

吴通控股集团股份有限公司

2024 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 2024 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

2024 年国民经济运行总体平稳、稳中有进，但外部环境变化带来的不利影响加深，导致国内需求不足，新旧动能转换的压力也使得企业经营面临着较多困难与挑战。在董事会的领导下，公司经营管理团队深入贯彻“优化提质”的经营理念，在聚焦经营本质的基础上，着力优化过程管控及资源配置，有效驱动各子公司不断改进各项经营举措，全面提升了集团整体经营质量，公司双轮驱动战略成效加快显现，可持续发展能力显著提升，经营业绩迈上了新的台阶。

2024 年度，公司实现营业收入 435,526.09 万元，较上年度同期增长 18.25%；公司实现归属于上市公司股东的净利润 9,229.95 万元，较上年度同期增长 265.47%；实现扣非净利润 10,461.12 万元，较上年度同期增长 266.40%；经营活动产生的现金流量净额为 26,647.47 万元，经营活动现金流由负转正，创造了历史新高。

2024 年，移动信息服务业务不断加强业务与服务创新，与核心客户的战略合作持续深化，相关业务收入及利润实现了较大增长，进一步巩固了在金融市场的领先地位。电子制造服务业务牢牢把握新质生产力带来的产业机遇，坚定围绕品质与效率提升经营管理水平，不断扩大与新能源汽车战略客户的合作规模，并积极拓展工业控制、消费电子、计算机等行业，持续改善客户结构与业务结构，相关业务收入及利润均实现了较大增长，对公司业绩增长的贡献越来越大。受运营商资本开支下降影响，公司基础连接产品收入和利润均有所下滑，新能源业务方向的拓展未达预期，但其在困难重重的情况下继续保持盈利殊为可贵。无线数据终端产品板块贯彻落实集团优化业务、减员增效的要求，亏

损额较上年有所下降。

2024 年，公司整体业绩实现大幅增长，是公司坚持双轮驱动战略、优化产业布局的耐心回报，是公司聚焦经营本质、加强过程管控及资源配置后的水到渠成，是集团各项业务持续向好的集中体现，是全体员工奋力拼搏为广大股东交出的优秀答卷。成果来之不易，未来仍需努力。

2 公司各业务板块经营情况

2.1 移动信息服务板块

2.1.1 北京国都互联科技有限公司

2024 年国都互联认真执行集团“优化提质”经营策略，按照集团营销策划方案，继续聚焦金融行业及核心战略客户，以创造客户价值为抓手持续深化合作，不断提升业务量；同时积极拓展互联网等政企新客户，保持了较为稳定的市场规模和盈利能力。2024 年度，国都互联完成营业收入 340,280.85 万元，同比增长 25.23%；毛利率为 7.07%，较上年同期下降 0.56 个百分点；实现净利润 10,876.09 万元，同比增长 41.35%。

主要经营管理举措与成果：（1）继续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，扩大市场份额。2024 年，国都互联新增了中国银联、苏商银行、杭州银行、河北银行、工银瑞信基金等 20 多家金融行业客户；政企客户合作也取得了较大进展，新增比亚迪、波司登、大地保险、兴业证券、招联消费金融等 30 多家知名客户。（2）降本增效，深化通道资源拓展，加强对运营商优惠政策使用和资源挖掘，为进一步拓展市场提供资源保障。（3）面向市场、技术先行，不断升级打磨符合客户需求的技术产品。2024 年国都互联对全信通平台、5G101 平台不断进行更新升级，并且投入资源打造全新的 5G 新通话产品服务，目前国都互联 5G 新通话平台已经完成第一阶段基础功能研发。

2.1.2 摩森特（北京）科技有限公司

2024 年，摩森特实现营业收入 2,485.21 万元，同比下降 79.99%；净利润-99.23 万元，

同比下降 149.97%。其收入大幅下降的原因主要是下属子公司安信捷的移动信息服务客户集中在互联网行业，由于市场竞争日趋激烈，导致客户流失严重。

2024 年，针对安信捷移动信息服务收入萎缩的困难局面，公司聚焦银行客户的数智化云营销服务，不断创新服务手段，提升服务能力，并缩减商城销售、话费充值等低毛利业务。报告期内，摩森特新增了与北京农行微商城运营服务项目合作，北京农商行的手机银行运营服务、凤凰乡村游线上商城运营服务、凤凰信用卡微信公众号运营等项目成功实现续约。在公司优化提质的总体要求下，摩森特坚定实施降本增效，人员持续优化，销售、管理等费用均同比下降。

2.2 电子及通讯智能制造板块

2.2.1 苏州市吴通智能电子有限公司

2024 年，智能电子主营业务收入为 47,305.71 万元，同比增长 36.83%；净利润为 2,680.58 万元，同比增长 799.26%。2024 年，智能电子持续加强了与重要汽车客户的深入合作，整体业务量不断增长并保持持续上升态势。

2024 年，智能电子主要的经营管理举措与成果包括：（1）公司持续聚焦行业 TOP 客户，推行“行业+区域”协同的营销策略；深挖存量客户业务，紧密跟进新客户。2024 年，陆续有多家新项目进行定点。（2）坚守质量方针，追求汽车“零缺陷”质量意识建设，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，举办了多个专项质量提升活动，汽车产品客户端质量保持稳定。2024 年未发生汽车客户重大投诉和批量退货，产品的不良率较去年明显下降。（3）持续夯实制造基本功，推行 FEMA 应用，精益生产、改进工艺设计等。内部运营强化管理，定期开展提案改善评比大会，聚焦生产达成率，责任到人，生产计划超目标达成。（4）供应链持续贯彻执行保供控本和策略深挖，通过持续优化供应商资源，持续降低采购成本，保供增效，2024 年全年库存周转率良好。（5）在人才团队和文化建设方面公司按计划执行各类培训考核、技能大赛、技能考核认定、专项座谈会、季度座谈会、月度生日会、运动会、女神节活动、减重塑形活动等，提升团队专业能力和认知力的同时，提升员工凝聚力和归属感。

2.2.2 江苏吴通物联科技有限公司

2024 年，国内三大运营商 5G 建设节奏放缓，资本开支合计继续下降，较上年减少 9.7%。受行业周期影响，物联科技基础连接产品市场需求减少，而新能源业务拓展未达预期，营业收入及净利润均有所下降，完成营业收入 30,002.81 万元，实现净利润 426.77 万元。

2024 年，主要经营管理工作与成果工作：（1）为适应客户各类产品订单变化需求，投入资金积极自主研发及改造 1/3 组件和 1/4 组件焊接自动化设备、盲三款自动化设备 1 台等，保证产品高效批量生产。（2）在集采招标项目方面，中标中兴连接器、线缆组件年度大招标及国人连接器年度招标等多个项目。（3）市场方面：①开拓国内市场，稳定目前市场存量客户，同时继续深挖潜在市场。②积极拓展海外市场：RF 连接器及跳线可以与吴通通讯印度有限公司生产配套，进行业务扩增；通过海外参展和国际站电商平台市场，直接接触海外需求，积累海外客户；跳出目前僵化的市场竞争，提供精准营销产品，优化客户资源，开发面向高端外资设备商客户的产品。（4）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；开拓新上下游产业链，拓宽原材料铜材加工渠道，寻找新材料替代；提高技术与管理输出频率，提升供方品质，减少质量损失；引入和培养高层次专业技术人才，构建高效的研发和管理团队，同时优化企业组织架构和流程，提升运营管理效率。

2.2.3 上海宽翼通信科技有限公司

宽翼通信 2024 年完成营业收入 11,343.87 万元，较去年同期下降 33.21%；净利润 -1,851.76 万元，亏损额较上年同期略有减少。针对其经营困境，公司加大业务调整力度，实施了减员增效，以控制其亏损规模。

3 2024 年经营管理工作回顾

2024 年，公司经营管理工作围绕“优化提质”的经营主题，着重从以下几方面具体展开：

3.1 优化过程管控与资源配置

2024 年，集团各业务部门及各子公司狠抓各部门精细化运营管理。比如子公司物联科技进行车间生产线智能化、信息化升级，降低产线人力成本，提高产品良率，降低生产成本和能源消耗，同时围绕“以量换价”及“降本、增效、创新”等主题，制定新的考核指标并监督检查。子公司智能电子各部门滚动推进提效降本举措，运营和质量通过优化制程，提高效率，减少人员投入，减少耗材用量，推动耗材本土品牌替代；供应链通过持续议价竞标、推动替代品等各种方法获得材料成本的下降。

3.2 持续创新产品与服务，提升企业核心竞争力

围绕公司产业布局，公司持续投入研发创新，集团及各子公司 2024 年新增专利授权共 37 项，软件著作权 16 项。截至 2024 年底，公司及各子公司累计拥有专利授权 205 项（其中发明专利 37 项），软件著作权 309 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。

2024 年子公司国都互联持续对统一消息平台软硬件系统进行技术研发和投入，不断对核心系统进行升级，为客户提供更专业的信息服务。2024 年，国都互联针对 5G101 平台，打造了三网 5G 消息全渠道、多终端、多场景、多行业、全生态的智能发送，全面升级存量消息渠道智能转换的 5G 消息发送，同时优化消息全链路安全加密和智能审核；国都互联针对全信通平台，持续提升融合短信、微信、APP 消息、视信、5G 消息、邮件等多渠道的消息发送能力，深耕信创国产化适配，平台已获得 20 余份信创厂商兼容认证证书。

子公司物联科技设备商产品线的 HS 4310 圆形法兰连接器等新产品开发项目已获得订单并开始批量生产；物联科技天线产品线在保持传统业务同时，紧跟无线通讯的步伐，开发了物联网天线、5G 微站天线等业务；物联科技光电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、光缆系列产品、MPO 系列产品、光分系列产品和光电复合缆系列产品等多个品类，为公司未来发展打下了坚实的基础。

子公司智能电子借助新能源汽车行业的快速发展的机遇，在电子制造服务领域深耕，

可以提供代替客户设计或者协助优化客户设计服务，同时可提供原材料替代方案以及专业的供应链优化方案，高效并精准地服务客户需求。2024 年，智能电子投资建成了通过 CNAS 认证的实验室，有助于公司提升质量体系保障能力与快速分析能力。

3.3 加强业绩管理与内部控制，提升经营质量

2024 年，集团持续加强业绩管理，对下属经营单位进行月度考核通报，季度聆讯复盘，推动公司战略、经营策略、重点项目和行动方案的有效落实。各经营单位定期组织对员工的工作能力、个人绩效进行考核评估，帮助员工识别自身的优势和改进的方向，提高工作能力和发展潜力。

集团持续落实内部审计，2024 年内审部共开展审计项目 11 个，发现各类问题 71 项，签发审计建议 34 项，提交审计报告 11 份，每月出具部门月度报告。2024 年度，内审部围绕年初制定的工作计划，积极履行本部门的工作职责，在进一步完善公司现有的内审制度体系、建设专业内审团队的同时，继续以风险审计为导向，以控股集团及下属子公司的财务报表为切入点进行复核，关注六大内控循环的内控活动设计及执行情况，推进各个子公司的财务、内控规范化。2024 年内审部对各家子公司内部例行审计频率为依据具体情况每年审计 1-2 次，同时开展了公司募集资金审计等项目。

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；对于子公司重大事项决策，包括大项目的商务、经营活动专项提升举措、移动信息服务的重大市场活动及投标等，集团领导深入一线，直接参与讨论并最终把控。

3.4 强化集团财务、IT 赋能，支持子公司业务发展

2024 年，集团公司财务中心继续贯彻落实“业务财务一体化”管控战略及垂直管理模式。各子公司财务部门在集团财务中心的统一领导下，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，一方面为子公司经营决策提供有力支撑；另一方面通过财务线确保企业内控制度的有效执行。

2024 年度财务中心资金部继续秉持“保供降本”的宗旨，积极争取，取得了显著成绩。（1）通过加强“降率、降量”管理，节约利息成本。2024 年公司日均借款余额明显降低，同时银行借款平均利率也有所下降，资金部共为集团节约利息成本约 420 万元。（2）通过“大额银票直接拆分背书”，减少手续费支出。随着中国人民银行新票据系统的正式启用，开通了大金额银行承兑汇票直接拆分背书功能，与“先质押，再拆分”繁琐的两步法相比，不但提高了效率，还减少了开票手续费。（3）对于闲置的募集资金，通过择优购买保本型结构性存款等现金管理方式，增加利息收益。

2024 年，集团 IT 部门一方面对生产业务系统进行了持续的优化，实现了生产作业规范化透明化数字化，进一步提升了生产效率；另一方面通过发票云项目，实现了发票电子化，建立了税务信息化平台，降低了企业管理成本和涉税成本，确保了业务的合规，降低了开票的风险。

3.5 持续组织员工培训，提升整体凝聚力

公司重视人才的引进与发展，持续完善和优化培训机制，根据人才培养需求计划，组织销售人员进行了《金牌销售导师实战分享》，组织基层员工开展《PPT 制作培训》、《16949 质量专项培训》、《班组长精益生产培训》等和产品质量体系和工具类相关培训，结合各经营单位的专业技能需求，举办员工技能大赛和员工职业技能等级认定，有效提高了一线人员的理论知识与实操技能，助力工作效率的提升。各经营单位定期组织对员工的工作能力、个人绩效进行考核评估，帮助员工识别自身的优势和改进的方向，提高工作能力和发展潜力。通过在工作实践中培训赋能，为企业的健康发展储备后备人才，不断增强企业的人才实力。

公司关爱员工，注重员工归属感和凝聚力的打造，每年定期组织年度体检和各种团建活动，在员工生日、节日发放礼品，对员工婚丧喜事组织慰问，组织退休员工慰问等。公司也致力于持续改善和提升员工膳食水平及住宿环境，通过调查问卷及开通员工意见反馈渠道，进行意见收集并改进，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。

公司组织“羽、乒、篮、足”等各种社团，并定期举办职工运动会，让员工享受运动的快乐，同时也促进同事间营造凝心聚力，乐观进取的工作氛围。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。

4 2025 年经营工作计划

在 2025 年初集团的年度经营会议上，公司提出“在全民内卷时代，拥抱竞争，做好自己”，这是公司管理层在新的一年里对自己的要求，也是对各子公司和业务部门的期望。2025 年，公司管理层将继续秉持客观务实的行事风格及决策文化，在与子公司的沟通中做到信息对称、高效统一；引导子公司持续优化客户结构，注重遵循“现金流>毛利>规模”的客户开拓原则；做好费用管控，杜绝浪费，实现资金资源的精准投放，避免释放过度的商务条件或依赖价格取胜；强调数字化的执行文化，激励各子公司通过目标导向、自我驱动实现更好的发展。

- 1) 移动信息服务业务完成核心战略客户框架协议的续约，持续提升双方战略合作水平，牢固树立公司在金融行业移动信息服务领军者的品牌形象，进一步巩固在金融行业领先的市场地位。稳守业务毛利率，继续担当集团的业绩支柱。
- 2) 有序推进移动信息服务运营支撑系统专属云的部署、调测、验收、数据迁移、业务割接，并同步建立健全系统交付后的日常维护、巡检、故障恢复、重大变更操作规范和流程，二季度开始陆续将相关业务逐批迁移至专属云平台。
- 3) 北京一体化平台加快语音业务规模突破，力争在短彩信业务之外培育出新的业绩增长点。

4) 电子制造服务业务牢牢把握当前新能源汽车产业的宝贵机遇，围绕质量与效率持续提升企业核心竞争力，确保定点项目的优质高效交付，不断深化与战略客户的合作关系，努力发掘和培育新的项目机会，尽快使公司利润规模迈上新的台阶。

5) 通信基础连接产品继续挖潜增效，加强精益生产管理及工艺创新创造成本优势；加快新能源及储能产品 CCS 等连接器产品市场开发，新能源产品实现盈亏平衡。

6) 无线数据终端产品重点工作是加快库存清理与高欠回收，充分发挥瘦身后的机动灵活性，敏捷捕捉瞬息万变的市场商机，尽快适应并逐步完善新的运作模式，力争实现扭亏为盈。

2025 年是国家“十四五”规划的收官之年，也是培育新质生产力实现高质量发展的关键窗口期。尽管国际形势复杂多变，国内有效需求不足的困难依旧存在，但风物长宜放眼量，中国经济长期向好的支撑条件和基本趋势没有改变。

2025 年，公司可持续发展能力有望继续提升，整体经营状态将累积改善，但我们所面临的严峻市场竞争压力，新旧动能转换期的阵痛掣肘也将持续存在，正所谓“风浪越大鱼越贵”，公司管理层有信心在董事会的坚强领导下，带领全体员工迎难而上、全力以赴，以更好的经营业绩回报广大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 2024 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

2025 年 4 月 21 日