

# 炬芯科技股份有限公司

## 关于 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案

2025 年，炬芯科技股份有限公司（以下简称“公司”）紧扣“提质增效重回报”核心目标，以端侧 AI 技术研发为驱动，以产品结构优化为抓手，实现经营业绩与发展质量双提升。为持续巩固发展优势，进一步强化盈利能力、提升股东回报，现将 2025 年度行动方案执行情况总结如下，并制定 2026 年度行动方案。

### 一、2025 年度行动方案执行情况总结

#### （一）核心目标完成情况

2025 年，公司围绕“技术提质、经营增效、回报增值”三大核心目标推进各项工作，关键指标均超额完成，实现营收与利润高速增长。具体表现为：公司实现营业收入 92,237.87 万元，同比增长 41.50%；实现归属于母公司所有者的净利润 20,458.60 万元，同比增长 91.95%，盈利规模与质量同步大幅提升。

#### （二）重点任务执行成效

#### 1. 技术提质：核心技术突破，产品竞争力强化

一是研发投入精准加码，全年研发费用投入约 24,102.36 万元，同比增长 12.04%，占营业收入的比例为 26.13%，重点攻坚存内计算、低延迟无线连接等核心技术；二是存内计算技术实现规模化商用，第一代端侧 AI 音频芯片成功导入多家头部品牌并量产起量，其中低延时私有无线音频领域终端产品率先完成量产，引领市场规格；三是产品迭代有序推进，智能穿戴领域发布 ATW609X 芯片，第二代存内计算技术 IP 研发稳步开展，为后续算力提升奠定基础。

#### 2. 经营增效：产品结构优化，规模效应凸显

一是产品矩阵价值持续提升，端侧 AI 处理器芯片成功落地头部音频品牌的高端音箱、Party 音箱等产品，销售收入实现数倍增长；低延迟高品质无线音频产品市场需求强劲，销售额高速攀升；蓝牙音箱 SoC 芯片系列在头部音频品牌渗透率持续上升，合作价值量与深度同步增强；二是客户结构持续优化，无线麦克风领域与大疆、RODE、猛玛等头部品牌建立深度合作，市场份额保持领先，蓝牙音箱领域在哈曼、索尼、Bose 等头部品牌客户市占率稳步提升，智能穿戴领域产品已应用于小米、荣耀、realme 等客户，并有望进一步提升市场份额；三是规模效应凸显，营业收入增速远超费用增速，带动整体净利水平稳步提升，经营效率持续优化。

#### 3. 回报增值：盈利能力提升，股东价值夯实

随着公司盈利能力的大幅提升，为股东回报提供了坚实基础。2025 年上半年公司已推出每 10 股派发 1 元的现金分红方案，切实回馈股东；全年盈利规模持续高速增长，资产质量持续优化，为后续持续实施现金分红等回报措施积累了充足资金，公司规范治理水平同步提升，获得上海证券交易所上市公司 2024-2025 年度信息披露最高级 A 级。

## 二、2026 年度行动方案主要措施

### 1. 聚焦核心技术迭代，筑牢技术壁垒

一是加速第二代存内计算技术研发工作，实现单核 NPU 算力倍数提升和能效比持续优化，支持 Transformer 模型，巩固存内计算技术的先发优势；二是推进私有协议的研发升级，提升无线传输带宽、降低延迟、增强抗干扰性能，强化低延迟产品核心竞争力，同时保持对蓝牙协议新技术规范的跟进更新；三是加大多场景技术适配研发，推进 ANDT 开发工具链的升级迭代，支持更多领域更多客户快捷便利地 AI 模型迁移适配；四是强化专利布局，构建全方位技术保护体系。

### 2. 优化产品结构与客户体系，提升经营效率

一是深化高端产品推广，提升在头部音频品牌的渗透率，推动产品价值量持续提升；二是拓展新兴应用场景，发力智能穿戴、无线电竞、家庭影音系统等领域，打开新增长空间；三是优化客户服务体系，进一步提升客户响应速度与需求满足能力，增强客户粘性；四是强化供应链管理，建立长期战略合作，保障产能稳定，控制成本波动。

### 3. 强化内部管理提质，释放规模效应

一是优化组织架构，减少冗余环节，提升内部协同效率；二是推进数字化管理升级，实现精准管理，提升决策效率；三是加强成本管控，严格控制非生产性费用支出，优化研发投入结构，提高资金使用效率。

### 4. 践行股东回报承诺，增强市场信心

一是建立常态化股东回报机制，结合公司盈利情况与发展规划，制定合理的现金分红方案；二是加强信息披露质量，及时、准确、完整披露公司经营情况、技术进展、重大合作等信息，保障股东知情权；三是加强投资者关系管理，定期开展业绩说明会等投资者交流活动，主动回应市场关切，传递公司发展信心。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性表述，既非既成事实，也不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

炬芯科技股份有限公司董事会

2026 年 3 月 26 日