

吴通控股集团股份有限公司

2025 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”或“吴通控股”）管理层，就 2025 年度公司经营和管理工作，向董事会作如下报告：

1 公司整体经营情况

2025 年中国经济在复杂多变的国际环境中表现出强大韧性，国家双循环战略实施取得显著进展，以新能源汽车、锂电池、光伏等产业为代表的新质生产力继续快速发展，服务业对经济增长的支撑作用和贡献进一步提升，高质量发展取得新进展。在董事会的领导下，公司经营管理团队继续秉持客观务实的管理风格及决策文化，持续聚焦经营本质，着力优化调整业务结构和资源配置，合理管控各项费用，激励子公司通过目标导向、自我驱动实现更好的发展，总体经营业绩迈上了新的台阶。

2025 年度，公司实现营业收入 435,279.00 万元，较上年度基本持平；公司实现归属于上市公司股东的净利润 11,735.90 万元，较上年度同期增长 27.15%；实现扣非净利润 12,330.40 万元，较上年度同期增长 17.87%；经营活动产生的现金流量净额为 27,247.19 万元，创造了历史新高。

2025 年，移动信息服务业务不断加强业务与服务创新，聚焦金融行业及核心战略客户，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，持续支撑公司总体经营业绩。电子制造业务持续优化客户群体，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，业务利润实现了大幅增长。受通信行业“连接/算力”投资结构变化的影响，公司基础连接产品业务的收入和利润均有所下滑，新能源方向的业务有所增长但仍未实现盈亏平衡。

2025 年，公司整体业绩实现大幅增长，得益于国家稳定宏观经济大盘和提振消费的众多政策举措，以及国内电信服务业的稳步增长和新质生产力的澎湃动能；这既离不开公司董事会和管理团队长期坚持双轮驱动战略，优化产业布局的战略定力与精心谋划；同样也是广大员工以客为先、团结协作、拼搏奋斗的成果；更是所有客户和合作伙伴对

公司长期信任和大力支持的集中体现。在此谨代表公司向关心支持公司发展的各级领导、各位客户、伙伴与各界朋友，向为公司发展付出努力做出贡献的全体员工，表示衷心的感谢。

2 公司各业务板块经营情况

2.1 移动信息服务板块

北京国都互联科技有限公司

2025 年国都互联积极落实公司要求——“在全民内卷的时代拥抱竞争，做好自己”，认真执行公司营销策划方案，持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。2025 年度，国都互联完成营业收入 352,808.24 万元，同比增长 3.68%；毛利率为 6.88%，较上年同期下降 0.19 个百分点；实现净利润 10,992.39 万元，同比增长 1.07%。

主要经营举措与成果：（1）持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。2025 年，国都互联新增了友利银行、中国民生银行、中国光大集团、长城证券等多家金融行业客户；政企客户合作也取得了较大进展，新增蜂巢、长城汽车、顺丰、平安壹账通等多家知名客户。（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。2025 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 消息服务能力。

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

2025 年，智能电子营业收入为 44,436.73 万元，同比下降 6.06%；净利润为 4,741.91 万元，同比增长 76.90%。2025 年，智能电子持续加强了重要客户的深入合作和关系维系，净利润实现了大幅增长。

2025 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。2025 年，陆续有多家汽车企业新项目进行定点。（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。2025年未发生汽车客户重大投诉和批量退货，汽车电子产品的不良率较去年明显下降，荣获深蓝汽车质量贡献奖。CNAS实验室首年运行完成159份实验报告，大幅降低公司成本。（3）持续夯实制造基本功，精益生产、改进工艺设计、变革生产模式，2025年生产计划超目标达成。公司新增BMS组件&模组研发，为将来参与客户项目研发提供保障。

（4）供应链持续贯彻执行保供控本和策略深化，通过持续优化供应商资源，持续降低采购成本，保供增效，2025年供应链团队维持了库存高周转率和成品交付灵活性的双平衡。

（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

2025年，受传统通讯行业周期持续影响，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下降，完成营业收入28,049.73万元，实现净利润-569.74万元。

2025年，主要经营举措与成果：（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4310法兰连接器压接工序自动组装机1台，压接触套增加压力检测工装设备1台，ZSMP螺纹插座自动机组装改造机2台等，保证产品高效批量生产。

（2）在集采招标项目方面，中标中国移动馈线连接器及集束跳线产品、中兴连接器和线缆组件、中兴预端接项目、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：通过海外参展直接接触海外需求，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；优化企业组织架构和流程，提升运营管理效率。

3 2025年经营管理工作回顾

2025年，公司经营管理工作围绕“在全民内卷时代，拥抱竞争，做好自己”的经营

主题，着重从以下几方面具体展开：

3.1 强调数字化、信息化、自动化生产经营

2025年，集团各业务部门及各子公司持续强调数字化、信息化、自动化运营管理。比如子公司国都互联持续强化信息安全管理建设，开展数据及网络安全风险评估，精准识别潜在风险点。此外，与华为云携手共建的国都专属私有云已具备业务承载能力，将为企业客户提供更安全高效的服务体验，未来双方将持续深化合作，共同推动企业客户数字化转型升级。子公司物联科技自主研发工装模具管理系统，有效提升产品质量，并得到客户认可。子公司智能电子推行自动化生产，提高生产效率，减少人工成本，运营实现降本增效。

3.2 持续投入研发创新，提升企业核心竞争力

围绕公司产业布局，公司持续创新产品与服务，集团及各子公司2025年新增专利授权共37项，软件著作权8项。截至2025年底，公司及各子公司累计拥有专利授权208项（其中发明专利47项），软件著作权317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。

子公司国都互联对自主研发的一站式5G 101消息服务平台，持续跟进三大运营商5G消息服务，深耕5G消息核心功能升级。2025年新增15项功能，安全加密升级为国密算法，并集成短链、视信、语音短信，补全营销数据闭环实现精准触达，同时配合运营商引流报备要求，全程协助客户完成短链域名备案、安全审核等服务合规流程；应用场景方面，新增5G行业多媒体模板25个，在多个银行实现信用卡账单、动账通知、理财服务场景应用落地，同时扩展运动服饰品牌的红包场景、品牌宣传场景落地。同时，国都互联对自研的金融级标准化统一消息平台——全信通在信创与商用能力方面持续深化，对自研的App消息推送产品——GDpush在用户体验与安全加固方面持续迭代。

2025年子公司物联科技光电产品线新研发预端接2.0系列光缆组件、2.0*4.2mm单芯单模自承式蝶形光缆（HW）、2.0*1.6mm蝶形光缆跳线等多款产品；射频产品方面有特殊高频稳相电缆项目、Z-SMP滚纹压配连接器、4310快插测试转接器等新品开发项目，并已有若干项目成功获取订单；在新能源产品方面紧密跟踪行业技术发展趋势，积极布局CCS集成母排方面的热压绝缘膜集成工艺，并在CCS制造的关键环节引入了超声波精密焊接技术等，提升产品竞争优势。

子公司智能电子借助新能源汽车行业快速发展的机遇，在汽车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，成功研发了基于深度学习的智能 PCB 板扫码过站技术、可控回流焊装置氮气供给技术等项目。2025 年智能电子 CNAS 实验室持续增加多项测试报告能力，提升了质量体系综合能力。

3.2 加强业绩管理与内部控制，提升经营质量

2025 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相关员工的工作能力、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，2025 年内审部共开展审计项目 10 个，发现财务、内控等方面问题 21 项，签发审计建议 21 项，提交审计报告 10 份，每月出具部门月度报告。2025 年度，内审部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，开展子公司例行审计、募集资金审计、存货专项审计、离任专项审计等。内审部持续以风险审计为导向，对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，对于常规风险序列以及以往审计发现事项进行严格监督，推进各个子公司的财务、内控规范化。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。

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；对于子公司重大事项决策，包括重大项目的商务，经营活动专项提升举措，移动信息服务、电子及通讯智能制造业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，提升子公司运营效率

2025 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。2025 年财务中心从市场、技术、制造、管理及盈利能力五个维度，对子公司物联科技的经营情况进行了系统分析，并推动了两项重要平台化整合决策，具体内容如下：

(1) 市场牵引力：通过对客户收入占比及毛利率的分析，结合业务员贡献值考核，进一步明确了市场端的价值导向，为后续销售资源优化配置提供了依据；(2) 技术驱动

力：研发投入产出分析显示，物联科技当前研发能力存在不足，新品批量化能力较弱，为技术资源聚焦与研发流程改进指明了方向；（3）制造支撑力：采用加工净收入口径对各产品线的收入与毛利进行专项评估，使制造环节的盈利贡献更加透明，为后续制造平台化整合奠定了数据基础；（4）管理助推力：通过分析人力投入与加工净收入的关联，明确了人力成本增加的关键驱动因素，为优化人员配置与提升人效提供了管理抓手；（5）盈利能力：基于各产品线固定成本的分析，测算边际贡献率及盈亏平衡点，使物联科技对各产品线的盈利门槛与风险有了更清晰的量化认知；（6）关键决策与平台化整合：综合以上分析，物联科技于 2025 年对各产品线的销售商务进行合并平台化，对各产品线的生产制造进行合并平台化，有利于减少内部重复投入，提升运营效率，实现更高效、合理的管理方式。

2025 年，公司 IT 部门在保障系统稳定运行的基础上，重点推进了核心平台的升级与业务赋能建设。（1）完成致远 OA 从 6.1SP2 到 V9.0SP1 的大版本升级，显著提升了流程效率与系统安全性；（2）围绕生产与供应链痛点，自主开发了材料损耗报表、客户指定主料缺料分析报表、超期未结案工单预警报表等，为成本控制与交付管理提供了精准的数据支撑；（3）启用票据拆分管理，提高了资金流转与结算效率；（4）完成模治具管理模块的开发上线，并启动资产管理方案设计，进一步夯实了生产基础资源管控能力；（5）积极响应中兴、吉利、长安等大客户的系统对接需求，提升了供应链协同水平；（6）搭建统一的接口平台，实现了数据分发的集中处理，大幅提高了跨系统交互的稳定性与可维护性。通过以上举措，公司 IT 部门以数字化手段持续驱动运营提效、风险防控与客户响应能力，为业务高质量发展注入了新动能。

3.5 持续组织员工培训，促进员工和企业的协同发展

公司重视人才的引进与发展，根据人才培养需求计划，组织员工进行了《安全教育及 AI 办公提效培训》，开展《目标管理培训》、《优秀班组长培训》等相关培训。同时工会关心女职工身体健康，组织《两癌筛查宣讲》活动，引导大家树立“防”重于“治”的健康理念。结合各经营单位的专业技能需求，公司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。

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，同时也促进同事间形成凝心聚力，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 2026 年经营工作计划

在年度经营会议上，公司提出 2026 年的经营主题是“稳底盘，求突破”，具体内容为：1) 管理及决策：围绕经营本质“经营者客观务实”，集团与子公司信息对齐、高效协同统一；2) 稳固底盘：维系好现有客户格局，规避风险，严控损失；3) 追求突破：新业务、新客户寻求规模与空间突破，努力站稳脚跟，为后续上升奠定基础；4) 执行文化：战略对齐，高效决策，执行一致，以结果为导向协作，自我驱动。

2026 年，公司管理层将做好资源匹配，全力督促并协助各子公司管理层稳固业务底盘，在新能源方向上寻求更多成长和突破的机会，并耐心培育新的业务增长点，主要从以下几个方面展开经营工作：

1) 移动信息服务业务持续加强通道资源开发，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。全力稳固国都互联在金融行业的业务底盘以及对公司业绩的底盘支撑，通过强化服务与创新，在激烈的价格竞争环境下，增强对金融行业战略客户的粘性。聚焦金融行业优势市场，积极拓展新业务，创造客户价值的同时，培育公司新的增长点。

2) 根据客户的业务及安全需求，继续推进移动信息服务运营支撑系统专属云的建设与部署，打造全行业技术领先、成本领先、商用规模领先的云服务平台，继续提升公司移动信息服务业务在行业领先的品牌形象。

3) 在电子制造业务领域，充分发挥公司已在新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积累的工艺技术、质量管控、研

发创新、供应链资源等经验与体系优势，聚焦新能源汽车、工业控制、储能系统、通讯及算力等行业市场战略客户的拓展与开发，确保新增 1~2 家年收入亿元级别战略客户，为公司健康可持续发展提供有力的业绩支撑。

4) 通信基础连接产品继续挖潜增效，持续引进高层次专业人才，逆周期完成产能扩张，并增加技改投资优化生产工艺与流程，在保持产品质量的基础上提高生产效率以降低制造费用，通过领先的成本率拓展市场，使传统业务焕发新的生机。

5) CCS、软硬铜排等储能连接产品全力以赴获取优质客户订单，实现大批量发货，营收力争突破 6,000 万元，越过盈亏平衡线，为后续发展奠定坚实基础。

2026 年是国家“十五五”规划的开局之年，尽管外部环境变化影响加深，国内新旧动能转换任务艰巨，供强需弱矛盾突出，但中国经济长期向好的支撑条件和基本趋势没有改变，新一轮科技革命和产业变革的历史机遇为企业高质量发展提供了坚实的战略支撑。

2026 年，公司电子制造业务仍将保持较为快速的增长，但移动信息服务业务却面临着即将丢失战略客户的重大压力，这是自 2019 年末三大运营商相继上调集团短信资费价格后又一次新的巨大挑战。公司管理层有信心在董事会的正确领导下，团结和带领广大员工顶住压力，砥砺前行，在“稳底盘”的同时“求突破”，化危为机，继续提升公司健康可持续发展能力，努力交出令所有客户、伙伴、员工、股东和投资者都满意的发展答卷。

(以下无正文)

（本页无正文，为《吴通控股集团股份有限公司 2025 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

2026 年 4 月 21 日