

西安炬光科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的 半年度评估报告

西安炬光科技股份有限公司（以下简称“公司”）上市以来，始终秉持“投资者为本”的发展理念，致力于维护全体股东的利益，推动公司实现高质量和可持续发展的目标。基于对未来发展的坚定信心及对投资者高度负责的精神，公司制定了 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案（以下简称《行动方案》），努力实现经营业绩持续稳定的增长，为客户、股东、员工及其他社会各方创造价值，积极回报利益相关方。

2025 年上半年，公司切实履行《行动方案》的各项举措并持续跟进实施进展，现将《行动方案》在报告期内的实施和效果评估情况报告如下：

一、聚焦主责主业，坚持既定战略，推动公司持续高质量发展

公司紧密围绕年初设定的经营方针和目标，坚守主业，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，同时持续深化上游核心元器件和原材料的研发与精益制造，积极拓展中游光子应用解决方案以及光子工艺和制造服务业务，力求在各应用领域实现业务新突破，进一步巩固和提升公司在光子行业的领先地位，为公司的高质量发展和可持续性打下坚实的基础。

2025 年上半年，公司实现营业收入 39,276.61 万元（其中主营业务收入 38,973.17 万元），较上年同期增长 26.20%；实现归属于上市公司股东的净利润-2,494.07 万元，较上年同期亏损收窄 317.85 万元；二季度单季度实现盈利 701.39 万元；报告期末，公司总资产 297,028.76 万元，较期初增长 0.88%；归属于母公司所有者权益为 214,463.85 万元，较期初增长 1.55%。

（一）坚定全面集成，推进并购整合

报告期内，公司遵循职能集中、流程/制程统一、共享服务中心的管理理念，充分汲取此前 LIMO 并购整合所积累的成功经验，持续深入推进完成瑞士炬光和 Heptagon 资产的并购整合工作。通过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。

按照年初启动的“并购整合大使”计划，公司已派驻多名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，分别深入瑞士与新加坡基地运营管理，通过重点解决子公司与总部沟通、文化冲突等核心问题，稳步提升公司运营管理效率及推进并购整合进程。

在 2025 年上半年，瑞士并购相关业务的收入同比增长约 26%、毛利率（剔除并购评估增值溢价的折旧摊销、股份支付和一次性减值的影响后）达到 41%，较上年同期大幅提升了 34 个百分点、第二季度已成功实现单季度扭亏为盈，标志着业务盈利能力的实质性突破。自 2024 年 1 月以来，瑞士并购已按照既定计划在第六个季度迎来阶段性成果，基于当前业务发展动能及市场环境分析，预计下半年瑞士并购相关业务将延续增长势头，持续为公司盈利贡献核心价值。

Heptagon 资产自 2024 年 9 月完成并购以来，已在业务、职能、运营、研发等多维度实现与公司现有体系的深度融合。Heptagon 并购整合呈现积极态势：季度收入持续增长、毛利率稳步优化、亏损幅度持续收窄。鉴于 Heptagon 资产聚焦于消费电子行业，AR/VR/AI 眼镜、智能手表、智能手机等新兴技术领域，当前相关业务尚处于市场拓展阶段，需一定时间推进盈利转化，预计全面完成战略整合仍需一年左右的时间。公司将持续推进技术协同与市场拓展，力争早日释放 Heptagon 资产的长期价值。

以上两项战略并购项目的整合进展及成效整体符合预期，并逐步稳定有序地推进，为公司完成业务战略转型奠定基础。

（二）战略转型驱动，开启优化增长新阶段

公司在推进并购整合的同时，也在加速业务战略转型。2024 年底通过对“老炬光”旗下低附加值、市场反馈不佳产品线的削减与优化，推动了公司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，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。

2025 年上半年，转型成效持续显现，“老炬光”传统业务实现收入同比增长 6%，毛利率（剔除股份支付后）为 46%，较去年同期上升 1 个百分点，上半年为公司整体贡献经营净利润（剔除股份支付后）4,702 万元，稳固发挥现金牛作

用，为战略转型提供强有力支撑。

展望未来，公司战略重心将进一步向光通信、消费电子及泛半导体制程解决方案等高增长潜力领域倾斜。在资源配置上，研发资源将重点向上述三大领域集中，加速技术突破与市场拓展；而“老炬光”旗下的半导体激光器、激光光学、医疗健康等成熟业务，将作为公司的利润中心与现金牛业务，持续输出稳定现金流与利润，形成“成熟业务”与“新型业务”双轮驱动的产品业务生态链。通过这一布局，公司旨在构建更具韧性、更可持续的增长模式，为长期发展注入新动能。

（三）加强重点应用领域市场开拓，扩大优质客户群体

报告期内，公司聚焦光通信、消费电子、泛半导体制程等战略市场，通过技术深耕、客户拓展与生态布局，推动重点领域业务实现突破性进展，优质客户群体持续扩容，具体进展如下：

1、光通信市场

当前，5G、AI、物联网等产业加速演进，光子技术作为核心支撑技术驱动光通信市场高速发展。据麦肯锡预测，2025年全球光通信市场规模将达307亿美元，增速显著超越光子学元件行业整体水平。其中，数通市场受AI算力需求驱动，800G/1.6T/3.2T高速模块需求激增；电信市场则受益于光纤到户普及与数据中心设备升级，呈现稳健增长态势。

公司并购的瑞士炬光在光通信领域有多年的积累，与全球知名光通信领域光芯片与模组制造商开展合作，小批量供应核心微光学元器件用于研发或高端应用。在电信领域，客户主要为瑞士炬光原有国际客户，公司与他们保持长期合作关系，并于近期荣获光子行业全球领军企业 Coherent 高意公司颁发的“2025最佳业务连续性及扩展计划”奖项；数据通信是公司自并购瑞士炬光后的重点投资和拓展方向，公司的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。

2025年上半年，公司在瑞士炬光原有国际客户以研发合作或小批量高端应用为主的基础上，更加大力深化与国际知名企业合作，启动了多项CPO和OIO

相关研发项目，布局多种技术路线，参与到数个全球数通生态链中，同时公司也在积极挖掘正在批量应用的经典光通信模块（transceiver）市场，尤其是中国市场，扩大市场份额，当前部分客户已通过样品验证并进入小批量阶段，有望于 2025 年进入批量供应，为业务持续增长奠定了坚实基础。截至 2025 年 6 月底，光通信应用收入实现 2,124 万元, 同比增长 92%，占公司整体收入比例约 5%，预计下半年将进一步提升。

研发方面，多项关键技术取得突破：V 型槽项目加工工艺实现高精度需求满足，客户样件已交付并进入量产评估阶段；蚀刻微棱镜透镜与大客户联合研发订单持续交付，平台能力建设与量产准备有序推进；模压透镜完成多个客户样品交付，研发团队正聚焦产能提升与成本优化，同步跟进客户验证进度。

2、消费电子市场

AI 与 AR/VR/MR 技术的融合成为消费电子行业核心驱动力，光学传感技术作为关键组件，为 AI 视觉与 AR/VR 体验提供核心支撑。通过整合 Heptagon 资产，公司进一步夯实“微纳光学元器件工艺技术一站式提供商”的战略定位，加速消费电子战略落地：应用覆盖智能手机（面部识别、dToF、微型摄像头）、智能穿戴（dToF、微型摄像头、微透镜阵列、微投影、微传感器）及 AR/VR/MR（眼球追踪、手势识别、微型成像摄像头、微型显示器等）多维度领域，精准满足高端光学技术需求。

2025 年上半年，消费电子应用收入实现 1,754 万元，同比增长 743%，占公司整体收入比例约 5%。公司积极与消费电子头部客户在 AR/VR/MR 等新兴领域开展研发合作，基于 WLO/WLS/WLI 技术提供与 CMOS 成像芯片匹配的多层光学镜组，已向多家北美客户多次送样，支持其项目开发进程。相关微相机模组作为 AR/VR/MR 设备中眼球追踪、手势识别及环境感知的核心组件，为公司中远期增长注入新动能。

3、泛半导体制程市场

泛半导体产业作为战略性基础产业，在市场需求与政策扶持下快速发展。公司凭借“产生光子”与“调控光子”技术积累，在泛半导体制程领域提供中游解决方案，聚焦大规模、大幅面加工，产品广泛应用于集成电路、先进显示、光伏、锂电等精密制程。

2025 年上半年，泛半导体制程应用收入实现 9,396 万元，占公司整体收入比例约 24%。其中，上游元器件收入同比增长约 47%，受益于行业需求增长及瑞士并购带来的产品与客户资源扩充，光场匀化器订单保持增长；中游模块与系统收入同比下降 35%，但业务结构持续优化：晶圆退火业务保持稳定，DRAM 晶圆退火模块因下游产能释放实现增长，逻辑芯片退火市场需求稳定；新型显示业务完成国内客户激光剥离系统交付验收，mini-LED 直显激光修复系统持续交付，新产品升级送样后预计三季度开始贡献新增收入。

2025 年下半年，公司将继续围绕光通信、消费电子、泛半导体制程等重点市场，通过加大研发投入、拓展新领域及强化市场推广，全面提升各领域竞争力，有效扩大优质客户群体，为长期可持续发展奠定坚实基础。

二、优化运营管理，实现降本增效

（一）提升毛利率

2025 年上半年，公司整体毛利率水平显著优化，达到 33%，较 2024 年全年提升了 5 个百分点，毛利率改善成效突出，主要得益于以下三方面举措：

1、业务结构优化，降低工业收入占比

2025 年上半年，公司通过主动优化业务结构，有效降低工业应用领域的收入贡献占比（约 32%），显著缓解了对单一工业市场的过度依赖。随着下游市场应用布局更趋均衡，高毛利业务（如光通信、消费电子、泛半导体制程等）在整体收入中的占比逐步提升，为毛利率持续改善提供了结构性支撑。同时，公司持续推进产品成本优化，通过工艺改进、供应链协同等措施，有效对冲工业激光行业激烈竞争带来的成本压力。

2、实现负毛利汽车微透镜阵列产品毛利率转正

针对瑞士并购并入的汽车压印光学器件业务（原为负毛利率产品），公司于 2024 年第四季度高效完成产线战略转移，将原瑞士纳沙泰尔生产线迁移至中国韶关，并于 2025 年 1 月实现稳定出货。经过半年的产能爬坡与运营优化，该产品毛利率已实现大幅改善并成功转正，盈利能力显著提升。未来，公司还将通过工艺优化提升良率、推进关键材料内部自制、全面推行精益生产管理等措施，进一步降低单位成本，持续夯实毛利率提升基础。

3、加速新业务拓展，降低固定成本摊销

2025 年上半年，全球光子工艺和制造服务业务（作为 2024 年 Heptagon 并购后重点孵化的战略新业务）实现收入 3,372.64 万元，占公司整体收入比例达 8.65%。随着该业务市场拓展的持续深化与收入规模扩大，其规模化效应将逐步显现，有效降低单位固定成本摊销，为整体毛利率提升注入新动能。

（二）提升研发效率

2025 年上半年，公司的研发投入达到了 9,391.07 万元，占营业收入的比重为 23.91%，同比增长 97.54%。在专利申请和授权方面，截至 2025 年 6 月 30 日，公司共拥有已授权专利 575 项，其中美国、欧洲、日本、韩国等境外发明专利 266 项，境内发明专利 164 项，实用新型专利 130 项和外观设计专利 15 项，此外还拥有 7 项软件著作权。

2025 年，公司围绕“强化研发体系、提升研发效率”的核心目标，系统推进研发管理体系优化、文化塑造、流程重构及人才建设四大举措。截至上半年，相关行动已取得阶段性成效，研发产出与投入的匹配度显著提高，为技术创新与业务增长提供了有力支撑。具体评估如下：

1、强化研发项目管理体系，精细化管控成效初显

公司以项目管理办公室（PMO）为核心，全面推进研发项目全生命周期管理。上半年，PMO 完成对全公司范围内研发项目的系统性梳理，覆盖光通信、消费电子、泛半导体制程等战略领域的核心项目，并制定统一的项目管理制度，明确立项、规划、执行、监控、收尾各阶段的工作标准与交付物要求。

在项目执行过程中，公司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、研发文化建设深化：创新协作氛围显著提升

2025 年上半年，公司组织开展了多场全公司范围内的技术研讨会、学术交流，研发工程人员悉数参加，同时开放线上参会通道，其他基地同事亦可通过

线上参与，广泛激发研发人员的创新思维与创造力，鼓励创新技术、方法与理念，为公司的产品研发注入源源不断的创新活力。同时，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、研发流程优化：执行效率与市场响应速度双提升

公司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。引入精益研发管理工具，实现研发过程可视化监控。研发流程的敏捷性提升，使公司能够快速响应市场需求变化。

4、加强人才培养与引进，提升团队能力

公司制定“内部培养+外部引进”双轨人才战略。在人才队伍建设方面，截至2025年6月30日，公司的研发人员总数达到了195人，占员工总数的比例高达21.13%。其中，硕士及以上学历的研发人员占比达到了54.87%，为公司的研发工作提供了坚实的人才保障。

2025年上半年，公司通过研发管理体系、文化、流程与人才建设的系统优化，研发效率提升成效显著。下半年，公司将继续深化上述举措，进一步强化跨部门协同机制，并针对数据通信（CPO、OIO）、消费电子等战略项目，加大资源投入与人才配置，确保研发产出与业务需求的精准匹配，为公司战略转型与可持续发展提供更强支撑。

（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年一季度内顺利完成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；针对光通信行业客户对高效交付的迫切需求，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，打造行业大批量交付标杆基地。目前该基地已进入规模化量产阶段，关键产品交付周期缩短至行业领先水平，有效支撑光通信客户的订单需求；公司投资300万至400万瑞士法郎，对瑞士基地的高精度光刻与反应离子蚀刻微纳光学前端制造设施进行扩能升级，核心

设备采购与专业技术团队扩充已按计划推进，预计 2025 年底形成高端微纳光学元件前道产能提升，巩固公司在精密光学领域的技术领先地位；韶关基地经过半年的产能爬坡与运营优化，稳定批量产出汽车压印光学元器件，已实现毛利率大幅改善并成功转正；同时随着全球市场需求的增长，公司正在评估在马来西亚扩展制造产能，旨在形成“欧洲-亚洲-东南亚”多区域产能协同网络，提升对全球客户需求的快速响应能力与供应链韧性。

2、精简组织架构，优化流程管理，降低不必要费用支出

2025 年上半年，公司以“降本增效”为核心目标，系统性推进组织架构精简与资源整合，对部分部门进行重组与职责明晰，建立跨部门协作机制；在全球运营中心成立全球精益运营部，优化销售、生产、物流端到端流程；简化冗余业务流程，推动管理自动化与智能化升级；对第三方费用进行梳理，建立严格的费用审核机制，削减非必要支出，构建动态监控体系等一系列措施。下半年，公司将持续以“数据驱动、持续改进”为原则，推动效率提升工作向纵深发展，助力公司构建高韧性、可持续的运营体系。

通过上述举措，公司已构建起“数据驱动、持续改进”的效率提升机制，为战略转型与全球化发展提供坚实支撑。

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，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。2025 年 7 月，合肥基地完成系统上线。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。在制造执行系统（MES）建设方面，公司正推进全球基地统一平台搭建。其中，新加坡基地 MES 系统已顺利上线，韶关基地预计于 2025 年第三季度完成部署，其他基地正按计划有序推进。这一系列举措将进一步强化生产过程的精细化管控与全链路数据贯通，为智能制造升级奠定重要基础。

未来，公司将继续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，公司也将持续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

2025 年，公司围绕“深化财务精细化管理、强化风险防控、支撑战略转型”的核心目标，系统推进经营性现金流改善、应收账款与存货周转效率提升、内控制度优化及财务团队建设四大举措。截至上半年，相关行动已取得显著成效，具体评估如下：

2025 年上半年，公司经营性现金流净额达 1,589 万元，较 2024 年全年的 -9,762 万元实现大幅转正。这一改善主要得益于营收同比增长 26.2% 以及公司持续加强对应收账款的管理所带来的销售商品、提供劳务收到的现金增加。相较于 2024 年末数据，应收账款周转天数从 88 天缩短至 79 天（减少 9 天），回款效率显著提升，资金回笼加速；存货管理方面，存货周转天数从 212 天增加至 221 天（增加 9 天），存货余额增速 3.2% 低于营收增速，公司通过需求预测优化及风险管控，在确保营业额提升的同时，保持了存货的合理控制。下半年，我们将持续优化库存结构，加强库存管理，以提高存货周转效率并降低潜在的经营风险。内控与团队建设同步强化，问题整改率及资金合规率均达 100%。在募集资金管理方面，公司严格按法规要求使用募集资金，建立专项台账与月度跟踪机制，上半年募集资金使用合规率 100%；公司重视财务团队建设，持续不断引入优秀人才，提升财务团队国际化视野和综合素质，财务专业能力持续增强。

2025 年上半年，公司通过系统性财务管理优化，在多个关键领域取得显著成效：经营性现金流实现由负转正，应收账款周转效率提升带动资金回笼加速，库存结构优化成效显著，内控合规体系持续完善，财务团队专业能力显著增强。这些成果不仅有效提升了公司整体运营效率和风险管理能力，更为公司战略转型和稳健发展提供了坚实的保障，展望未来，公司将持续深化财务精细化管理，

进一步优化营运资金效率，为高质量发展注入持久动力。

三、坚守股东回报初心，共筑“共同成长”双赢之路

公司自上市以来，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）2025 年度股份回购计划实施完成

2025 年上半年，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，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。

公司分别于 2025 年 4 月 11 日、2025 年 4 月 28 日召开的第四届董事会第十次会议、2025 年第一次临时股东大会，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”。

根据该方案，公司计划运用不低于人民币 2,000.00 万元（含）、不超过人民币 4,000.00 万元（含）的自有资金及股票回购专项贷款资金，以不超过人民币 100.00 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 2025 年 6 月 28 日，公司已完成回购任务，实际回购公司股份 503,820 股，占公司总股本的 0.5575%，回购最高价格为 70.91 元/股，回购最低价格为 68.93 元/股，回购均价为 69.85 元/股，使用资金总额为 35,190,806.32 元（此金额不含印花税、交易佣金等交易费用）。

经公司申请，公司已于 2025 年 6 月 30 日在中国证券登记结算有限责任公司注销本次所回购的股份 503,820 股，同时依法完成减少注册资本的工商变更

登记程序，公司注册资本已相应减少至 89,859,524 股。

（二）未来展望：持续提升股东回报水平

2025 年下半年，随着公司未来收入的稳步增长及并购整合、费用管控措施成效的持续显现，公司将全力以赴，力争尽快实现经营业绩的扭亏为盈。届时，公司将审慎结合经营实际需求、长远发展战略等多重因素，精心权衡公司可持续发展的内在要求与投资者回报的外在期望，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。在严格遵守相关法律法规及《公司章程》中关于利润分配政策的前提下，竭力构建并完善“科学、长期、稳定、可持续”的投资者回报机制，切实将保护投资者尤其是中小投资者的合法权益落到实处，以实际行动回馈市场信赖。

公司将不断提升自身的盈利能力和核心竞争力，从股东中长期回报的角度考虑，积极实施股份回购或现金分红，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

在 2025 年上半年，公司始终积极贯彻“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）深化信息披露质量，强化投资者价值导向

公司严格遵守相关法律法规和监管要求，履行信息披露义务，以投资者需求为导向，突出信息披露的重要性、针对性，及时规范向资本市场传递投资者关注度较高的信息，坚持真实、准确、完整、及时地披露信息，确保投资者及时准确了解公司经营成果、财务状况、发展战略、重大事项等重要信息；同时，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，做到简明清晰、通俗易懂，有效增强信息披露的针对性和有效性。

公司也将在合规的基础上，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

为认真贯彻保护投资者权益的要求，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，公司在 2025 年上半年积极拓宽与投资者的沟通渠道。报告期内，公司召开了关于并购整合进展事项的投资者说明会（1 月 22 日）、2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会（4 月 29 日），并参与了“2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会”（5 月 20 日），公司高层领导广泛参与，与投资者面对面交流，展现了公司的开放与诚信。

同时，公司也持续通过线上交流、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日常沟通渠道和方式，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

公司针对报告期内预定目标的工作项目完成情况深入评估及分析，将采取更有力有效的措施，力争在本年度内达成预定目标；同时，公司将持续严格按照规定及时履行信息披露义务，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，切实履行上市公司的责任和义务，以实际行动回馈市场的支持，促进资本市场平稳健康发展。

本评估报告所涉及的公司规划等不构成公司对投资者的实质承诺，未来可能受到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 8 月 29 日