

# 思瑞浦微电子科技（苏州）股份有限公司

## 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

提高上市公司质量、增强投资者回报、提升投资者获得感，是上市公司对投资者的应尽之责。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，树立良好的资本市场形象，思瑞浦微电子科技（苏州）股份有限公司（以下简称“思瑞浦”或“公司”）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”行动方案，并定期评估行动方案的执行情况。

### 一、坚持平台化发展思路，不断提升经营质量

2025 年，公司围绕研发、销售、运营等环节全面落实精细化管理措施，提升业财融合与数字化管理水平，并配套有效的激励与考核机制，充分激发组织活力，提升经营质效。经过一年的运行与沉淀，管理变革成效逐步显现：人均创收、新品研发及运营交付效率等多项关键指标改善，团队凝聚力与协同效率提升，客户服务等关键能力进一步强化。

#### （一）加大研发投入，推进关键技术和新产品的研发

##### 1、2025 年回顾

2025 年，为坚定推进平台化战略实施，公司持续保持研发投入力度，不断提升产品的市场竞争力和技术领先地位，使产品性能得以持续提高、研发产品种类不断拓宽。报告期内，公司继续保持高水平研发投入，研发费用达 5.88 亿元，产品定义、研发等业务条线紧密协同，新品研发及量产效率进一步提升。截至 2025 年 12 月末，公司及子公司累计获得有效的发明专利 217 项，实用新型 112 项，集成电路布图设计 284 项。2025 年度，公司年量产料号数量创历史新高，累计量产产品型号超 3,200 款，产品基础进一步夯实。

报告期内，信号链芯片产品矩阵持续壮大，技术壁垒进一步夯实，公司围绕光模块、服务器、泛工业、汽车及部分高端消费电子领域需求，在比较器、放大器、转换器、隔离器、电平转换、逻辑等产品方向推出多款新产品。信号链产品

在光模块、新能源、汽车等关键市场份额持续提升，市场覆盖显著拓宽。

报告期内，公司电源管理产品矩阵加快扩充，产品竞争力增强。线性电源（LDO）、开关（DCDC）、驱动、电源管理（PMIC）等核心产品在多家工业、汽车客户实现量产出货，市场份额及收入规模快速提升；公司针对消费市场推出多款锂电保护芯片新产品，电池保护产品市场竞争力进一步巩固；在汽车电子市场，电源管理产品快速起量，电源管理与信号链产品的协同效应逐步体现，使得公司成为国内少数具备信号链及电源全品类供应能力的车规模拟芯片厂商之一。丰富的产品矩阵夯实公司技术壁垒，强化市场领先优势。

## 2、2026 年规划

2026 年，公司将持续深耕模拟与数模混合领域，推进关键技术和新产品的研发，拓展产品线种类和产品数量，输出有竞争力的产品。公司将继续在重点领域进行研发投入：汽车市场方面，公司将继续在包括车载 DC/DC、驱动、CAN、高压 LDO、高边开关、运放、音频总线、电池管理系统产品、霍尔传感器、逻辑产品加大研发投入，巩固在激光雷达的领先地位，加快研发 48V 电源架构下的各种高压车规器件，进一步提升公司在汽车市场的市场份额；泛工业市场方面，公司继续重点聚焦新能源、工业自动化相关的产业，在隔离辅源、电流检测放大器、比较器、栅级驱动、隔离驱动、马达控制、数据转换、工业 CAN 及各种接口、逻辑产品、霍尔传感器等产品进行研发，巩固原有的应用市场，进一步拓展机器人等应用领域市场份额；泛通信市场方面，继续加强 AI 服务器、光模块市场份额，公司将继续开发应用于下一代全光交换机、高速光模块等定制化产品，巩固领先优势。消费电子市场方面，公司将利用公司 IP 丰富且成熟可靠的特征，快速为消费电子提供独特功能的专有芯片，提升公司在消费电子市场的营收。

2026 年，公司将持续巩固技术优势，保持持续的、匹配业务成长的研发投入规模；进一步优化产品开发流程，持续建设自有工艺，推进产品技术研发水平及工艺能力提升；对于研发项目进行精细管理，并定期对研发项目进度及市场环境变化进行更新评估，不断优化研发项目的流程管理，提升新开项目数量，人效比目标提升 30%，有效节省开发周期的同时提高开发效率和项目收益。

## **（二）深耕细分市场，持续推进海外业务布局，提升市场占有率**

### 1、2025 年回顾

2025 年度，公司以泛工业、泛通信、汽车电子及消费电子四大领域为战略锚点，加快产品储备，强化客户服务等关键能力，全面深化客户资源的精细化运营。受益于新产品起量及市场拓展成果落地等因素，公司在四大下游市场的产品销量及收入均实现快速增长。

泛工业市场：公司在新能源、工控、测试测量、白电、电网、电源模块、无人机等市场稳步提升已有产品份额，并加快推进新产品的导入。泛通信市场：公司已形成无线通信、光模块、服务器三大细分领域协同发展的业务格局。报告期内，伴随行业库存去化完成，无线通信业务订单逐步恢复；光模块与服务器业务受益于 AI 算力需求拉动快速发展。汽车市场：截至 2025 年末，公司已量产 300 余款车规级芯片。公司与汽车龙头客户合作不断深化，并围绕汽车市场头部客户需求，积极推进定制化产品的研发，以构建差异化竞争优势，报告期公司规模化收入客户数量快速增长，汽车市场整体收入结构进一步优化。消费电子市场：2025 年，消费电子市场温和复苏，受益于产品研发及市场拓展的积极推进，子公司创芯微产品销量及收入实现快速增长，锂电保护芯片市场覆盖进一步拓宽，竞争优势持续巩固。随着与创芯微的融合，公司在消费电子领域的市场布局更加完善。

2025 年，公司荣获阳光电源 2025 年度“优秀伙伴”、中兴通讯 2025 “最佳交付支持奖”、德业股份 2025 年度“最佳创新奖”、石头科技 2025 年度“最佳质量奖”等多项荣誉，公司的卓越表现与综合实力获得了广泛认可。

## 2、2026 年规划

公司将围绕专注的泛工业、汽车、泛通信、消费电子等核心市场应用继续深耕，利用丰富的通用模拟产品组合和针对细分行业的差异化产品，为客户持续提供有竞争力的产品矩阵和综合解决方案，并通过销售和技术支持等团队提供专业、及时和全面的服务，满足不同应用中客户的差异化需求，建立更深的客户合作伙伴关系，不断提升市场占有率。客户拓展将更加聚焦细分应用领域和重点客户，通过主动走进客户、了解应用场景和痛点需求，推动“客户需求—产品定义—解决方案”的联动。公司将继续大力拓展国内市场，持续优化代理商和营销管理体系，加强更加广泛的客户覆盖与技术支持能力，拓宽产品应用。同时，公司将进一步完善公司全球化布局，加强海外团队培养，持续优化海外代理商体系，强化海外与国内团队的协同服务机制，提升海外市场销售收入。

### **（三）持续优化供应链及质量管理，建立完善自主测试能力**

#### **1、2025 年回顾**

公司一直以来都非常注重建立稳定的供应链体系。报告期公司与现有供应链伙伴开展多方面的深度合作，协同推动产能、COT 工艺、质量等工作，确保营业收入大幅增长的情况下产品交付工作稳步开展；持续推进国内外供应链双循环体系建设，以满足不同地区客户对供应链安全的差异化需求，为公司顺利开拓各类市场提供强有力的支持。

报告期内，公司持续开展质量改善活动，2025 年各项关键质量指标均达成年度目标；成功评选出 15 个持续改进优秀项目，在提升可靠性等方面效果显著。同时，报告期内公司 200 多款隔离系列产品通过 VDE、UL、TUV、CQC、CB 等安规认证。另外，公司体系建设颇有成效，报告期成功取得 IATF 16949 汽车行业质量管理体系及 ESD S20.20 静电防护体系认证。

报告期内，公司苏州测试中心成功通过多家车企及 Tier1 客户审核，产线 CP、FT 产能逐步提升，报告期获评“苏州园区 2A 级绿色工厂”。苏州测试中心运行效率提升，有利于公司进一步增强自主测试能力。

#### **2、2026 年规划**

2026 年，公司将多措并举推进产品成本优化，通过系统流程再造与精细化管理提升运营效能；持续深化与供应商的战略合作，打造稳定高效的供应链体系。同时，公司将进一步健全工规及汽车电子质量管理体系，常态化开展质量提升专项行动，增强工规与汽车芯片产品的质量竞争力。此外，公司将加快车规级测试中心建设进度，规范高效使用募集资金，持续提升自主测试能力，为客户与市场提供更高品质、更优性能的芯片产品。

### **（四）推进符合战略的外延式并购，为公司发展提供新动能**

#### **1、2025 年回顾**

2025 年，公司积极推进对创芯微的并购整合，围绕销售、研发、运营端的业务融合工作不断深入，并已完成并购创芯微 100% 股权的 3.83 亿元配套融资的股份发行及登记工作。受益于 2025 年消费电子市场业务拓展成效，创芯微实现营业收入 3.79 亿元，剔除股份支付费用后净利润为 8,752.80 万元。并购融合为公司开辟了新的业务增长点。

## 2、2026 年规划

2026 年，公司将加速与创芯微在业务上的融合，在质量管控、客户资源、IP 共享、产品定义等方面继续发挥协同效应；并持续关注市场潜在并购整合机会，继续推进符合公司长期战略方向的外延发展机会，通过并购重组等资本运作优化业务布局，为公司发展提供新的动能。

### **（五）加强人才引进与培养，打造高效组织**

#### 1、2025 年回顾

公司秉持“客户为先、正直责任、创新成长、协作共赢”的核心价值观，视人才为核心战略资产。截至 2025 年末，公司总人数达 877 人，研发人员占比 62.03%，硕士及以上学历人员达 407 人，人才储备充足。报告期，公司通过系统化的人才管理体系、精准的人才引进策略、实战导向的培训体系以及“激励-发展-关怀”三位一体的保留机制，持续提升组织能力，支撑业务长期发展。在文化建设上，公司推动全员共创、解读并践行“思瑞浦文化 3.0”，通过丰富活动深化共识、凝聚向心力，持续增强员工归属感与凝聚力。为强化管理层、员工与股东风险共担及利益共享机制，更好地激发员工动力和潜力，2025 年上半年公司推出新一期限制性股票激励计划，优化人才激励和绩效管理，为公司创新与长期发展筑牢人才与组织基石。

#### 2、2026 年规划

公司将持续完善人才管理体系，优化人才绩效考核、激励约束与培养发展机制，基于业务动态优化人才结构，持续提升人才密度与组织能力，为公司长远战略布局储备中坚力量，为员工搭建广阔发展平台。不断提升公司运营效率及战略执行能力，为高质量增长储备可持续的中坚力量。

### **（六）强化内部管控机制，推进降本增效**

#### 1、2025 年回顾

2025 年，公司加强了资金管理，注重闲置资金的有效盘活与增值运作，积极获取资金收益，实现了收益性、安全性与流动性的动态平衡；持续推进全面预算管理，显著加强了预算执行的监控，促使各项费用支出更加合理化、规范化，有力地促进了经营效率的提升；对研发项目实施精细化管理，定期对项目进行进度跟踪、评估市场适应性，不断优化研发流程，确保研发投入的精准性与高效性；

在供应链端，公司持续进行价格优化；充分利用自有测试中心的产能优势，缩短产品交付周期，从而提高存货周转率；严格执行信用政策，实时跟踪回款情况，定期进行信用情况评估和风险评估，实现全流程管理；在管理层面，对人员成本及各项费用实施了严格的管控措施，多措并举，切实推动降本增效目标的实现。

报告期内，公司实现剔除股份支付费用后归属于上市公司股东的净利润 2.22 亿元，较上年度增加 4.16 亿元，经营业绩得到显著改善。研发、销售及管理费用合计增长 5.16%，未随着营业收入大幅增加而增加，期间费用率下降至 39.87%，显示出良好的费用控制成效；公司持续强化营运管理，应收账款周转率达 9.02，存货周转率达 2.10，资产运营效能稳步提升。公司资产负债结构健康，期末公司货币资金及理财余额约 40.44 亿元，期末资产负债率为 9.71%，资产负债情况良好；经营活动产生的现金流量净额为 1.48 亿元，同比增长 109.33%，现金流状况充裕，为公司持续发展提供了有力保障。

## **2、2026 年规划**

展望 2026 年，公司将继续强化成本管理、预算管理、资金管理、应收账款管理及存货管理，旨在进一步深化降本增效，全面提升运营效率，有效防范财务风险。为实现提质增效目标，公司将重点推进以下措施：①优化采购机制，提升议价能力，持续夯实成本管控；②以全面预算管理为重要抓手，通过严谨的预算编制、实时的执行监控、必要的动态调整优化，统筹运营费用管控，提升资源利用效率，精准驱动经营目标的顺利实现。③继续加强资金精细化管理与统筹规划，强化现金流的动态监控，提升应收账款周转效率，保障经营性现金流稳健、资金使用效率与资金安全。④科学制定生产计划、优化采购策略，并强化需求预测与销售的协同联动，建立安全库存机制，实现按需备货与库存精益管理。

## **二、高效使用募集资金，规范募集资金管理**

报告期，公司使用募集资金对关键领域进行持续投入，优化资源配置，推进降本增效，提高资金使用的效益和效率。

2025 年，公司积极推动募投项目“车规级模拟芯片研发及产业化项目”“高性能电源芯片研发及产业化项目”“高集成度模拟前端及数模混合产

品研发及产业化项目”的研发投入，截至目前上述项目已推出了模数转换器、CAN收发器、通用放大器、电流检测放大器、I2C&I3C接口产品、宽压DCDC，隔离驱动，马达驱动，栅极驱动，LDO、复位监控等车规模拟芯片；以及DCDC开关电源、LDO、基准电压、栅极驱动、马达驱动、高边开关、复位监控等工规电源管理产品及各类专用的高性能模拟前端芯片等；其中“高性能电源芯片研发及产业化项目”已于2025年12月31日结项。另外，报告期“临港综合性研发中心建设项目”正常推进中；“测试中心建设项目”厂房一期高效运行，已完成大规模产品导入，测试产能快速上量，项目建设正常推进中。

2025年，公司成功完成发行可转换公司债券及支付现金的方式购买资产向特定对象发行股票募集配套资金事项，公司向特定对象发行A股股票3,047,535股，募集资金净额361,870,469.04元已置换并购交易的现金对价，为公司并购提供了资金支持。

2026年，公司将通过“车规级模拟芯片研发及产业化项目”“高集成度模拟前端及数模混合产品研发及产业化项目”继续在车规DC/DC电源、车规SBC产品、电池管理系统模拟前端、车规音频传感器网络、LDO、基准电压、光通讯模拟前端、霍尔传感器及其信号调理等产品进行研发投入；另外，公司将继续按照计划推进临港研发中心及苏州测试中心建设。公司将通过募集资金的使用，实现产品技术的突破，巩固和提高公司在行业中的地位和竞争力，助力公司拓展市场空间。

### **三、共享发展成果，注重投资者回报**

#### **1、努力提高经营业绩，增强投资者获得感**

公司一直以来重视对投资者的合理投资回报，上市以来，思瑞浦制定了《未来三年（2022-2024年）股东分红回报规划》《未来三年（2024-2026年）股东分红回报规划》，以保证利润分配政策的连续性和稳定性，公司上市以来累计实施分红（含税）9,098.51万元。经过两年时间的业务沉淀和调整，2025年度公司实现扭亏为盈利，拟向全体股东（回购股份除外）每10股派发现金红利1.55元（含税），拟派发现金红利21,190,344.35元（含税），占当年度归属于上市公司

股东净利润的比例为 12.25%。2026 年，公司将努力提高经营业绩，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。

## **2、主要股东、董事、高级管理人员承诺不减持，稳定市场信心**

公司董事长 ZHIXU ZHOU 先生，董事、副总经理 FENG YING 先生，董事、总经理吴建刚先生及持股 5%以上股东苏州金樱创业投资合伙企业（有限合伙）基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，为了维护广大投资者利益，承诺 2025 年 9 月 16 日起至 2026 年 3 月 15 日不通过二级市场减持公司股份，增强投资者对公司的投资信心。

## **3、强化管理层、员工与股东风险共担及利益共享约束**

2025 年，公司股东会审议并通过了 2025 年限制性股票激励计划，对 72 位公司业务骨干、核心管理人员进行激励；公司对每个考核年度的营业收入增长率进行考核，营业收入增长率指标能够衡量企业经营状况、市场占有能力和获利能力，是预测企业经营业务拓展趋势和成长性的重要标志，对激励对象具有约束效果，能够达到激励员工的目的。

## **4、完善市值管理工作机制**

公司将市值表现作为衡量公司经营成果和股东回报的重要指标。报告期，为进一步推动公司长期、健康、可持续发展，公司董事会制定《市值管理制度》，实现公司市值管理工作制度化、常态化、长效化，实现股东价值最大化。

综上，2026 年，公司将继续做好以下工作：一是将在业绩盈利的前提下，根据公司所处发展阶段，结合公司经营现状、业务发展规划及营运资金投入情况等，为投资者提供连续、稳定的现金分红，持续提升业绩及股东回报水平，落实打造长期、稳定、持续的股东价值回报机制；二是落实《市值管理制度》的要求，采取多样化的措施来提振市场信心，维护公司股东利益；三是优化管理层激励和约束机制，公司高管薪酬与上市公司经营效益等因素挂钩，促进与股东利益的深度融合；四是为强化公司员工与股东利益共担共享约束，员工绩效目标制定紧扣公司业绩目标，公司将按照股权激励计划实施考核管理办法进行严格考核。

## **四、提升公司规范运作水平，推进可持续发展建设**

## 1、系统修订治理制度，完善治理架构，实现监督职能平稳过渡

2025年，公司严格遵守《公司法》《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》等法律、法规及规范性文件的要求，按照新公司法及《上市公司治理准则》要求，持续优化、完善公司治理体系。公司于2025年1月10日顺利完成第四届董事会、监事会换届选举及高级管理人员聘任工作。第四届董事会成员背景多元，具备集成电路技术、财务、金融、汽车电子等多领域专业素养。专业分工明确、多元制衡有效的治理架构，有助于切实分散决策风险，提升公司治理效能。为进一步优化治理，公司于11月13日取消监事会，由董事会审计委员会实行监督职责，并增设职工董事，优化董事会结构。

此外，报告期内公司董事会修订完善《公司章程》及《董事会审计委员会工作细则》《信息披露管理制度》《信息披露暂缓与豁免事务管理制度》《子公司管理制度》《市值管理制度》等25项治理制度。公司新制定《董事、高级管理人员离职管理制度》《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，将有利于规范关键少数履职评价、绩效管理、离职管理，确保董事和高级管理人员薪酬与公司经营业绩、个人业绩相匹配，与公司可持续发展相协调。

经过公司全体董事的共同努力，报告期公司获得中国上市公司协会“2025年度董事会最佳实践案例”“2025年度董事会办公室最佳实践案例”的殊荣。

## 2、加强 ESG 工作管理，建设可持续发展能力

2025年，公司持续推进 ESG 理念与经营管理的深度融合，公司董事会对 ESG 治理架构进行重要优化，将董事会战略委员会调整为董事会战略与可持续发展委员会并修订相关制度，进一步明确 ESG 相关事项在决策、监督管理与执行层面的职责分工。同时，公司依据最新的可持续信息披露准则，开展各项发展议题双重重要性分析工作，广泛征询各关键利益相关方的意见，披露了《年度环境、社会及公司治理报告》中英文双语版本，另外，公司在中文官网上嵌入可持续发展模块，披露可持续发展相关管理政策，向客户和投资者展现更好的企业形象。

公司在2025年度EcoVadis企业社会责任评估中荣获银牌勋章；评级方面，截至2025年12月31日，公司中证ESG评级达到“A”级，Wind ESG评级达到“AA”级，体现了公司可持续发展工作的成效。未来，公司将继续秉持绿色

发展理念，完善可持续发展管理体系，深化 ESG 实践，与合作伙伴携手推动行业向更负责任、更可持续发展的方向发展。

### **3、强化“关键少数”合规意识，推动公司合规运作**

2025 年，为推动公司规范运作，公司多次组织主要股东、董监高及相关工作人员参与证监局和交易所各项合规及业务培训；并邀请保荐机构、律师事务所等中介机构对公司董事高管开展合规履职、并购重组等专项培训，学习证券市场相关法律法规；公司每月发布证券月报，持续跟踪监管动态，以便让公司董监高及员工及时了解资本市场监管政策、处罚案例、市场动态，引导全员树立合规意识。

2026 年，公司将进一步完善对监管动态的持续跟踪机制，通过组织专题培训、建立健全并动态更新相关制度、严格执行重大事项报告以及加强日常监督等多种方式，确保各项监管政策在公司内部得到有效执行，为董事及高级管理人员依法合规履职提供坚实保障。公司将严格按照法规要求，持续优化内部治理体系，切实强化审计委员会监督职责，不断完善公司治理结构，保障公司规范、稳健、高质量持续运营。

## **五、提高信息披露质量，加强投资者沟通交流**

### **1、增强信息披露合规性、可读性、直观性**

2025 年，公司持续强化信息披露与投资者沟通。报告期公司进一步强化信息披露合规性，落实《重大信息内部报告制度》，继续完善围绕公司各部门的重大信息内部报告管理体系，报告期公司对外发布信息披露文件共 172 份。为提高信息披露的可读性和直观性，公司推出“一图读懂”定期报告等可视化解读内容，以通俗语言和直观数据呈现经营重点，帮助投资者更清晰理解公司经营成果与战略方向；通过官方公众号发布公司动态、新产品进展及重要成果信息 63 篇，以图文、视频等形式多维度传递公司价值。公司在上海证券交易所 2024—2025 年信息披露考核中考评结果为 A。

### **2、构建创新投资者沟通矩阵，传递公司价值**

良好的沟通是搭建思瑞浦与投资者关系的桥梁，为此公司制定并不断完善投

投资者沟通机制，通过投资者热线电话、投资者邮箱、上证 e 互动、业绩说明会、投资者调研等多元化渠道，主动加强与投资者的常态化、立体化交流；并同步加强舆情管理与媒体沟通，维护良好资本市场形象。2025 年，公司以视频录播、网络文字互动形式召开业绩说明会，与投资者充分沟通公司业务情况、财务数据及公司发展战略；举办机构投资者调研 68 场，参与人数 268 人；召开大型投资者交流会 4 场，参与人数 1202 人，创造更多的机会让公司经营管理团队与投资者进行交流，增强公司与投资者互动的深度和广度。

综上，2026 年，公司将继续推进信息披露及投资者关系管理工作，进一步优化公司经营情况呈现形式，增强信息披露合规性、可读性、直观性；公司计划举办或参与机构投资者调研或交流不少于 40 场；召开线上投资者交流会不少于 3 场。公司将通过上述措施完善优化投资者沟通渠道，不断健全投资者关系管理相关工作机制，引入长期投资者，传递公司价值，树立投资者对公司的信心，并广泛听取投资者对公司发展的建议，共谋发展。

## 六、持续评估完善专项行动方案，维护公司市场形象

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。公司将继续聚焦主业，坚持技术创新，走高质量发展、可持续发展之路，并以良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，为维护市场稳定和提振投资者信心贡献力量。

此次 2026 年“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而作出的判断，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，有关公司规划、发展战略等的前瞻性陈述，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。

思瑞浦微电子科技（苏州）股份有限公司董事会

2026 年 3 月 30 日