

## 江苏达诺尔科技股份有限公司

## 关于调整 2022 年股权激励计划（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。

江苏达诺尔科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 10 月 18 日召开了第三届董事会第十四次会议和第三届监事会第八次会议。审议通过《关于公司 2022 年股权激励计划（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：

**调整前：****（三）公司业绩指标**

序号	挂牌公司业绩指标
1	2022 年度营业收入不低于 1.33 亿元或净利润不低于 3673 万元
2	2023 年度营业收入不低于 1.53 亿元或净利润不低于 4224 万元

注：以上财务业绩以审计数据为准，其中净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润，以剔除本激励计划实施影响的数值作为计算依据。上述业绩考核目标不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺。

**调整后：****（三）公司业绩指标**

序号	挂牌公司业绩指标
1	2022 年度营业收入不低于 1.33 亿元或净利润不低于 3673 万元
2	以 2022 年业绩为基础，根据营业收入完成率或净利润完成率进行分档考核

注：以上财务业绩以审计数据为准，其中净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润，以剔除本激励计划实施影响的数值作为计算依据。上述业绩考核目标不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺。

2023年度，公司对营业收入完成率(Am)或归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(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
2	以2022年业绩为基础，根据营业收入完成率或净利润完成率进行分档考核	X

注：以上财务业绩以审计数据为准，其中净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润

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年度归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润完成率(An)=2023年度归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润/2022年度归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润\*100%

业绩完成度	对应表现比例
$A_m \geq 100\%$ 或 $A_n \geq 100\%$	X=100%
$80\% \leq A_m < 100\%$ 或 $80\% \leq A_n < 100\%$	X=80%
$60\% \leq A_m < 80\%$ 或 $60\% \leq A_n < 80\%$	X=60%
$A_m < 60\%$ 且 $A_n < 60\%$	X=0%

#### 调整前：

##### (五)公司业绩指标合理性说明

###### 1. 近几年业绩增长情况

年度	营业收入（元）	同比增长率	净利润（元）	同比增长率
2017	41,986,243.80	30.79%	11,870,057.12	-0.84%
2018	51,708,759.25	23.16%	13,017,209.70	9.66%
2019	63,939,107.61	23.65%	16,042,691.65	23.24%
2020	70,179,283.49	9.76%	17,510,228.72	9.15%
2021	110,764,687.43	57.83%	30,611,047.16	74.82%

注：净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润

如上表所示，公司2017年-2021年五年的营业收入均实现了正向增长，净利润除2017年较2016年有所下跌外，其余年份的业绩也均实现了正向增长趋势。2021年受益于国产半导体材料渗透率的加速提升，公司主营业务超纯氨水和超纯异丙醇实现了产销两旺，同比产

生了较大增长，业绩增长率较往年显著提升，但该高增长率较公司以往年度的业绩具有不可持续性。2017年-2020年间，公司常态化营业收入复合增长率为18.68%，净利润的复合增长率为13.84%。本次股权激励计划设置的第一个解除限售满足的公司业绩考核指标为2022年度营业收入不低于1.33亿元或净利润不低于3673万元，其中营业收入考核值较2021年增长20%，净利润考核值较2021年增长20%；第二个解除限售满足的公司业绩考核指标为2023年度营业收入不低于1.53亿元或净利润不低于4224万元，营业收入考核值较2021年增长38%，净利润考核值较2021年增长38%。

公司本次股权激励计划在2021年的高基数业绩指标上，设置了较高的业绩考核目标，具有很强的挑战性。

## 2、行业增长情况

公司生产的超纯化学品主要应用于下游半导体硅晶片（芯片）的清洗工艺，所以下游国内的半导体芯片产量与公司所处行业规模息息相关，根据半导体行业权威机构世界半导体贸易统计协会（WSTS）官网于2022年6月7日发布的关于全球半导体市场的最新预测数据显示，世界半导体市场继2021年26.2%的强劲增长后，2022年预计将实现两位数的增长，增长率为16.3%，到2023年将继续增长5.1%。

公司本次股权激励计划设置的业绩考核指标水平高于下游行业的平均增长率水平，具有很强的挑战性。

## 3、公司客户情况

### 2019年-2021年度公司主要客户情况

单位：元

客户	平均销售金额	平均年度销售占比%
长江存储科技有限责任公司	16,862,913.33	20.66%
巴斯夫电子材料（上海）有限公司	14,573,066.87	17.85%
上海和辉光电有限公司	9,841,337.41	12.06%
武汉新芯集成电路制造有限公司	5,710,526.67	7.00%
江阴江化微电子材料有限公司	3,003,209.75	3.68%
成都三贡化工有限公司	2,400,680.50	2.94%
合计	52,391,734.53	64.18%

如上表所示，2019年-2021年三年间，公司大客户的销售收入占比较高，公司客户相对

集中。2021 年受益于长江存储产能扩张，公司业绩增长较多，但长江存储目前产线基本饱和，公司对其的订单增长有限；由于国产替代等原因，巴斯夫从今年开始在公司的采购量大幅下降；而上海和辉光电由于生产工艺发生变更，公司对其销售额近两年大幅下滑。受以上因素影响，公司业务收入增长将明显放缓。

另一方面，受产能限制，公司主营产品扩产量有限。而公司潜江基地正在建设，正式投产还需要时间，且电子级化学品新客户的产品验证期为 1-2 年，从开始供货到放量增长大概需要 3-5 年的时间，主营产品的产量增长趋缓将导致公司业绩增长趋降。

随着半导体技术的不断发展，下游客户对产品质量的要求越来越高，公司目前的产品在未来市场上的竞争日趋激烈，公司经营面临巨大挑战，未来业务增长保持持续向上的态势面临较大的压力。另外，随着国内许多上市公司加大对电子级化学品的产品研发和工厂建设，激烈的市场竞争对公司生产经营产生很大压力，从另一方面也将会影响公司今后营业收入的大幅提升。因此公司只有加快新厂区的建设，提升产品质量，才能够早日实现公司供应一线先进工艺客户的目标，与国内乃至国际上的同行竞争、分享整个高端产品市场爆发的红利。

#### 4、股权激励将调动项目建设团队的积极性

公司湖北项目工厂对氨水、异丙醇工艺从设计、设备、材料、供应商等方面全方位进行优化提升。特别针对异丙醇中水分、特殊杂质进行优化设计。实施股权激励，既有压力也有动力，将充分调动项目建设团队的积极性，促使湖北项目早日投产，主要产品电子级氨水、电子级异丙醇达到 SEMI G6 质量水平。项目建成后，电子级氨水不仅满足既有客户的需求，还有望打入先进工艺客户的生产线，电子级异丙醇的市场占有率也将大幅提升。公司整体营业收入和利润将有显著增加。

综上，公司 2022 年股权激励计划中设置的业绩考核指标是充分考虑了公司目前经营状况、未来发展规划以及行业发展状况等综合因素，同时兼顾了实现可能性和对激励对象的激励作用，客观公开、清晰透明，符合公司实际情况，有利于公司竞争力的提升。

#### 调整后：

##### (五) 公司业绩指标合理性说明

公司 2022 年股权激励计划中设置了业绩考核指标。其中公司层面业绩指标为营业收入增长率和归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润增长率。公司所设定的考核目标充分考虑了公司业务开展情况、市场情况、公司近几年业绩增长情况、公司客户情况、同行业可比公司情况等综合因素。

#### 1、公司业务开展情况

根据公司总体发展战略和发展目标，公司各项建设稳步发展，持续推进。其中，公司全资子公司达诺尔湖北微电子有限公司（以下简称：潜江公司）于2023年正式投产。在市场开拓方面，为应对半导体市场出现的重大变化，公司积极调整销售策略，稳住重点客户订单，努力开拓新的客户。在技术研发方面，公司加大资金投入，建设和改建完成高标准研发中心、检测中心和生产车间，产品技术指标不断提升。公司注重人才培养和技能提升，继续同东南大学、常州大学展开合作，加强产学研合作及知识产权保护，确保能够掌握核心技术，拥有成本优势。在经营管理方面，公司不断完善法人治理结构，加大培训力度，提高管理人员的素质和知识水平。与此同时，公司也面临潜江公司建设进度不及预期、研发经费投入较大、客户订单下降等困难。

## 2、市场情况

公司生产的超纯化学品主要应用于半导体硅晶片（芯片）的清洗工艺，清洗是单晶硅晶片制造、光刻、刻蚀、沉积等关键工艺中必不可少的环节，不仅是半导体制造工艺的重要组成部分，也是影响半导体器件成品率的重要因素之一。公司发展与国内半导体产业的发展规模、水平和速度紧密相关。2022年以来，受国内外市场经济环境影响，宏观经济下行压力较大。一方面，半导体行业呈现去库存、产线稼动率下行等特征，下游终端如智能手机、平板电脑、个人电脑、显示面板等消费电子需求疲软，供应链持续调整库存，全球集成电路行业进入下行周期。另一方面，受地缘政治及国际贸易政策影响，半导体行业面临去全球化趋势，给国内半导体材料和设备行业带来了更多不确定因素。受此影响，公司发展承受较大压力。

## 3、公司近几年业绩增长情况

年度	营业收入（元）	同比增长率	净利润（元）	同比增长率
2017	41,986,243.80	30.79%	11,870,057.12	-0.84%
2018	51,708,759.25	23.16%	13,017,209.70	9.66%
2019	63,939,107.61	23.65%	16,042,691.65	23.24%
2020	70,179,283.49	9.76%	17,510,228.72	9.15%
2021	110,764,687.43	57.83%	30,611,047.16	74.82%
2022	129,541,350.36	16.95%	27,014,500.94	-11.75%

注：净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润

如上表所示，公司 2017 年-2022 年的营业收入均实现了正向增长。2017 年-2020 年间，公司常态化营业收入复合增长率为 18.68%，归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润的复合增长率为 13.84%。2021 年，全球芯片供应短缺问题严重，同时受益于中美贸易战带来的国产半导体材料渗透率的加速提升影响，公司主营业务超纯氨水和超纯异丙醇实现了产销两旺，同比产生了较大增长，业绩增长率较往年显著提升，但该高增长率较公司以往年度的业绩具有不可持续性。

2022 年，全球经济衰退，消费动力持续疲软，智能手机、个人电脑等下游市场的销售量呈明显收缩，同时，由于 2022 年产业链的过度囤货和需求透支，全球半导体库存的消化进程缓慢，行业整体仍处于周期底部。另外，因受疫情等因素影响，潜江公司年产 30 万吨超纯电子化学品项目竣工时间低于预期。半导体客户对新工厂验证耗时长，资金消耗大，折旧费用高，潜江公司在 2023 年对公司业绩成长的贡献有限，无法弥补因现有客户需求下降损失的订单。

受以上内外部因素影响，2022 年公司营业收入增速同比放缓至 16.95%，归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润同比下降 11.75%。2023 年上半年，公司营业收入同比下降 1.10%，归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润同比下降 30.51%。

#### 4、客户情况

公司主要客户为国内半导体大型公司。2022 年全年，2023 年上半年，国内半导体晶圆，面板制造行业业绩均出现明显下滑，以下表格摘录了公司的部分客户以及其同行业已公开的数据：

企业名称	2022 营业收入（万元）	2022 营业收入同比	2022 净利润（万元）	2022 净利润同比
中芯国际	4,951,608.40	38.97%	976,438.10	83.35%
三安光电	1,322,231.61	5.17%	-31,004.74	-159.51%
TCL 科技	16,663,214.60	1.80%	-269,821.08	-128.59%
华润微	1,006,012.9	8.77%	225,180.96	7.30%
和辉光电	419,088.15	4.24%	-178,129.19	-66.44%

注：净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润

企业名称	20231H 营业收入（万元）	20231H 营业收入同比	20231H 净利润（万元）	20231H 净利润同比
中芯国际	2,131,779.00	-13.31%	164,530.80	-68.18%
三安光电	646,949.32	-4.33%	-55,470.34	-352.16%

企业名称	2023H 营业收入 (万元)	2023H 营业收入同 比	2023H 净利润 (万元)	2023H 净利润同比
TCL 科技	8,519,018.90	-0.74%	-60,006.68	4.28%
华润微	502,977.58	-2.25%	73,216.90	-43.95%
和辉光电	137,335.64	-23.38%	-135,234.35	-133.32%

注：净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润

2023年上半年，全球芯片产业继续处于寒冬季，芯片产销量均出现大幅下滑，根据世界半导体贸易统计组织（WSTS）的数据预计，2023年全年芯片销售额将下降10.3%，整体来看，目前市场形势仍然处于L型底部。

## 5、同行业可比公司业绩情况

公司经比对部分同行业可比公司财务数据发现，同行业公司2022年业绩指标表现不一，而2023年上半年业绩指标均有不同程度的下降。财务数据详见下表：

企业名称：	2022 营业收入 (元)	营业收入同比	2022 净利润（元）	净利润同比
晶瑞电材	1,745,800,096.85	4.71%	163,360,321.18	-18.72%
新宙邦	9,660,713,467.18	38.98%	1,758,398,655.27	34.57%
达诺尔	129,541,350.36	16.95%	27,014,500.94	-14.02%

注：净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润

企业名称	2023H 营业收入 (元)	营业收入同比	2023H 净利润 (元)	净利润同比
晶瑞电材	628,120,579.88	-33.37%	32,367,339.71	-59.75%
新宙邦	3,433,046,037.10	-31.21%	478,971,334.23	-51.70%
达诺尔	62,502,227.28	-1.10%	11,263,323.81	-30.51%

注：净利润为归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润

通过分析表明，半导体行业依旧处于下行周期，公司主要客户和可比公司在2023年上半年均出现大幅业绩下滑。在整体不利环境下，公司对2023年度业绩指标的调整有其必要性和合理性。

综上所述，公司本次激励计划的调整符合当前行业发展的实际情况，符合公司发展的客观需要。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，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，仅涉及 2023 年度业绩考核指标，系公司基于对行业背景及经济大环境的谨慎考虑，结合公司实际经营情况而采取的对应措施，调整后的业绩考核指标客观上与公司经营情况更加匹配，更具有合理性、科学性并兼具挑战性，同时，能够继续调动激励对象的工作积极性，为公司核心队伍的建设起到促进作用，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，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。

### 四、备查文件

《江苏达诺尔科技股份有限公司第三届董事会第十四次会议决议》；

《江苏达诺尔科技股份有限公司第三届监事会第八次会议决议》。

江苏达诺尔科技股份有限公司

董事会

2023 年 10 月 18 日