

西安炬光科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

西安炬光科技股份有限公司（以下简称“公司”）上市后，始终秉持“投资者为本”理念，维护股东利益。为贯彻落实上海证券交易所“关于开展科创板公司‘提质增效重回报’专项行动的倡议”，推动公司高质量发展，公司制定并实施多项措施，以提升产品质量、增强市场竞争力、优化经营治理、提高运营效率，从而稳定资本市场、促进经济发展、提升公司价值并增强投资者回报，公司已制定《2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，并于 2025 年 4 月 24 日经第四届董事会第十一次会议一致通过，具体如下：

一、聚焦主责主业，坚持既定战略，推动公司持续高质量发展

2024 年，公司实现营业收入 62,001.94 万元（其中主营业务收入 61,747.54 万元），较上年同期增长 10.49%；实现归属于上市公司股东的净利润-17,490.95 万元，较上年同期下降 293.17%。2024 年宏观经济的复苏不及预期，公司坚持既定发展战略，积极应对不利影响，先后完成了瑞士炬光的并购和 ams-Osram 光学元器件部分研发和生产资产（简称 Heptagon）的收购，真正做到立足当下，布局未来。公司持续推进各应用领域的业务布局，公司品牌影响力进一步提升，营业收入实现小幅增长，但盈利能力承压明显：工业光纤激光产品价格下行、瑞士汽车业务负毛利及新加坡产线爬坡期成本压力，导致综合毛利率走低；并购整合带来管理费用及运营成本攀升，叠加研发投入同比增加形成双重压力；叠加资产减值计提增加及理财收益减少，最终导致净利润深度下滑。

2025 年，公司将以“恢复盈利、投资未来”为目标，巩固光子行业领先地位，推动高质量、可持续发展，具体措施如下：

（一）坚定全面集成，推进并购整合

2024 年，公司完成瑞士炬光和 Heptagon 资产两项重要战略并购。这一系列并购举措的核心目标在于全方位强化公司现有业务体系，进一步拓宽业务版图、提升市场渗透力与影响力，通过资源整合形成协同效应，显著增强公司的技术创新实力与市场竞争优势，为公司长远可持续发展筑牢根基。

在瑞士并购以及 Heptagon 的并购整合管理工作中，公司秉持全面集成的理念，采用统一的经营模式，即职能集中、流程/制程统一、共享服务中心。得益于此，LIMO 并购整合所积累的成功经验，对于瑞士并购整合在短短四个季度内已初显成效，无论是从瑞士并购相关业务的毛利率、净利润等关键财务指标的变化趋势来看，瑞士并购项目呈现出逐步向好的态势。Heptagon 并购整合时间尚短，基于当前的整合进度与业务规划，预期仍需一年左右的时间来全面完成。

2025 年公司启动了“并购整合大使”计划，通过派驻理解公司的总体战略、符合公司价值观，并具备跨国管理经验的中层干部，重点解决子公司与总部沟通、文化冲突等核心问题，整体提升公司运营管理效率、有效推进并购整合进程。

（二）战略转型驱动，开启优化增长新阶段

在顺利完成上述并购之后，公司开启了业务战略转型。公司于 2024 年第四季度果断实施了对“老炬光”旗下低附加值、市场反馈不佳产品线的全面梳理与优化计划。从而公司推动了业务战略从传统业务模式向“成熟业务反哺新型业务，集中资源投入与培育新型业务”的深度转型，旨在充分利用成熟业务的稳定收益，为新型业务的发展提供资金支持和资源保障，从而实现公司业务的可持续发展。

未来，公司将战略重心进一步聚焦于光通信、消费电子及泛半导体制程解决方案等具有高增长潜力的领域。在资源配置上，公司将把研发资源重点投入到上述三个领域中，而“老炬光”旗下的半导体激光器、激光光学和医疗健康等“成熟业务”，将作为公司的利润中心和现金牛业务，为公司提供稳定的现金流和利润支持，从而构建起一个更加完善、更具韧性的“成熟业务”与“新型业务”双轮驱动的产品业务生态链（pipeline）。

（三）加强重点应用领域市场开拓，扩大优质客户群体

2025 年公司将重点针对以下几个应用领域的市场开拓：

1、光通信市场

5G、AI、物联网等产业推动光子技术成为新一代产业核心支撑技术。数通市场因 AI 发展加速高速光模块需求，电信市场受益于光纤到户、数据中心设备更新和新基建投入。光通信市场有望未来数年高速增长，带动光子学行业发展。

公司凭借并购整合的瑞士炬光，在光通信领域已深耕多年，积累了丰富的技术底蕴和广泛的市场资源。瑞士炬光与全球知名光通信领域的光芯片与模组制造商建立了长期稳定的合作关系，并实现核心微光学元器件的批量供应。在电信领域，公司与国际客户保持长期合作关系，还于近期荣获光子行业全球领军企业 Coherent 高意公司颁发的“2025 最佳业务连续性 & 扩展计划”奖项；在数据通信领域，公司的精密微光学产品广泛应用于光通信模块、硅光模块，如光发射模块（TOSA）、光接收模块（ROSA）、光子集成电路（PIC）、共封装光学器件（CPO）等领域，实现激光光源的高效准直、聚焦或光纤耦合，以实现光源的小型化、高效率。

2024 年，公司强化光通信市场布局，巩固国际合作的同时，以中国市场为重点突破方向。通过与多家行业领军企业建立深度合作，公司成功拓展了 10 余家新客户，并在多个既有客户处获得新项目订单，涉及 30 余款产品。目前，这些项目进展顺利：部分产品已进入付费样品验证阶段，部分实现批量供货，另有部分产品已中标 2025 年供应计划，为业务持续增长奠定了坚实基础。

2025 年，公司将继续把光通信作为核心战略市场，一方面，将 5 个与光通信相关的研发项目列入公司级别的“Must Win”项目，确保充足的研发资源投入。这些研发项目涵盖了基础与颠覆性工艺技术平台研究以及创新产品的开发，旨在提升公司的技术实力和产品竞争力；另一方面，公司持续深化与国际知名企业的合作，进一步挖掘中国市场的潜力，扩大市场份额；同时公司也将加强与客户的沟通与交流，及时了解市场需求变化，为客户提供更加优质的产品和服务。

2、消费电子市场

在消费电子领域，AI 技术与 AR/VR 的蓬勃发展及深度融合，已然成为驱动行业前进的核心力量之一。依托激光与微纳光学技术的光学传感技术，为 AI 视觉与 AR/VR 视觉赋予了强大动能，进而成为下一代智能电子设备核心组件中不可或缺的关键要素。

2024 年，公司成功完成对 Heptagon 资产的收购。不仅进一步夯实了公司成为微纳光学元器件工艺技术一站式提供商的战略定位，更有力推动了公司多年来制定的消费电子战略发展计划的落地实施。Heptagon 资产的融入，为公司在

消费电子领域的产品布局注入了强劲动力。从智能手机领域的面部识别、dToF、微型摄像头，到智能手表/智能音频领域的 dToF、微型摄像头（NIR）、微透镜阵列（MLA Lenses）、微投影（MicroLED），再到 AR/VR/MR 领域的微型摄像头及其衍生出的眼部/面部/手势/世界追踪、LED/激光投影、微型成像摄像头（Visible/NIR/Slam）、微型显示器、3D/dToF、微型投影设备、ALS/接近传感器等，公司产品线实现了对消费电子多维度领域的全面覆盖，精准满足了市场对高端光学技术的多元化需求。

当前，公司正在与北美消费电子行业的头部客户积极开展研发合作。基于 WLO（晶圆级光学元器件）、WLS（晶圆级透镜堆叠）等先进技术，聚焦于开发用于可见光照明和红外照明光学整形、AR/VR、3D 感知等领域的高端光学核心器件及微成像模组，致力于为消费电子市场带来更多创新与突破，以上合作均在为公司中远期增长奠定基础。

3、泛半导体制程市场

泛半导体产业是战略性、基础性、先导性产业，在市场需求增长与政策扶持下蓬勃发展。国内投资加大、设备需求旺，但制程核心设备国产化程度低。复杂国际形势下，国内厂商迎来黄金发展期。

公司凭借在“产生光子”与“调控光子”技术的积累，在泛半导体制程领域提供中游解决方案，专注于大规模、大幅面加工，产品应用于集成电路、先进显示、光伏、锂电等精密制程。

近年来，公司在该领域成果显著。集成电路领域，2024 年业务增长强劲。半导体先进封装领域，LAB 激光辅助键合技术获多家客户样机订单，终端验证效果佳，已小批量交付。新型显示领域，可变线光斑系统应用于 uLED 和 mini LED 巨量焊接，激光修复模块批量交付，还拓展了锂电池激光干燥等新应用。

随着技术进步和国产替代加速，公司技术和产品获更多客户认可。在大规模、大批量生产场景中，公司技术和产品将展现高加工效率和生产良率优势。

综上所述，2025 年公司将围绕重点市场（光通信、消费电子、泛半导体制程等），从加大研发投入、拓展新市场领域以及加大市场推广力度等方面着手，全面提升在各应用领域市场的竞争力，实现优质客户群体的有效扩大。

二、优化运营管理，实现降本增效

（一）提升毛利率

2024 年公司综合毛利率下降，一是受宏观经济及市场竞争因素影响，公司用于光纤激光工业领域相关产品受到价格下降影响，收入减少，毛利率显著下降；二是瑞士并购纳入的汽车业务微透镜阵列元器件产品呈现出负毛利以及新加坡资产并购后运营时间较短固定成本摊销较大，拉低了公司的整体毛利率水平。鉴于此，公司将从以下几个方面着手优化运营，提升毛利率：

1、业务结构优化，降低工业收入占比

依托并购业务增量，推动老业务精简瘦身。为进一步优化盈利结构，公司于 2024 年第四季度对“老炬光”低毛利、市场表现不佳的产品线实施了全面精简与优化策略。随着其他市场应用在公司整体销售收入中的占比逐步提升，工业激光领域的销售收入比重持续下降，未来工业激光行业激烈竞争对公司产生的负面影响将大幅削弱。同时，公司将持续降低产品成本，以缓解工业激光行业激烈竞争带来的压力。

2、实现负毛利汽车业务微透镜阵列元器件产品毛利率转正

瑞士并购所纳入的汽车业务微透镜阵列元器件产品，原产地为瑞士，毛利率为负。为有效利用地域优势，公司于 2024 年年中果断决策，将压印光学器件的生产从瑞士纳沙泰尔转移至中国韶关。至 2024 年底，生产线转移工作已圆满完成，韶关基地正式投入生产运营，并于 2025 年 1 月实现正式出货。此举不仅显著降低了生产成本，更精准契合了汽车行业对成本敏感型产品的迫切需求，从而大幅提升了公司的盈利能力和市场地位。目前，并购整合已初见成效，汽车业务微透镜阵列元器件产品的毛利率呈现出逐步改善的趋势。随着瑞士生产的库存逐渐消耗完毕，毛利率有望进一步提升。

2025 年，公司还将继续通过提升良率、材料内部自制、实施精益生产等措施，进一步降低成本。

3、加速新业务拓展，降低固定成本摊销

公司于 2024 年 9 月顺利完成对 Heptagon 资产的收购，并成立了“全球光子工艺和制造服务事业部”和“战略增长部”。由于并购完成时间尚短，人工成本及折旧摊销带来的运营成本尚未得到充分吸收，导致全球光子工艺和制造服务业

务目前呈现负毛利状态。公司目前不仅开始执行与 **ams-OSRAM** 签订的生产制造服务采购合同和技术服务采购合同，还积极拓展国内外消费电子应用、一次性内窥镜应用及其他新兴应用领域的客户。目前，公司已与四家北美消费电子行业的头部客户在 **AR/VR** 等技术领域展开合作，并已送样测试。以上合作均为公司中远期增长奠定了坚实基础。截至 2024 年底，“全球光子工艺和制造服务事业部”已实现收入超过 1,700 万元。

（二）提升研发效率

2024 年，公司的研发投入达到了 9,507.86 万元，占营业收入的比重为 15.33%，同比增长 20.96%。在人才队伍建设方面，截至 2024 年 12 月 31 日，公司的研发人员总数达到了 211 人，占员工总数的比例高达 22.47%。其中，硕士及以上学历的研发人员占比达到了 54.03%，为公司的研发工作提供了坚实的人才保障。在专利申请和授权方面，截至 2024 年 12 月 31 日，公司共拥有已授权专利 594 项，其中美国、欧洲、日本、韩国等境外发明专利 263 项，境内发明专利 167 项，实用新型专利 143 项和外观设计专利 21 项，此外还拥有 7 项软件著作权。这些专利的申请和授权，不仅提升了公司的技术实力，也为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

2025 年，公司将持续加大技术开发和创新的力度，但更为重要的是，公司将全方位、深层次地加强研发体系的建设与优化，通过一系列切实可行的举措，全面提升研发效率，实现研发产出与投入的高效匹配。具体措施如下：

1、强化研发项目管理体系，实施精细化管控

公司深刻认识到项目管理在研发过程中的核心地位，进一步强化项目管理办公室（PMO）的职能与作用。PMO 将对全公司范围内的研发项目进行全面、细致的梳理，制定并推行统一、规范的项目管理制度。该制度将涵盖项目立项、规划、执行、监控、收尾等全生命周期的各个环节，明确各阶段的工作内容、交付物标准、时间节点要求以及质量管控要点，确保所有研发项目都有章可循、有据可依。

在项目执行过程中，公司将赋予项目经理更大的决策权与自主权，特别是在预算控制与审批环节。项目经理作为项目的直接负责人，对项目的整体进展、资源需求以及潜在风险有着最为清晰的认识。通过加大项目经理在预算控制方

面的权利，使其能够根据项目实际进展情况，灵活、高效地调配资源，确保项目在预算范围内顺利推进。同时，在审批环节，项目经理将拥有更充分的决策话语权，能够快速响应项目需求变化，及时调整项目策略，避免因繁琐的审批流程而延误项目进度。

2、深化研发文化建设，营造创新协作氛围

研发效率的提升离不开积极向上、开放包容的研发文化。公司将致力于打造一种鼓励创新、尊重知识、崇尚协作的研发文化氛围。一方面，通过组织各类创新活动、技术研讨会、学术交流等，激发研发人员的创新思维与创造力，鼓励他们勇于尝试新的技术、方法与理念，为公司的产品研发注入源源不断的创新活力。另一方面，加强团队建设与沟通协作，打破部门壁垒，促进不同专业背景、不同技能领域的研发人员之间的交流与合作。通过建立跨部门项目团队、开展联合攻关等方式，实现资源共享、优势互补，提高团队整体作战能力，共同攻克研发过程中的技术难题。

3、优化研发流程，提高执行效率

公司将对现有的研发流程进行全面审视与优化，去除繁琐、冗余的环节，简化审批手续，提高流程的敏捷性与灵活性。同时，引入先进的研发管理工具与方法，如精益研发等，实现研发过程的可视化管理、实时监控与动态调整。通过优化研发流程，减少不必要的等待时间与资源浪费，提高研发工作的执行效率，确保研发项目能够快速响应市场需求变化，抢占市场先机。

4、加强人才培养与引进，提升团队能力

研发效率的提升最终依赖于高素质的研发人才队伍。公司将加大对研发人才的培养与引进力度，制定完善的人才培养计划与激励机制，为研发人员提供广阔的学习与发展空间，不断提升他们的专业技能与综合素质。同时，积极引进外部优秀人才，特别是具有丰富行业经验、掌握前沿技术的领军人才与创新团队，为公司研发工作注入新的血液与活力。

综上所述，公司将通过强化研发项目管理体系、深化研发文化建设、优化研发流程以及加强人才培养与引进等一系列举措，全面提升研发效率，实现研发产出与投入的高效匹配，为公司的持续创新与发展奠定坚实基础。

（三）提升运营效率

1、全球运营中心布局优化

为降低生产成本、优化运营效率、提升盈利能力和市场竞争力，公司于 2024 年启动全球生产研发布局优化项目，并于 2025 年 3 月底顺利完成 1500 多台设备在新加坡、瑞士、德国及中国等多个基地的跨国调配，实现设备资源的全球最优配置；为满足光通信等行业客户对高效交期和产能的需求，公司在东莞增设光刻-反应离子蚀刻光学元器件后道生产线，打造行业内大批量交付的核心基地，确保市场供应，已于 2024 年底实现量产交付。此外，公司计划投资 300 万至 400 万瑞士法郎，用于扩大和升级瑞士基地的高精度光刻-反应离子蚀刻微纳光学前端制造基础设施；为满足汽车行业对成本敏感型产品的需求，提升盈利能力和市场地位，公司将压印光学器件生产从瑞士纳沙泰尔转移至中国韶关，利用地域优势降低成本，该生产线已于 2024 年完成转移，通过 TUV 及客户审核认证，并于 2025 年 1 月起开始出货。

2、精简组织架构，优化流程管理，降低不必要费用支出

2024 年底，公司成立效率部（Department of Corporate Efficiency，简称 DOCE），旨在全面提升运营效率。该部门以优化精简组织架构为根基，持续简化优化流程，推进流程自动化与数字化转型，创新程序和管理实践，推动制造自动化、智能化升级，整合融合资源，以提升各部门运营效率，助力公司长远发展。2025 年公司效率部将从以下几个方面展开工作：

精简组织架构，对于职能重叠、业务交叉的部门进行合并与重组，通过对公司内部资源的深度整合与重新配置，进一步明确各部门的职责分工，打破部门壁垒，实现资源的优化配置与高效利用。

优化流程管理，对现有业务流程进行全面梳理与诊断，通过简化繁琐的审批流程、消除不必要的中间环节，实现业务流程的高效运转，提升工作效率。

加强费用管控，对第三方费用进行全面、深入的梳理。建立严格的费用审核机制，对每一项费用支出进行细致分析，坚决削减不必要的费用开支，实现公司成本的有效控制。

3、持续推进流程与信息规划项目，赋能全球运营能力升级

公司于 2022 年正式启动全球流程与信息化规划项目，在专业咨询团队的支

持下，完成对全球业务流程的全面调研与体系化梳理。2023 年重点实施数字化转型蓝图设计，在专业团队支持下构建完成覆盖销售、生产制造、供应链、财务、人力资源等核心领域的全球标准化流程体系。同年，西安、东莞两大生产基地经过系统开发、参数配置及全员培训等关键环节，SAP ERP 系统于 2023 年 7 月初成功上线。2024 年，韶关、新加坡基地完成系统上线。目前系统运行稳定且实现业务流程全覆盖，为公司的全球业务协同与数据共享提供了有力支持。

未来，公司将稳步推进国外部分的规划工作。通过深入了解国外市场的业务特点与需求，结合当地的法律法规与文化环境，制定针对性的规划方案，确保全球业务流程的持续优化与深度整合。

同时，公司将不断加大在信息技术领域的投入，积极探索 AI、大数据、物联网等新兴技术在业务流程中的应用，进一步提升公司的全球运营能力与效率，为公司的全球化发展战略提供坚实保障。

（四）提升财务管理水平

财务管理作为企业运营的核心环节，其管理水平的高低直接关乎企业的生存与发展。公司深刻认识到提升财务管理水平的重要性与紧迫性，将采取一系列措施深化应收账款和存货管理，优化资金配置，提升运营效率，降低财务风险，为公司的稳健发展奠定坚实的财务基础。

1、改善经营性现金流

经营性现金流是企业持续运营的“生命线”。为实现经营性现金流的正向流动，公司将从多维度发力：一是加强销售收入管控，优化销售策略，提升产品与服务的市场竞争力，确保销售收入的稳定增长；二是严格控制成本费用，通过精细化管理降低采购成本、生产成本及管理费用，提高资金使用效率；三是加强现金流预测与分析，建立健全现金流预警机制，及时发现并解决现金流问题，确保经营性现金流的持续正向流入。

2、提高应收账款及票据周转效率

为加快资金回笼，降低坏账风险，公司将采取以下措施：

（1）建立健全回收管理机制：明确各部门职责，制定详细的回款计划和考核标准，确保每笔款项有专人负责跟进。加强与客户沟通，定期对账，确保款项按时足额回流。

(2) 强化客户账龄期管理与风险评估：密切关注客户账龄变化，建立客户账龄分析档案，运用大数据和信用评级手段动态监测客户信用状况。对高风险客户加强催收力度，制定个性化还款方案，降低坏账风险。

(3) 业务部门跟踪高风险客户资信变化：一旦发现客户出现财务状况恶化等不利因素，立即启动风险应对机制，及时汇报并采取有效措施，保障公司资金安全。

3、提高存货周转效率

存货周转效率的提升对于降低库存成本、提高资金使用效率至关重要。公司将采取以下措施优化存货管理：

(1) 加强与客户沟通协作：建立长期稳定的合作关系，深入了解客户需求和市场趋势，运用数据分析技术精准预测订单，制定科学合理的采购和销售计划，降低库存积压和滞销风险。

(2) 加强内部部门联动协作：采购、生产、销售、市场等部门密切配合，形成管理合力。采购部门根据库存动态和销售预测制定采购计划，确保原材料和产品的及时供应；生产部门优化生产流程，提高生产效率，减少在产品库存；市场部门加大市场推广力度，提高产品知名度和美誉度；销售部门拓展销售渠道，加快产品销售速度。

4、完善内控制度建设，规范管理及使用募集资金

内控制度是企业财务管理的重要保障。公司将进一步加强内控制度建设，建立健全涵盖财务管理、资金管理、风险管理等各方面的内部控制体系。明确各部门职责权限和工作流程，加强对关键业务环节的监控和审计，确保各项业务活动合法合规有序进行。

在募集资金管理方面，公司将严格按照相关法律法规和监管要求，规范募集资金的存储、使用和披露。加强对募集资金使用情况的跟踪和监督，定期对募集资金使用情况进行审计和评估，确保募集资金得到合理、有效的使用。同时，及时、准确、完整地披露募集资金使用情况，接受投资者和监管部门的监督。

公司将持续加强财务团队的建设与发展。通过定期组织财务人员及相关管理人员参加专业培训和学习活动，不断提升其专业素养和业务能力，确保对会

计准则和法规的深入理解与准确运用。这将有助于提升公司会计信息披露的准确性和可靠性，进一步增强投资者信心和市场认可度。

通过上述一系列措施的实施，公司将全面提升财务管理水平，实现财务管理的精细化、规范化和科学化。这不仅将为公司的稳健发展提供有力的财务支撑，还将在激烈的市场竞争中为公司赢得更加广阔的发展空间与机遇。

三、坚守股东回报初心，共筑“共同成长”双赢之路

自成功上市以来，公司始终将投资者的利益置于重要位置，坚定不移地致力于推动公司股价与公司价值同步稳健增长，力求为股东创造实实在在的回报，实现公司与股东的共同发展、互利共赢。

（一）2024 年度股份回购计划实施完成

2024 年，公司积极践行对股东的承诺，实施了股份回购计划。2024 年 1 月 25 日，公司第三届董事会第二十七次会议审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》。根据该方案，公司计划运用不低于人民币 2,500.00 万元、不超过人民币 5,000.00 万元的自有资金以及发行普通股所获得的超募资金，以不超过人民币 120.00 元/股（含）的价格，通过集中竞价交易方式回购公司股份。

在回购过程中，公司严格按照既定方案有序推进。截至 2024 年末，公司已完成回购任务，实际回购公司股份 598,000 股，占公司总股本的 0.6618%。此次回购价格区间合理，最高价格为 90.66 元/股，最低价格为 63.02 元/股，回购均价为 83.35 元/股，累计使用资金总额达 49,845,361.69 元（此金额不含印花税、交易佣金等交易费用）。

（二）2025 年度股份回购计划稳步推进

基于对公司未来发展前景的充分信心以及对公司价值的高度认可，为切实维护广大投资者的合法权益，进一步增厚每股收益，提升公司的长期投资价值，增强投资者信心，维护资本市场的稳定健康发展，公司在保证正常经营和长期发展不受影响的前提下，于 2025 年 4 月 8 日召开的第四届董事会第九次会议上，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》。公司拟通过集中竞价交易方式回购部分公司股份，并将回购的股份用于注销，以此减少公司注册资本。

公司于 2025 年 4 月 11 日召开的第四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公司股份方案（修订稿）的议案》。经过审慎考量公司现有资金状况及未来资金使用规划，并充分利用国家对上市公司回购股票的支持政策，进一步提升资金使用效率，公司决定将 2025 年 4 月 8 日第四届董事会第九次会议审议通过的股份回购方案中的回购股份资金来源由“自有资金”调整为“自有资金及股票回购专项贷款资金”。目前，该议案尚需提交公司 2025 年第一次临时股东大会进行审议。

（三）未来展望：持续提升股东回报水平

展望未来，公司将依据自身所处的发展阶段，深度融合业务现状、未来发展规划以及行业发展趋势，以科学严谨的态度，精准协调资本开支、经营性资金需求与现金分红、股份回购之间的平衡关系。在具体操作上，当公司处于盈利状态，具备现金分红条件时，承诺分红与回购注销比例之和不低于当年净利润的 30%。

公司将不断提升自身的盈利能力和核心竞争力，从而实现股东回报水平的持续提升。公司始终秉持着为股东创造长期价值的理念，致力于打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。我们期望广大投资者能够切实分享公司发展的丰硕成果，持续增强投资者的获得感和幸福感，与投资者携手共进，共创美好未来。

四、高质量信息披露，加强与投资者沟通，积极传递公司投资价值

公司将积极贯彻“以投资者为本”的理念，承担作为上市公司的主体责任，密切关注市场对公司价值的评价，做好公司价值维护，共同助力市场信心的提振。

（一）加强信息披露

公司将严格遵守法律法规和监管机构规定，信息披露坚持以投资者需求为导向，不断提高信息披露质量，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，强化行业情况、公司业务、风险因素等关键信息披露，减少冗余信息披露，为投资者价值判断和投资决策提供充分信息。公司将在合规的基础上，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，采用视频/音频、可视化报告等形式对定期报告进行展示；并继续做好内幕信息管理工作，

切实维护好投资者获取信息的平等性。

（二）畅通与投资者交流渠道

公司将认真贯彻保护投资者权益的要求，高度重视投资者关系管理，积极建立与资本市场的有效沟通机制，全面保障投资者，尤其是中小投资者的知情权及其他合法权益。公司将继续通过常态化业绩说明会（不少于4次）、线上交流、现场参观座谈、上证e互动平台、投资者热线电话、投资者关系邮箱及股东大会等多种渠道和方式，保持与投资者的密切沟通，与投资者建立长期、稳定的良好互动，将公司经营成果、财务状况等情况，真实、准确、完整、及时地传达给了市场参与各方，传递公司投资价值，并认真倾听、吸收各类投资者的意见、建议，通过向董事会、管理层反馈来自资本市场的信息，保证公司董事会、管理层及时了解市场变化与关切，提升经营管理决策的科学性、合理性。

五、持续评估及完善行动方案，维护市场形象

公司将持续对“提质增效重回报”行动方案的具体执行情况进行评估，并继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。同时，公司将严格按照规定及时履行信息披露义务，继续秉持上市公司应有的社会责任，努力以良好的业绩和规范的公司治理，积极回应投资者的关切与信赖，致力于为投资者创造价值，以实际行动回馈市场的支持，促进资本市场平稳健康发展。

本次的“提质增效重回报”行动方案，是根据公司当前实际运营状况制定的计划，不作为对公司业绩的承诺。鉴于国内外市场环境的波动性、政策调整等外部因素的不确定性，该方案的实施效果可能受到影响。为此，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

西安炬光科技股份有限公司董事会

2025年4月24日