

西安炬光科技股份有限公司

关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

西安炬光科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 5 月 28 日以现场与通讯相结合的方式召开了第四届董事会第十二次会议、第四届监事会第十次会议，审议通过了《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》。根据普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见的审计报告，截至 2024 年 12 月 31 日，公司合并报表期末未分配利润为-4,395.35 万元，未弥补亏损为 4,395.35 万元，公司实收股本为 9,036.33 万元，未弥补亏损金额达到公司实收股本总额的三分之一。根据《中华人民共和国公司法》以及《西安炬光科技股份有限公司章程》的有关规定，该议案尚需提交公司股东大会审议。

一、未弥补亏损达到公司实收股本总额的三分之一的主要原因

截至 2024 年 12 月 31 日，公司累计未弥补亏损达 4,395.35 万元，2024 年度实现归属于上市公司股东的净利润为-17,490.95 万元，主要原因如下：

1、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。

2、期间费用增加，公司完成两次并购项目后导致职工薪酬及其他运营成本增加，同时公司旨在聚焦核心技术突破及布局新型应用领域持续加大研发投入。

3、财务费用增加，并购资金运作导致可支配现金存量减少，理财收益同比下降；新增并购专项贷款导致利息支出增加；汇率波动造成全年累计汇兑净损失增加。

4、资产减值损失增加，根据《企业会计准则》及相关会计政策规定，为客

观、准确反映公司财务状况及经营成果，公司出于谨慎性原则对商誉及资产进行了减值测试，计提的减值准备增加。

二、业绩提升措施

为全面提升公司盈利能力和市场竞争力，公司制定了系统性的提升措施，通过战略调整、资源整合和运营升级等多维度举措，持续提升盈利能力和市场竞争力。具体如下：

1、业务结构战略性优化，优化工业激光业务占比

实施“增量并购”与“存量优化”双轮驱动策略，通过并购业务拓展新增长点，同时对传统业务实施结构性调整，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，公司将持续推进降成本策略，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

针对瑞士并购所纳入的汽车业务微透镜阵列元器件产品，实施“产地转移+本地化生产”战略。

为有效利用地域优势，公司于 2024 年年中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”。公司已开始执行与 ams-OSRAM 签订

的生产制造服务采购合同和技术服务采购合同，同时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。

此外，2025 年，公司还将通过一系列切实可行的举措，全面提升研发效率、运营效率及财务管理水平。通过上述系统性举措，公司将在巩固传统业务优势的同时，加快培育新的业绩增长点，实现业务结构的持续优化、盈利能力的稳步提升，推动企业高质量发展，为股东创造长期可持续的投资回报。

特此公告。

西安炬光科技股份有限公司董事会

2025 年 5 月 29 日