

创耀（苏州）通信科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为践行“以投资者为本”的发展理念，维护公司全体股东利益，创耀（苏州）通信科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 25 日在上海证券交易所披露了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。公司以该行动方案为指导纲领，系统推进各项工作落地实施，在提升公司经营效率、强化市场竞争力、保障投资者权益等方面取得了较好的成效。为持续巩固 2025 年发展成果，并推动 2026 年经营业绩与治理水平进一步提升，公司制定了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》。本方案旨在复盘 2025 年相关举措的实施成效，规划下一阶段关键行动，确保公司高质量可持续发展。具体情况如下：

一、 聚焦主业，持续提升核心竞争力

（一）强化核心技术创新，不断升级并丰富产品线

公司专注数字、模拟、射频、软件等核心技术能力的积累, 围绕各类通信终端应用场景持续研发，不断拓宽产品布局，推出具备市场竞争力的优质通信芯片产品，丰富公司产品矩阵。

1、电力通信载波领域

2025 年度，电网通信标准全面升级为结合无线通信和电力线载波通信的双模通信，基于智能电网改造技术发展趋势的有效研判及对相应技术的提前布局，公司 HPLC+HRF 高速双模产品市场份额持续提升，支持客户通过国网、南网的测试验证。在传统抄表市场以外，公司双模芯片及模块应用领域不断拓展，目前已被应用于在光伏通信、量测开关等新型设备，取得用户良好反馈。

2、接入网网络芯片

受宏观经济波动影响，下游客户整体需求节奏变缓，公司接入网业务营收出现较为明显下降，导致公司整体营收及扣非净利润受到影响。接入网原有客户结构较为单一，在面临市场变化及需求周期波动时，对单一大客户及单一品类产品影响较大。在大客户以外，公司积极加大研发投入、加强渠道建设，对接、开拓海内外新的市场需求，推动公司接入网网络芯片、接入网网络终端设备进入新的渠道及终端市场。报告期内，公司持续开拓中东、东南亚等地区的电信运营商市场，推动公司接入网相关产品在其他海外地区的销售。

3、短距无线星闪芯片

公司作为首批加入星闪联盟的通信芯片设计厂商、国际星闪联盟理事会员单位，公司推出的 TR53XX 系列星闪芯片及解决方案，集合 BLE 5.4 及 WIFI 6 通信协议，包含 SOC、MCU 及透传芯片多种方案选择。公司星闪芯片解决方案，支持最大 12Mbps 空口传输速率、提供最大 150Mbps 物理层速率、支持多类型通信接口。适配 PWM3395、PWM3311 等主流传感器，支持无线 1K、2K、4K、8K 回报率，支持有线 8K 回报率，传输距离 10-25m，支持 1M/2M/4M 物理层带宽，支持 Windows、Linux、Mac OS、Android 等主流操作系统。同时，星闪协议适配同为国产自主可控的鸿蒙操作系统，鸿蒙为软总线、星闪为硬总线，通过“软硬协同”构成了从操作系统到通信协议的完整闭环。

2025 年，公司星闪芯片系列产品已应用在机顶盒、割草机、扫地机器人、HID 鼠标、键盘、多模遥控器、智能家电、手持设备等终端设备，客户数量及重点客户合作深度进一步提升。

4、工业通信芯片

2022 年起，公司开始对工业通信领域投入研发，并加入 ETG 技术协会，成为会员。同期获得德国倍福公司 (Beckhoff) 正式授权并推出首颗 EtherCAT 从站控制芯片；公司 EtherCAT 从站控芯片，集成了倍福自动化授权的 ESCcore 模块，支持 2/3 端口的 EtherCAT 通信，包括 8 个现场总线存储器管理单元 (FMMU) 和 8 个同步管理器 (SyncManager)，64bit 分布式时钟，适用于电机运动控制、工厂和过程自动化以及关节通信模块等多个领域。它提供的 SPI/SQI/HBI 接口允许与主机总线进行高效通信，并通过数字 I/O 模式优化系统的成本。目前，公司 EtherCAT 从站控芯片拓展至多种规格，支持多类型通信接口，提供 MCU 及透传芯片等多种选择，适配各种生态需求，已实现向工业、医疗等领域客户的销售，客户数量进一步拓展。

2026 年度，公司将继续夯实核心业务根基，同时积极拓展通信芯片产品在工业及消费电子领域的市场与客户资源。接入网领域，公司将继续在运营商领域加大研发投入，在固网和家庭无线网络方面发掘并把握新的增长机遇。电力载波通信芯片领域，公司将充分发挥自身积累的技术领先优势，进一步深化与客户的合作关系，助力客户在通信模组等产品招投标中获得更大市场份额。工业芯片方面，公司将持续推进与工业总线 I/O 模块商、电机驱动器厂商、工业仪表厂商等领域

的合作，实现相关领域的国产替代。星闪芯片方面，公司紧随星闪生态建设历程，推动星闪终端由单点联接向立体互联演进，同时与鸿蒙操作系统生态软硬协同，在智能家居、消费电子等领域，加速星闪协议在更多智能终端的应用落地，推动星闪协议成为支撑万物智联的主流短距技术之一。芯片版图设计业务，公司除继续巩固并扩大与现有大客户的合作关系外，还将积极开拓新客户，与更多国内头部的半导体设计企业合作。

（二）控制经营风险，提升管理效能

2025年，公司实现营业收入3.62亿元，较上年同期下降38.89%；实现归属于母公司所有者的净利润7,898.91万元，同比增长30.62%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润2,673.78万元，较上年同期下降40.72%。公司营业收入下降主要系接入网产品线客户需求不足，叠加运营商市场相关芯片处于去库存周期，导致公司接入网相关芯片收入减少。面对部分原材料及工序价格上涨压力，公司通过产业链优化，合理预测销量积极备货等方式，确保公司运营规范、高效、有序，有效控制经营风险。为应对半导体行业本身的周期性波动及宏观经济环境下整体终端需求低迷的影响，公司加强内控管理，提高公司整体资产运营质量，维护公司整体形象和投资者利益。

2026年，公司将持续优化供应链保障措施，完善和均衡运营管理机制，推广精益管理和持续改善，确保供应链安全和及时交付。公司将质量意识和成本意识进一步融入研发、采购、销售等各环节，提升产品性能、功能及可靠性。基于公司平台化策略，公司将进一步推动以内部资源可复用为基础的组织结构优化，形成以客户为中心、以市场为导向、内部资源高效协同的组织架构。配合短期及长期激励机制，公司将强化内部协同和成本管控，在有效管控风险同时提升运营效率和组织活力。

（三）持续研发投入，丰富产品矩阵

公司始终致力于将自身打造为平台化通信芯片企业，依托长期积累的有线及无线通信芯片相关算法与软件核心技术，围绕各类通信终端应用场景，持续拓展产品布局，不断推出具备市场竞争力的优质通信芯片产品，丰富公司产品矩阵。2025年度，公司研发投入合计9,245.82万元，占营业收入的比例为25.55%。公司坚持通过高比例研发投入和不懈的技术创新，驱动通信芯片产品多元化发展，以有效应对行业及终端市场周期性波动、确保公司业绩规模长期稳健增长。

2026年，公司将继续坚持研发投入战略，持续提升公司在通信芯片领域的技术实力和技术落地能力，同时注重研发成果与市场需求相结合，不断推出具有竞争力的产品和解决方案，为客户创造更大的价值。

（四）重视人才队伍建设，提升研发队伍核心竞争力

人才是科技型企业保持长期竞争力的根本，具有创造力和竞争力的研发团队是公司能够继续完成技术迭代、开拓适应新通信场景产品的基础。公司核心管理团队架构稳定，拥有多年集成电路行业从业经验，为战略决策提供了坚实支撑。公司通过系统化的人力资源体系建设，建立了涵盖人才培养、社会及校园招聘、奖励分配的全方位机制。同时开展各种培训教育项目，持续提升员工的职业素养和专业技能，为公司快速发展注入动力。经过多年的实践和探索，公司已形成完善的人才梯队建设和人才储备体系，通过资深员工帮带和在项目中锻炼成长等方式，有效帮助员工提高技术能力，积累项目管理经验。

2026年，公司将继续深化人才发展战略，围绕公司实际情况和发展规划，积极延揽行业内专业优秀人才。进一步加强对人才的绩效管理和任职资格培训，为实现公司的战略目标提供人力资源保障。同时，不断完善激励分享机制，紧密围绕公司经营目标，调动员工的积极性与创造性，为公司技术创新、产品研发和经营管理提供源动力，持续激发组织创新活力。

（五）产业投资协同，赋能高质量发展

2025年度，公司在半导体设计及上下游的投资领域，联合专业知名投资机构、地方国资、政府引导基金及产业资本，共同发掘具备潜力的初创企业及团队。在投后管理方面，公司注重与被投资企业的产业互动，发挥公司平台化优势及产业链资源，在成本控制、市场开拓等方面提供支持，助力被投资企业提升盈利能力，实现互利共赢。

2026年，公司将持续深化对已投企业的整合与一体化管理，推动形成内部高效协同的产业链布局与规模化、产业化发展格局，最大限度释放协同效应。同时，公司将继续积极寻找与主营业务高度契合、具备产业链上下游协同价值的优质并购标的，灵活运用投资、收购等资本运作手段，实现内生增长与外延扩张双轮驱动的高质量发展。

二、健全公司治理，筑牢合规根基

2025年，公司根据《公司法》《上市公司章程指引》等要求，结合公司实际

情况，及时修订《公司章程》，稳步推进治理架构优化调整。取消监事会设置，完成监事会与审计委员会的职能交接，同时增设职工代表董事，确保职工有效参与公司重大决策，进一步优化董事会结构，提升治理效能。

公司对照《上市公司治理准则》《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》等法律法规及规范性文件，结合公司经营发展实际，全面梳理现有制度的合规性与适用性，完成制度修订20项，新制定制度2项，构建起更加完善的制度体系。

公司持续完善治理架构建设，建立健全由股东会、董事会及其专门委员会、管理层组成的公司治理体系，形成了权力机构、决策机构、监督机构和执行机构之间权责明确、相互协调和相互监督的机制，确保公司规范运作、科学决策。

2026年，公司将持续关注相关法律法规的修订动态，及时更新公司内部规章制度，确保公司制度健全、合规运作，为企业的稳健运营和可持续发展提供坚实保障。

三、以信息披露为核心，强化投资者关系管理

公司构建了以信息披露为核心，全方位的投资者交流体系。公司认真贯彻落实“真实、准确、完整、及时、公平”的信息披露原则，尊重投资者，平等对待所有股东，不断增强公司信息透明度与沟通坦诚度，有效地向投资者传递公司发展信息。

公司始终重视投资者关系，通过现场接待投资者来访、接听投资者热线电话、上证e互动平台问答、常态化召开业绩说明会等多种形式，就投资者关注的问题进行沟通交流，使投资者更深入、充分了解公司的经营情况、业务发展等信息，促进公司与投资者之间建立起长期、稳定、信赖的互动关系，切实保护投资者的合法权益。

2026年，公司将按照相关法律法规的有关要求，以投资者需求为核心导向，提升信息披露的专业度与规范性，优化信息披露内容架构，不断提高信息披露质量。同时，持续构建良性互动的投资者关系，从各维度创新性开展投资者关系管理工作，积极与投资者互动交流，保证投资者与公司的沟通渠道畅通、多样，传递公司价值。

四、重视投资者回报，持续稳定现金分红

（一）现金分红，保障回报稳定性

公司始终坚持将股东利益放在重要位置，以可持续发展和维护股东权益为宗旨，实施科学、持续、稳定的分红政策，积极采取以现金分红为主的利润分配方式，自2022年上市以来，持续为投资者提供稳定、可预期的现金回报。2021、2022及2023年度（不含回购）、2024年度分红金额占当期归属于母公司股东净利润的比例分别达到30.50%、30.76%、35.26%及35.78%。

2025年度，公司拟现金分红（含中期已实施部分）每股派发现金红利0.25元（含税），合计拟派发现金红利2,773.75万元（含税），其中包括已实施完成的2025年前三季度现金红利22,190,000.00元（含税），占归属于母公司股东净利润的比例为35.12%。

（二）中期分红，提升回报及时性

为切实提升股东回报的及时性，公司已连续两年实施中期分红。公司于2025年1月24日实施完成2024年前三季度权益分派，2026年1月28日实施完成2025年前三季度权益分派。中期分红的常态化实施，使股东能够更及时地分享公司经营成果，有效增强了投资者的获得感和满意度。

2026年，公司将结合行业发展趋势、企业发展规划及经营发展资金需求等实际情况，持续统筹股东合理回报与企业长远发展，实现股东利益与公司可持续发展的良性平衡。同时公司也将按照相关法律法规的规定，不断完善分红政策，在兼顾股东的短期利益和长期价值基础上，进一步提高分红的稳定性、及时性与可预期性，切实增强广大投资者的获得感。

五、其他事宜

本次“提质增效重回报”行动方案是基于公司目前的实际情况制定，其中所涉及的公司规划等不构成公司对投资者的实质承诺，未来可能受到政策调整、市场环境、行业发展等因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

创耀（苏州）通信科技股份有限公司董事会

2026年4月23日