

甬矽电子（宁波）股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案

甬矽电子（宁波）股份有限公司（以下简称“公司”）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、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司于 2024 年 4 月 19 日披露了《甬矽电子（宁波）股份有限公司关于 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的公告》，于 2024 年 8 月 27 日披露了《甬矽电子（宁波）股份有限公司关于 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告》。2024 年度，公司根据上述行动方案积极落实相关工作，在提升公司经营效率、加强市场竞争力、保障投资者权益、树立良好资本市场形象等方面取得了积极成效。

2025 年，为切实履行上市公司的责任和义务，回报投资者的信任，维护公司的市场形象，公司结合自身发展和经营情况，公司特制定 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案。本次方案具体内容如下：

一、专注主业经营，提升公司核心竞争力

公司主要从事集成电路的封装和测试业务，从成立之初即聚焦集成电路封测业务中的先进封装领域，公司封装产品主要包括“高密度细间距凸点倒装产品（FC 类产品）、系统级封装产品（SiP）、晶圆级封装产品（Bumping 及 WLP）、扁平无引脚封装产品（QFN/DFN）、微机电系统传感器（MEMS）”五大类别。下游客户主要为集成电路设计企业，产品主要应用于射频前端芯片，AP 类 SoC 芯片，触控芯片、WiFi 芯片、蓝牙芯片、MCU 等物联网 AIoT 芯片、电源管理芯片、计算类芯片、工业类和消费类产品等领域。得益于海外大客户突破及原有核心客户群高速成长，2024 年，公司实现营业收入 360,917.94 万元，同比增长 50.96%；实现归属于母公司所有者的净利润 6,632.75 万元，较上年同期增长 15,971.54 万元，实现扭亏为盈。

2025 年，公司将继续坚持中高端先进封装定位，持续加大研发投入，聚焦做强主业，努力为客户提供最具竞争力的一站式中高端封测服务，通过多方面提升自身核心竞争力和盈利能力。具体包括：

1、持续优化客户结构，奠定长期增长基础

2024年，公司在深化原有客户群合作的基础上，积极拓展包括中国台湾地区头部客户在内的大客户群并取得重要突破，公司共有19家客户销售额超过5000万元，其中14家客户销售额超过1亿元，客户结构进一步优化。

2025年，公司将继续坚持大客户战略，加强并深化与客户间的多方面合作，努力打造成为更多客户特别是大客户的第一供应商，与客户共同发展进步；积极拓展中国台湾地区及海外市场，通过稳定的产品质量和优秀的服务能力，搭建和深化与更多下游优秀设计企业稳定的战略合作关系，优化公司客户结构，推动公司快速发展和业务升级。

2、持续积极推动二期项目建设，拓宽产品线及应用领域，一站式封测服务能力不断提升

公司积极推动二期项目建设，扩大公司产能规模；同时，根据目前市场情况和公司战略，公司积极布局先进封装和汽车电子领域，积极布局包括 Bumping、CP、晶圆级封装、FC-BGA、汽车电子等新的产品线，公司重点打造的“Bumping+CP+FC+FT”的一站式交付能力不断提升，有效客户群持续扩大，量产规模稳步爬升，贡献了新的营收增长点。2025年，公司将持续推进二期项目建设，一方面扩大公司先进封装的产能规模，提升对客户特别是大客户的服务能力；另一方面，积极推进 Fan-out、2.5D 等晶圆级封装前沿技术以及应用于运算领域的 FC-BGA、汽车电子等产品线，持续推动相关技术人才引进和技术攻关，提升自身产品布局和客户服务能力。公司通过持续拓宽产品线及应用领域，努力将公司打造成为国内最具竞争力的一站式中高端先进封装测试服务基地，为长期发展奠定基础。

3、持续提升研发投入，强化研发队伍建设，提升核心竞争力

公司拥有完整高效的研发团队，并重视研发队伍的建设和培养，研发团队核心人员均具备丰富的封装测试行业技术开发经验。2024年，公司持续加大研发投入，研发投入金额达21,665.81万元，较上年同期增长49.29%，占营业收入的比例为6.00%。公司新增获得授权的发明专利39项，实用新型专利57项，外观设计专利1项，软件著作权1项。公司通过实施 Bumping 项目已掌握 RDL 及凸点加工能力，并积极布局扇出式封装（Fan-out）及 2.5D/3D 封装工艺，相关产品线均已实现通线，目前正在与部分客户进行产品验证。公司自身技术水平和客户

服务能力得到显著提升。2025年，公司将继续加大科研投入，探索开发新的核心技术成果，不断培育、引进、用好研发人才，坚定落实先进封测定位，密切跟踪集成电路封装测试行业前沿技术发展趋势，结合公司技术特点和优势，积极开发 Fan-out、2.5D/3D 等晶圆级封装技术、高密度系统级封装技术、大尺寸 FC-BGA 封装技术等，提高产品良率、促使产品量产和及时交付，满足客户一站式封测服务需求，促进公司持续稳健的发展。

4、强化运营管理，贯彻降本增效，提升盈利能力

公司积极推动智能生产变革，通过数字化工厂建设等多种方式，促进规划、生产、运营全流程实现数字化管理和智能动态调度。2024年，公司智能化工厂荣获国家绿色工厂、先进封装测试企业、浙江省科技型中小企业、高新技术企业等多项荣誉。通过不断推动精益生产变革，提高生产效率。同时坚持不断推动国产设备和材料导入，提升国产替代水平，保障自主可控的同时降低运营成本，实现运营降本增效。

2025年，公司将继续围绕增长目标，一方面继续坚持大客户战略，在深化原有客户群合作的基础上，积极推动包括中国台湾地区头部设计企业的进一步合作，不断提升自身竞争力和市场份额；另一方面，公司将扎实稳健推进 Bumping、CP、晶圆级封装、FC-BGA、2.5D 等新产品线，持续提升自身工艺能力和客户服务能力。公司将通过市场端和产品端的不断优化，提升自身核心竞争力和盈利能力。

二、加强市值管理，高度重视股东回报

自上市以来，公司充分重视给予股东合理的投资回报，为投资者提供分享经济增长成果。2024年，公司高度重视投资者回报，严格执行了利润分配政策，并不断优化投资回报机制，增强投资者对公司的投资信心，具体包括以下方面：

1、完善利润分配政策和投资者回报机制

2024年，公司制定了未来三年股东回报规划（2024-2026年），修订了《甬矽电子（宁波）股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）并完善了利润分配政策，进一步细化了《公司章程》中关于股利分配原则的条款。

2025年，公司将持续统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，探索提高年度分红的频次，综合考虑自身盈利水平、资金支出安排和债务偿还能

力，兼顾投资者回报和公司发展。

2、积极实施股份回购，加强市值管理

公司高度重视市值管理工作，通过有序推进股份回购，增强投资者信心。截至2024年10月28日，公司完成了第一次回购计划，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份2,448,321股，占公司总股本的0.60%，支付的资金总额为人民币49,986,914.35元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。同月，公司第三届董事会第十次会议审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，公司着手实施第二次股份回购计划。回购资金总额不低于人民币7,000.00万元（含），不超过人民币9,000.00万元（含），本次回购的股份将在未来适宜时机用于股权激励计划及/或员工持股计划，或用于转换公司可转债。

2025年，公司将持续关注市场行情，在必要的情况下，适时积极采取相关措施稳定股价，以提振市场信心，维护市值稳定，引导上市公司价值理性合理回归内在价值，助力企业良性发展。

三、保持规范运作，推动高质量发展

2024年，公司不断健全内部控制制度，严格规范管理层的权利义务，防止利用“关键少数”优势地位侵害公司及中小投资者的权益，具体包括以下方面：

1、规范三会运作，深化治理结构和制度保障

公司紧密关注法律法规和监管政策变化，及时更新和修订公司内部管理制度。2024年，公司严格按照《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》等法律法规和有关规定，制定及修订了包括《公司章程》在内的多项治理制度，并按照程序完成了第三届董事会、监事会的换届选举及高级管理人员的聘任。公司积极组织董监高参加相关规则制度的培训，推动公司董监高在尽职履责的同时，持续学习证券市场相关法律法规、理解监管动态，培养自身自律和合规意识，保障投资者权益。

2025年，公司将持续提升公司内部管理的制度化水平，提升规范运作水平和风险防范能力。公司将按照新《公司法》及配套制度规则的要求，及时修订公司内部治理制度，确保公司制度规定与最新的法律、监管规定有效衔接。

2、加强合规管理，深化内部审计工作

2024年，公司始终坚持全员合规理念，聘请外部机构进行公司内部控制的监督指导。着力完善了高层人员引领合规、全体员工践行合规的价值体系，重点围绕关联交易、对外担保等事项全流程溯源合规，同时强化对销售、采购等重点业务领域的风险管控和子公司管控与协同优化，完善了反商业贿赂、商业秘密保护、廉洁诚信体系、合规举报及调查机制，实行全员举报监督制度。落实独立董事制度改革等要求，发挥了独立董事的监督指导作用，经营管理层及时向独立董事汇报了重要经营情况和其他重大事项。2025年，公司将持续加强合规管理，持续深化落实内部审计工作，重点开展内部专项审计，确保审计结果的持续跟踪与有效反馈，以高质量内部审计助力公司合规运行，提高公司运营的规范性和决策的科学性，全面保障股东权益。

3、优化董监高责任风险意识，强化管理层、核心员工与股东的利益共担共享约束

公司努力打造高效的激励体系与薪酬体系，绑定管理层、员工与公司利益，构建风险共担、利益共享约束桥梁，促进公司健康可持续发展。公司按照2023年股票激励计划实施考核管理办法进行考核，结合公司及个人绩效等综合情况对公司激励对象进行绩效考评，顺利完成了2023年限制性股票激励计划第一个归属期的股份登记工作，并于2024年6月18日披露了《甬矽电子（宁波）股份有限公司2023年限制性股票激励计划第一个归属期归属结果暨股份上市的公告》（公告编号：2024-045）。同时，公司积极推进新一期限制性股票激励计划的实施，公司于2024年8月9日召开第三届董事会第八次会议、第三届监事会第五次会议，审议通过了《关于向2024年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》，并于2024年8月10日披露了《甬矽电子（宁波）股份有限公司关于向2024年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的公告》（公告编号：2024-060）。2025年，公司将持续建立健全长效激励机制，将公司利益、个人利益与股东利益相结合，充分调动员工的积极性和创造性，使各方共同关注公司的长远发展，提升公司发展质量，增强投资者回报。

四、推动投资者沟通，提高沟通质量

公司高度重视投资者关系管理工作，严格遵守法律法规和监管机构的各项规定，严格执行公司信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地履行信

息披露义务。2024年，公司通过上证路演中心召开3次业绩说明会，通过进门财经召开3次线上投资者交流会，答复上证e互动问题73条，详细解答投资者疑问，积极传递公司价值。2025年，公司将持续以投资者需求为导向，制定并披露投资者交流的计划安排，多渠道、多平台、多方式针对性开展投资者关系管理工作，具体包括以下方面：

1、充实股东交流形式，搭建双向沟通渠道

公司贯彻真实、准确、完整、及时、公平的信息披露原则，常态化召开业绩说明会，由董事长、董事会秘书、财务总监及独立董事参与解答；2025年，公司计划举办不少于3次业绩说明会，对定期报告进行解读；利用数据可视化工具和软件，将财务数据转化为图表、图像等形式，用通俗易懂的语言表达信息，提高公司经营信息的可读性；重视与中小投资者建立畅通双向的沟通渠道，充分利用企业自媒体、上证e互动、电话、邮件等诸多渠道构建意见征询和反馈机制，最大程度保障与投资者交流的畅通性、及时性。

2、增加股东交流频次，传递公司动态与价值

公司将积极参与卖方机构策略会、开展投资者交流会、安排现场调研等形式面对面传导公司投资价值，保持与资本市场的紧密联系，并及时发布投资者关系活动记录，向投资者介绍公司业绩或者说明重大事项，尊重和保护投资者权益，帮助投资者正确认识公司估值，便于投资者作出投资决策。持续引导股东长期投资，提升长线投资者的占比，优化股东结构，合理控制减持规模和节奏。

五、发展企业文化，切实履行社会责任

公司秉承承诺诚信、公平公开、专注合作的经营理念，推动企业文化与党建精神文明建设，积极承担起企业责任与担当。公司将继续推动企业管理文化建设，以高质量党建促进企业高质量发展；公司内部已开展“300days幸福工程计划”调研，旨在为员工提供良好的工作条件，打造幸福工厂。公司高度重视可持续发展，2025年度计划持续增加环保投入，提高公司环境管理水平；同时，积极响应政府号召，参与精准扶贫项目，为乡村振兴贡献绵薄之力，为地区提供就业岗位，依法合规纳税，助推社会经济发展。

六、其他

公司将认真落实 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案，并持续评估“提质增效重回报”专项行动方案的实施进展及效果，及时履行信息披露义务；同时，公司将积极与投资者展开沟通与交流，基于具体措施的执行情况以及投资者建议和反馈，不断优化行动方案。

2025 年度，公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，并通过持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，助力公司成为“行业内最具竞争力的高端 IC 封装&测试企业”。

本方案所涉及的公司规划、发展战略、营收目标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。

甬矽电子（宁波）股份有限公司

2025 年 4 月 21 日