

普冉半导体（上海）股份有限公司
关于公司 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案
的半年度评估报告

为贯彻落实关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动倡议、落实以投资者为本的理念，公司于 2024 年 4 月 16 日披露《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》以督促自身切实履行社会责任，提高公司市场竞争力，增强投资者回报，实现公司发展的良性循环，同时提振投资者对公司的信任和信心，树立在资本市场的良好形象。根据“新国九条”、科创板八条以及《若干意见》及其配套制度规则等文件相继出台，公司积极响应并持续践行，把持续优化经营、规范治理和积极回报投资者作为核心任务，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展，现将行动方案进展半年度评估情况公告如下：

一、坚定围绕存储领域，布局“存储+”战略方针，强化公司差异化优势，奋力推动公司业绩向上发展

公司自成立以来，专注于非易失性存储器芯片的研发创新，形成以 NOR Flash 和 EEPROM 两大类产品为核心的存储器芯片产品矩阵。据 Web-Foot Research 报告显示，2020 年至 2023 年，公司 NOR Flash 和 EEPROM 的市场销售额排名均位列世界第六位，境内第二位。2022 年至今，公司基于原本“存储”战略路线，积极发挥特色工艺优势，延展“存储+”战略路径，打开了公司的第二增长曲线。MCU 与 VCM Driver 两大类产品作为增长新引擎，与原本的存储产品系列形成协同出货，拓展了公司的市场份额，同时提振了公司的营收增速。

报告期内，公司基于“存储”战略下的 NOR Flash 及 EEPROM 产品线，持续完善产品系列布局及工艺性能领先性，同时重视中高端工控及车载客户的拓展机会；“存储+”战略领域，公司 MCU 产品迅速建立品牌知名度，上半年出货量实现同比较大幅度增加，中高端系列及高性能触控系列新产品也持续推出，并量产出货，完善了 MCU 的产品家族矩阵。模拟产品线领域，公司已经实现多类别产品出货，交付众多品牌大客户。公司也持续推动全球化业务拓展及战略供应链体系

构建，保持研发创新和研发团队的长期建设。

2024 年上半年，公司围绕上述发展战略，积极应对市场环境变化，持续加大技术和产品研发投入，提高存量市场占有率的同时，快速把握新增领域增量市场机遇，提高市场渗透率、拓展与探索新客户及新项目数量，如新型消费电子及智慧设备等新质生产力机会，推动业绩向上。报告期内，公司实现营业收入 8.96 亿元，同比增加 91.22%，实现扣非前净利润 1.36 亿元，扣非后净利润 1.51 亿元，较上年同期均有大幅增长，实现了竞争力、创新力、生产力的同步提升，实践了积微成著，笃行致远的决心和承诺。

1、持续加强公司产品研发能力，加速在研项目量产落地，巩固基石产品研发实力，探索先进领域研发创新

(1) 存储是公司产品矩阵的基石，也是公司业绩的核心支柱。

报告期内，公司实现存储系列芯片营收 7.24 亿元，同比上升 70.81%，毛利率 34.81%，同比上升 15.32 个百分点，出货量 37.48 亿颗，同比上升 71.44%，突破历史新高。NOR Flash 产品线具体进展如下：

2024 年上半年，公司继续保持增长韧性，基于原本 SONOS NOR Flash 优势充分的中小容量市场拓展客户份额，出货量持续创造新高。同时公司 ETOX NOR Flash 系列产品已实现 4Mbit~1Gbit 全容量出货，两种工艺深入协同，打造完整的 NOR Flash 产品矩阵，为客户提供更为完善的产品选择。其中，256Mbit~1Gbit 大容量 NOR Flash 产品已逐步完成客户送样、验证、出货等流程，基于公司强大的市场拓展能力及产品销售能力，未来大容量产品将带动公司增速，进一步夯实公司在存储器领域的市场地位。

工艺优化和产品结构完善上，公司持续精进，基于原本 SONOS NOR Flash 55nm 及 40nm 制程产品，报告期内公司 SONOS 工艺 40nm-Shrink 第一代产品已流片，芯片面积缩小 20%以上，持续提高产品成本优势；同时，公司不断推出 ETOX NOR Flash 55nm 及 50nm 制程多系列新产品，完善了基于双工艺平台、多工艺制程的全系列 NOR Flash 产品矩阵。

产线良率提升上，公司持续夯实 SONOS 工艺产品出货，营收及出货量均达到新高。40nm 节点下 4Mbit~128Mbit 全系列产品晶圆良率持续提升，成本优势持续得到强化。

产品系列升级上，基于原本 SONOS NOR Flash 部分中小容量产品已经通过 AEC-Q100 第三方认证，报告期内，公司全容量 ETOX NOR Flash 系列产品通过 AEC-Q100 第三方可靠性认证，为公司后续在汽车电子领域的进一步发展奠定了坚实的基础，打开了广阔的成长空间。

此外，报告期内，**EEPROM 产品线**：1) 车规系列产品获 AEC-Q100 Grade1 高可靠性认证，积极保持国内外客户的持续拓展；2) 公司基于 95nm 及以下工艺，推出的擦写寿命 1000 万次，数据保存 100 年的产品，已在工业三表及其他高可靠性产品领域大批量出货；3) 行业领先的新一代 1.2V 产品大批量产，实现众多新客户突破。

(2) “存储+”战略下的 MCU 及其他模拟系列产品作为公司第二增长曲线的重要引擎动力，在报告期中为营收增速贡献了重要力量

报告期内，公司实现“存储+”系列芯片营业收入 1.72 亿元，同比增长 284.61%，出货量 3.73 亿颗，同比上升 275.36%，持续创造历史新高。

报告期内，MCU 产品出货实现突破性进展，今年上半年总出货量超过去年全年，积累了扎实的客户基础和市场品牌力。截至 6 月底，公司累计推出 17 大系列 M0+及 M4 内核、超过 300 款 MCU 产品，覆盖 55nm、40nm 工艺制程，产品支持 24MHz~144MHz 主频、24KByte~384Kbyte Flash 存储容量、USB/CAN/SDIO 等主流接口，以及 20~100 IO 的多种封装形式，形成更加完善的产品矩阵。同时，公司高性能触摸系列 MCU 已小批量量产出货，应用于智能家居、小家电等领域。

Driver 产品线持续起量，拓展了众多终端品牌客户，同时，也形成了对 EEPROM 产品线和 MCU 产品线出货的有效协同。报告期内，基于原本已大批量产的内置产品，公司单独中置产品也已大批量产，交付给品牌手机客户。VIOS 和 OIS 系列产品线布局也逐步完善，能够同时支持传统及新兴方案，其中，OIS 产品在以手机为主要核心客户的同时，也交付了部分安防客户，为未来中高端产品线的快速增长做好准备。此外，Driver 产品与 MCU 产品形成协同，预驱芯片组合已应用于风机、水泵类产品终端。

(3) 公司持续重视并始终保持高水平的研发投入，推进核心技术自主研发，持续推出符合市场需求的创新型产品。

报告期内，公司投入研发费用 1.11 亿元，占营收比例达到 12.42%，较上年同期增长 18.68%。公司研发及技术人员达到 227 人，占公司总人数比例超过 60%，其中硕士研究生及以上学历占比超过 30%，本科及以上学历占比超过 63%。

公司拥有多项自主知识产权和核心技术，并形成了有规划、有策略的专利布局。报告期内，取得 10 项发明专利，1 项实用新型专利授权；新提交 20 项发明专利申请，1 项实用新型专利申请；取得 5 项集成电路布图设计登记。截止 2024 年 6 月 30 日，公司已获授权的发明专利达 46 项，集成电路布图设计证书 51 项，获授知识产权累计总数达 107 项，建立起了完整的自主知识产权体系。

2、加大产品市场拓展力度，横向延伸终端市场发展领域和区域

作为领先的 Memory 供应商以及新晋的 MCU 供应商，公司在国内建立了稳定的客户网络，各条产品线相互实现客户资源协同，同时也实现了大力的海外拓展，构建了国际供应链脉络，且处于逐步完善中。2016 年成立至今，公司存储产品累计出货量接近 240 亿颗；2022 年推出“存储+”产品以来，相关产品累计出货量接近 7 亿颗，积累了众多消费电子、工控、通讯、汽车电子等领域的客户基础。MCU 拓展战略上，采取“自下而上、外围突破中心”的渐进式渗透战略，积累了充足的客户数量及基础，也为未来中高端 M4 产品做好了铺垫。

报告期内，公司在拓展国内市场的基础上，大力拓展海外业务，如日、韩、美、印等需求旺盛的国家地区，持续推进全球化布局，践行大客户战略，重视头部客户，提升了公司品牌在全球市场的品牌影响力。

与此同时，上半年，公司参加了国际集成电路展览会暨研讨会 IIC Shanghai 2024，并在会上荣获了“2024 中国 IC 设计成就奖之年度创新 IC 设计公司”，该奖项是对公司在集成电路设计领域不断创新和突破的证明。同时，在 AspenCore2024 中国 IC 设计 Fabless100 排行榜中，公司获评“100 家上市公司综合实力和增长潜力排名 Top34”及“Top3 存储器公司”。此外，公司还获选了“2024 年上海市重点服务独角兽（潜力）企业”。上述参展经历及获评奖项增强了公司的品牌曝光度，提升了公司的行业品牌力。

3、建设稳定安全的供应链，推进募投项目顺利实施

(1) 公司高度重视与供应商等相关合作伙伴的合作。报告期内，公司进一步加强与上下游供应商的沟通合作关系，促进双赢发展，实现彼此规模化增长。公司坚定实施基于“QCDST”理论的供应商管理机制，分别从质量（Quality）、成本（Cost）、发货（Delivery）、服务（Service）、技术（Technology）维度进行供应商考核，持续促进供应链整体合理布局和平衡，进一步推进与各合作伙伴的长期稳定关系，同时也实现了严格和精细化的成本管控。

2024 年上半年，下游需求恢复、新产品快速上量，部分下游应用需求爆发等，对公司上下游供应链管理提出更为严格的要求，公司基于以往建立的信任及合作基础，灵活引入各类资源，合力应对成本上的挑战，通过对应的规划及措施，及时并保质保量地完成对应客户交付，也以此提高了公司的综合竞争力水平。

公司实施灵活可控的生产备货和成本管控策略，基于需求预测、安全库存、成本控制、投产规划、供应链协调、风险管控等方面的综合考量，在行业需求或成本较低时增加库存或采购，在需求或成本较高时减少库存或采购，从而应对市场需求的波动，以此平滑整体的运营成本并控制合理库存水位，此策略取得成效，公司各条产品线上半年库存及毛利率均处于合理水平。

(2) 公司首发上市募集资金净额 12.46 亿。目前，公司《总部基地及前沿技术研发项目》和《基于存储芯片的衍生芯片开发及产业化项目》尚在持续进行，助力公司的“存储+”产线长足发展，以及公司规模的持续扩大。截至报告期末，除超募资金外，募投资金在募投项目中的使用比例已超过承诺投资总额的 58.97%。

4、规划协同发展为核心战略的外延发展，为公司成长注入新鲜活力

公司围绕主营业务，持续关注业务与资本协同发展的机制，运用资本市场工具，为公司积蓄新的增长点。报告期内，公司参与上海渠清如许创业投资合伙企业（有限合伙）私募基金投资，投资总额 1500 万元。该合伙企业以上下游产业协同为目的，主要投向科技和先进制造领域，处于中早期、快速成长期的企业，兼顾成熟期项目。

二、巩固首发上市的经营成果，强化高效合规管理能力，打造高质量发展生

态的护城河

1、全方位提升公司运营管理效率，加强财务管理水平，革除冗余环节和成本，提高资金使用效率

2024年上半年，经历了过去连续几个季度的下行周期，行业去库存接近尾声。公司面对需求的逐步复苏，叠加公司市场渗透率提高带来的出货量增加，部分产品价格有一定程度修复，存货周转率也有所提升。

同时，公司进一步提升存货管理能力，保障产能需求和供应链安全稳定，通过历史销售数据和市场趋势提升需求预测的准确性，动态调整采购计划，综合考虑生产经营计划和市场供求，强化预算管理，优化存货结构。随着公司所处行业市场供求关系向好，报告期内，公司资产减值损失计提同比大幅减少。

2024上半年，随着公司规模持续扩大，运营能力进一步提升。报告期内，公司实现了高质量的财务管理和稳健的业绩增长，持续推动了生产管理、研发管理、销售管理、供应链管理、品质管理等方面的效率提升，通过革除冗余环节，有效的提升了资金效率。同时，公司实施较为严格的账期管理政策，积极回笼资金，截至6月末，应收账款周转次数为2.23次，相比于一季度末的1.23次有所改善；公司存货周转天数亦较去年同期有所下降。

2、构建以高质量产品为底色的标识品牌

公司持续完善质量管控体系，进一步提高产品与服务的质量。报告期内，公司严格按照制定的《管理手册》等制度规范，明确流程与责任，把关产品质量。报告期内，公司全容量 ETOX NOR Flash 系列产品荣获第三方权威认证机构 SGS 颁发的 AEC-Q100 认证证书，意味着公司的系列产品能够在-40°C~105/125°C等极端环境下保持稳定性能，可以满足汽车电子的高可靠性要求。

2024年上半年，公司开始筹备质量月活动，活动面向公司全体员工，分别从价值工程（VE）和持续改进流程（CIP）改善提案、质量讲堂、知识竞赛、优秀改善提案评审等主题进行展开，通过相关的质量活动策划实施，公司切实激励员工从意识层面重视管理质量，进一步强化了员工的自我质量管控意识及客户服务意识，持续助力公司高质量、可持续发展，不断打造以高质量产品为底色的普冉品牌。

3、激励与机制举措并重，培养高质量人员团队

公司重视人才培养，采用具有竞争力的薪酬和股权激励计划，吸引和留住行业内的优秀人才。截至 2024 年 6 月末，公司研发人员平均薪酬达 30.72 万元，较去年同期有所增长，体现了公司稳定的薪酬福利结构，同时系公司主动完善了新产品及新项目的专业人员投入。此外，今年 3 月，公司向 72 名激励对象授予 34.5519 万股（数量未经除权除息调整）第二类限制性股票，至此，各期激励计划的激励对象覆盖率已达全体在职员工的 75%。通过全员持股，员工与公司利益紧密相连，有效激发员工能动性、创造性，增强公司与员工义利共担。

公司重视针对不同岗位员工提供对应的培训课程，如工艺、设计、有效性、质量等相关的常态化专题培训，2024 年上半年，公司开展各类培训 22 场，其中专业培训 19 场，课程总时长 88.5 小时，其中包括《向下管理高尔夫·实战训练》、《半导体工艺介绍》、《项目管理》、《产品开发流程》、《封装工艺知识》等课程。其中，《向下管理高尔夫·实战训练》是公司面向管理者开展的领导力培训，具体针对研发管理者的特点制定新颖又实用的课程内容，在模式上，以测-学-练的闭环学习方式，以线下课程为学习主体，配套作业、社群、活动等学习形式，通过高沉浸式的教学设计，让行为改变切实可见。报告期内，公司还积极开展企业导师带教项目，通过一对一或小组辅导的形式，为新人及高潜力人才提供了直通前辈的学习的机会，加速了其专业技能、业务理解及领导力成长。通过导师制度的实施，公司能更有效地加速人才成长、传承专业知识、激发创新活力、增强团队凝聚，同时塑造公司的企业文化。

此外，公司首次跟名校合作进行研究生的校企联合培养。通过整合学校与企业两种不同的教育环境和资源，让学生在接受理论知识的同时，能直接参与企业的实际项目和工作，从而提高其综合素质和专业能力。校企联合培养模式，不仅限于人才培养，还拓展了科技创新和成果转化等领域，同时也是公司培养高学历高技能人才的高效模式。

三、梳理以投资者为本的发展理念，强化投资者服务及回报，以更高水平同资本市场良性互动，共创双赢局面

1、实质回报投资者，构筑以价值创造和互利共生的双赢格局

公司自上市以来,坚持技术创新,重视盈利能力,持续为股东创造利润回报。公司在专注主营业务的同时,高度重视对股东的长期、合理的投资回报,实行持续、稳定的利润分配及资本公积转增股本方案,并优先采用现金分红方式进行利润分配。4月16日,公司披露《关于2023年度利润分配及资本公积转增股本方案的公告》,提出方案,公司拟以资本公积向全体股东每10股转增4股,转增后公司总股本将增加至105,609,735股,并于6月6日完成除权除息。

为响应国务院《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》的号召,7月17日,公司控股股东、实控人、董事长王楠基于对公司未来持续发展的信心和对公司长期价值的合理判断,为回报投资者,增强投资者对公司的投资信心,落实“以投资者为本”的理念,提议公司实施中期分红安排,他提议公司在2024年半年度盈利的基础上,以公司未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣除回购专户持有股份为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.9元(含税),不送红股,不以资本公积金转增股本,提高了投资者的回报水平。

公司承诺,2022年至2024年年度累计现金分红比例将不低于公司该三年年均归属于母公司股东的净利润的30%。通过增强分红稳定性、持续性和可预期性,提高公司的股息率,保护中小股东的利益与诉求,增强投资者对公司的信心。

2、积极传递公司投资价值,建立与投资者良性互动的多种渠道

报告期内,公司坚持以信息披露为核心,并秉持尊重投资者、回报投资者、保护投资者的理念,通过多渠道、多平台、多项目方式开展投资者关系管理工作。公司上半年合计披露定期报告3份,临时公告83份,所披露的信息内容客观、准确、完整,用词简明清晰、通俗易懂,能够使信息快速、直接、准确无误地被投资者接受,不存在夸大其词、重大遗漏或歧义、误导性陈述,亦不存在关键字或者重要数据错误。

公司日常还通过微信公众号“普冉股份”发布产品资讯、员工活动、展会内容、获奖讯息等公司相关新闻,也同步于东方财富、同花顺等相关投资者平台网站发布,以便投资人能及时获取公司最新动态。

报告期内,公司基于定期报告,举办线上、线下的说明会,邀请投资者、分析师参加,通过PPT演示、现场提问交流等形式对公司的财务状况、业务进展和

市场趋势进行详细解读，上半年，公司组织业绩会解读、投资者调研、策略会、反路演等超过 100 场次，参与机构数量超过 150 家。同时，公司上半年也于上证路演中心参与“2023 年度科创板芯片设计专场（二）集体业绩说明会”，面向中小投资者等全体公众群体。公司通过以上电话、视频会议、视频、图文、文字回复等多种方式全方位传递公司价值，保障各项投资者的权益。

与此同时，公司基于 2023 年年报制作一张图海报，在微信公众号等渠道配合发布，通过生动、直观的形式向投资者展示了公司的经营业绩、产品业务进展等，进一步丰富了投资者获取信息方式，增加了定期报告的可读性。公司建立了多元化的投资者交流渠道，包括官网、投资者热线、电子邮箱、上证 e 互动、同花顺/东方财富企业号等投资者平台多种渠道，方便投资者提出意见和建议。报告期内，公司于上证 e 互动平台的问题回复率达到 100%。

报告期内，公司积极响应上海证监局和中小投资者服务中心的号召，线上发布了“股东来了”活动介绍及参赛邀请入口，同步于公司“普冉股份”公众号、公司官网、公司前台大屏、公司内部 OA 系统界面，以及同花顺/东方财富等投资者平台进行同步发布，加强中小股东的金融知识体系建设和完善。

四、建立健全公司治理体系，强化规范化治理，防范内部控制风险

1、强化公司全体员工的合规意识，推动注入高质量发展的企业文化

2024 年上半年，公司持续推进以“关键少数”为核心，中层管理者为主导，引领合规、全体员工践行合规的价值体系，升级内部 OA 流程系统，持续强化法律、合规、风险、内控、制度管理协同运行，进一步打造公司全员合规的企业文化。

同时，公司于新员工入职培训中，开展针对新员工的“董办关于信披安全与合规注意事项的培训”，帮助其更好的融入全员合规的企业氛围中。

报告期内，公司董事、监事及高级管理人员积极参与关于上市公司治理、法律法规相关的合规培训，提升了公司治理层和管理层的合规意识，加强了其对资本市场相关法律法规、专业知识及最新政策的掌握。同时公司进一步通过法务、董办、人事、品质等多部门建设完善公司合规体系，从上至下贯彻合规管理，推进公司高质量发展。

2、充分发挥独立董事、审计机构等外部监督作用，推动内部监督机制的常态化定期化作业，防范经营及内部控制风险

2024年上半年，公司为独董们现场办公提供工作环境和场所，便于独立董事来对公司的日常业务进行检查监督，同时积极邀请独立董事参加业绩说明会等会议，吸纳独立董事们提出的意见与建议。与此同时，公司及时向独立董事汇报经营情况和重大事项，提交相关文件，切实保障了独董的知情权，强化了独立董事对公司的监督体系。

公司通过审计委员会，建立独立董事与外部审计机构沟通对话渠道，帮助其充分掌握公司在重大关键事项上的决策和动态、风险。

上半年，公司内部审计机构在对公司业务深入了解与核查的基础上，完成了每季度审计工作总结，向审计委员会汇报内部审计工作成果，并将内审发现问题及时反馈给业务部门，有效地防范了经营和内部控制风险。

五、积极承担社会责任，践行可持续发展理念

报告期内，公司积极承担企业社会责任，为员工、客户、供应商及其他利益相关者谋求福祉，为行业的蓬勃健康发展、资本市场高质量发展和社会可持续发展贡献力量。

2024年上半年，公司积极扩大管理规模，员工人数及薪酬规模显著增长，上半年公司作为行业重要的供应商，为客户提供了更为全面的产品选择，保证了为其供应充足货源，献力了需求复苏；公司与上下游供应商之间相互支持，强强联合扩大彼此规模效应，从而持续改善盈利能力；此外，公司于上半年入选“科创板芯片指数样本股”“科创200指数”，提高了资本市场知名度。

同时，公司坚持实施《员工购房借款管理办法》，提供员工租房补贴，解决员工刚需住房问题，通过人才引进等为符合资质的员工提供落户安排，帮助员工实现安居乐业。此外，公司履行《关爱互助基金管理办法》，持续为员工因自身或家庭直系亲属发生重大疾病而暂时出现的经济周转问题给予经济扶助。

综上所述，报告期内，公司严格执行此前制定的行动方案，并取得了一定进展。2024年下半年，公司将继续对该行动方案的具体措施进行评估、推进并及时

履行信息披露义务。未来，公司将进一步提升经营管理水平，专注主业，强化核心竞争力，持续优化盈利能力，保持高质量稳健成长。同时，公司也将一如既往地关注资本市场动向，结合业务现状、未来发展规划和行业发展趋势，为投资者带来长期的价值投资回报。

本报告中涉及的公司计划和战略发展等内容，属于尚未实现的前瞻性表述，并不代表公司对投资者的实质承诺，请关注后续相关公告内容，敬请投资者注意相关风险。

普冉半导体（上海）股份有限公司董事会

2024年8月28日