

2024 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“公司”）制定 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，以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。

主要措施包括：

一、 聚焦多维感知主业

公司是领先的、专业从事专用集成电路、特种芯片设计与制造技术开发的国家高新技术企业，深耕红外、微波、激光等多维感知领域，掌握多光谱传感研发的核心技术与 AI 算法研发等能力，为全球客户提供性能卓越的 MEMS 芯片、ASIC 处理器芯片、红外热成像全产业链产品和激光、微波产品及光电系统。

公司 2016 年实现营业收入 6025 万元，归属于母公司所有者的净利润 969 万元，首次盈利；到 2023 年，公司实现营业收入 35.59 亿元，归属于母公司所有者的净利润 4.96 亿元。2016 年到 2023 年 7 年时间，公司的营业收入增长了 58 倍，归属于母公司所有者的净利润增长了 49 倍。公司自 2019 年 7 月 22 日作为首批 25 家企业登陆科创板以来，实现了更快的发展势头，未来将持续发展，为股东创造回报。

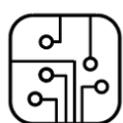
2024 年，公司将继续坚定发展战略，持续推进红外、微波、激光等多维感知技术和业务的快速发展。具体包括以下方面：

1、丰富产品线，开拓新市场

2024 年，公司将继续深耕红外领域，坚持从红外芯片、红外探测器、热成像机芯模组到红外热像仪整机的全产业链布局，重点依托公司在红外探测器芯片及热成像机芯模组和整机的核心技术和业内领先的量产经验，致力于以红外成像为代表的光电产业生态链的建设和整合，以持续的技术进步推动和引领红外热成像技术的发展。

红外领域，持续优化提升 12 μm 系列产品，推进 10 μm 系列产品化，8 μm 系列产品稳步推进。持续优化陶瓷封装技术，推动器件小型化、低成本，提升器

件的寿命和可靠性；持续提升晶圆级封装技术，满足车载等民用市场对热成像探测器的成本要求；布局开发像素级封装技术，满足未来消费电子、智慧建筑等低成本应用需求；布局开发新型材料及封装技术，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，启动第三代 AI-ISP 芯片研发。终端应用领域，持续研发视觉、工业、户外、车载、消费等系列产品，满足不同客户需求，扩大市场占有率，保持红外业务持续增长。



集成电路



传感器



探测器

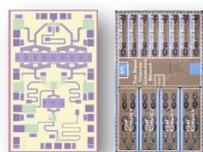


机芯组件

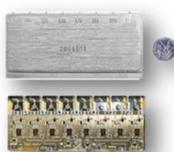


应用终端

微波领域，公司建立了完整产业链，以 T/R 组件、相控阵子系统及雷达整机切入微波领域，同时在底层的微波芯片方面持续建设核心竞争力。2023 年，公司在微波芯片领域，多款芯片流片成功；微波组件持续稳定大规模交付客户订单，成功中标其他行业大客户。2024 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、毫米波雷达等项目研发，推进高密度集成微波 SiP 模组等先进技术的布局 and 研发，在技术和客户上持续突破。



芯片



组件



子系统



整机

激光方面，公司重点聚焦于激光感知技术及产品研发，致力于构建系列化激光测距、激光雷达感知产品的研发制造能力。激光测距产品广泛用于无人机、光电吊舱转台、户外手持观测等多个领域，2024 年将继续批量交付。开展系列化激光雷达感知产品的研制迭代，主要面向车载自动辅助驾驶、无人车及机器人等应用。

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。

公司已掌握集成电路设计、MEMS 传感器设计及制造、封装测试、机芯图像算法开发、系统集成等非制冷红外成像全产业链核心技术及生产工艺。公司成功研发出世界第一款像元间距 $8\ \mu\text{m}$ 、面阵规模 1920×1080 的大面阵非制冷红外探测器，提出行业第一个红外真彩转换算法并建立了第一个红外图像开源平台，夯实了公司在非制冷红外领域国内领先，国际先进的技术地位。

公司于 2020 年获批作为牵头单位承担“电子元器件领域工程研制”国家科技重大专项研发任务，课题类型为非制冷红外科研领域高灵敏度技术方向；于 2022 年中标发改委某射频芯片项目，助力国家卫星通信产业发展。公司自 2009 年起进入非制冷红外焦平面芯片领域，已经培养了一批经验丰富的技术人员，并具备了规模化生产的丰富经验，对非制冷红外焦平面芯片的应用环境也更加了解，具备一定的技术先发优势。公司在微波领域已建立完整产业链，以 T/R 组件、相控阵子系统及雷达整机切入微波领域，同时在底层的微波芯片方面持续建设核心竞争力。

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。截至 2023 年底，公司拥有研发人员 1262 人，占公司员工总数的 46%，研发团队稳定性强，核心技术人员自公司设立之初即加入公司，长期从事光电技术和产品的研发、工程及量产制造，具有丰富的行业经验。累计申请知识产权 2541 件，已获批 1718 件。

2024 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。2024 年，公司计划申请知识产权不少于 400 件，加强海外知识产权布局，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、加快募投项目建设，保障公司持续增长

公司于 2019 年 7 月 22 日于科创板上市，募集资金 12 亿元，用于“非制冷红外焦平面芯片技术改造及扩建项目”、“红外热成像终端应用产品开发及产业化项目”、“睿创研究院建设项目”等项目，持续投入技术研发、产能提升和产业链延伸。

截止 2022 年底，首次公开发行股票募投项目结项完成。技术上，公司成功研发出世界第一款像元间距 $8\mu\text{m}$ 、面阵规模 1920×1080 的大面阵非制冷红外探测器，提出行业第一个红外真彩转换算法并建立了第一个红外图像开源平台，夯实了公司在非制冷红外领域国内领先，国际先进的技术地位。在红外图像处理芯片方面，研制了第二代红外图像处理芯片，在图像质量、接口类型、功耗、SDK 完备性等方面都有较大幅度的提升，开始量产。同时，应用于各领域的热成像终端产品陆续推出。产能上，2019 年公司探测器产能仅 30 万只/年。到 2022 年募投项目结项，金属封装和陶瓷封装红外探测器年产能达到 80 万只，晶圆级封装红外探测器年产能达到 260 万只；优化晶圆级热成像模组制造平台，年产能达到 150 万只；红外热像仪整机产品年产能提升到 60 万只。技术迭代和产能提升为公司的成长奠定坚实基础，支撑公司快速发展。

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。2024 年，公司将持续推进两个募投项目的建设。

智能光电传感器研发中试平台项目致力于红外、激光、微波等新型智能光电传感器技术及产品研究，建设特色光电传感器研发中试平台，进一步巩固和提升公司在光电领域的市场地位，提高盈利能力。项目建设目前已基本完成厂房装修和设备购置，后续将加快设备调试和试制，争取快速形成生产力。



红外热成像整机项目分为两个子项目执行，具体为艾睿光电红外热成像整机项目和合肥英睿红外热成像终端产品项目。合肥英睿红外热成像终端产品项目基建工程已基本实施完毕，后续将持续推进厂房装修、设备购置和产线建设；艾睿光电红外热成像整机项目进展少许缓慢。根据公司新的布局，2024年，公司将新增实施主体公司睿创微纳（广州）技术有限公司（以下简称“睿创广州”），与艾睿光电共同实施募投项目“艾睿光电红外热成像整机项目”，以更好适应客户和公司的需要。根据艾睿光电与睿创广州的业务分工，艾睿光电负责非制冷红外焦平面探测器、部分模组和整机产品，以及制冷系列机芯及整机产品研发及生产，睿创广州完成车载红外模组和整机产品的生产制造。

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

1、高效研发，持续提升研发质量，降低研发成本

公司建立了《设计和开发控制程序》《项目产品研发流程管理制度》等程序文件和管理制度，按照过程管理方法，明确了产品开发管理流程，并在此基础上设计了各研发阶段子流程等。此外，公司还建立研发品质部，对研发品控流程进行梳理，持续提升研发质量，降低研发成本方面。形成设计规范，形成知识管理，避免出现设计错误较多、产品设计开发时间较长、产品质量不稳定、返工率高、产品缺点多、经济效益低等问题；提高设计的模块化，缩减研发周期内的资源投入，并将标准品转化为公司级公共资源，减少重复研发投入，大大缩减项目开发周期。2024年，公司将继续在制度建设、流程控制和结果考核上优化研发投入，在研发端提升质量和效率。

2、多措并举，持续提升供应链能力

为提高与供应商间的协同效率，公司建设了SRM供应商管理系统，将业务数据与供应商间进行实时共享，订单、收货、入库等情况随时可查，避免了异常的业务信息被遗漏，确保了供需双方的利益不受损失。公司从准入、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。随着公司销售规模逐年扩大，公司采购规模也随之加大。2024年，公司将继续严格执行《采购控制程序》《外部供方控制程序》《招标管理制度》等采购管理制度，通过多种方式优化采购体系：第一、通过大额物资实行集中采购，提升采购方的议价权；第二、开发更优质的供方或采用新工艺，实现降低采购成本；三、有长期稳定需求的物资，采用集中下单分批交货的模式，降低供方投产成本及公司的库存压力；四、采用与供方联合开发的模式，由供方提供有效的成本控制方案。

公司自主开发了MES系统，实现了产品从投入、组装、测试、检验、包装、入库到出货的全流程的追溯；公司引进了SAP系统以及WMS系统，大力推进设备自动化，设备工装防呆化设计，推行“零”交接，“零”爬坡，“零”故障的精益活动。2024年，公司将继续大力推进生产信息化、智能化，推进精益生产，实现精益制造。同时，公司将人均日产出、物料损耗等生产效率和成本指标作为生产制造过程的关键指标，持续监测生产成本。持续开展监测，定期开展物料损耗分析并持续改进，以降低生产成本。

3、完善营销服务体系，与客户建立长期合作关系

公司坚持以顾客为中心，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。公司建立了覆盖亚洲、欧洲、北美洲、南美洲、大洋洲、非洲等数十个国家和地区的全球营销网络，同时积极开展电商渠道，在国内和海外均入驻了主流电商平台。公司建立了技术支持部、解决方案部、市场拓展部、客户工程部、品牌部等市场销售支持部门。公司客户地域广、数量多，仅国内的营销服务体系已无法满足对客户的紧密服务需求。2024年，公司将着重推进海外服务体系建设，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。

4、加强财务管理，提升运营效率

公司积极有效地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，有效的控制成本管理，有力支撑公司战略目标的实现。2024年，公司

资金较为充裕，将更多从费用管理和成本管理两个方面进行成本管控，控制和降低成本，提高经营效益。

费用管理从强化内部控制入手，在费用申请、费用报销等环节设置关键控制点，通过建立专业费用合规团队、搭建标准化费用管控规则、确保内控规则优化良性循环等手段确保费用在过程中受控，且可通过良好的费用分析和预算控制，建立内控优化的良性循环，确保费用率稳定在合理水平。

成本管理方面，公司持续优化各流程成本。采购成本控制方面，公司建立和健全采购内部控制流程，供应商准入制度，建立完整的价格档案和评价体系，编制材料采购预算，根据销售和生产需求进行采购备料，降低库存呆滞风险，严格控制采购成本和风险，降低原材料成本；生产成本控制方面，公司建立了《生产成本核算作业流程》，实施生产成本月清月结，同时基于市场环境变化及往年经营情况，对成本形成的各种因素如必要性材料、耗材、设备维保、人工成本等进行详细分析，结合相关成本项目的管理标准并考虑降本举措，持续优化。

5、重视人才培养，优化人才激励机制

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。

2024年，公司将推出一期员工持股计划，资金来源为员工自有资金（包括合法薪酬及自筹资金）以及融资融券等法律法规允许的其他方式，股票来源为通过二级市场购买等方式获得并持有睿创微纳A股普通股股票。推出员工持股计划，可以建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制；进一步改善公司治理水平，提高员工的凝聚力和公司的竞争力，促进公司长期、持续、健康发展；有助于充分调动公司员工对公司的责任意识，吸引和保留优秀管理人才和核心骨干，进一步增强员工的凝聚力和公司的发展活力。

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，建立了由股东大会、董事会、监事会、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。

2024年，公司将继续采取有效措施，完善公司治理和内控建设。

1、完善制度修订，落实政策要求

2024年，公司将根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》（2023年8月修订）《上市公司独立董事管理办法》（2023年9月4日起施行）等相关法律、法规、规范性文件的规定，结合公司的自身实际情况，对《公司章程》《独立董事工作制度》、董事会专门委员会工作细则等相关制度进行修订。并且，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

公司现任独立董事邵怀宗博士自2018年5月17日起担任公司独立董事至今任期即将届满六年，根据《上市公司独立董事管理办法》等法律、法规以及《公司章程》的有关规定，独立董事在同一家上市公司连续任职时间不得超过六年，邵怀宗博士任期届满后将不再担任公司独立董事及董事会专门委员会中相关职务，亦不担任公司其他任何职务。2024年，公司将根据规定，补选一名新的独立董事，并调整第三届董事会专门委员会委员。

2024年全年，公司将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，邀请保荐机构和律师团队对公司董监高进行新规培训，并安排董监高参加专业机构和公司内部专业人员的培训，推动公司董监高在尽职履责的同时，持续学习包括新《公司法》《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》在内的最新法律法规文件，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。公司将安排董监高参与不少于 4 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

2024 年，公司将持续完善内控建设，结合公司实际情况，引入专业内控人才，持续提升公司的内部控制管理体系。公司将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、强化“关键少数”，加强监督考核

2024 年，公司将根据新《公司法》《上市公司独立董事管理办法》《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》等法律法规文件，持续完善法人治理结构，提高规范运作水平，积极响应独立董事制度改革精神，加快落实独立董事制度改革等要求；不断加强公司治理能力建设，强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，切实推动公司高质量发展。

5、为独立董事提供工作便利，强化其监督机制

公司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。公司以烟台为研发总部及红外生产基地，向外辐射，建立了苏州、无锡、合肥、成都等多个研发中心。2024 年，公司将积极配合独立董事完成对公司业务的全了解、全覆盖，保障独立董事开展不少于 15 日的现场工作。

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》。

2024 年，公司将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，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》。

2023年，公司在定期报告披露后举办了3场业绩说明会和3场电话会议；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。

2024年，公司将在定期报告披露后举办不少于3场业绩说明会和3场电话会议，不定期参加20场以上投资者关系会议。日常工作中，公司积极接待现场调研，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。同时，公司将充分利用新媒体，多渠道与投资者保持沟通。

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。2023年度公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.20元（含税）。根据《上市公司回购股份实施细则》等有关规定，上市公司回购专用账户中的股份，不享有利润分配的权利。因此，公司回购专用证券账户中的股份将不参与公司本次利润分配。截至2024年4月20日，公司总股本447,304,079股，扣减回购专用证券账户中股份总数5,487,900股后的股本441,816,179股为基数，以此计算合计拟派发现金红利53,017,941.48元（含税），占公司2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的10.69%。

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2023年度以集中竞价方式累计回购公司股份金额为59,905,835.70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12.08%。综上，2023年度公司现金分红总额112,923,777.18元，占公司2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的22.78%。

2、持续落实回购措施，有效稳定公司股价

2023年10月31日召开第三届董事会第十二次会议，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的方式回购公司股份，回购资金总额不低于人民币5,000万元（含），不高于人民币10,000万元（含）；回购价格不高于60元/股（含），回购期限为自董事会审议通过本次回购股份方案之日起6个月内。

2024年1月29日，公司召开第三届董事会第十四次会议，审议通过了《关于增加回购股份资金总额和延长回购期限的议案》，同意将回购股份资金总额由“不低于人民币5,000万元（含），不高于人民币10,000万元（含）”调整为“不低于人民币15,000万元（含），不高于人民币20,000万元（含）”；将回购期限由“自公司董事会审议通过本次回购方案之日起6个月内”调整为“自公司董事会审议通过本次回购方案之日起12个月内”。

截至2024年4月20日，公司已完成本次回购，通过集中竞价交易方式已累计回购公司股份548.79万股，占公司总股本的比例为1.23%，购买的最高价为50.00元/股，最低价为28.27元/股，支付的资金总额为人民币199,976,906.34元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

后续，公司将根据资金安排，继续实施新的回购方案。

六、 强化员工、管理层与股东利益共担共享约束

1、完善薪酬考核体系，持续改革薪酬分配方案

在薪酬激励方面，公司进行了以“价值创出”为主要评估、分配依据的薪酬体系改革，加大对各产品群、各组织单位的业绩和组织绩效考核，打破一锅吃饭的分配方式，依据产品群的业绩、主要绩效指标等完成度进行价值分配，多劳多得，激发员工的积极性和主动性。同时在确保员工的刚性工资性收入的市场竞争力以外，加大短期激励和长期股权激励，不断丰富各种激励手段，持续增大弹性激励占整体薪酬的比重。

2、高管激励以业绩为考核导向，强化责任目标约束

为进一步完善公司激励约束机制，有效调动公司高级管理人员工作的积极性和创造性，进一步促进公司经营效率及效益提升，依据公司薪酬与绩效考核管理相关制度或方案，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。其中，基本薪酬按月平均发放，年度绩效薪酬根据考核评定结果发放。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。

3、考核结果与股权激励归属比例强挂钩

2020年和2022年公司实施了两期限制性股权激励计划。2023年5月26日，公司召开了2023年度股东大会，审议通过两期激励计划中激励对象个人层面的绩效考核要求与归属安排的相关议案。激励对象个人层面的考核根据公司内部绩效考核相关制度实施：草案中，激励对象个人考核评价结果分为S（卓越）、A（优秀）、B（良好）、C（待改进）、D（不合格）五个等级，S、A、B对应归属比例100%，C、D对应归属比例0%；修订后，激励对象个人考核评价结果分为S、A、B+、B、C、D六个等级，其中S、A对应归属比例100%，B+对应归属比例85%，B对应归属比例75%，C、D对应归属比例0%。考核结果与归属比例强挂钩，可以更加充分调动员工积极性和创造性，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。

2024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、 展望 2024

睿创微纳致力于打造中国最有价值的特种芯片企业，成为世界领先的智慧感知技术解决方案提供商。公司将持续践行“责任、进取、敏行、合作”的核心价值观，坚持客户需求先导，技术创新领先，服务并成就客户。睿创微纳将承载“以技术进步为客户创造增量价值，持续拓展人类感知能力，让人们从更多维度发现世界之美”的使命，在人类技术进步史上留下自己的脚印。

2024年，公司将坚定发展战略，坚守初心，继续巩固红外技术和产品优势，强化量产能力，突破微波、激光等新领域，丰富公司产品线，拓展新市场。在追求经济效益、保护股东利益的同时，积极保护债权人和职工的合法权益，诚信对待供应商、客户和消费者，践行绿色发展理念，积极从事环境保护、社区建设等

公益事业，促进公司与全社会的协调、和谐发展。

2024 年，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。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，通过良好的业绩表现、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，回报投资者信任，维护公司良好市场形象。

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

2024 年 4 月 23 日