

武汉逸飞激光股份有限公司

公司 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案

武汉逸飞激光股份有限公司（以下简称“公司”）为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、价值的认可以及切实履行社会责任，于 2025 年 4 月 30 日发布了《2024 年度提质增效重回报专项行动方案的评估报告暨 2025 年度提质增效重回报专项行动方案》，于 2025 年 8 月 26 日发布了《关于公司 2025 年度提质增效重回报专项行动方案的半年度评估报告》。2025 年度，公司根据“提质增效重回报”行动方案积极开展和落实相关工作，在聚焦主业、强化研发、规范治理等方面取得了一定的成效。

为进一步巩固公司行业领先地位，提升核心竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象，公司结合自身发展战略和经营情况，制定了 2026 年“提质增效重回报”行动方案。

现将公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案主要措施汇报如下：

一、强化规范运作，不断完善公司治理体系

公司严格遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规和有关规范性文件，以及《公司章程》的规定，持续优化公司治理结构，提高公司规范运作水平，推动公司高质量发展。2025 年，公司召开股东会 3 次，董事会 8 次，董事会审计委员会召开会议 4 次，战略与发展委员会召开会议 1 次，审议事项包括定期报告、募集资金、制度修订、股份回购等事项。公司重视并充分发挥独立董事在公司治理方面的作用，参与公司经营、战略方面的决策会议，与管理层、审计机构积极沟通，了解公司经营情况和财务情况，提出专业建议，推动公司整体治理水平的提升。

报告期内，公司依据《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》和《公司章程》及其他有关规定，结合公司实际情况，以及 2024 年度内控

审计报告所涉及内控事项与公司发展需要，修订了《募集资金管理制度》《内部审计制度》《财务报告管理制度》《关联交易管理制度》等，进一步优化相关内控流程与内控制度，提升公司治理水平，保证公司持续稳定健康发展。

公司高度重视董事、监事及高级管理人员等“关键少数”的职责履行和风险控制。2025年，公司积极组织实际控制人、董事、监事及高级管理人员参加湖北证监局、上海证券交易所等监管机构组织的线上培训，包括：组织董事会秘书参加“2025年第1期董事会秘书后续培训”及“市值管理专题线上培训”，组织董监高参加“2025年上市公司董事、监事和高管合规履职培训”。同时，公司面向公司高管及各业务部门负责人（含子公司），组织开展“上市公司重大信息规范管控及持股行为规范”专项培训，学习监管动态、典型案例，确保监管精神理解准确、执行有效，着力提高“关键少数”以及业务部门负责人的履职能力和合规意识。

2026年，公司将全面深化新治理架构运行，确保董事会审计委员会监督职权实质落地。同时，公司将继续结合公司经营发展实际，持续健全完善公司治理制度体系，细化完善各项内部规章制度，清晰界定各治理主体的权责边界，确保公司治理运作规范有序、有章可循、有规可依。常态化开展高管合规培训，紧跟监管动态，以高水平规范运作护航公司高质量发展。

二、不断提升信披质量，强化投资者沟通

报告期内，公司始终严格依据法律法规、中国证监会及上海证券交易所相关要求履行信息披露义务，始终秉持真实、准确、完整、及时、公平，简明清晰、通俗易懂的原则开展信息披露工作，积极采用简明清晰、通俗易懂的表达方式以及图片、表格等多样化的信息展示手段，提高定期报告和临时公告的可读性，以期帮助投资者更好地了解行业及公司的价值。同时，公司增加披露自愿性公告，确保投资者能够获取充分的决策依据。

2025年，公司通过上证E互动、投资者热线、投资者邮箱、接待投资者调研、电话会议、业绩说明会、券商策略会等多渠道与广大投资者沟通交流，积极传递公司价值。公司常态化组织业绩说明会，积极参加2024年度科创板电池行业集体业绩说明会，召开了2025年第一季度业绩说明会、2025年第三季度业绩说明会，并积极参加由湖北证监局等单位联合举办的“2025年湖北辖区上市公司投资者集体接待日活动”，公司高管积极参与，与投资者就经营业务、财务数

据、行业发展等问题进行深入沟通交流。报告期内，公司共披露 8 份投资者关系活动记录表，回复上证 E 互动投资者提问 210 条。同时，公司积极接受媒体采访，并通过公司官方公众号、视频号等新媒体宣传平台，以及通过广播电视、网络媒体、纸媒等宣传渠道，多方位、多渠道宣传公司生产经营、研发创新、市场拓展等方面工作，积极传递公司价值，进一步提升公司品牌影响力。

2026 年，公司将继续严格按照法律法规和监管规则要求履行信息披露义务，持续提升信息披露的真实、准确、完整、及时和公平水平。同时，持续完善信息披露内部审核机制，加强董事会对信息披露工作的监督，确保信息披露的合规性和有效性，进一步保障中小股东的知情权。针对投资者关系管理，公司将结合经营实际和投资者关注重点，持续丰富投资者交流形式、强化日常投资者关系管理、增加与投资者交流频次，以股东会或者投资者开放日的形式邀请广大投资者来公司参观交流，提升投资者特别是中小股东的参与便利性和沟通实效，不断增强资本市场对公司经营和治理情况的理解与认同。

三、聚焦主业，全面提升核心竞争力

公司是行业领先的精密激光加工智能装备供应商，始终坚持创新驱动和质量驱动发展战略，构建了“激光+智能装备+工艺应用”为一体的滚动创新体系，持续推动技术创新和产品迭代升级，以满足市场多样化需求，产品广泛应用于新能源电池的电极、模组、PACK 制造领域，同时也应用于半导体、家电厨卫、装配式建筑、新能源汽车零部件等领域。

1、夯实主业根基，拓展新兴业务

2025 年，公司坚定锚定“激光+智能装备”平台化发展战略，聚焦新能源电池装备主业，加大研发投入，不断拓展新技术、新产品、新业务、新应用，稳步推进研发创新、产品迭代、市场开拓、业务拓展以及公司治理等经营计划，进一步完善公司治理，有效提升经营质效，持续夯实企业核心竞争力，实现经营发展稳中有进、进中提质的良好态势。

公司以市场需求为导向，充分发挥自身“激光+智能装备+工艺应用”的核心技术优势，加快激光、智能装备、智能感知等与人工智能技术的融合创新与应用，并战略性加大新兴技术、新型领域的创新投入，推进圆柱/方形全极耳电池、固态电池、钠离子电池、钙钛矿电池、半导体物流、3C 装备等领域的研发创新与技术升级，拓展产品矩阵，并不断提升产品和服务质量，以差异化竞争策略不

断增强市场竞争力，持续加大国内外市场拓展力度，订单大幅增长，项目交付与验收节奏也相应加快，推动公司营业收入实现稳步增长。

报告期内，公司推出了智能化激光焊接系统、新一代密封钉高速装配站、新一代高速氩检机等新产品，并发布了 CTP 模组高速组装线、储能集装箱系统装配等解决方案。在圆柱电池装备领域，公司不断完善圆柱全极耳电池装备的产品系列化，公司 32 系、40 系、46 系、60 系等不同尺寸电芯装备实现批量交付，新增订单持续增长，进一步巩固了公司在大圆柱电池量产线领域的优势地位。子公司逸科兴也实现了行业首条 180ppm 大圆柱电池盖板自动组装线，实现了 46 系列圆柱电池盖板组装解决方案在量产效率和质量方面的重大突破。子公司新聚力智慧物流及仓储系统业务持续发力，拓展至消费电子领域。

在巩固圆柱电池装备领先优势地位的同时，公司加大力度拓展新兴业务，在钠电领域，公司圆柱钠电装备实现批量交付，并与行业多家钠电客户建立良好的合作关系，2025 年 12 月，公司与江苏众钠能源科技有限公司签订战略合作协议，双方将聚焦钠电制造工艺与装备创新，携手推动钠电迈入“规模化制造”新阶段，赋能钠电产业化发展。在固态电池领域，公司与金羽新能达成战略合作，围绕全极耳固态电池、方形铝壳固态电池的设备研发、工艺优化、市场推广、产业链协同等方面展开全方位的战略合作；公司将高动态激光加工技术、激光加工质量闭环监测系统、精准定制激光调质系统及激光极片快速干燥工艺等新技术应用到固态电池极片制片环节，开发激光超快加工设备、激光刻槽设备，正在积极送样推广；并与多家行业知名研究机构、客户进行合作与交流，共同推进新型固态电池设备研发与市场应用，现已逐步实现部分产品的销售与交付。此外，受益于 AI 算力、电力储能等需求的拉动，公司圆柱电池设备已实现多家超级电容客户交付。

在钙钛矿太阳能电池设备领域，针对钙钛矿初创 MW 级中试线、GW 级量产型和科研院所的不同客户需求，推出钙钛矿 P1/P2/P3/P4 集成一体化设备及 P1/P2/P3/P4 自动化在线设备、激光透光设备（P5）、切割裂片一体设备（P6）、玻璃打孔系统（P7）及全柔性钙钛矿卷对卷激光划线系统（RTR）等钙钛矿领域全系列高端激光装备，可定制从 $300 \times 300 \text{ mm}^2$ - $2400 \times 1200 \text{ mm}^2$ 各种幅面，搭载 2/4/8/12/24 不同数量激光头，适用于不同客户应用场景和节拍。报告期内，公司与多家行业头部企业建立良好合作关系，助力客户加速钙钛矿太阳能电池的量产化、商业化进程。

2026年，公司将持续深耕新能源电池装备核心赛道，紧扣行业技术迭代趋势，以工艺优化与技术突破为抓手，不断提升装备的生产效率、稳定性与智能化水平。一方面，进一步完善大圆柱电池装备的产品系列化，巩固圆柱电池装备的市场领先地位，扩大市场占有率，把握全球大圆柱电池规模化量产的发展机遇；另一方面，加快方形电池装备、软包电池装备的迭代升级，精准匹配客户个性化需求，提升产品竞争力。同时，加速钠电池、超级电容、固态电池等新装备走向市场，抢抓新能源电池新一轮景气周期机遇，推动主业业务规模实现跨越式增长。

2、创新和质量驱动发展，加速培育新质生产力

公司持续践行创新和质量驱动发展策略，2025年，公司研发费用111,360,027.25元，且呈逐年增长趋势，占同期营业收入的比例为13.87%，同时，公司组建了一支高素质的研发团队，公司及子公司研发人员共计453人，占员工总数的比例为39.29%，高素质的研发团队和持续高水平的研发投入保证了公司技术和产品的先进性，以及能够快速攻坚新技术、新产品。截至2025年12月31日，公司及子公司授权有效期内的知识产权为742项，其中发明专利158项、软件著作权159项。报告期内，新获授权知识产权共106项。

依托逸飞激光工程技术研究院，针对大圆柱电池规模化制造的工艺难点，公司通过优化激光调质系统，利用光场分布的优化调控，有效保证熔池稳定性，抑制飞溅产生，解决了新能源电池焊接飞溅问题；持续扩充焊中检测系统，新增熔池高速监测及熔深检测系统，进一步保障焊接过程稳定性；创新3D振镜注液孔清洗技术，显著提升激光对电解液残留的清除能力，保障密封钉的稳定焊接。

同时，公司积极推进公共验证测试平台建设，配备了先进的验证测试设备和专业的技术服务团队开展检测业务，包含微观晶体结构、材料成分、光学器件系统分析、电性能等多项测试，覆盖领域包含新能源电池、半导体、电子、汽车以及五金等领域。2025年，武汉逸智信诚技术检测有限公司的第三方公共检测实验室正式获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）实验室认可资质，其检测能力与质量管理体系等方面全面达到国际标准，检测数据及报告具备第三方权威认证，实现国际互认。目前，公司正积极规划CMA、TUV等权威资质能力建设。未来将服务链上企业验证测试需求，为产业链研发创新提供更加专业、科学的技术与产品支持。

2026年，公司坚持“激光技术+智能装备技术+工艺应用”三维一体创新战略，聚焦核心业务领域的技术迭代与前瞻性布局，致力于新工艺、新技术、新装备一体化创新研发，推动技术创新，增强竞争壁垒，逐步增强市场竞争力。公司将持续以市场需求为导向，加大固态电池、钙钛矿太阳能电池、超级电容等装备领域的研发投入，并依托工程技术研究院，拓展激光在半导体、具身智能等更多领域的应用，以培育新业绩增长点。

3、积极拓展海外市场，加速全球化发展步伐

2025年以来，公司持续深化全球化发展战略，加大海外市场拓展力度，搭建海外宣传矩阵，参加2025韩国国际电池展、欧洲电池展等海外展会，系统呈现公司自主研发的高性能锂电设备与前沿解决方案，进一步提升公司品牌知名度和影响力。报告期内，公司海外拓展成果显著，相继拓展了英国、德国、日本、韩国、土耳其、巴西、印度等国家的优秀新客户，海外业务占比进一步提升，新增订单实现翻倍式增长。

2025年4月，公司在新加坡设立子公司，作为海外运营总部，在中国香港、韩国设立孙公司，并结合本地化合作模式，以进一步拓展海外市场业务，为全球客户提供更加优质的产品和服务，并针对海外头部重点客户打造专有服务团队，提升公司的国际市场竞争力和服务能力。

2026年，公司仍将坚定不移地推进全球化战略，加大海外市场拓展力度，把握锂电行业回暖以及全球大圆柱电池规模化量产的机遇，加大重点区域以及重点客户的拓展，深化国际合作与交流。同时，加强海外销售服务人才矩阵的建设，构建覆盖东南亚、欧洲等重点区域的营销及售后体系，深化本地化服务能力，打造具有国际竞争力的智能制造解决方案供应商。

4、强化募集资金管理，有序推进募投项目建设

2025年，公司强化募集资金管理，严格遵守募集资金管理规定，加强募集资金使用规范和内部控制建设等方面的专题培训，增强相关人员合规意识和对募集资金存放、使用的理解和认识。同时，公司积极有序推进武汉总部基地项目和IPO募投项目的建设进度，目前整体处于装修阶段。

2026年，公司将严格遵守募集资金管理规定，强化募集资金规范化使用，加速推进武汉总部基地项目及IPO募投项目建设，预计将在2026年内投入使用。

通过募投项目落地，将进一步提升产品研发效率，扩充产能规模，优化生产布局，有效响应客户与市场增长需求。

5、充分运用资本市场工具，实现内生式和外延式双轮驱动发展

自上市以来，公司充分借助资本市场平台，通过投资、并购、孵化等方式，不断寻求产业整合的机会，不断扩大业务规模，拓展新兴领域业务，实现内生式和外延式双轮驱动发展。

2025年，公司与武创院正式联合对外发布“激光应用与高端装备创新枢纽”，将重点布局新一代电池智能装备产业、工业人形机器人、第三代太阳能电池高端装备、半导体先进封测及智慧物流等四大领域，打造“产业定义需求-技术响应需求-资本保障需求”可持续发展模式，培育更多新质生产力。同时，公司与武创院的全资子公司武汉武创院投资有限公司（以下简称“武创院投资”）成立合营公司湖北武逸科技有限公司，作为创新枢纽的载体，充分利用各方优势资源，积极培育新的业务增长点。报告期内，武逸科技与华中科技大学院士团队、武昌区政府联合成立湖北荆楚人形机器人有限公司，武逸科技持股 27.7216%，公司增资后直接持股 4.6591%。此外，公司投资设立了控股孙公司杭州繁越新能源科技有限公司、岱石科技（广东）有限公司（以下简称“岱石科技”），岱石科技在方形电芯装备、软包电芯装备技术储备丰富，进一步提升公司市场竞争力，并将着重推进固态电池装备等新能源装备相关业务；公司战略投资了武汉元生创新科技有限公司，直接持股 2.5%，武逸科技持股约 5.60%。

2026年，公司将运用资本市场工具，推动建立业务与资本协同发展的机制，以参股、孵化、并购等方式，围绕光电产业、高端智能装备产业、新能源电池产业、泛半导体以及其他新兴等重点领域进行布局，通过产业与资本协同的专业举措助力主营业务升级与新业务拓展，为公司积蓄新的增长点，持续提升公司的综合竞争实力，促进公司高质量发展。

四、深入践行以投资者为本理念

1、积极落实股份回购计划，稳固市场信心

基于对公司未来发展前景的信心、价值的认可和切实履行社会责任，维护广大投资者利益，增强投资者对公司的投资信心，同时为了进一步建立健全公司长效激励机制，促进公司健康可持续发展，公司实施了股份回购计划。

2025年1月3日，公司控股股东、实际控制人、董事长兼总经理吴轩先生向董事会提议以公司自有资金和自筹资金通过集中竞价交易方式进行第二期回购公司股份，回购股份的资金总额不低于人民币5,000万元（含），不超过人民币10,000万元（含），回购股份的价格不超过人民币56.17元/股（含），并在未来适宜时机用于股权激励/员工持股计划、注销并减少注册资本。2026年2月25日，公司第二期股份回购计划已实施完成，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2,290,800股，占公司总股本95,162,608股的比例为2.41%（比例数据系四舍五入），回购成交的最高价为44.80元/股，最低价为25.44元/股，支付的资金总额为人民币77,705,627.08元（不含交易佣金等交易费用）。同时，公司注销本次所回购的股份1,000,000股，相应减少注册资本，增厚每股收益。

2、董事、高管积极增持公司股份，彰显长期稳健发展信心

为维护全体股东利益，切实履行控股股东及董事、高级管理人员责任，提升投资者信心，公司控股股东、实际控制人、董事长兼总经理吴轩先生和董事兼副总经理赵来根先生积极增持公司股份，计划自2025年5月7日起6个月内，使用自有资金或自筹资金，通过上海证券交易所允许的方式（包括但不限于集中竞价交易、大宗交易等）增持公司股份，合计增持金额1,500万元—3,000万元（含）。增持期间内，公司控股股东、实际控制人、董事长兼总经理吴轩先生和董事兼副总经理赵来根先生通过上海证券交易所交易系统以集中竞价方式增持公司股份合计544,433股，占公司总股本的比例为0.57%，成交金额合计16,577,142.82元（含佣金等交易费用）。其中，吴轩先生累计增持公司股份302,013股，占公司总股本0.32%，增持总金额为人民币9,026,709.91元（含佣金等交易费用），赵来根先生累计增持公司股份242,420股，占公司总股本0.25%，增持总金额为人民币7,550,432.91元（含佣金等交易费用），整体增持计划已实施完毕。

未来，公司将结合实际经营情况和发展规划，统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，坚持“长期、稳定、可持续”的股东回报机制，在业绩增长的同时，与广大股东共享发展成果。

五、持续评估完善行动方案

未来，公司将继续落实并评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措与执行情况，及时履行信息披露义务。公司将持续评估、实施“提质增效重回报”专

项行动方案，持续聚焦主业，围绕“激光+智能装备”平台化升级发展战略，进一步夯实自身的核心竞争力、盈利能力，提升系统风险管控能力，积极回馈广大投资者，切实履行作为上市公司应尽的责任与义务，为促进资本市场的平稳健康发展贡献力量。

本方案所涉及的公司规划、发展战略等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。

武汉逸飞激光股份有限公司董事会

2026年4月18日