

证券代码：300292

证券简称：吴通控股

吴通控股集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东方财富证券 陈力涵 中金银海（香港）基金 雍心 中金银海（香港）基金 王子怡 多伦多大学（香港）基金 姚海云 华润银行 黄长茂 华润银行 钟凤文 阿尔法通 丁恒 苏州理念创基金 叶丽萍 苏州理念创基金 李云薇 上海约牛软件 虞文娟 中财招商投资 陈明剑
时间	2026年6月9日 10:00-12:00
地点	公司行政办公楼二楼会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书 李勇 证券事务代表 任霁月

投资者关系活
动主要内容介
绍

本次主要问答情况如下：

问题一：请问公司的核心战略“双轮驱动”的落地路径、资源分配如何？

答：1、2025年度，公司移动信息服务收入占公司总收入超过80%，目前是公司稳定、持续发展的根基，公司将持续巩固移动信息服务业务。2、公司电子及通讯智能制造业务收入占公司总收入约20%，目前受益于新能源汽车行业的快速发展，业务增长趋势较好，公司仍将继续投入资金、扩大产能、拓展业务。

总体来说公司将继续坚持双轮驱动战略，促进各板块业务健康发展。

问题二：根据运营商成本、业务环境变化，2026年公司移动信息服务毛利率是否有所提升？有哪些降本方式？

答：2026年一季度公司移动信息服务毛利率有所提升，有加强渠道资源开发、降低了通道成本的因素，但主要是业务收入结构的变化导致。针对成本波动风险，公司移动信息服务板块将建立精细化成本管控体系，优化业务结构、灵活采购降本增效。

问题三：请问之前公告的农行未中标事项对公司收入影响如何？拓展其他银行的进展如何？

答：农业银行手机短信长号码代理服务项目当前由公司子公司国都互联承接，2025年度，该项目业务收入占公司总收入超过30%。目前在过渡期内，国都互联与农行签订临时合同，保障客户业务持续开展。未来农行相关业务如果迁移至新的服务商，将会对公司业绩产生较大不利影响。国都互联将持续聚焦银行、保险、证券等金融行业核心客户群，努力拓展总行级、集团级战略合作，提升单客户价值与市场份额。

问题四：公司移动信息服务有大额应收账款，坏账风险如何？

答：公司移动信息服务业务营收规模较大，其应收账款回款可能存在因对账、开票、付款等结算事项进展而有所延后，但其客户以银行等金融机构为主，发生坏账的风险较低。

问题五：请问公司制造业板块研发投入、核心专利情况如何？竞争优势体现在哪里？

答：公司不断投入研发费用，积极提升自身核心技术优势。截至2025年底，子公司物联科技获得授权专利74项，希望发挥自身在通讯基础连接产品领域的技术和工艺优势。截至2025年底，子公司智能电子获得授权专利86项，不断积累工艺研发制造的经验，保证了产品制造性能的高度符合性、可靠性，能高效地满足客户大批量、快速供应的需求，在国内外同等制造规模同行中已经具备明显的竞争优势。

问题六：请问公司光通信产品收入如何，MPO跳线主要应用在什么方面？射频产品的主要客户是哪些？

答：2025年公司光通信相关产品（包括光纤跳线、MPO/MTP跳线尾纤、预端接光缆、光缆等）营业收入占公司总收入约2%~3%，已广泛应用于无线接入、FTTX、ODN等通信领域。公司通讯基础连接产品中射频同轴连接器等射频产品主要客户包括运营商、主设备厂商等。

问题七：请问移动信息服务竞争优势体现在什么方面？如何应对移动信息服务收入可能下降的情况？

答：公司子公司国都互联是中国领先的企业移动信息化解决方案提供商和服务商，是中国移动、中国联通、中国电信最高级别全网业务合作伙伴。国都互联基于自身通信技术和互联网技术优势，自主研发了统一消息全信通、5G101服务平台，能够为客户提供安全、稳定、高效的一站式移动信息化服务解决方案，并且通过提高移动信息服务的业务转化率，创造更大的客户价值。

针对未来收入可能下降的情况，一方面依靠国都互联技术、运营、市场等积累，持续拓展金融以及政企客户；另外一方面丰富业务内容，努力向现有存量客户拓展语音业务等新方向。

问题八：子公司智能电子的业绩支撑来自哪里？

答：公司子公司智能电子目前在新能源汽车行业已经拥有了一定

	<p>的知名度，也逐步积累了一批优质客户，正在持续拓展新的主机厂客户，并获取新项目的定点，而且公司降本增效工作成效显著，并牢牢把控好质量管理，取得了客户高度评价和良好口碑，业务利润有望实现稳定持续增长。</p> <p>问题九：请问公司目前的市场机会和风险如何？</p> <p>答：公司目前所处的行业（移动信息服务、电子及通讯智能制造）虽然市场充满竞争，但同时机遇并存。在移动信息服务业务领域，面对收入可能下滑的风险，公司将加强通道资源开发，加大成本及费用管控力度，提升运营效率，提高公司市场竞争力。</p> <p>在电子及通讯智能制造业务领域，公司将充分发挥已在新能源汽车行业逐步形成并不断提升的品牌影响力，进一步巩固在 BMS 及其他三电零部件方面所积累的工艺技术、质量管控、研发创新、供应链资源等经验及体系优势，聚焦新能源汽车、储能系统、工业控制、通讯及算力等行业市场战略客户的拓展与开发，为公司健康可持续发展提供有力的业绩支撑。同时，公司将加快储能连接器等新产品的市场拓展，培育新的增长点。</p> <p>问题十：公司未来是否有收购等计划？</p> <p>答：公司未来若有相关重大事项，将严格按照有关法律法规要求履行信息披露义务。敬请投资者理性投资，注意风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 6 月 9 日