

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



Suzhou Novosense Microelectronics Co., Ltd.

蘇州納芯微電子股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：2676)

海外監管公告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條而作出。

茲載列蘇州納芯微電子股份有限公司(「本公司」)於上海證券交易所網站(www.sse.com.cn)所刊發的公告，僅供參考。

承董事會命
蘇州納芯微電子股份有限公司
董事長兼執行董事
王升楊先生

香港，2026年3月30日

截至本公告日期，本公司董事包括：(i)執行董事王升楊先生、盛雲先生、王一峰先生及姜超尚先生；(ii)非執行董事吳傑先生；及(iii)獨立非執行董事洪志良博士、陳西嬋博士、王如偉先生及杜琳琳女士。

苏州纳芯微电子股份有限公司

2026年度“提质增效重回报”行动方案

苏州纳芯微电子股份有限公司（以下简称“公司”）自上市以来，积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，促进公司可持续发展，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司于2025年4月制定了《2025年度“提质增效重回报”行动方案》，自行动方案发布以来，公司积极开展和落实相关工作，现制定《2026年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”），对2025年度“提质增效重回报”行动方案执行情况进行总结，并制定2026年度“提质增效重回报”主要行动举措。具体情况如下：

一、聚焦主营业务，提升经营质效

（一）2025年公司经营情况

2025年，公司实现营业收入336,782.31万元，同比增长71.80%，随着下游汽车电子领域需求稳健增长，公司在该领域的相关产品持续放量；泛能源领域整体呈复苏态势，其中光伏和储能、工业自动化领域大部分客户恢复正常需求，服务器电源客户需求在AI驱动下增长迅速。麦歌恩并表进一步丰富了公司产品矩阵，其业务贡献对本期营收增长形成积极影响。

本期归属于上市公司股东的净利润为-22,887.46万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-28,632.73万元；本期归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润亏损收窄主要源于收入端与费用端的同步改善：1）在收入端，下游市场需求回暖，新产品放量和麦歌恩并表，带动公司出货量和营收实现大幅增长；2）在费用端，公司持续深化精益管理与组织提效，公司整体费用占营业收入比例下降，推动了盈利能力的改善。

公司始终坚持技术创新与研发投入，2025年度研发费用为79,460.27万元，同比增长47.15%，主要系公司注重人才、技术积累，在研发投入、人才建设等多方面持续的资源投入，公司规模扩张，研发投入总额整体增加，其中主要为研发人员的增加及其平均薪酬的增加所致。截至2025年12月末，公司研发人员人数为655人，同比增长16.96%；2025年公司研发人员平均薪酬为83.55万元/人，同比增长23.83%。

2025年，公司积极应对市场变化，围绕下游汽车电子、泛能源、消费电子等核心应用市场，持续完善全品类产品矩阵，推出一系列核心芯片产品，覆盖隔离与接口、传感器、车规级MCU、电源管理与驱动、功率路径保护等核心赛道，具体包括新一代车规级数字隔离器、车载视频SerDes接口芯片、NovoGenius系列汽车专用MCU、智能隔离栅极驱动芯片、车规级GaN驱动芯片、75W ClassD音频功放、耐恶劣介质绝对压力传感器、高边开关系列等，目前公司已能提供3,900余款可供销售的产品型号。

公司依托H股成功上市搭建的A+H双资本平台，坚定推进全球多元化战略。公司深度洞察本土市场与客户需求，持续优化产品与服务，同步支撑本土客户出海布局；以香港为海外业务与资本运作的重要平台，强化全球化服务能力，完善日本、韩国、德国等区域本地化运营体系，直接服务海外本土客户需求。2025年度，公司境外主营业务收入占比约12.19%，多元化市场布局取得阶段性成效。

报告期内，公司完成与麦歌恩内部流程及系统的融合，包含ERP、SRM、CRM、合同系统、贸易合规、知识产权等多方面的融合，实现了协同效应。A股募集资金的使用方面，公司于2025年6月13日召开第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十八次会议，审议通过了《关于使用剩余超募资金永久补充流动资金的议案》，同意公司使用剩余超募资金人民币71,926.68万元（含已到期利息收入及理财收益，实际金额以资金转出当日专户余额为准）永久补充流动资金。本次使用剩余超募资金永久补充流动资金后，公司首次公开发行超募资金账户余额为人民币0元，相关账户注销公告详见公司2025年10月23日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露的《关于注销部分募集资金专项账户及理财产品专用结算账户的公告》（公告编号：2025-039）。

（二）2026经营质效提升行动方案

2026年，公司将始终坚持长期价值主义经营理念，锚定“泛能源和汽车电子领域占据领导地位的完整芯片解决方案提供商”的战略目标，“以客户为中心、以组织能力为根基”为核心主线，围绕持续技术创新、深化核心下游领域布局、深耕主要客户合作、强化供应链管理、组织提效建设五大核心方向，推动产品矩阵从“国产替代”向“业内领先”升级，深化高价值赛道布局，优化成本与产品结构，努力实现营业收入稳健增长、持续改善盈利能力。具体经营计划如下：

1、持续技术创新与成本优化

2026 年，公司将围绕技术创新与成本优化两大方向，系统推进新技术预研及研发体系升级，持续巩固产品竞争优势，为产品研发与市场拓展提供坚实支撑。

（1）技术创新

公司将持续深化“隔离+”、传感器两大核心技术平台的创新迭代，并加大技术平台预研投入。推进下一代隔离工艺平台量产，推动霍尔器件迭代拓展及下一代磁传感器工艺开发，以核心工艺构筑产品护城河；在 BCD 工艺领域，推进第一代车规 BCD 工艺平台产品导入量产，推动第二代车规 BCD 工艺平台创新迭代，通过设计与工艺协同优化提升产品竞争力；深化与晶圆厂合作，优化高边工艺平台，打造高可靠性产品。

围绕应用创新，公司依托差异化解决方案，针对下游客户定制化需求开发专属产品，持续迭代核心旗舰产品；推进高集成度 SoC、车规级芯片平台化开发，聚焦功能安全、高压隔离、高精度传感等核心需求，提升产品集成度与可靠性，缩短研发周期、降低研发成本。

（2）成本优化

公司聚焦成本管控目标，落地多项降本举措，实现技术成果快速复用，达成成本优化目标。具体包括：通过下一代隔离工艺平台量产降低相关产品成本；落地封装工艺降本优化及基于隔离工艺的窄切割道技术，提升技术复用率，降低研发与生产成本；在 BCD 工艺平台迭代中，通过设计-工艺联合优化，打造兼具性能与成本优势的工艺平台，进一步优化产品成本结构。

另外，公司将持续推动研发体系升级与能力建设，为产品开发高效执行提供体系保障。构建以电路设计平台、工程平台、系统应用平台为核心的技术管理体系，系统化推进技术能力建设；持续强化功能安全、物理仿真、AI 工具应用等关键技术能力，夯实技术底座，提升研发效率与产品开发质量。

2、聚焦产品研发与市场拓展，持续完善业务布局

2026 年，公司将持续集中资源投入新产品研发，并对成熟市场产品持续优化升级。

依托汽车电子、光储、智能电网等高速增长市场，公司将持续推进产品开发，不断完善全场景产品矩阵，紧抓模拟芯片国产化率提升机遇，构建梯次递进的市场与业务组合，为长期可持续发展夯实基础。在核心产品研发方面，公司将集中资源保障功能安全直流电机驱动、下一代功能安全栅极驱动、实时控制 MCU、下

一代汽车马达控制 SoC、新一代车规级高边开关、车载开关电源、AI 电源功率级、基于磁技术的位置和角度传感器、下一代 CAN 接口及车载 SerDes 接口等关键新产品的研发进度。

公司将持续深耕泛能源与新能源汽车三电核心市场，不断扩大隔离类、电流传感器等优势产品市场份额，完善全场景解决方案能力，全面提升产品竞争力，稳固并扩大核心业务优势。同时持续攻坚车身照明、热管理市场，加速客户导入与量产落地，完善汽车照明全系列芯片、热管理系统配套芯片产品矩阵，提升市场渗透率与客户覆盖度；全力推进智能座舱、ADAS 智驾市场拓展，加速车载 SerDes 接口芯片、座舱域配套芯片、智驾系统传感器配套芯片等产品的客户验证与量产落地。

公司将密切跟踪行业技术与市场发展趋势，积极布局智能终端、AI 服务器电源、人形机器人、工业 48V 系统等新兴领域，推进相关专用芯片研发与客户导入，把握新赛道发展机遇，持续拓宽产品应用边界。

3、深化客户协同合作，完善市场体系建设

公司坚持产业聚焦发展战略，始终以客户为中心，持续深化与国内外核心客户的协同合作。不断优化市场服务体系，大力提升产品在汽车电子、泛能源、消费电子等重点领域的市场渗透与应用推广。建立健全客户需求快速响应与问题闭环解决机制，依托联合创新、定制化开发等模式，精准匹配客户差异化需求，持续增强客户信任度与忠诚度。深化与国内头部整车厂、国际 Tier1 厂商及工业、新能源领域优质客户的战略合作，推动公司由芯片供应商向系统级解决方案服务商转型升级，稳步提升产品在核心客户体系中的配套份额与价值贡献。

持续优化销售管理体系，提升 FAE 技术团队专业能力，强化复杂系统级产品全流程技术支撑，保障新产品快速落地推广；完善全渠道销售布局，实现下游多场景、多层级客户深度覆盖。依托 A+H 双资本平台，加快全球化市场布局，健全海外运营与服务体系，积极拓展海外头部整车厂、工业客户及国际 Tier1 厂商合作，推进产品海外认证与量产导入。持续做强日本、韩国、德国等海外据点建设，按需完善区域布局，构建本地化销售、技术支持与客户服务体系，全面提升海外市场响应效率与综合服务能力。

4、强化供应链全流程管理，构建安全韧性的供应保障体系

面对复杂且快速变化的市场环境，公司坚定不移强化供应链全面管理能力，

凭借与核心供应商的紧密协作，通过精细化运营、前置产能规划及动态库存策略，有力支撑业务规模快速提升与市场持续拓展。

在供应链战略布局方面，公司持续深化与各战略供应商的全方位合作，通过长期供需联动、工艺创新共建、专线建设等方式，持续提升供应链综合竞争力。在晶圆制造环节，持续加强工艺能力建设与技术迭代，构筑核心技术领域的竞争壁垒；在封测环节，通过垂直整合供应链资源，强化封装、测试环节的协同管理，推动代工成本优化与运营效率提升。同时，公司持续积极拓展国产主材供应商体系，稳步提升关键物料国产化比例，增强供应链自主可控水平，依托双循环供应链布局，持续保障供应链业务连续性。

在运营管理方面，公司持续优化矩阵式组织管理模式，强化跨部门协同与资源统筹，通过 AI 智能工具及采购数字化建设提升管理效率，助力采购成本优化与资源高效配置。

公司将始终聚焦供应链敏捷性、安全性与可持续性，深化与合作伙伴的战略互信与技术协同，构建高韧性、高效协同的全球化供应链体系。同时不断强化供应链精细化管理，完善库存管控体系，科学统筹物料规划与库存水平，提升运营效率与成本管控能力，为公司业务持续健康发展提供坚实的供应链保障。

5、组织机制优化与领导力建设

为促进公司经营的可持续发展，2026 年，公司将持续优化团队结构，提升管理团队运营效率，全面推进组织能力建设，实现从核心团队驱动向组织驱动的转型，以组织能力的持续提升支撑公司长期稳健发展。建立并完善核心管理者制度以及激励约束管理制度，强化管理团队的领导力与执行力；优化销售、研发以及通用项目的激励机制，充分激发员工的工作积极性与创造力；同时健全中高级管理者长效激励机制，吸引并留住优秀人才，为公司发展筑牢人才根基。

在业务流程优化与组织效能提升方面，公司将持续优化变革常态化运作机制，建立流程度量指标体系，推行分级流程审计机制，通过不断梳理和优化业务流程，及时发现并化解业务环节中的痛点与难点问题，降低运营成本，提升运营效率。此外，进一步完善各级流程决策组织的运作机制，优化通用项目的运作和管理流程，提升项目管理的规范化水平与执行效率，确保公司各项业务平稳、高效推进。

二、优化财务管理，推进降本增效

（一）重视应收账款回款和存货管理工作，提高经营效率

2023 年度、2024 年度及 2025 年度，公司应收账款周转率分别为 6.77、6.50 及 6.21；存货周转率分别为 1.09、1.51 及 1.78。2026 年，公司在应收账款回款方面，将通过评估客户信用状况、执行信用政策以控制应收账款规模，同时，将加强应收账款的催收机制，持续监控逾期应收账款的回款情况，并对有信用风险的客户减少或者停止赊销，保障现金流回收效率，加速营运资金周转；在存货周转方面，公司将建立更有效的库存管控体系，设置更合理的库存警戒线，持续监控各产品的市场动态与周转情况，以实现存货结构及总量的最优化配置，支持运营效率的持续提升。

（二）加强成本控制，提升盈利能力

2026 年，公司将在成本方面进行更为科学的核算管理和预算管理，严格控制各项成本费用支出，在保证产品质量的前提下降低成本；持续强化精细化管理和流程优化，减少不必要的环节和浪费；同时，开展成本分析工作，对比实际成本与预算成本、历史成本的差异，深入分析成本变动原因，找出成本控制的关键点和薄弱环节，增强成本控制力。

（三）强化费用管控，提升整体组织协同效率

2023 年度、2024 年度及 2025 年度，公司管理费用占营业收入比例分别为 18.60%、14.35%及 8.73%。一方面，公司将持续推进数据共享与协同以及流程优化驱动“人效”提升，另一方面，公司将持续扩大营收规模，摊薄相对刚性的管理费用。

三、强化治理基石，筑牢高质量发展根基

公司始终高度重视治理结构的健全完善与内部控制体系的高效运行，切实维护全体投资者尤其是中小股东的合法权益。2025 年 11 月，根据《公司法》《关于新<公司法>配套制度规则实施相关过渡期安排》等法律法规、规范性文件的最新规定，结合公司实际情况，公司取消了监事会，由董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权。公司目前已建立由股东会、董事会和公司管理层组成的较为完善的法人治理机构及运作机制，建立健全各项内控制度，并组织企业内部培训，同时利用监管部门、各级上市公司协会等开设的课程培训董高，及时传递分享政策动态，提升董高履职技能、增加合规知识储备。

（一）完善公司治理制度

报告期内，基于公司在境外发行股份（H 股）并在香港联合交易所有限公司主板上市的需要，根据《中华人民共和国公司法》《境内企业境外发行证券和上市管理试行办法》等境内法律、法规、规范性文件及《香港联合交易所有限公司证券上市规则》等香港法律、法规对在境内注册成立的发行人在香港发行股票并上市的要求，结合公司的实际情况及需求，公司修订了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联（连）交易决策制度》等多项治理制度并形成草案。

2025 年 11 月，公司按照《公司法》《证券法》《关于新<公司法>配套制度规则实施相关过渡期安排》《上市公司治理准则》《上市公司章程指引》《科创板股票上市规则》等相关法律、法规、规范性文件的最新规定，进一步规范公司运作机制、持续完善公司治理结构及内部控制制度，修订了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等多项治理制度，制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，进一步规范公司运作，提高公司治理水平。

（二）保障独立董事履职

报告期内，基于公司在境外发行股份（H 股）并在香港联合交易所有限公司主板上市的需要，公司将董事会成员中独立董事人数由 3 名调整为 4 名，进一步完善 H 股发行及上市后的公司治理结构。

2025 年 5 月，公司组织独立董事进行两年一次的后续培训，保障在任独立董事均符合《上市公司独立董事管理办法》及公司《独立董事工作制度》规定的任职资格与条件；公司董秘办作为与独立董事沟通的部门，及时准备会议所需材料及独立董事要求查阅的资料并做好信息反馈；公司管理层及时向独立董事汇报公司经营情况和重大事项，更充分地发挥独立董事在公司治理中的作用，促进公司持续规范发展，保护广大投资者合法权益。2026 年，公司将持续完善内部控制和治理建设，密切关注政策动态，积极学习研究新规，结合公司实际情况和发展需求，不断修订完善相关内部制度，并大力推进落实。

（三）推进公司可持续发展

公司高度重视环境、社会及公司治理（ESG）工作对企业的重要作用，坚持将可持续发展的理念与公司业务发展相结合，将环境保护、社会责任与企业经营

相结合，由董事会下设的战略与 ESG 委员会为管理中心，自上而下推进 ESG 工作的有效落地执行。公司已经连续 4 年（含 2025 年 ESG 报告）主动披露《环境、社会及公司治理（ESG）报告》，向广大投资者全面展现了公司在环境、社会责任以及公司治理等方面的 ESG 实践成果，报告参考国内外多个权威标准和指南进行撰写，获得华证 ESG A 评级、Wind ESG A 评级。2026 年，公司将持续编制和披露 ESG 报告，并持续推动 ESG 体系融入企业经营管理各个环节，彰显公司在可持续发展和社会责任方面的承诺与努力。

四、提升信息披露质量，加强投资者沟通

自上市以来，公司严格按照相关法律法规要求，认真贯彻落实“真实、完整、准确、及时、公平”的信息披露原则，开展公司信息披露业务，切实维护广大投资者的利益。

2026 年，公司继续严格遵守法律法规和监管机构规定，信息披露持续保持真实、准确、完整、及时、公平，坚持以投资者需求为导向的信息披露理念，不断提高信息披露质量。公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，突出信息披露的重要性、针对性，主动披露对投资者投资决策有用的信息，为投资者决策提供依据。

公司高度重视投资者关系管理，建立了多元化投资者沟通交流渠道，积极通过业绩说明会（每年常态化召开 2-3 次）、上证 e 互动、股东会、投资者现场调研、反路演、IR 邮箱、投资者电话专线等多样化渠道开展投资者关系管理工作，回应投资者关切，及时、准确地向投资者传递公司经营发展信息，促进公司与投资者之间建立起长期、稳定、相互信赖的关系。

2026 年，公司将进一步规范公司市值管理行为，通过“上证路演中心”“进门财经”等平台举办不少于 6 次投资者线上交流会，组织至少 70 场投资者面对面沟通活动，与投资者就公司经营情况、发展规划等进行沟通，更好地传递公司的投资价值，增强投资者对公司的认同感，树立市场信心。

五、稳定投资者回报，共享发展成果

公司牢固树立回报股东的意识，重视对投资者的回报，在兼顾公司可持续发展的同时，实施持续稳定的利润分配政策。公司自上市以来，已累计派发现金红

利 1.61 亿元（含税），占累计已分红年度归属于上市公司股东净利润的 34.09%。除现金分红外，公司还通过资本公积转增股本形式与投资者共享发展成果。

基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司长期价值的认可，公司开展了以集中竞价交易方式回购公司股份的计划。2025 年 11 月 25 日，公司发布了回购公司股份的方案。截至 2025 年 12 月 31 日，累计回购公司股份 733,956 股，占当时公司总股本的 0.45%，累计支付的总金额为人民币 11,274.47 万元（不含交易费用）。

公司 2025 年度归属于上市公司股东的净利润为负，未实现盈利，拟不进行现金分红。2026 年，公司将努力提高经营业绩，深化汽车电子与泛能源领域布局，加速新物料量产，优化成本结构，努力实现营收持续增长并逐步改善盈利水平，为投资者带来长期、稳定的投资回报，增强广大投资者的获得感。

未来，公司将结合自身所处发展阶段，统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，合理提高分红率和股息率，维护广大股东的合法权益，保证公司长期稳健的发展，实现“持续、稳定、科学”的股东回报机制，坚持“投资者为本”的发展理念，力争为投资者创造更好的回报，实现公司与投资者的互利共赢。

六、强化管理层与股东利益共担共享

2025 年，公司始终重视“关键少数”在公司生产经营过程中的重要作用，持续强化“关键少数”的履职责任。公司全力支持董事、高级管理人员参与证监会、上交所及浦江大讲堂、中上协及资本市场学院等监管平台资源举办的各种线上培训活动，增加“关键少数”合规知识储备，及时掌握监管动态，持续提升董事、高级管理人员的履职能力及相关业务人员的专业知识水平，推动公司持续规范运作，有效规避相关风险。同时，公司严格遵守相关部门对独立董事履职的规范及要求，与独立董事建立了常态化沟通机制，为独立董事的履职提供必要的条件和保障。在公司重大决策过程中，独立董事充分发挥专业优势与独立判断能力，积极参与决策讨论，提出专业的意见为公司科学决策提供重要参考依据。

2026 年公司将持续加强与“关键少数”的沟通交流，持续组织相关方参加证券交易所、证监局等监管机构举办的各种培训，确保管理层能够学习掌握最新的法律法规知识、理解监管动态、不断强化合规意识，以推动公司董事、高级管理人员树立合规意识、尽职履责，赋能“关键少数”角色引领企业持续、稳定发展。

七、持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

公司严格执行此前制定的行动方案，并取得了一定进展。此后公司将持续评估行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。公司将持续聚焦主营业务发展，提高核心竞争力和盈利能力，积极推进全球化战略，通过良好的经营管理、规范的公司治理，积极回报广大投资者，切实履行上市公司责任和义务，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，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。

苏州纳芯微电子股份有限公司

2026年3月31日