



无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司

2025 年年度报告摘要

证券简称：线上线下

证券代码：300959

公告编号：2026-010

2026 年 04 月



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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

中汇会计师事务所（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。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

二、公司基本情况

（一）公司简介

股票简称	线上线下	股票代码	300959
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	韦雯	颜姚	
办公地址	无锡市高浪东路 999 号-8-C1-1201	无锡市高浪东路 999 号-8-C1-1201	
传真	0510-68869309	0510-68869309	
电话	0510-68880518	0510-68880518	
电子信箱	ir@wxxsxx.com	ir@wxxsxx.com	

（二）报告期主要业务或产品简介

1、报告期内公司从事的主要业务

1.移动信息服务

公司是行业领先的移动信息服务提供商，依托于体系化的服务流程、自主研发的技术平台，通过对电信运营商通信资源的整合，为互联网、金融、快递物流等各行业企业客户提供安全、有效、及时的全品类移动信息服务，实现其移动业务场景构建、产品运营支撑、消费者关系管理及支持，具体包括国内短信、国际短信、视频短信、5G 消息、语音短信、一键登录等主流应用形式。公司在产业链中的位置如下：



在具体运营中，公司主要为客户提供定制化软件开发、平台对接、参数调试、运营维护等围绕企业短信的全套服务，包括前期调试开通客户和公司技术平台的对接、运营过程中对客户短信运营系统的维护和升级、短信传输过程中的延迟等问题的解决，确保短信传输的平稳、快捷。同时，公司建立了完善、严密的短信审核机制对移动信息内容进行审核，以保证信息安全的同时优化客户体验，确保各类企业短信能够安全高效地送达信息接收者。

（1）经营模式

采购模式：公司向各地区电信运营商和第三方供应商采购短信资源。向电信运营商直接采购模式下，公司与中国移动、中国联通、中国电信三家电信运营商签订合作协议获得运营商信息资源。

销售模式：公司以直客销售为主，目前客户群体已覆盖互联网、金融、快递物流等各个行业。公司根据客户所处行业及特点，组织销售、技术及运营团队为客户提供定制化、适配、持续迭代的移动信息服务解决方案。

运营模式：在正式签订商务合同后，短信业务的需求由终端客户发起，经由客户传递至公司的综合发送平台，短信内容经公司企业通信平台系统审核或人工审核（如有）通过后传递至电信运营商或第三方供应商，最终由电信运营商直接将短信发送至接收者。此外，公司

针对企业短信的传输特性及客户的不同需求，通过集成化、模块化方式及支撑服务进行日常运营。

盈利模式：公司移动信息服务的主要盈利模式是向企业客户提供移动信息服务取得的业务利润。

（2）主要业绩驱动因素

凭借在企业短信领域十余年的技术沉淀，以及对平台的不断优化升级，公司的移动信息服务平台能够高效、稳定且安全地应对短期内的海量短信发送任务，及时响应各行业客户的企业信息发送需求；并提供实时可观测的可视化数据分析报告，助力客户优化发送策略。

公司的移动信息服务团队拥有多年行业经验，对行业发展趋势和客户需求有着深刻洞察，能够迅速响应客户的即时需求，为其匹配最佳的信息发送方案。公司运营团队提供 7×24 小时不间断的客户支持服务，确保客户问题在第一时间得到解决，全力保障客户的服务体验。

此外，公司还为国内企业的海外业务拓展提供国际短信服务，为客户打造一站式的信息服务解决方案。

2. 数字营销业务

公司数字营销业务主要布局于短视频和信息流领域，公司与字节跳动旗下媒体平台（抖音、今日头条、西瓜视频等）、小红书建立了稳定合作。公司根据广告主的营销需求，提供营销资源整合、营销方案策划、营销数据分析、营销投放实施等多方位的服务。公司基于对数字媒体平台及行业的敏锐洞察，帮助广告主实现更高效、更优质的投放转化。

（1）经营模式

采购模式：公司与头部媒体平台签订媒体合作的框架协议，并根据广告客户的需求，直接向媒体采购媒体资源。

销售模式：公司数字营销业务以渠道销售和直客销售并行的方式运作，在直客销售模式下，公司与广告主直接签订广告服务或营销服务合同，根据广告主的营销需求，为其提供营销策略制定、广告资源采购、媒体账户管理、媒体投放和执行、效果监测和优化、短视频等广告素材制作等全流程服务。在渠道销售模式下，通过渠道客户确定最终广告主的营销安排并提供对应的营销服务。

盈利模式：通过向客户提供营销资源整合、营销方案策划、营销数据分析、营销投放实施等一系列营销服务获取综合服务利润。

（2）主要业绩驱动因素

公司数字营销业务专注头部媒体平台，为各行业客户提供包括创意策划、素材制作、投



放、监测、投放策略优化等全流程精准营销投放服务。公司与字节跳动旗下媒体平台、小红书等建立了稳定合作，是字节旗下抖音平台巨量引擎综合代理商、巨量千川服务商、巨量本地推综合代理商及小红书蒲公英服务商。

公司服务的客户已覆盖电商、物流、家居、教育、大健康行业并持续拓展。同时公司持续深化服务能力，服务内容包括媒体代理、广告创意策划、直播代运营、本地生活服务代运营、短视频拍摄制作、品牌策划、达人撮合、抖音号的代运营、出海营销等。

2、报告期内公司所处行业情况

1.移动信息服务

根据工业和信息化部发布的《2025 年通信业统计公报》，通信业结构持续优化，2025 年移动短信业务量有所增长，全国移动短信业务量 23,020 亿条，比上年增长 14.2%，移动短信业务收入比上年下降 2.4%。移动信息服务具备即时、便捷、实名制的特性，是企业对用户身份验证、用户登录、变动提醒等不同应用场景下的稳定触达和交互方式。

移动信息服务行业监管与规范要求日趋严格，行业规范化水平持续提升，同时市场竞争亦不断加剧。公司顺应行业发展趋势，持续提升技术水平、强化运营管理能力建设，为客户提供更加稳定优质的服务。

2.数字营销业务

根据中关村互动营销实验室发布的《2025 中国互联网广告营销趋势报告》，2025 年中国互联网广告市场规模约为 7,257 亿元，较 2024 年增长 11.50%，保持较快增长趋势。从媒体平台收入结构来看，2025 年综合电商、兴趣电商和短视频平台的广告收入合计占比近 60%；从计价方式来看，效果广告占 48%的市场份额；从市场集中度来看，抖音持续占据市场广告收入头名的地位，小红书以 23.2%的增长率成为增长最快的互联网广告平台。

公司紧跟产业数字化与智能化发展浪潮，构建全域一体化营销服务体系，不断优化营销运营效率，深化业务长期可持续发展的核心竞争力。

（三）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

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末



总资产	1,195,857,849.74	1,443,609,825.51	-17.16%	1,332,994,410.30
归属于上市公司股东的净资产	1,107,315,332.29	1,175,836,977.73	-5.83%	1,190,477,320.24
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	578,427,260.93	1,135,600,294.81	-49.06%	1,481,878,357.20
归属于上市公司股东的净利润	-10,942,619.65	30,459,433.90	-135.93%	26,386,120.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-33,852,890.52	4,234,179.88	-899.51%	17,078,291.57
经营活动产生的现金流量净额	67,331,134.74	125,206,101.71	-46.22%	-34,081,494.77
基本每股收益（元/股）	-0.14	0.38	-136.84%	0.33
稀释每股收益（元/股）	-0.14	0.38	-136.84%	0.33
加权平均净资产收益率	-0.97%	2.57%	-3.54%	2.22%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	192,580,385.26	141,115,756.02	136,063,297.59	108,667,822.06
归属于上市公司股东的净利润	10,299,860.51	419,073.28	-7,212,561.29	-14,448,992.15
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	9,033,316.73	-1,197,957.45	-11,529,119.76	-30,159,130.04
经营活动产生的现金流量净额	-10,368,990.30	-7,955,936.59	22,722,686.59	62,933,375.04

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

（四）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	19,112	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,561	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	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
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、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
汪坤	境内自然人	25.89%	20,808,746	20,808,746	质押		12,448,041		
深圳深蕾科技股份有限公司	境内非国有法人	13.32%	10,706,199		质押		10,706,199		
门庆娟	境内自然人	8.78%	7,052,337	7,052,337	质押		3,085,397		
无锡峻茂投资有限	境内非国有法人	5.30%	4,257,522		质押		1,862,665		



公司						
横琴广金美好基金管理有限公司—广金美好佳悦私募证券投资基金	其他	3.99%	3,204,767		不适用	
肖诗强	境内自然人	1.18%	950,000		不适用	
中烨正企（北京）国际投资有限公司—中烨金盈6号私募证券投资基金	其他	0.70%	566,103		不适用	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.38%	307,392		不适用	
汪韬	境内自然人	0.38%	302,800		不适用	
刘青	境内自然人	0.31%	247,100		不适用	
上述股东关联关系或一致行动的说明	无锡峻茂投资有限公司受公司股东汪坤、门庆娟实际控制。公司未知其余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》中规定的一致行动人。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

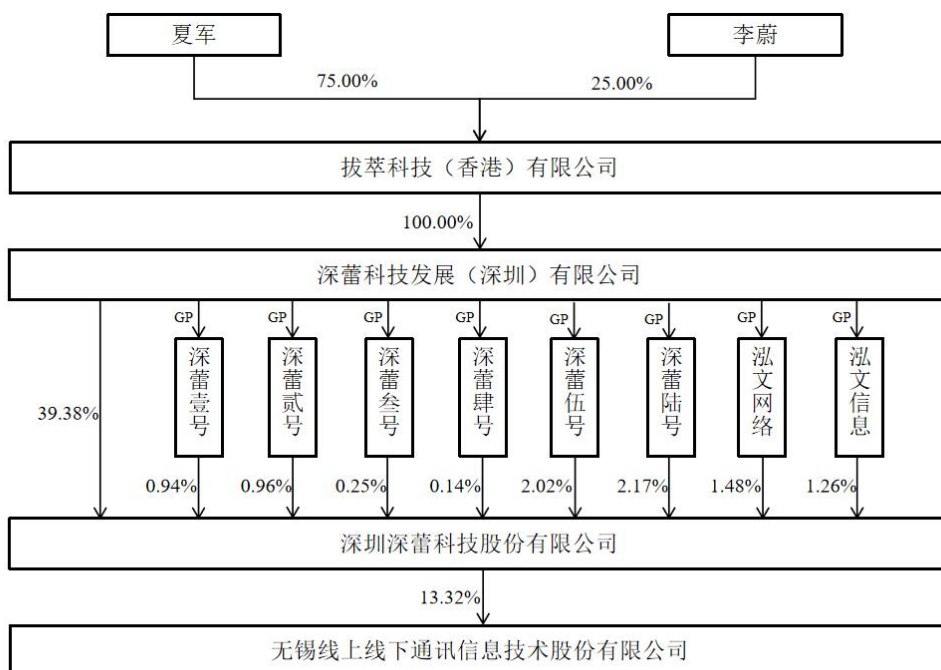
适用 不适用

公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

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


注：为截至报告期末，公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

2025年6月26日，公司股东汪坤先生、门庆娟女士及其一致行动人无锡峻茂投资有限公司（以下简称“无锡峻茂”）与深圳深蕾科技股份有限公司（以下简称“深蕾科技”）签署了《股份转让协议》、《表决权放弃协议》。根据《股份转让协议》，汪坤、门庆娟、无锡峻茂合计向深蕾科技转让所持有的上市公司10,706,199股股份，占总股本的13.32%。根据《表决权放弃协议》，汪坤、门庆娟、无锡峻茂在本次转让后，合计放弃剩余持有的公司32,118,605股股份的表决权，占公司总股本的39.96%。

2025年9月5日，本次协议转让事项已完成股份协议转让过户手续，深蕾科技成为公司的控股股东，夏军先生、李蔚女士成为公司的实际控制人。

具体内容详见公司于2025年6月27日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于控股股东、实际控制人及其一致行动人签署〈股份转让协议〉〈表决权放弃协议〉暨公司控制权拟发生变更的提示性公告》，于2025年7月1日披露的《简式权益变动报告书》、《详式权益变动报告书》，于2025年9月8日披露的《关于控股股东、实际控制人及其一致行动人协议转让股份过户完成暨公司控制权发生变更的公告》等相关公告。