其业务属于电信增值业务。国都互联与通信运营商签订合作协议，由通信运营商提供短信通道，实现企业客户向其终端客户提供短信验证码发送、短信服务提醒、语音验证码、语音服务通知、流量充值等服务。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。一方面，国都互联与通信运营商或同行合作，从通信运营商或同行采购短信通道和全国三网流量包资源并支付相关费用。另一方面，国都互联通过直销、代理的方式开发各类行业客户，

企业客户通过国都互联的融合通信服务平台向终端用户提供短信发送、语音通知、流量充值或流量定制化推广解决方案等服务，国都互联根据企业客户短信/语音发送数量、流量包充值数量向企业客户收取相关费用。

②互联网广告与数字营销平台公司

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企业数据运营服务商

摩森特定位在企业数据运营服务商，主要为金融银行、互联网电商、商旅出行及传统制造业等行业提供数据运营服务解决方案和应用工具技术开发。主要业务模式：客户通过对接摩森特平台即可以实现数据运营分析及丰富的活动营销工具使用需求。摩森特为客户提供专业的数据运营支撑和各种应用工具开发服务，通过收取客户运营服务费和技术开发费获取持续的经营利润。摩森特子公司安信捷业务模式与国都互联类似：安信捷分别和三家移动运营商对接合作为企业客户提供专业的三网合一的短信中间平台，企业客户通过对接安信捷短信平台即可以实现面向移动、联通、电信三家运营商用户的短信业务发送需求。安信捷为客户提供专业的行业短信第三方支撑服务，通过收取客户和支付给运营商的短信价格差额获取持续的经营利润。

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。到“十三五”期末，中国有望成为5G标准和技术的全球引领者之一。根据工信部和发改委的规划，2017年至2020年，信息通信行业要实现5G启用商用服务的目标，届时包括高速、移动、安全的新一代信息基础设施基本建成。据CCS Insight发布报告称，下一代移动通信技术5G将于2020年规模启动，2023年全球5G用户数量将超过10亿，而中国将占到一半以上，成为全球5G最大规模市场。对于连接器行业，据BISHOP ASSOCIATES数据显示，预计2020年全球连接器市场规模有望突破600亿美元，国内连接器市场规模接近1,700亿元，对应2015-2020年全球连接器市场复合增长率仅为1.3%，而我国连接器市场规模复合增长率有望达10.9%，仍将保持积极稳健的向上发展趋势。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5G、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，物联网上游产品无线通讯模块将在车载终端、商用WIFI、无线路由、远程抄表、安防监控等领域广泛应用。公司也通过全资子公司吴通投资购买了全球领先的Small Cell（小基站）完整解决方案提供商——佰才邦的1.6755%股权，此举有利于进一步推进公司在5G产业中的技术、产品布局。

（2）移动信息服务行业

根据工信部数据显示，2017年全国移动短信业务量6644亿条，比上年减少0.4%。其中，由移动用户主动发起的点对点短信量比上年减少30.2%，为1322.22亿条，占移动短信业务量比重由上年的28.5%降至19.9%。与此同时，在经历了2014年的市场调整之后，企业短信逆势增长，并在2016-2017连续两年增幅超过11.4%。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，虽然会造成个人点对点短信量缩水，但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、云服务、大数据等新产品的结构、商业模式等探讨，

也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，完成了统一管理平台、统一消息平台、验证码平台等十余项平台产品研发，并在移动云运营平台等重点项目研发上取得初步进展。继续围绕数据服务方面进行不断尝试和探索，确定了围绕“信息+工具+服务”的整体战略，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。根据工信部数据显示，目前国内互联网营销市场行业特点：1、互联网营销处于高速增长阶段；2、互联网广告日渐成为营销市场主要驱动力；3、互联网营销正在由PC端向移动端迁移；4、提供综合化互联网营销服务的公司正在成为市场主流，是互联网营销领先企业的必然发展方向；5、行业并购频繁，行业集中度将进一步提高；6、网络广告实时交易平台正在快速发展。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

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	2,558,465,076.15	1,982,291,834.87	29.07%	1,500,991,061.15
归属于上市公司股东的净利润	225,595,815.65	167,963,166.17	34.31%	167,425,245.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	179,642,776.98	157,413,498.24	14.12%	152,057,817.97
经营活动产生的现金流量净额	82,926,329.61	174,820,539.46	-52.56%	123,958,791.82
基本每股收益（元/股）	0.18	0.13	38.46%	0.15
稀释每股收益（元/股）	0.18	0.13	38.46%	0.15
加权平均净资产收益率	8.53%	6.80%	1.73%	10.09%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	3,526,331,124.35	3,353,653,931.17	5.15%	3,057,729,552.23
归属于上市公司股东的净资产	2,721,028,060.86	2,544,824,004.67	6.92%	2,393,409,956.95

（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	490,341,179.77	657,713,205.36	733,507,208.42	676,903,482.60
归属于上市公司股东的净利润	47,594,765.52	40,485,830.90	74,532,844.25	62,982,374.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	46,769,495.15	40,052,282.23	74,084,043.31	18,736,956.29
经营活动产生的现金流量净额	-114,460,261.65	2,316,727.52	1,668,851.43	193,401,012.31

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

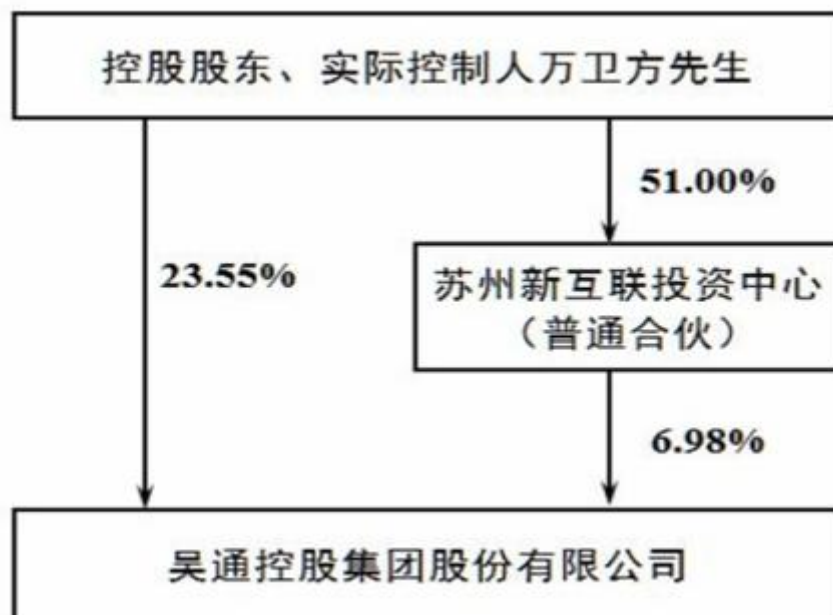
报告期末普通股股东总数	59,406	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	59,048	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
万卫方	境内自然人	23.55%	300,181,248	225,135,936	质押	60,000,000	
苏州新互联投资中心（普通合伙）	境内非国有法人	6.98%	88,932,804	88,932,804			
谭思亮	境内自然人	6.68%	85,177,304	55,038,636	质押	55,000,000	
薛枫	境内自然人	3.23%	41,169,448	0			
韩瑞琴	境内自然人	2.79%	35,597,720	0			
胡霞	境内自然人	1.96%	25,000,000	18,750,000			
岳敬飞	境内自然人	1.95%	24,900,000	0			
黄威	境内自然人	1.80%	22,960,600	0			
惠州市德帮实业有限公司	境内非国有法人	1.49%	18,934,184	0			
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	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

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

2017年度，公司实现营业收入255,846.51万元，比上年度同期增长29.07%；实现归属于上市公司股东的净利润22,559.58万元，比上年度同期增长34.31%。截至2017年末，公司总资产达352,633.11万元，比期初增长5.15%；归属于上市公司股东的净资产272,102.81万元，比期初增长6.92%。

一、2017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

2017年度，吴通连接器实现营业收入24,590.01万元，较去年同期增长103.20%；净利润-951.39万元，较去年同期下降288.14%。公司是一家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。公司主营业务是：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。

2017年度，受原材料价格上涨影响，吴通连接器尽管销售收入较上年同期收入有所增长，但利润较同期下滑较多。吴通连接器及时调整经营战略，加强产品成本控制，坚持降本增效，管理持续改进和创新，为适应客户需求，公司生产模式不断

的调整和优化，为客户所想，为客户所急，提升产品品质，实现交付第一。对现有供应商进行了“战略、重点、一般、普通”四级定位，整合和优化，开发跨行跨界新供应商资源，引入冲压、压铸、注塑、镀涂等新材料、新工艺类优质供应商。

2017年，吴通连接器着力于配套4G、5G通信项目建设需求，与中兴、通宇、摩比、晖速等多家客户协同开发：天线系统室外防护产品、板间测试抗摆连接产品、天线电调产品、大规模阵列板间连接SMP连接器系列等，满足客户定制需求进行了大批量生产，为未来产品业务增长打下了良好的基础，也迎合了连接器行业发展趋势的要求。积极整合和利用国内外资源，广纳人才，与多个科研机构合作，共同推进5G方面的研究，进行5G方面的技术储备和客户需求项目的开发。截至2017年末，吴通连接器已获得国家技术专利47项，其中发明专利7项、实用新型专利27项、外观专利13项。

2、上海宽翼通信科技股份有限公司

2017年度，宽翼通信实现营业收入33,248.73万元，较去年同期增长69.24%；净利润1,763.05万元，较去年同期增长70.30%。

2017年度，宽翼通信主要工作：（1）完成股份制改制，并根据《公司法》、《公司章程》等相关规定的要求，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易决策制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》等一系列规章制度，对宽翼通信治理加以规范；（2）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；（3）面临原材料上涨毛利率下降压力，宽翼通信组织加强供应链管理和资金管理，加强成本管控，加快新业务新技术发展，产品主线从原有的路由器，MIFI，数据卡等无线宽带产品进一步向包括4G无线通讯模块、高性能WIFI模块产品、物联网模块等产品转型，物联网类模块产品形成批量出货，并提升为客户提供解决方案的能力；（4）在与原有的D-LINK、努比亚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；供应商除了原来的德帮实业外，进一步拓展锐泰科等作为合作供应商。

宽翼通信自2016年起投入物联网模块类产品的研发，着力耕耘国内行业客户物联网领域应用，包括智能电网、移动支付和智能车载方面。同时公司还加大4G无线网关新产品研发，4G网关产品已经实现量产，可以为用户提供无线宽带覆盖，也可以作为智能家居系统的控制核心。

3、苏州市吴通天线有限公司

2017年度，吴通天线实现营业收入5,106.69万元，较去年同期29.46%；净利润-255.78万元，与2016年净利润-11.18万元相比亏损增大。

2017年度，吴通天线主要工作如下：在内部进一步加强财务管理，加强信息化管理，并着力提高研发水平，推进打造研发型制造企业；报告期内，新增各类客户超过15家，无重大客户流失；在供应链方面组织进行相关供货商的整合，加强了集中采购、集中议价的能力；吴通天线加强智能物联网项目、微基站天线等相关新技术产品研究，如针对无线局域网开发低剖面多频段天线，针对远距离定点传输开发抛物面一体化高增益天线，针对物联网开发一系列多场景应用天线，开发超远距离无线数据传输天线等。针对第五代移动通讯系统设备天线系统进行预研，研究了波束可控的5G低频段以及毫米波的智能多波束天线，为开发5G无线产品打好基础。

随着智慧智能板块市场大力推广，吴通天线还研发了机器人姿态控制类天线、无线传感器类天线，得到了包括小米、纳恩博、科沃斯等科技型创新企业客户的认可，在智能物联网项目实现400多万的新品销售额。公司主推的Lora类天线也获得加拿大著名Lora设备商的认可，成为国内的主要合作伙伴，产品远销斯洛伐克等海外市场。

4、苏州市吴通光电有限公司

2017年度，吴通光电实现营业收入2,090.62万元，较去年同期下降59.93%，净利润-890.10万元，与2016年净利润-486.23万元相比亏损增大。吴通光电面临原材料上涨，重点客户经营困难，市场竞争激烈等挑战，吴通光电正在加大转型力度，加强新产品研发，重点推进MPO等新光电连接器产品的研发和推广。加强精益生产推进，提高生产效率降低成本。加强设备的改造和人才引进工作。

5、吴通通讯印度有限公司

2017年度，吴通印度完成销售收入723.30万元，较去年同期下降49.03%，净利润37.86万元，与2016年净利润-73.38万元相比扭亏为盈。由于印度本地团队发生较大变动，导致销售收入在印度市场出现较大下滑。为此，2017年度第三季度新招聘

的中方总经理赴印度接管了原印籍总经理的所有职务和公司业务，重新组建了吴通印度，经过近一个季度的交接和重建，吴通印度在第四季度取得了大额订单，各种客户关系恢复正常。吴通印度主要在印度市场经营连接器等产品。

（二）信息服务板块

1、北京国都互联科技有限公司

2017年度，国都互联实现营业收入129,451.20万元，较去年同期增长34.31%；净利润14,260.54万元，较去年同期增长16.45%。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，而北京国都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。

2017年度，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，但是行业竞争也日趋激烈，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：2017年国都互联完成了与农行、建行、滴滴、阿里等战略客户的续约工作，并新增了中信银行、今日头条等一批重要客户，客户资源不断拓宽；（2）技术研发创新方面：完成了统一管理平台、统一消息平台、验证码平台等十余项平台产品研发，并在移动云运营平台等重点项目研发上取得初步进展；（3）管理方面：组织机构保持平稳，人员稳定。对公司运营人员适度调整，系统加强了运营工作，分省接入不断增加；（4）2018年，移动信息化行业仍将处于上升发展阶段，国都互联将继续重点围绕银行及战略客户，横向拓展营销活动、电子化礼品等移动增值应用，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

2017年度，互众广告实现营业收入41,839.32万元，较去年同期下降0.38%；净利润16,969.11万元，较去年同期增长24.24%。互众广告依托于AdIn SSP平台、AdIn Performance平台和AdIn AdExchange平台，通过整合大量的合作媒介资源，专注于互联网营销精准投放业务。公司基于实时竞价技术（RTB），为媒体渠道资源提供自动化的流量最优适配服务。互众广告作为技术驱动型互联网营销服务商，在SSP细分领域拥有先发优势和互联网媒介资源优势，在国内数字营销行业处于领先地位。

2017年度，互众广告主要围绕：（1）业务开拓方面：公司顺应互联网精准营销行业发展趋势，促进公司业务持续健康发展，继续加强与百度、谷歌、聚效、京东等程序化购买客户的合作力度。同时，调整优化业务结构，扩大优质媒体资源合作，适当放弃低效媒体资源；不断接洽移动端媒体，在移动端流量的发展上已经较之前获得较大的提升；（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，2017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；在移动端的技术能力有了更进一步突破，并已成功开拓部分移动端市场，移动端业务收入占比有所上升，未来一年将加大此方面的投入，更大拓宽视频及新闻类的APP资源等；（3）管理方面：不断完善财务管理，不断优化组织机构，不断完善制度建设，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

2017年度，摩森特实现营业收入21,327.05万元，较去年同期增长114.45%；净利润2,975.71万元，较去年同期增长47.11%。摩森特定位于为企业提供智能化运营和工具开发服务。公司主要为金融银行、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”。

2017年度，摩森特主要围绕：（1）业务开拓方面：加强子公司运营管理，调整充实了业务骨干，优化组织结构，将摩森特技术优势迅速转化为市场优势，进一步强化了重点业务拓展，新增了OFO、融360等重点大客户，业务收入明显提高；

（2）技术研发创新方面：在产品上实现突破性进展，围绕云服务、数据方向开发了一批典型产品，并且针对银行客户的需求，在农行、建行等重点客户拥有大量效果良好的实际应用案例，初步形成了示范效应。同时，在融360、北京移动等客户也实现了产品的突破；（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业务方面，摩森特与国都国联形成了优势互补。在互联网客户业务方面，摩森特子公司安信捷与国都互联形成了良好业务搭配，以阿里、滴滴、融360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，获得国家高新企业证书、北京市大数据相关创新基金项目及6项软件著作权知识产权。

4、上海吴通网络科技有限公司

吴通网络是吴通控股2017年新设立的全资子公司。吴通网络原定位于数字营销策划与信息流广告业务，经数月市场运营与摸索，近期调整了运营团队和业务，转型经营移动流量和MIFI等智能流量设备业务。由于运营时间较短，目前初步完成团队组建和确立业务方向，2017年实现销售收入71.12万元。

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
移动终端产品	328,567,506.83	54,498,729.72	16.59%	76.48%	25.92%	-6.66%
移动信息服务	1,457,170,916.90	316,644,750.45	21.73%	51.18%	49.26%	-0.28%
数字营销服务业务	418,393,167.72	194,960,592.39	46.60%	-0.38%	16.59%	6.78%

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

1、报告期内，实现营业收入2,558,465,076.15元，比上年同期增长29.07%，主要是因为公司制造业务收入较上年同期增加8,600万元及信息服务业务收入增加4.9亿元所致；

2、报告期内，实现营业成本为2,345,055,318.23元，比上年同期增长29.87%，主要是因为随着公司收入增加，相对成本增加所致；

3、报告期内，实现归属于上市公司普通股股东的净利润225,595,815.65元，较上年同期增长34.31%，主要是因为公司信息服务业务利润较上年同期增长，以及公司获得拆迁补偿款所致。

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

2017年8月28日，公司召开了第三届董事会第七次会议、第三届监事会第六次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》：2017年5月10日，财政部修订了《企业会计准则第16号—政府补助》，要求自2017年6月12日起在所有执行企业会计准则的企业范围内施行。根据财政部的相关要求，公司对会计政策予以相应变更，以财政部于2017年5月10日修订的《企业会计准则第16号—政府补助》规定的起始日开始执行。本次会计政策变更符合财政部《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》的相关规定以及公司的实际情况，不存在损害公司及股东利益的情形。

2018年4月24日，公司召开了第三届董事会第十七次会议、第三届监事会第十四次会议，审议通过了《关于会计政策变更的议案》：根据财政部印发的《企业会计准则第 42 号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》（财会[2017]13 号）以及财政部修订发布的《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会[2017]30 号），公司调整了财务报表列表，将原计入在“营业外收入”和“营业外支出”中的相关资产处置利得或损失计入新增的“资产处置损益”；在利润表中分别列示“持续经营净利润”和“终止经营净利润”。该变更对公司财务状况、经营成果或现金流量无重大影响。本次会计政策变更符合财政部《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》的相关规定以及公司的实际情况，不存在损害公司及股东利益的情形。

（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、公司全资子公司金华市吴通投资管理有限公司支付现金收购摩森特（北京）科技有限公司，2017年2月27日，摩森特成为吴通投资的全资子公司。摩森特全资子公司安信捷成为吴通投资的全资孙公司。

2、吴通（香港）有限公司成立于2017年1月16日，由本公司独资组建，注册资本1,000.00万元港币。

3、上海吴通网络科技有限公司成立于2017年2月17日，由本公司独资组建，注册资本1,000.00万元。

4、苏州市吴通智能电子有限公司成立于2017年5月26日，由本公司与自然人金浩合组，注册资本2,000.00万元，其中，本公司出资1,600.00万元，占注册资本的80%；金浩出资400万元，占注册资本的20%。

5、上海宽谷网络科技有限公司成立于2017年11月22日，由公司全资子公司互众广告（上海）有限公司独资组建，注册资本100.00万元。

6、深圳市想花企业管理有限公司成立于2017年12月19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。

7、江苏巧信文化传媒有限公司成立于2017年12月15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。