

证券代码：838172 证券简称：芯诺科技 主办券商：申万宏源承销保荐

山东芯诺电子科技股份有限公司

关于调整 2021 年第一次股权激励计划（草案）业绩考核指标的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

山东芯诺电子科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 8 月 4 日召开了第三届董事会第九次会议和第三届监事会第六次会议。审议通过《关于公司〈2021 年第一次股权激励计划（草案）（第二次修订稿）〉的议案》，该议案尚需提交股东大会审议。

现将相关事项公告如下：

一、本次调整部分业绩考核指标的内容

调整前：

（三）公司业绩指标

序号	挂牌公司业绩指标
1	以 2020 年业绩为基准，2021 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 20%；2021 年公司实现的净利润较 2020 年增长不低于 15%；
2	以 2020 年业绩为基准，2022 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 40%；2022 年公司实现的净利润较 2020 年增长不低于 30%；
3	以 2020 年业绩为基准，2023 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 10%；2023 年公司实现的净利润不低于 2020 年；

公司对锁定期前三年的财务指标进行考核，以达到公司业绩考核目标作为激励对象的解锁条件之一。业绩考核的指标为：营业收入增长率和净利润增长率。在本激励计划有效期内，公司对各年度财务业绩考核目标如下表所示：

解除限售期	业绩考核指标
第一个解除限售期	以 2020 年业绩为基准,2021 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 20%; 2021 年公司实现的净利润较 2020 年增长不低于 15%;
第二个解除限售期	以 2020 年业绩为基准,2022 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 40%; 2022 年公司实现的净利润较 2020 年增长不低于 30%;
第三个解除限售期	以 2020 年业绩为基准,2023 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 10%; 2023 年公司实现的净利润不低于 2020 年;

注：（1）以上净利润指标均指经审计的合并报表的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润。（2）由本次股权激励产生的成本将在经常性损益中列支。

如公司未满足上述业绩考核指标，则所有激励对象对应考核年度可解除限售的限制性股票均不得解除限售或递延至下期解除限售，由公司回购注销。

公司 2018 年、2019 年、2020 年实现的营业收入分别为 13,358.53 万元、21,699.18 万元、25,041.96 万元，三年净利润增长率分别为 73.17%、62.44%、15.41%；公司 2018 年、2019 年、2020 年归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 1,435.87 万元、2,431.47 万元、3,075.71 万元，三年净利润增长率分别为 157.17%、69.34%、26.50%。

为了维持公司当前业务的高速增长，公司以基于历史业绩的考核指标作为本次股权激励解锁的前提条件，本次股权激励限制性股票解除限售的条件所设置的公司业绩指标具有一定挑战性，合理的股权激励价格将充分调动激励对象的工作积极性，有效地将股东利益、公司利益和激励对象利益结合在一起，对公司发展产生正向作用并有利于推动激励目标的实现，不存在刻意设置较低考核指标向相关人员输送利益的情形，不会损害中小投资者利益。

（五）绩效考核指标合理性说明

公司层面业绩指标为营业收入增长率和扣非后净利润增长率。营业收入指标是企业的主要经营成果，是企业取得利润的重要保障。加强营业收入和净利润管理是实现企业财务目标的重要手段之一。公司所设定的考核目标充分考虑了业务开展情况、市场情况、以前年度利润和收入增长情况、同行业可比公司情况、

2022年业绩情况等综合因素。

1、公司业务开展情况

公司主营业务为功率半导体芯片、功率器件的设计、制造与销售，其中功率半导体芯片是功率器件功能的核心，也是公司的核心业务。公司主营业务覆盖芯片设计、晶圆制造、封装测试等半导体产业链各核心环节，产品广泛应用于消费类电子、汽车电子、工业机电、安防、网络通讯、国防军工等领域。

公司拥有国内最先进的 Photo-Glass 芯片产线，覆盖 5 寸、6 寸芯片，可生产 GPP、可控硅、TVS、FRD 等芯片。公司秉持独立芯片设计、独立晶圆制造、自动化封装与测试，为下游终端客户提供全面的综合解决方案。目前，公司拥有 2 条 5/6 英寸自动化先进生产线，可达产能 300 万片/年 GPP、可控硅、TVS、FRD 等芯片的专业产能规模。

2、市场情况

2021 年，全球半导体产业发展异常繁荣，芯片市场需求激增，“缺芯”、“涨价”、“供不应求”。

2022 年度，受全球新冠疫情的影响、经济形势变化及国际宏观经济大环境影响，传统消费类电子产品需求受到抑制，出货节奏放缓，行业景气度在下滑，需求减弱叠加库存高企导致供过于求；但另一方面，新能源汽车、工业、可再生能源发电等领域的快速发展将带动半导体市场空间。

3、公司历史业绩情况

公司 2019 年度至 2022 年度营业收入及增长率、净利润及增长率情况如下：

年度	营业收入（万元）	增长率%	净利润（万元）	增长率%
2022	30,052.23	-20.55	3,128.66	-32.88
2021	37,824.46	51.04	4,661.40	51.56
2020	25,041.96	15.41	3,075.71	26.5
2019	21,699.18	62.44	2,431.47	69.34

注：上述“净利润”指标指以合并口径经审计的扣除非经常性损益后的归属于公司股东的净利润

如上表所示，2021 年，新冠疫情在全球肆虐，各领域芯片供应短缺问题也笼罩了全年，美国半导体协会（SIA）表明，2021 年全球芯片销量为 1.15 万亿个，

销售额为 5559 亿美元，同比增长 26.2%。根据芯谋研究《中国功率分立器件市场年度报告 2022》，2021 年度全球功率分立器件市场份额为 265.59 亿美元，中国功率分立器件市场份额为 110.59 亿美元，其中二极管占比 20.9%。功率二极管全球市场份额为 55.71 亿美元，中国市场份额为 23.15 亿美元，具有较大的市场空间。得益于中美贸易战带来的国产替代机遇和下游新能源等电子行业对功率半导体器件产品需求的大幅增长外部因素的影响，公司产品供不应求，2021 年营业收入较上年增长 51.04%，扣非净利润增长 51.56 个百分点。

但从 2022 年全年度来看，公司 2022 年公司营业收入为 30,052.23 万元，扣非后净利润为 3,128.66 万元，公司 2022 年营业收入和净利润均比上年同期出现较大幅度下降，系公司受新冠疫情的影响、下游终端市场需求的下降等因素导致的。

当前消费电子“寒潮”并未驱散，2023 年上半年全球市场需求端仍面临一定程度的压力，在消费终端需求萎靡、国际大厂芯片价格下跌的同时，还要面临成本上涨的压力，当前消费类终端需求仍较为疲软，行业内企业多数仍处于主动去库存、削减资本开支阶段。面临价格雪崩、库存堆积等重重冲击，公司为了保持长期可持续发展，未来继续坚持“DY”和“XN”双品牌推广管理，不断加强技术研发和技术创新能力，充实壮大研发与市场销售团队，不断开拓新的产品市场，重点布局新能源汽车、安防工控、国防军工等高端应用领域作为公司长期战略方向。

因此，根据上述行业市场规模总体增速情况，结合公司经营战略的发展规划，公司调整 2023 年度业绩考核指标。公司认为本次激励计划中设置的营业收入指标和净利润指标具有激励效果。

4、同行业可比公司业绩情况

公司比对了同行业可比公司财务数据：产品同样集中在半导体分立器件领域的银河微电（688689）、深深爱（833378）、星海电子（871894）和三联盛（871699）4 家可比公司 2020 年、2021 年、2022 年的营业收入同比增长率、扣非后净利润同比增长率：

单位：万元

营业收入					
公司名称	2020 年	2021 年	增长率%	2022 年	增长率%
芯诺科技	25,041.96	37,824.46	51.04	30,052.23	-20.55
银河微电	61,023.50	83,235.40	36.40	67,595.78	-18.79
深深爱	41,785.26	75,736.99	81.25	48,326.65	-36.19
星海电子	27,563.17	38,682.65	40.34	39,124.85	1.14
三联盛	7,977.07	16,114.18	92.86	8,355.44	-50.50

单位：万元

净利润					
公司名称	2020 年	2021 年	增长率%	2022 年	增长率%
芯诺科技	3,075.71	4,661.40	51.56	3,128.66	-32.88
银河微电	5,712.53	12,934.61	126.43	6,343.96	-50.95
深深爱	-8,480.98	11,550.31	236.19	610.18	-94.72
星海电子	2,350.21	3,833.80	63.13	4,291.51	11.94
三联盛	-118.28	1,416.07	1,297.26	-2,782.97	-296.53

根据 wind 显示，业绩层面半导体（申万）板块 2023 年一季度营收 841.14 亿元，同比减少 10.04%，归母净利润 41.49 亿元，同比下滑 64.09%。其中，分立器件子板块 23 年一季度实现营收 221.91 亿元，同比仅减少 1.27%，归母净利润 14.48 亿元，同比下滑 21.79%；封测和设计子板块业绩受消费需求拖累最为严重，业绩承压明显，其中封测连续 4 个季度业绩负增长，23 年一季度实现营收 141.63 亿元，同比减少 18.38%，归母净利润 1.07 亿元，同比下滑 92.97%。2023 年 4 月，半导体（申万）板块累计下跌 6.03%，分立器件子板块月跌幅达到 11.40%。

根据上面的分析，行业的剧烈变化导致同行业可比公司的业绩在 2021 年大幅上涨、2022 年呈现负增长或增长率大幅下降，且 2023 年前 1-4 月仍持续下降，波动较为剧烈。

公司所处行业短期存在较强的波动性，但从半导体行业的科技性及国家出台

的产业利好政策角度来看，公司所在行业长期向好，机遇与风险并存。

公司是科技型企业，对人才的需求日益增强，股权激励是公司为储备人才而引入的长期激励制度，公司所设定的考核目标是充分考虑了公司目前经营状况以及未来发展规划等综合因素，指标设定合理、科学。

除公司层面的业绩考核外，公司对个人还设置了严密的绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效做出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象前一年度绩效考核结果，确定激励对象个人是否达到解除限售的条件。

综上，公司本次激励计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性，考核指标设定具有良好的科学性和合理性，同时对激励对象具有约束效果，并且具有较强的激励效果，符合公司的实际情况，有利于促进公司竞争力的提升，能够达到本次激励计划的考核目的。

调整后：

（一）公司业绩指标

序号	挂牌公司业绩指标
1	以 2020 年业绩为基准，2021 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 20%；2021 年公司实现的净利润较 2020 年增长不低于 15%；
2	以 2020 年业绩为基准，2022 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 40%；2022 年公司实现的净利润较 2020 年增长不低于 30%；
3	以 2022 年业绩为基础，根据营业收入完成率或扣非后净利润完成率进行分档考核。

公司对锁定期前三年的财务指标进行考核，以达到公司业绩考核目标作为激励对象的解锁条件之一。业绩考核的指标为：营业收入增长率和净利润增长率。在本激励计划有效期内，第一个及第二个解除限售期财务业绩考核目标如下表所示：

解除限售期	业绩考核指标
第一个解除限售期	以 2020 年业绩为基准，2021 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 20%；2021 年公司实现的净利润较 2020 年增

	长不低于 15%;
第二个解除限售期	以 2020 年业绩为基准,2022 年公司实现的营业收入较 2020 年增长不低于 40%; 2022 年公司实现的净利润较 2020 年增长不低于 30%;

2023 年度, 公司对营业收入完成率 (Am) 或扣非后净利润 (An) 完成率进行分档考核。分档考核设定底线触发值, 完成率 60% 以上则可对应解除相应比例。

限售期	公司业绩考核指标	权重
第三个解限售期	以 2022 年为基础, 营业收入不低于 2022 年度或以 2022 年为基础, 扣非后净利润不低于 2022 年度。	X

2023 年度营业收入完成率 (Am)=2023 年度营业收入/2022 年度营业收入*100%

2023 年度扣非后净利润完成率 (An)=2023 年度扣非后净利润/2022 年度扣非后净利润*100%

业绩完成度	对应解限比例
$Am \geq 100\%$ 或 $An \geq 100\%$	X=100%
$80\% \leq Am < 100\%$ 或 $80\% \leq An < 100\%$	X=80%
$60\% \leq Am < 80\%$ 或 $60\% \leq An < 80\%$	X=60%
$Am < 60\%$ 且 $An < 60\%$	X=0%

注：（1）以上净利润指标均指经审计的合并报表的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润。（2）公司因实施本次股权激励计划而以权益结算的股份支付在等待期内按期计入管理费用，同时增加资本公积，由本次股权激励产生的成本将在经常性损益中列支。

如公司未满足上述业绩考核指标，则所有激励对象对应考核年度可解除限售的限制性股票均不得解除限售或递延至下期解除限售，由公司回购注销。

（五）绩效考核指标合理性说明

公司层面业绩指标为营业收入增长率和扣非后净利润增长率。营业收入指标是企业的主要经营成果，是企业取得利润的重要保障。加强营业收入和净利润管理是实现企业财务目标的重要手段之一。公司所设定的考核目标充分考虑了业

务开展情况、市场情况、以前年度利润和收入增长情况、同行业可比公司情况、2022年业绩情况等综合因素。

1、公司业务开展情况

公司主营业务为功率半导体芯片、功率器件的设计、制造与销售，其中功率半导体芯片是功率器件功能的核心，也是公司的核心业务。公司主营业务覆盖芯片设计、晶圆制造、封装测试等半导体产业链各核心环节，产品广泛应用于消费类电子、汽车电子、工业机电、安防、网络通讯、国防军工等领域。

公司拥有国内最先进的 Photo-Glass 芯片产线，覆盖 5 寸、6 寸芯片，可生产 GPP、可控硅、TVS、FRD 等芯片。公司秉持独立芯片设计、独立晶圆制造、自动化封装与测试，为下游终端客户提供全面的综合解决方案。目前，公司拥有 2 条 5/6 英寸自动化先进生产线，可达产能 300 万片/年 GPP、可控硅、TVS、FRD 等芯片的专业产能规模。

2、市场情况

2021 年，全球半导体产业发展异常繁荣，芯片市场需求激增，“缺芯”、“涨价”、“供不应求”。

2022 年度，受全球新冠疫情的影响、经济形势变化及国际宏观经济大环境影响，传统消费类电子产品需求受到抑制，出货节奏放缓，行业景气度在下滑，需求减弱叠加库存高企导致供过于求；但另一方面，新能源汽车、工业、可再生能源发电等领域的快速发展将带动半导体市场空间。

3、公司历史业绩情况

公司 2019 年度至 2022 年度营业收入及增长率、净利润及增长率情况如下：

年度	营业收入（万元）	增长率%	净利润（万元）	增长率%
2022	30,052.23	-20.55	3,128.66	-32.88
2021	37,824.46	51.04	4,661.40	51.56
2020	25,041.96	15.41	3,075.71	26.5
2019	21,699.18	62.44	2,431.47	69.34

注：上述“净利润”指标指以合并口径经审计的扣除非经常性损益后的归属于公司股东的净利润

如上表所示，2021 年，新冠疫情在全球肆虐，各领域芯片供应短缺问题也笼

罩了全年，美国半导体协会（SIA）表明，2021 年全球芯片销量为 1.15 万亿个，销售额为 5559 亿美元，同比增长 26.2%。根据芯谋研究《中国功率分立器件市场年度报告 2022》，2021 年度全球功率分立器件市场份额为 265.59 亿美元，中国功率分立器件市场份额为 110.59 亿美元，其中二极管占比 20.9%。功率二极管全球市场份额为 55.71 亿美元，中国市场份额为 23.15 亿美元，具有较大的市场空间。得益于中美贸易战带来的国产替代机遇和下游新能源等电子行业对功率半导体器件产品需求的大幅增长外部因素的影响，公司产品供不应求，2021 年营业收入较上年增长 51.04%，扣非净利润增长 51.56 个百分点。

但从 2022 年全年度来看，公司 2022 年公司营业收入为 30,052.23 万元，扣非后净利润为 3,128.66 万元，公司 2022 年营业收入和净利润均比上年同期出现较大幅度下降，系公司受新冠疫情的影响、国内部分地区停工停产、物流暂停，**导致半导体行业上下游受到冲击市场需求下滑。**

当前消费电子“寒潮”并未驱散，2023 年上半年全球市场需求端仍面临一定程度的压力，在消费终端需求萎靡、国际大厂芯片价格下跌的同时，还要面临成本上涨的压力，当前消费类终端需求仍较为疲软，行业内企业多数仍处于主动去库存、削减资本开支阶段。面临价格雪崩、库存堆积等重重冲击，公司为了保持长期可持续发展，未来继续坚持“DY”和“XN”双品牌推广管理，不断加强技术研发和技术创新能力，充实壮大研发与市场销售团队，不断开拓新的产品市场，重点布局新能源汽车、安防工控、国防军工等高端应用领域作为公司长期战略方向。

公司 2021 年制定股权激励计划时，结合当时的市场和公司的发展情况，设定了符合自身需求的公司层面业绩指标，但未能充分预计到疫情对下游消费电子行业的冲击。公司当前经营环境较 2021 年以 2020 年度为参考年度制定股权激励计划发生了较大变化，为在特殊时期鼓励团队士气、充分调动员工积极性，从而将公司利益、股东利益和员工利益实现高度统一，结合公司经营战略的发展规划，公司调整 2023 年度业绩考核指标，以 2022 年度为参考年度设置营业收入指标和净利润指标更符合市场现状，具有合理性，能够达到激励效果。

因此，根据上述行业市场规模总体增速情况，结合公司经营战略的发展规划，公司调整 2023 年度业绩考核指标。公司认为本次激励计划中设置的营业收入指

标和净利润指标具有激励效果。

4、同行业可比公司业绩情况

公司比对了同行业可比公司财务数据：产品同样集中在半导体分立器件领域的银河微电（688689）、深深爱（833378）、星海电子（871894）和三联盛（871699）4 家可比公司 2020 年、2021 年、2022 年的营业收入同比增长率、扣非后净利润同比增长率：

单位：万元

营业收入					
公司名称	2020 年	2021 年	增长率%	2022 年	增长率%
芯诺科技	25,041.96	37,824.46	51.04	30,052.23	-20.55
银河微电	61,023.50	83,235.40	36.40	67,595.78	-18.79
深深爱	41,785.26	75,736.99	81.25	48,326.65	-36.19
星海电子	27,563.17	38,682.65	40.34	39,124.85	1.14
三联盛	7,977.07	16,114.18	92.86	8,355.44	-50.50

单位：万元

净利润					
公司名称	2020 年	2021 年	增长率%	2022 年	增长率%
芯诺科技	3,075.71	4,661.40	51.56	3,128.66	-32.88
银河微电	5,712.53	12,934.61	126.43	6,343.96	-50.95
深深爱	-8,480.98	11,550.31	236.19	610.18	-94.72
星海电子	2,350.21	3,833.80	63.13	4,291.51	11.94
三联盛	-118.28	1,416.07	1,297.26	-2,782.97	-296.53

根据 wind 显示，业绩层面半导体（申万）板块 2023 年一季度营收 841.14 亿元，同比减少 10.04%，归母净利润 41.49 亿元，同比下滑 64.09%。其中，分立器件子板块 23 年一季度实现营收 221.91 亿元，同比仅减少 1.27%，归母净利润 14.48 亿元，同比下滑 21.79%；封测和设计子板块业绩受消费需求拖累最为严重，业绩承压明显，其中封测连续 4 个季度业绩负增长，23 年一季度实

现营收 141.63 亿元，同比减少 18.38%，归母净利润 1.07 亿元，同比下滑 92.97%。2023 年 4 月，半导体（申万）板块累计下跌 6.03%，分立器件子板块月跌幅达到 11.40%。

根据上面的分析，行业的剧烈变化导致同行业可比公司的业绩在 2021 年大幅上涨、2022 年呈现负增长或增长率大幅下降，且 2023 年前 1-4 月仍持续下降，波动较为剧烈。

公司所处行业短期存在较强的波动性，但从半导体行业的科技性及国家出台的产业利好政策角度来看，公司所在行业长期向好，机遇与风险并存。

公司是科技型企业，对人才的需求日益增强，股权激励是公司储备人才而引入的长期激励制度，公司所设定的考核目标是充分考虑了公司目前经营状况以及未来发展规划等综合因素调整的业绩考核指标。调整后公司层面的业绩考核指标仍是具有挑战性的业绩目标，能客观反映市场环境与公司经营的关系，能有效发挥激励作用，实现股东利益、公司利益和激励对象利益的统一。

除公司层面的业绩考核外，公司对个人还设置了严密的绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效做出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象前一年度绩效考核结果，确定激励对象个人是否达到解除限售的条件。

综上，公司本次激励计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性，考核指标设定具有良好的科学性和合理性，同时对激励对象具有约束效果，并且具有较强的激励效果，符合公司的实际情况，有利于促进公司竞争力的提升，能够达到本次激励计划的考核目的。

三、本次调整对公司的影响

公司本次对激励计划部分业绩考核指标进行调整，不会对公司的经营业绩产生重大影响。本次调整不涉及新增加速行权或提前解除限售情形、不涉及降低行权价格或授予价格的情形，有利于公司的持续发展，不存在明显损害公司及全体股东利益的情形。

三、备查文件

《山东芯诺电子科技股份有限公司第三届董事会第九次会议决议》；
《山东芯诺电子科技股份有限公司第三届监事会第六次会议决议》

特此公告。

山东芯诺电子科技股份有限公司

董事会

2023年8月4日