

苏州纳芯微电子股份有限公司

2026 年“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

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 2026 年 3 月制定了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》，2026 年上半年，公司以该行动方案为指导纲领，扎实推进各项举措落地，在优化运营效能、增强核心竞争实力、维护投资者合法权益以及塑造健康正面的资本市场形象等维度均取得了阶段性积极成果。现将该行动方案的半年度具体执行进展汇报如下：

一、聚焦主营业务，提升经营质效

2026 年上半年，公司实现营业收入 254,041.92 万元，同比增长 66.73%。主要得益于：(1) 需求端，受益于国内需求回暖及光储/汽车出海加速、AI 算力基建需求爆发等多重因素，下游汽车电子、服务器电源、光伏与储能、工业自动化等领域客户需求快速增长，公司相关产品出货量大幅提升；(2) 产品端，公司持续围绕下游应用场景布局产品研发，半导体产品及解决方案矩阵不断丰富，可供销售的产品型号持续增加，销售规模稳步扩张；(3) 市场端，公司海外业务战略拓展持续推进，海外客户收入贡献稳步提升。

本期归属于上市公司股东的净利润为 6,759.18 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-4,788.88 万元，非经常性收益主要系公司通过私募基金间接参与股权投资产生的公允价值变动收益。从分季度数据来看，2026 年一季度归属上市公司股东净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为-3,573.65 万元和-5,476.96 万元，2026 年二季度归属上市公司股东净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润由亏转盈，分别为 10,332.83 万元和 688.08 万元，主要得益于收入端与费用端的同步改善：(1) 收入端，客户需求的增长、产品矩阵的丰富和海外业务的持续拓展，带动公司出货量和营收实现大幅增长；(2) 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，2026 年上半年研发费用为 4.46 亿元，同比增长 23.54%，研发投入占营业收入的比例为 17.57%，同比减少 6.14 个百分点，

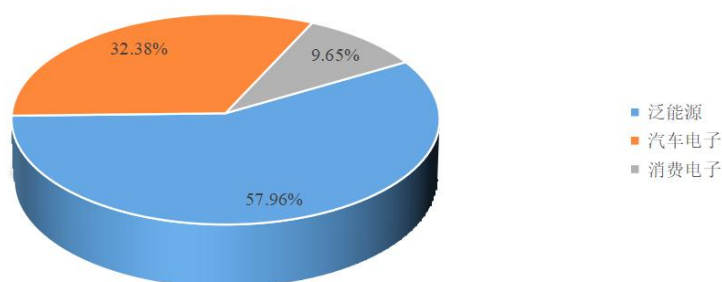
公司营业收入的快速增长使得研发投入占营业收入比例有所下降。

公司聚焦模拟与混合信号芯片领域，已形成传感器、信号链、电源管理三大核心产品品类协同发展的格局。报告期内，公司持续深耕汽车电子市场，在传感器领域实现电流传感器、角度编码器、压力传感器等多品类突破，成为少数可同时提供电涡流与磁感应两种原理高性能机器人关节编码器芯片的厂商；信号链领域，隔离器件、接口芯片等高端产品实现全国产化布局并批量出货，汽车专用MCU+模拟的 NovoGenius 系列亦进入规模化量产阶段；电源管理板块中，SiC/GaN 隔离栅极驱动、电机驱动、LED 驱动及车规供电电源等产品矩阵快速完善，多款产品导入头部车企供应链。整体而言，公司正从单一品类向"传感+信号链+电源"的平台型模拟芯片供应商迈进，依托自主 COT 工艺、功能安全认证及全国产化产业链能力，加速覆盖汽车、机器人、AI 服务器、工业控制等高景气赛道，为中长期业绩增长奠定坚实基础。

公司深耕汽车电子领域，已为新能源汽车三电、照明、电控、车身域控、智能座舱、底盘安全等提供涵盖传感器、信号链、电源管理在内的系统化解决方案，报告期内，公司汽车电子出货量达 5.34 亿颗，累计突破 19.52 亿颗。在泛能源领域，工控行业随制造业回暖稳健增长，AI 服务器电源需求强劲，公司相关驱动、隔离芯片及 GaN 产品已实现批量出货或头部客户送样，同时积极布局人形机器人感知与通信、动力电池 BMS 等新兴场景；而光伏新能源仍处于去产能调整期，行业呈现结构性分化。此外，消费电子市场持续复苏，智能手机、可穿戴设备、智能家居及 3D 打印、无人机等新兴应用带动 MEMS 传感器等需求高增。整体而言，公司依托"汽车+泛能源+消费电子"的多领域协同布局，充分把握电动化、智能化、AI 算力及新兴市场机遇，业务增长动能多元且韧性十足。

从下游应用的收入结构来看，汽车电子领域收入占比为 32.38%，较上年同期占比 34.04%略有下降；泛能源领域收入占比为 57.96%，较上年同期占比 52.57%略有上升，主要系公司储能、数字电源收入随下游景气度提升而快速增加；公司在消费电子领域的营收占比为 9.65%，较上年同期占比 13.38%略有下降。

2026年半年度下游应用领域占比



报告期内，面对行业供应趋紧的环境，公司依托与供应商的长期合作保障交付需求，并坚持“深化战略合作、长期协议锁定、多元化布局”的策略，为中长期业务增长奠定基础。供应链布局方面，公司持续深化双循环布局。晶圆制造端，推动核心供应商扩产并签订长期产能协议，深化既有合作，同步引入新供应商，增强供应体系韧性；封装测试端，以投资扩产与委外合作相结合，提前布局测试产能并加大设备投入，保障产品验证与批量交付衔接，优化代工成本与效率，缓解行业周期性波动影响。

报告期内，公司秉持“经营管理+领域专家”双通道职业发展机制，打造契合业务战略的多层次人才供应链，聚焦关键人才群体，实施从新人融入、骨干挖掘到管理者转身的全周期精准培养，健全专家评聘体系。报告期内，公司举办第九届纳芯微技术峰会，并常态化开展技术沙龙活动，为员工搭建技术交流与创新分享的平台，以人才驱动公司长期发展。

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

2024 年度、2025 年度及 2026 年上半年，公司应收账款周转率分别为 6.50、6.21 及 3.08（半年）；存货周转率分别为 1.51、1.78 和 1.03（半年）。2026 年上半年，公司在应收账款回款方面，通过评估客户信用状况、执行信用政策以控制了应收账款规模，同时，加强了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 年上半年，公司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

2024 年度、2025 年度及 2026 年上半年，公司管理费用占营业收入比例分别为 14.35%、8.73%和 6.56%。一方面，公司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，牢筑高质量发展根基

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。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

公司始终将完善治理结构与内控体系作为重点工作，通过建立健全的法人治理机制保障各方权益。目前，公司已形成了高效协同的治理架构，并规范运作。董事会下设的审计委员会、战略与 ESG 委员会、提名委员会及薪酬与考核委员会均严格依照工作细则履职尽责。公司为独立董事提供了充分的履职保障，确保其发挥应有作用，切实维护全体投资者尤其是中小股东的合法权益。未来，公司将持续优化治理机制，强化内控有效性，为投资者权益保护提供制度保障。

2026 年上半年，公司股东会召开 2 次，董事会召开 4 次，有效发挥专门委员会和独立董事的作用，提高董事会的治理能力，推动公司整体治理水平的提升。报告期内，公司按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《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，持续完善公司治理结构及内部控制制度，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。

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。

（二）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 AA 评级、Wind ESG AA 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 年上半年，公司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。

报告期内，公司通过“上证路演中心”“进门财经”等平台举办了 2 次投资者交流会，参加了 80 余场投资者面对面沟通调研，参加了 4 次券商组织的策略会，与投资者就公司经营情况、发展规划等进行沟通，及时、准确地向投资者传递公

公司经营发展信息，增强投资者对公司的认同感。报告期内，多家券商机构发布 10 余篇研报，公司受到了研究机构的广泛关注，通过“卖方声音”积极向投资者传递公司价值。

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。

公司于 2025 年 11 月 24 日召开第三届董事会第二十二次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用自有资金以集中竞价交易方式回购公司股份，回购资金总额不低于人民币 20,000 万元，不超过人民币 40,000 万元，回购价格不超过人民币 200 元/股（含），回购的股份将在未来适宜时机全部用于员工持股计划或股权激励计划，回购期限为自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起 12 个月内。截至 2026 年 6 月 30 日，公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份 1,255,642 股，占公司总股本 162,623,433 股的比例为 0.77%，回购成交的最高价为 175.39 元/股，最低价为 148.90 元/股，支付的资金总额为人民币 20,008.08 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

未来，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。

六、强化管理层与股东利益共担共享

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。报告期内，公司全力支持董事、高级管理人员参与证监会、上交所、联交所、中上协及资本市场学院等 A+H 监管平台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。

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监会、上交所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8月27日