

## 深圳光峰科技股份有限公司

### 关于公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度 评估报告

深圳光峰科技股份有限公司（以下简称“公司”或“光峰科技”）积极贯彻落实以投资者为本的理念，推动持续优化公司经营管理、规范治理和积极回报投资者，坚持把高质量发展作为首要任务，大力发展新质生产力，增强投资者信心，维护全体股东利益。基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可，结合公司发展战略、实际经营和财务情况，公司制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，进一步构建良好的资本市场形象，促进公司高质量、可持续发展。具体内容详见公司于 2025 年 4 月 30 日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）披露的《关于公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。

2025 年上半年，公司制定的行动方案主要进展及成效情况具体如下：

#### 一、坚定不移聚焦公司主业 发展新质生产力 实现高质量发展

公司始终坚持以“核心技术+核心器件+应用场景”战略定力不动摇，围绕以氮化镓（GaN）和砷化镓（GaAs）材料体系为基础的半导体激光技术进行研究，加强对上游关键器件突破的定制化与场景运用进行探索。截至 2025 年上半年，公司在以氮化镓（GaN）和砷化镓（GaAs）材料体系为基础的半导体激光技术积累，能够满足超小体积、高分辨率和高色彩还原度的激光显示新兴需求。

2025 年是公司核心技术向上游突破关键的一年。一方面，公司在经济下行压力下积极调整业务发展，持续夯实影院和专显等高毛利、优现金流业务的竞争优势地位，不断调整车载业务的市场策略，避免无效内卷和无序竞争，同时优化家用产品的技术路线和功能；另一方面，公司在加紧向激光产业上游突破打造核心器件，同时进一步加大对前沿领域的投入，通过上游核心器件的突破，推动公司在 AR 眼镜、机器人等新赛道、大赛道的业务布局。当前，公司正处于全面推进战略落地和业务转型的关键期，阶段性业绩有所承压，报告期内实现营业收入 9.61 亿元。报告期内，公司主要业务发展情况如下：

#### 1、加强上游核心器件研发突破，推动成果落地 AI、AR 等新赛道

近年来，公司不断加强向上游激光核心器件研发探索，保持对前沿技术的追

踪及研发，在技术、产品形态及应用场景等维度进行核心器件创新，持续推动激光技术在 AI、AR、机器人等广阔新兴赛道的应用落地。

随着消费者对便捷、智能生活方式的追求，以及各行业对智能化解决方案的需求，AI/AR 智能眼镜的应用潜力可观，智能眼镜消费市场实现快速增长。公司持续深入布局 AR 光机及显示波导的各技术路线，持续优化光学效率、显示性能和量产工艺及生产能力。公司不断探索搭配激光光源的衍射光波导、全息光学元件等显示技术开发，结合激光的小光学扩展量、偏振、窄光谱、指向等特性，开发小体积、高效率、高显示质量的激光显示系统。

为加强研产销协同，公司积极与业内资深客户进行沟通交流，及时调整技术开发方向，开展光学模组级设计优化，满足客户及行业发展需求。在国际消费类电子产品展览会（CES 2025）上，公司发布体积仅为 0.8cc 的超小型全彩 AR 光机方案，具有高性价比、低耗能、高分辨率等特点，满足 AR 眼镜轻量化的需求，为 AR 眼镜行业创新发展提供高效解决方案。

在国际消费类电子产品展览会（CES 2025）上，公司正式发布业界首款分体式光纤光机。相较于传统光机，分体式光纤光机通过分离光源与图像调制模组，并采用光纤连接，显著优化了散热性能，缩小了产品体积，客户可自由组合光源与图像调制模组，打造出形态各异、功能丰富的投影产品，使得投影设备可灵活地应用于各类智能终端领域，提升场景化控制的灵活性、易操控性及效率。

## 2、订单及合作稳步推进，聚焦高价值车载光学业务

随着汽车行业的发展与市场竞争加剧，汽车消费市场愈发多元化、个性化、时尚化，每个车型的生命周期呈现缩短趋势，技术更新换代的周期逐渐缩短。为跟上汽车消费市场快速迭代节奏，上下游企业需持续投入大量研发费用；同时，受生产周期、市场需求波动影响，存货积压风险较高。因此，在车载业务的市场策略制定中，公司更注重平台化技术所带来的灵活性与风险防控能力，通过优化产品及技术布局，向更加稳定的产品结构和技术结构转型，以适应行业的快速变化。

技术路线方面，公司进行技术路线革新，持续提升自主研发能力，形成差异化技术竞争力，推动整体技术路线向更高效、更具成本优势的方向转型。业务模式方面，公司将聚焦智能座舱、动态地面投影（DGP）、ALL-in-ONE 全能彩色

激光大灯三大核心业务线。

在 2025 年上海车展期间，公司与全球汽车照明系统及软件领导者法雷奥宣布达成战略合作，共同推出集成光峰科技 ALL-in-ONE 全能彩色激光大灯的新一代汽车照明解决方案，为全球市场提供更安全、智能且个性化的驾驶体验。

### 3、影院业务稳健发展，持续为公司贡献稳定现金流

2025 年上半年，公司影院业务整体发展稳健，实现营业收入 2.88 亿元，同比增长 7.48%，持续为公司贡献稳定现金流。报告期内，公司快速完善 VLED LED 电影屏产品线，持续实现降本优化，并在国内外市场积极推广 VLED LED Cinema 放映解决方案。截至目前，公司累计安装 41 块 LED 屏幕，其中新增屏幕市占率处于行业领先地位。

### 4、国内外标杆项目展示技术实力，专业显示业务打开全球市场

2025 年上半年，公司持续加强万流明以上中高端产品布局，进一步强化展览展示、文旅亮化领域的产品矩阵，成功产品应用于大阪世博会三大国家馆、达沃斯论坛晚宴光影秀、深圳科技馆等代表性项目，展示公司技术实力与品牌价值。

报告期内，公司产品应用于大阪世博会的中国馆、柬埔寨馆和非洲加蓬馆，以近百台激光工程投影设备突破物理展陈边界，完成十余个展项的光影呈现任务，标志着公司专业显示业务凭借领先的技术积累及过硬的产品质量，进一步提升了品牌的国际影响力。

## 二、重视研发投入 持续提升科技创新能力

自上市以来，公司始终将技术研发放在首位，研发投入力度不断加大，积极引入专业人才，重视研发能力建设。公司拥有实力雄厚的研发队伍，核心研发团队由半导体激光领域、车载光学领域领军人才牵头，截至 2025 年 6 月 30 日，公司拥有 429 名研发人员，其中硕博占比 26.34%。

公司以原创半导体激光光源技术的底层技术架构专利为中心，构筑牢固、相互联系的知识产权专利系统。截至 2025 年 6 月 30 日，公司在全球累计专利申请及授权专利共 3,033 项，在全球范围内获得授权专利 2,372 项，其中授权发明专利 1,233 项。AR 及 AI 相关技术专利方面，公司研发团队在报告期内公司新增 AR 及 AI 相关领域授权及申请专利数量 41 项；截至 2025 年 6 月 30 日，AR 及

AI 相关领域累计申请及授权了 266 项专利成果，同比增长 33%。车载核心器件技术专利方面，公司在报告期内新增车载光学技术相关授权及申请专利数量 60 项；截至 2025 年 6 月 30 日，车载相关累计授权及申请专利数量为 291 项，同比增长 18.78%。

从技术领先性而言，公司原创的半导体激光光源技术已成为当前激光显示领域的主流技术，且作为底层关键架构技术，被同行业巨头如荷兰飞利浦、德国欧司朗、日本爱普生等公司先后引证 686 次。

### 三、重视股东合理回报 增进市场认同和价值体现

#### （一）坚持持续、稳定的现金分红

公司高度重视对投资者的合理投资回报。在保证主营业务发展合理需求的前提下，结合实际经营情况和发展规划，公司遵照相关法律法规等要求严格执行股东分红回报规划及利润分配政策，为投资者带来长期、稳定的投资回报，增强广大投资者的获得感。截至目前，公司 2024 年年度利润分配实施完毕，每 10 股派发现金红利 0.2506 元（含税），共计派发现金红利 1,142.10 万元（含税）。2019 年度至本公告披露日，公司已累计现金分红合计约 3.33 亿元（含以现金方式回购股份计入现金分红的金额）。

未来，公司将在保证主营业务发展合理需求的前提下，统筹公司经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，继续坚持为投资者提供连续、稳健的现金分红策略，制定科学、合理的利润分配方案，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，增强广大投资者的获得感。

#### （二）累计实施五期股份回购

基于对公司未来发展前景充满信心、对公司价值高度认可和切实履行社会责任，公司实际控制人、董事长、总经理李屹先生分别于 2024 年 1 月提议及 2024 年 4 月、2024 年 8 月、2025 年 4 月再次提议回购公司股份。2025 年度上半年，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份 1,414,034 股，占公司总股本比例为 1.0626%，支付的资金总额为人民币 19,991,437.61 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

自 2022 年以来，公司累计回购股份 9,440,792 股，累计支付的资金总额

15,875.94 万元。为进一步向投资者传递公司对自身长期内在价值的坚定信心和高度认可、增强投资者信心、切实提高股东的投资回报，结合公司实际情况，公司于 2024 年 11 月将存放于回购专用证券账户中的 5,842,483 股全部予以注销以减少注册资本。

公司持续通过推动实施回购、权益分派等多种措施，提振市场信心，引导上市公司价值理性合理回归内在价值，助力企业良性发展。公司将与广大投资者一起，实现公司战略、员工及股东互利共赢格局，共同开创价值共享、合作共赢的美好未来。

#### 四、完善公司治理 保障公司规范运作和可持续发展

2025 年上半年，公司密切关注政策动态，继续坚持以规范运作为主线，持续健全完善公司治理筑牢高质量发展根基。同时，公司将持续深入落实响应独立董事制度改革的要求，推动独立董事履职与企业内部决策流程的有效融合。

2025 年上半年，公司共召开 1 次股东大会、4 次董事会、1 次监事会；另外，还有效发挥专门委员会的作用，共召开 2 次审计委员会会议、1 次薪酬与考核委员会会议、4 次战略与 ESG 委员会会议、1 次独立董事专门会议。报告期内，公司积极配合独立董事开展工作，组织筹备独立董事专门会议及独立董事现场考察等，为独立董事履职提供一切必要的条件，充分发挥独立董事的专业性和独立性，在中小投资者权益保护、资本市场健康稳定发展等方面发挥积极作用。

报告期内，公司充分借助培训平台资源，组织相关方积极参加上海证券交易所、证监局等监管机构举办的线上、线下的培训超过 20 人次，持续健全铸牢敬畏意识、合规意识，定期传递法规速递和监管动态等信息，加强对资本市场相关法律法规、专业知识的学习，共同推动公司实现规范运作。

2025 度，公司密切关注政策法规的更新动态，结合公司实际情况，公司于 2025 年 8 月实施取消监事会等相关事项，董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会职权，并对《公司章程》《股东会议事规则》等部分公司治理制度作出修订、制定等，确保公司治理制度体系与监管要求及公司治理有效衔接。



## 五、持续提高信息披露水平 加强与投资者多渠道沟通 传递公司价值

自公司上市以来，公司持续严格按照相关法律法规开展信息披露工作，致力于保障所有股东享有平等的知情权。2025 年上半年，公司一如既往重视信息披露工作，坚持通过文字、图表、图片等多种形式相结合让投资者能够及时了解公司的经营情况和投资价值，在信息披露上充分关注投资者的可读性，降低投资者的解读难度，并披露年度环境、社会与治理（ESG）报告及英文版定期报告，持续重视海外投资者的交流沟通。

同时，公司重视投资者关系管理工作，公司不断创新与投资者的沟通频率和方式，持续通过路演、反路演、策略会、线上会议等多种渠道积极与投资者沟通。2025 年上半年，公司召开业绩说明会 1 次，累计开展近 30 余场次投资者调研活动，接待投资者共计近 50 人次，接听投资者关系热线解答问题近 370 通。公司还通过股东大会、上证“e 互动”平台、投资者关系邮箱、投资者专线等形式加强与投资者的交流与沟通，传递公司投资价值，建立全方面了解、沟通渠道，促进公司与投资者之间形成长期、稳定、相互信赖的关系。

## 六、其他事宜

2025 年上半年，公司严格遵守相关法规指引及公司《募集资金管理和使用办法》的规定，在募投项目的实施过程中有序、合理使用募集资金，并如期于 2025 年 3 月顺利完成结项；同时，公司继续完善管理层及核心骨干的薪酬考评体系，以创造价值作为岗位激励的首要前提，将公司发展与薪酬体系紧密联动；公司与实控人、控股股东、持股超过 5%以上股东及公司董监高等“关键少数”密切沟通，跟踪相关方承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和自我约束意识。

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的各项主要举措均在顺利实施中，公司将持续评估、实施“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。公司将切实履行上市公司的责任和义务，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，回馈投资者的信任。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。

深圳光峰科技股份有限公司

