

烟台睿创微纳技术股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，烟台睿创微纳技术股份有限公司（以下简称“睿创微纳”或“公司”）于 2025 年 4 月 10 日召开第三届董事会第二十四次会议审议通过《2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的议案》。公司积极落实行动方案，取得良好成效，并于 2025 年 8 月 29 日披露了《关于 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案半年度评估报告》。

2026 年 4 月 9 日，公司召开第四届董事会第三次会议审议通过《2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案的议案》。

现将 2025 年的主要工作成效以及 2026 年的主要方案举措报告如下：

一、 聚焦多维感知主业

（一）2025 年主要工作成效

2025 年，持续推进红外、微波、激光等多维感知技术和业务的快速发展。

研发上，公司 2025 年研发投入 115,340.14 万元，研发投入金额较上年同期增长 34.00%。截止 2025 年底，公司拥有研发人员 1860 人，占公司总人数的 51.85%。核心技术人员自公司设立之初即加入公司，研发团队稳定性强。截至报告期末，公司累计申请知识产权 3824 个，较 2024 年新增 690 个，超额完成年初设定目标；已获批 2391 个，较年初新增 441 个。

2025 年，我国经济顶压前行、展现强大韧性，经济运行总体平稳、稳中有进。面对复杂的国内国际环境变化带来的挑战和机遇，公司积极克服不利影响，抓住发展机遇，持续推进技术研发和市场开拓。2025 年公司实现营业收入 630,414.43 万元，较上年同期增长 46.07%；实现营业利润 109,857.31 万元，较上年同期增加 148.49%；实现归属于母公司所有者的净利润 112,462.52 万元，

较上年同期增加 97.66%。营收和净利润双双实现高增长。

公司积极推进募投项目建设，截止 2025 年 12 月 31 日，累计使用募集资金 1,049,597,121.63 元，其中：以前年度累计使用募集资金 934,526,061.32 元，本年度使用募集资金 115,071,060.31 元。截止 2025 年底，智能光电传感器研发中试平台项目完成项目建设，产能逐步爬坡；合肥英睿红外热成像终端产品项目完成结项验收，逐步投产；供应链中心红外热成像整机项目持续推进。

（二）2026 年主要方案举措

2026 年，公司将继续坚定发展战略，推进红外、微波、激光等多维感知技术和业务的快速发展。具体包括以下方面：

1、持续创新，丰富产品线，开拓新市场

公司在红外热成像核心业务基础上，视自身条件发展情况，致力于激光、微波等新技术研发，进一步丰富公司主营业务，实现特种装备配套和民用市场的新突破。

红外领域，持续优化提升 12 μ m、8 μ m 系列产品，推进 6 μ m 系列产品稳步上市。持续优化陶瓷封装技术，推动陶瓷封装探测器的小型化、低成本，提升器件的易用性和可靠性；持续优化晶圆级封装技术，满足车载、工业等民用市场对热成像探测器的小型化、低成本的需求；布局开发新一代传感器和封装技术，进一步提升图像质量，压缩成本，缩小探测器体积，满足未来户外夜视、消费电子、低空经济等领域的应用需求；探索开发新型材料及真空封装技术，为红外热成像在其他更广泛的领域应用做好技术储备。在红外图像处理芯片方面，持续推进第三代红外图像处理 SOC、高性能低功耗 AI-ISP、红外图像专用 NPU 的研发量产。布局开发新一代 AI-ISP、NPU 架构，进一步赋能红外图像质量提升；探索新型高能效、高面效深度学习计算引擎，降低芯片成本与功耗。持续推进面向商业航天、机器视觉、光伏检测、食品分选、光谱分析、生物医学成像等光子器件的研发工作。深耕视觉多光谱探测与感知领域，持续短波红外、中波红外、长波红外全谱系产品软硬件研发，推动不同场景、不同领域的终端应用。

2025 年公司在微波芯片领域取得了多项研发进展；微波组件持续稳定交付老客户订单，开拓其他行业大客户。完成第一代车载 4D 成像毫米波雷达产品 RA223F 的研制与验证，已在多个 Alpha 客户完成评估验证，获得小批量订单并

实现交付。在卫通互联网方面，基于自研核心芯片及先进相控阵天线技术，开展 Ku 及 Ka 频段低轨卫通相控阵终端产品研制，完成多款有源相控阵天线原型机的测试验证；实现了 AiP、MTA、ATF 三种先进天线技术的产品化；推出了 CC0805 有源相控阵宽带卫通终端产品。启动飞行汽车机载探测雷达的研制，在飞行汽车应用场景，与某头部主机厂达成深度合作协议。2026 年，公司将继续推进微波芯片的测试验证和客户开拓，稳定交付组件产品，继续推进微波组件、卫通相控阵天线、4D 毫米波雷达、飞行汽车机载探测雷达等项目研发，在技术和市场上持续突破。

激光方面，公司持续深耕激光测距领域，已形成铟玻璃激光器、铟玻璃测距模组、半导体测距模组完整产品线，重点加大低空经济、户外消费等领域客户开发，市场拓展成效显著。2026 年，公司将继续在无人机、光电吊舱转台、边海防、户外手持观测、低空安防等场景开拓，以核心技术进步持续获取更多市场份额。

2、研发驱动，创新发展

公司是研发驱动型企业，在非制冷红外成像领域具备完善的技术和产品研究、开发和创新体系，具有较强的产品研发能力、持续创新能力和项目市场化能力。公司已形成一支高素质的研发团队，主要研发人员均为硕士及以上学历，技术领域包括半导体集成电路、MEMS 传感器、图像处理算法等，全面覆盖了公司技术和产品各个环节。

2026 年，公司将继续充分发挥技术委员会的研发战略决策作用和研发市场跨部门联动机制，以市场方向和客户需求为导向，不断对产品进行技术完善和革新，以提高产品的竞争力。紧紧围绕国家自主创新、科技创新的发展战略，以保障装备建设和积极开拓民品市场为牵引，继续加大产品研发、平台建设和技术开发的科研投入，开拓并深入挖掘各细分市场，开发满足市场需求的系列化产品。2026 年，公司计划申请知识产权不少于 500 件，持续提升技术优势，以技术引领市场，以技术促进行业发展。

3、持续推进募投项目建设，保障公司产能提升

2022 年，公司启动向不特定对象发行可转换公司债券募集资金，2023 年 1 月顺利发行，募集资金 15.65 亿元，投向红外热成像整机项目和智能光电传感器

研发中试平台两个项目，继续从技术研发和产能建设上提升公司的综合竞争力。2025年，智能光电传感器研发中试平台项目产能逐步爬坡；红外热成像整机项目中的合肥英睿红外热成像终端产品项目完成结项验收，逐步投产。2026年，公司将继续推进红外热成像整机项目中的供应链中心红外热成像整机项目建设，加快厂房装修和设备购置，争取快速形成生产力。

公司将积极推进募投项目建设，基于公司非制冷红外核心元器件国产化和量产优势，满足国内外民用市场的应用需求，打造非制冷红外全生态产业链核心竞争力，持续推进公司在红外、微波、激光等多维感知领域的竞争优势和市场拓展。

二、 优化运营管理，提升经营效益

（一）2025年主要工作成效

1、加强内部体系建设和管理优化

2025年，公司持续从人力资源、供应链及数字化等方面，加强内部体系建设和管理优化。

围绕公司中长期发展战略和人力资源策略，持续构建和完善人才、激励、文化为核心的人力资源体系。聚焦核心技术、产品与管理变革，吸引行业内高端人才，引入大批优秀教育背景的年轻人才，打造睿创自身干部和专业人才造血机能。通过多手段、多组合的激励方式保留核心团队，确保公司的技术创新、管理变革的可持续性。通过流程标准化管理和数据信息系统，促进组织人效和业务效率提升。建立鼓励创新、包容开放、价值共生的文化氛围，形成人才集聚与创新突破的良性循环。

供应链管理层面，公司持续优化需求计划与生产调度体系，完善产销协同机制，强化全链条库存管控，着力提升交付精准度与效率，全力保障客户订单及时交付，持续提升客户服务体验。同时，优化供应商资源池，健全准入、评价与退出机制，加强质量与交付绩效管理，引入优质合作伙伴、淘汰不达标供应商，通过夯实供应链核心竞争力，为客户提供更稳定、可靠的产品供应保障。

针对全球政治经济环境复杂性及贸易壁垒带来的供应链风险，公司多措并举构建稳健韧性供应链，核心围绕客户需求保障开展各项工作：一方面，通过策略库存、关键物料国产化替代，增强供应链安全冗余，确保客户订单交付不受外部环境影响；另一方面，推进海外供应链布局，重点建设越南生产基地，该基地

2025 年顺利投产，具备全流程生产能力及原产地认证，可有效应对贸易壁垒、贴近海外客户需求，优化全球产能与物流布局，大幅提升海外客户交付效率。同时，同步优化海外供应链配套，推动其与海外业务深度协同，进一步增强供应链全球化服务能力，全方位保障全球客户的合作体验与需求落地，助力公司海外市场拓展。

2025 年，公司数字化工作实现关键跨越，从局部应用正式迈入战略引领、全域统筹、体系化推进的全新阶段。立足公司整体战略布局，我们系统制定了未来三年数字化转型规划，围绕供应链、财务、营销、研发及数据等领域，明确关键信息系统建设路径，为后续提升质量管控、作业效率、成本效益与风险防控能力夯实基础。在此基础上，公司积极拥抱 AI 技术趋势，搭建本地 AI 模型，推进智能体建设，探索智能化决策支撑能力。通过数字化与 AI 的协同规划，公司数字化发展路径更加清晰，为未来转型落地奠定坚实基础。

2、推出 2025 年股权激励计划

为持续完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，在充分保障股东利益的前提下，按照激励与约束对等的原则，2025 年公司推出新一期股权激励计划。2025 年激励计划涉及的激励对象共计 258 人，占公司截至 2024 年 12 月 31 日员工总数 3,131 人的 8.24%，不包括睿创微纳独立董事、监事以及单独或合计持有公司 5%以上股份的股东或实际控制人及其配偶、父母、子女。相关激励对象在公司的技术研发、业务拓展方面起到不可忽视的重要作用，为公司海外市场开拓、研发水平在行业内保持先进地位提供有力保障。

（二）2026 年主要方案举措

2026 年，公司将进一步加强人力资源、财务管理、供应链、客户服务及信息化等建设，加强内部体系建设和管理优化。

公司是研发驱动型企业，人才的高度决定了企业的高度。针对创新型人才的特色，公司组建摸索和创造了一套具有特色的人才管理体系，制定了完善的人力资源制度，建立了符合企业特性的人才的选、用、育、留的机制，在制度和体系

不断执行的过程中持续完善，在人才的管理过程中不断的提炼和完善方法论，同时也用不断夯实的方法论去帮助提升人的生产力、将人才动力转化成科技成果和企业效益。公司不断完善薪酬福利制度和员工发展体系，从制度和流程上保障每一位员工的合法权益，用心为员工营造积极向上的工作氛围，让每一位员工在睿创微纳安心工作，充分发挥能动性和创造力。2026年，公司将继续在选、用、育、留四个方面加强人力资源建设，充分发挥人才优势，为公司的发展注入更多动力。

财务管理方面，公司将积极通过多渠道多方式低成本融资，保证公司发展的资金需求；合理配置财务资源，通过全面预算管理体系和健全的财务管理体系，提高资金使用效率，有效控制成本管理，有力支撑公司战略目标实现。

加强与供应商的协同效率，持续优化SRM供应商管理系统，从准入、分类管理、成本及风险控制、考核及评价等全流程对供应商进行管理，注重与重要供应商建立互利互惠、供需互补、合作共赢的战略合作伙伴关系，与供方共同发展。

坚持以顾客为中心，以顾客满意为宗旨，致力于打造以市场为导向、实现与顾客共谋发展、互利共赢的顾客关系管理格局。以顾客满意度测量结果为契机，不断进行产品和服务的改进，挖掘潜在顾客，获取新的商机。公司客户地域广、数量多，2026年，公司将持续推进国内和海外两个市场多个区域的服务体系建设，加大品牌建设投入，强化品牌宣传与推广，落实本土客户服务，增进客户与公司的相互了解与信任，提升公司的市场竞争力。

持续推进数字化变革，围绕供应链、财务、营销、研发及数据等领域，明确关键信息系统建设路径，持续推进数字化建设，为后续提升质量管控、作业效率、成本效益与风险防控能力夯实基础。

三、 持续完善公司治理，强化“关键少数”责任

公司高度重视治理结构的健全和内部控制体系的有效性，将持续完善公司治理和内部控制制度，防范外部风险，提高公司运营的规范性和决策的科学性，保障股东权益。

公司严格依据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《企业内部控制基本制度》等法律法规以及中国证监会、上海证券交易所关于公司治理的最新要求，结合本

公司的实际情况，不断完善公司法人治理结构，健全和执行公司内部控制体系，规范公司运作，建立了由股东会、董事会、审计委员会、高级管理人员组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制。

1、完善制度修订，落实政策要求

2025年，公司根据《中华人民共和国公司法》《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》等规定，结合公司实际情况，取消设置监事会，其职权由董事会审计委员会行使，《公司监事会议事规则》等监事会相关制度相应废止，公司各项规章制度中涉及监事会、监事的规定不再适用。

同时，为进一步完善公司治理结构，促进公司规范运作，保护股东和投资者的合法权益，公司根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》《上市公司独立董事管理办法》等法律、法规、规范性文件要求以及《公司章程》的最新规定，结合公司自身实际情况，制定、修订部分公司治理制度。

2026年，公司将持续关注证监会、上海证券交易所等制度文件修订，及时同步更新公司的规章制度。

2、加强董事会建设，强化董事培训学习

2025年，公司第三届董事会届满离任，公司圆满完成了第四届董事会的改选工作并聘用了新一届高级管理人员。此外，根据公司经营发展需要，构建完善科学的管理机制，推动公司战略有效执行，培养高素质管理团队，促进公司健康可持续发展，公司自2025年起决定实行总经理轮值制度。经过一年的运行，经营效果显著，管理团队素质也明显提升。

公司密切关注并积极组织董监高参与上海证券交易所、证监局等监管机构举办的相关培训，推动公司董监高在尽职履责的同时，持续学习包括《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》《关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》《上市公司治理准则》《上市公司独立董事管理办法》在内的最新法律法规等文件，学习掌握证券市场相关法律法规、熟悉证券市场知识、理解监管动态，不断强化自律和合规意识，推动公司持续规范运作。2025年，公

司董监高、证券财务人员参与各类培训共计 40 人次。2026 年，公司将安排董高等参与不少于 30 人次的上述培训活动。

3、完善内控建设，加强内部审计和风险控制

2025 年，公司继续引入专业内控审计人才，持续提升公司的内部控制管理体系，加强内控合规建设。2026 年，公司将持续完善内控建设，持续提升公司的内部控制管理体系。同时，持续完善风险预警和应对机制，定期开展内部审计和风险评估，确保公司稳健运营和合规经营。

4、为独立董事提供工作便利，强化其监督机制

2025 年，公司继续保持与独立董事的顺畅沟通，指定证券投资部作为独立董事的沟通服务机构，并安排内审部密切对接审计委员会，负责会议议案材料编制、信息反馈等工作。对于公司重大事项和经营情况，公司管理层和董事会秘书也及时向独立董事汇报，为独立董事工作提供便利条件，切实保障独立董事的知情权，强化独立董事对公司的监督体系。2026 年，公司将继续保持独立董事与公司的顺畅沟通，为独立董事提供工作便利，强化其监督机制。

四、 高质量信息披露，多渠道投资者沟通

1、高质量信息披露

公司根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》等法律、法规及部门规章的有关规定，制定了《信息披露管理办法》。

2025 年，公司严格履行信息披露义务，做到信息披露工作的真实、准确、及时、完整，同时向所有投资者公开披露信息。2026 年，公司将继续保持高质量信息披露，保证所有股东均有平等的机会获得信息。

2、多渠道投资者沟通

为进一步规范和加强公司与投资者和潜在投资者之间的信息沟通，促进投资者对公司了解和认识，强化公司与投资者之间的良性互动关系，提升公司形象，完善公司治理结构，形成良好的回报投资者的企业文化，切实保护投资者的利益，公司制定了《投资者关系管理制度》。

2025 年，公司在上证路演中心举办 3 场业绩说明会，并在 2024 年年度报告、2025 年一季报、半年报和三季报披露后举办业绩说明电话会议；不定期参加 20

余场投资者关系会议；日常工作中，公司多次接待现场调研，通过投资者热线、投资者邮箱和上证 e 互动等多种渠道，解答投资者对公司的关注和提问。

2026 年，公司将继续保证不低于 3 次的公开业绩说明会，以及不低于 4 场的业绩说明电话会，定期参加投资者关系会议，通过现场调研、投资者热线、投资者邮箱和上证 e 互动等多种渠道，及时解答投资者对公司的关切。

五、 提高投资者回报，分享公司成长红利

1、持续完善现金分红

公司高度重视对股东的投资回报，制定了长期稳定的利润分配政策。

2025 年半年度公司现金分红 36,157,929.36 元，占公司 2025 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 3.22%。

2025 年度公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 元(含税)。截至 2026 年 4 月 8 日，公司总股本 465,736,088 股，扣减回购专用证券账户中股份总数 8,263,600 股后的股本 457,472,488 股为基数，以此计算合计拟派发现金红利 137,241,746.40 元（含税），占公司 2025 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 12.20 %。本年度不实施包括资本公积金转增股本、送红股在内的其他形式的分配。

根据《上市公司股份回购规则》第十八条规定：“上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，视同上市公司现金分红，纳入现金分红的相关比例计算”，公司 2025 年度以集中竞价方式累计回购公司股份金额为 35,262,777.31 元(不含印花税、交易佣金等交易费用)，占归属于上市公司股东净利润的 3.14%。

综上，2025 年度公司现金分红总额 208,662,453.07 元(含税)，占公司 2025 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 18.56%。

2、持续落实回购措施，有效稳定公司股价

2024 年 4 月 22 日，召开第三届董事会第十五次会议，审议通过《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司以自有资金通过上海证券交易所系统以集中竞价交易方式回购公司，回购资金总额不低于人民币 10,000 万元(含)，不高于人民币 20,000 万元(含)。

2025 年度以集中竞价方式累计回购公司股份金额为 35,262,777.31 元(不含

印花税、交易佣金等交易费用)。

2026年，公司将根据实际经营情况、资金情况以及市场情况，持续考虑现金分红、股份回购等多种制度安排，提升股东回报。

六、 强化员工、管理层与股东利益共担共享约束

2025年，公司持续完善激励约束机制，强化员工、管理层与股东利益共担共享约束的。

公司构建了以价值创造为导向的薪酬激励体系，遵循“3V”价值管理原则(Value Creation, Value Measurement, Value Distribution)。建立战略解码-目标分解-绩效评估的闭环机制，组织绩效与战略目标强挂钩，实施KPI与OKR双轨考核，依据业务单元、岗位的差异化，设置差别化的产品线、营销、供应链组织的考核激励方式。每年开展薪酬竞争力调研，确保整体水平高于行业平均水平，关键岗位具备行业竞争力。薪酬结构实行“固浮比”动态调整，浮动部分与组织绩效、个人绩效强耦合，实现多劳多得、导向承重和冲锋、导向绩优的分配机制。给各业务单元即时激励、专项激励预算包，设置集团级、公司级产品技术创新专项、管理变革专项激励等。实施股权激励变革，组合运用限制性股票激励、员工持股计划等工具，通过短中长期激励的有机组合，有效激发组织活力。

公司高级管理人员按照其在公司担任的具体职务、实际工作绩效并结合公司经营业绩等综合指标评定薪酬，具体包括基本薪酬和年度绩效薪酬。通过以业绩为导向的考核，强化责任目标约束，提高管理人员的进取精神和责任意识。公司高级管理人员的薪酬方案由董事会薪酬与考核委员会审核后提交董事会审议批准。

2026年，公司将继续完善激励约束机制，强化员工、管理层与股东利益共担共享约束。

七、 总结与展望

2025年，公司根据“提质增效重回报”行动方案，积极开展和落实相关工作，在提升经营质量、增加投资者回报、加快发展新质生产力、加强投资者沟通、坚持规范运作和强化“关键少数”责任等6个方面均取得了较好成效。

2026年公司将秉承以投资者为本的发展理念，积极采取措施，继续认真落实“提质增效重回报”专项行动方案，聚焦主营业务、提升科技创新能力、规范

公司治理，积极进行投资者交流，增加投资者回报，进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象。

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。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。

烟台睿创微纳技术股份有限公司

董事会

2026年4月10日