

西安炬光科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的公告

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”，为巩固公司核心竞争力，推动实现更高质量、更可持续的发展，切实提升经营业绩与投资回报，公司于 2025 年 4 月 26 日披露了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，并积极开展和落实相关工作，公司于 2026 年 4 月 27 日召开第四届董事会第二十二次会议审议通过《2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的议案》，现将 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的执行情况评估及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案公告如下：

一、聚焦主责主业，深化战略执行，筑牢高质量发展根基

2025 年，面对复杂的经济环境与激烈的市场竞争，公司坚定不移地执行既定发展战略，聚焦光子主业，持续优化业务布局，经营业绩实现显著改善。全年实现营业收入 87,999.93 万元（其中主营业务收入 87,218.43 万元），同比增长 41.93%；实现归属于上市公司股东的净利润 -3,840.96 万元，同比减亏 13,649.99 万元。收入增长带动利润改善，综合毛利率同比提升约 8 个百分点，业务结构优化成效显著。特别是通过将汽车投影和照明微透镜阵列产品的生产成功由瑞士转移至韶关基地，实现了该部分业务毛利率由负转正，降本增效取得关键突破。公司经营性现金流亦大幅改善，较上年同期增加 26,993.87 万元正向流入，财务状况更趋健康。

展望 2026 年，公司将以“恢复盈利、投资未来”为核心目标，进一步巩固在光子行业的领先地位，具体措施如下：

（一）深化并购整合，加速协同价值释放

自 2024 年完成对瑞士炬光及 Heptagon 资产的两项重要战略并购以来，公司全面推进业务、技术与管理的深度融合，整合工作取得积极进展：

瑞士并购相关业务 2025 年实现经营净利润 3,135 万元（扣除了收购产生的评估增值折旧摊销和股份支付影响），标志着该业务已成功扭亏为盈，步入良性发展阶段，将持续为公司贡献稳定的利润与核心价值。

Heptagon 资产并购相关业务目前仍处于整合与市场开拓的关键期。2025 年实现收入 9,339 万元。作为自 2024 年 9 月起新拓展的前沿业务，当前收入尚无法完全覆盖相关运营成本，仍处于战略性投入期。2026 年，公司将加大技术协同与市场开拓力度，全力推动该业务加速成长，力争实现首个项目量产，早日释放其长期战略价值。

（二）巩固“双轮驱动”生态，迈向发展新台阶

公司正经历业务战略的深刻转型，2024 年的两次战略并购加速了公司战略转型的进程，通过过去一年的坚定转型与扎实运营，公司已初步构建起“成熟业务”与“新兴业务”协同并进、双轮驱动的健康发展生态。这一结构显著增强了公司的抗风险能力与发展韧性，为下一阶段的跨越式发展积蓄了强劲动能。

2025 年成熟业务（基本盘）持续巩固，提供稳定支撑：工业市场收入为 26,454.00 万元，同比增长 14.29%；泛半导体市场收入为 20,554.81 万元，同比增长 18.91%；医疗健康市场收入为 10,534.93 万元，同比增长 35.55%。

新兴业务（增长极）表现亮眼，展现强劲动力：光通信市场收入为 6,602.54 万元，同比大幅增长 134.49%。消费电子市场收入 6,793.61 万元，同比增长 1,028.51%（由于 2024 年 9 月完成 Heptagon 资产收购，按 2024 年 4 个月收入月均水平推算全年 12 个月年化收入后计算同比增长幅度）。

基于此坚实基础，2026 年公司将围绕“双轮驱动”生态，在更高层次上深化战略转型，推动规模与效益同步提升。

成熟业务：精益运营，深度挖潜。针对工业和泛半导体市场，在保障稳定增长的同时，着力推动产品与解决方案向高端化升级，提升盈利能力和客户粘性。全力把握医疗健康市场机遇，加速新产品上市与渗透，打造新的增长引擎。通过全价值链的精益运营，持续降本增效，巩固其作为公司“利润压舱石”和现金流基石的战略地位。

新兴业务：聚焦突破，构建壁垒。光通信业务将围绕数据中心、光互联（如 CPO、OCS）等前沿应用需求，持续加大研发和产能投入，进一步强化公

司在关键技术与产品开发方面的领先优势，不断提升全球市场竞争力，朝着国际领先的目标迈进。消费电子业务将积极拓展多元客户与产品线，全力推动该业务加速成长，力争实现首个项目量产，早日释放 Heptagon 长期战略价值。

2026 年是公司战略全面落地的关键之年。我们将以坚定的战略定力与高效的执行体系，推动成熟业务根基更牢、新兴业务增长更猛，最终实现公司整体价值与市场竞争力的显著提升。

二、强化组织与运营保障，赋能战略目标实现

为确保上述战略举措有效落地，公司将同步升级组织与运营体系，提供坚实保障。

（一）优化组织结构，提升协同效能

为适配战略转型需要，提升资源配置效率与市场响应速度，公司于 2026 年年初对组织架构进行了战略性优化重组。新设立激光光源与应用事业部（整合原激光光源、泛半导体制程与医疗健康事业部）、激光光学事业部，并将原汽车事业部并入全球光子工艺和制造服务事业部。将原隶属于汽车事业部的韶关运营，以及原隶属于全球光子工艺和制造服务事业部的新加坡运营从事业部中划出，设立韶关运营中心、新加坡运营中心，统一整合至全球运营中心。此次调整旨在进一步聚焦核心业务，强化协同效应，保障公司长期稳健发展与持续盈利能力。

（二）倾斜研发资源，保持技术领先

2025 年，公司研发投入达 17,122.61 万元，同比增长 80.09%，研发投入占营收比例提升至 19.46%，彰显了对技术驱动的坚定承诺。人才是创新的基石，截至年末，研发人员总数 183 人，占员工总数 20.29%，其中硕士及以上学历 98 人，形成了结构优良、富有竞争力的研发团队。公司知识产权壁垒进一步巩固，共拥有授权专利 516 项，包括大量境外发明专利，技术护城河不断加深。

2026 年，公司在巩固现有重点产品市场竞争力与产能的同时，将积极拓展新兴产品线。研发资源将进一步向光通信、消费电子及泛半导体制程解决方案等高增长潜力领域进行战略聚焦，具体布局如下：

1. 在光通信领域，重点攻坚下一代高速光模块、光计算与光互连应用的核心光学器件等关键技术，并深度参与光路开关（OCS）、共封装光学(CPO)、近

封装光学(NPO), 光学输入/输出(OIO)等前沿技术路线的研发与生态布局, 为市场份额的突破提供核心技术支撑。推进关键项目: (1) 高通道(>36)、高精度V型槽项目: 将依据核心客户的定制化需求, 完成工艺优化与量产能力建设。(2) 微棱镜透镜阵列: 在亚洲完成蚀刻透镜量产产线的产能扩张的同时建设微棱镜透镜阵列试验产线, 并推进针对特定客户的定制化开发。(3) 精密模压透镜: 致力于实现全流程自动化, 并完成量产能力准备。

2. 在消费电子领域, 深耕微型化方案, 实现量产突破。围绕新型显示、智能传感与人机交互需求, 加强微型化、集成化光学解决方案的自主研发。核心目标是确保首个消费电子量产项目顺利完成所有量产准备, 成功导入批量交付阶段, 实现从研发到商业化落地的重要跨越。

3. 在泛半导体制程领域, 持续投入对现有产品平台的技术升级与应用拓展, 巩固并扩大在高端制造环节的竞争优势, 重点包括: 推进逻辑芯片晶圆退火系统的产品升级迭代; 实现DRAM晶圆退火光学模组产品的量产; 开展OLED面板激光退火工艺验证; 完成Mini-LED直显激光修复系统的产品升级迭代。

(三) 加速产能与运营保障, 提升全球运营效率

1. 加速产能建设与落地: 稳步推进高端光学元器件制备技术平台的研发与产业化建设, 涵盖晶圆级同步结构化光学制备、光刻-反应离子蚀刻(RIE)光学制备、晶圆级精密压印与堆叠、光学精密模压、光学冷加工, 以及卷对卷(Roll-to-Roll)光学薄膜制备等关键技术。在明确的高增长赛道, 加速产能建设与爬坡, 优化全球产能布局, 保障新兴业务拓展与成熟业务交付的供应链韧性。

2. 深化精益运营: 在全生产环节持续推进精益管理, 优化工艺流程, 降低制造成本, 提升产品质量与一致性。

3. 推进数字化升级: 持续建设与优化全球统一的ERP、MES等流程与信息系统, 以数据驱动决策, 赋能全球运营效率与协同能力的全面升级。积极推广AI工具在日常工作中的应用。

(四) 提升财务管理水平, 筑牢风控基石

财务工作将紧扣稳健运营与战略转型两大主线。2026年, 财务管理将遵循“两步走”原则: 一是持续建设全球化财务共享服务体系, 升级财务信息化与数

数字化能力，全面提升财务核算水平；二是深化精细化管理，构建覆盖销售、研发、运营、管理等全价值链的财务管控体系。通过“核算赋能”与“管控增效”双轮驱动，为公司“恢复盈利、投资未来”的战略目标提供坚实保障。

1. 核算赋能：支撑稳健发展与战略转型

持续推进全球化核算共享服务体系建设。2026年，依托拟上线的ERP系统（SAP）及MES平台，推动子公司业务系统与母公司系统深度融合，财务模块进一步提升多币种、多税制下的综合管理与核算能力。同时，部署RPA机器人，探索智能报销审核、智能预算预测、智能风险预警及财务智能助手等应用场景，持续提升财务团队在合规管控与数字化工具应用方面的综合能力。此外，优化跨境交易、转移定价、海外税务合规等专项核算机制，增强国际化财务处理能力，降低跨境运营风险。

2. 管控增效：驱动价值创造

持续推动业财融合，推行全面预算与滚动预测，强化成本差异分析，深挖量差、价差及效率差成因，明确责任归属及闭环管控机制，确保降本成果可量化、可追溯、可持续。在保障战略研发项目投入的同时，2026年我们将重点关注研发支出的财务控制与效益评估，确保研发资源向高回报项目倾斜。此外，我们将深入推进采购成本分析与目标成本管理，实施供应商财务评估与分级管理，推进集中采购及长期协议锁定。资产管理方面，完善资产全生命周期财务管控，定期开展资产盘点与效能评估，加强资本支出回报分析。为缓解资金双占问题，一方面将财务预测融入S&OP流程，优化需求预测模型，降低因预测偏差导致的原材料积压与成品滞销风险，同时将存货指标与预算及激励挂钩，压实库存管理责任；另一方面，持续优化收入结构，严格控制费用增长，加速应收账款与票据流转，缩短资金回笼周期，持续改善现金流状况。

3. 完善内控制度，筑牢风控基石

公司目前面临多币种结算、多会计准则衔接、多税制合规、跨时区协同等复杂财务管理挑战，公司将持续强化内控体系建设，结合组织架构调整与业务转型，优化覆盖财务、采购、销售、研发等关键业务环节的内部控制流程，确保境内外业务合法合规、风险可控。在募集资金管理方面，公司将严格按监管要求规范募集资金的存储、使用与披露，建立专项台账与月度跟踪机制，确保

资金使用的合规性与有效性。

4. 精进专业，优化流程，筑牢财务人才基石

公司将持续加强财务团队建设，一方面，积极引进具有国际视野及跨国财务管理经验的专业人才，强化外汇风险管理、转移定价、海外税务筹划等核心能力，提升团队应对复杂跨国财务问题的专业水平；另一方面，大力鼓励财务人员开展轮岗锻炼，积极参与跨境业务实践，在实战中积累经验、发现问题、优化流程。同时，建立常态化经验分享机制，定期组织跨国业务复盘、案例研讨与专题培训，促进境内外财务团队之间的知识传递与协同配合，通过系统化培训、岗位轮换与实战历练相结合的方式，打造一支适应全球化运营、具备专业深度与管理广度的高素质财务队伍。

三、强化关键少数责任，健全激励约束机制

为切实提升公司治理水平，确保管理层与股东利益一致，推动公司长期健康发展，公司将依据证监会《上市公司治理准则》等最新监管要求，系统性强化董事、高级管理人员等“关键少数”的责任履行与激励约束。

1. 完善制度体系，夯实治理基础

公司已经完成对公司《董事、高级管理人员薪酬管理制度》及相关内部管理制度的全面审视与修订工作。修订将严格遵循合规性、激励性与约束性并重的原则，确保制度设计与公司发展战略、风险管控及长期股东回报目标紧密衔接，为“关键少数”的规范履职与勤勉尽责提供清晰的制度指引。

2. 优化薪酬结构，强化绩效关联

在新的薪酬制度框架下，将进一步完善薪酬结构，合理设定固定薪酬与浮动薪酬的比例。浮动薪酬部分（尤其是绩效奖金与长期激励）将更大程度地与公司整体业绩（如净利润、经营性现金流、净资产收益率等关键财务指标）、战略目标达成情况（如新兴业务市场份额、核心技术突破）及个人绩效贡献直接挂钩，实现“业绩升、薪酬升，业绩降、薪酬降”，杜绝薪酬与责任脱节。

3. 推行长期激励，绑定长远利益

积极探索并推动实施更具前瞻性的长期激励计划（如限制性股票、股票期权等），设立与公司市值表现、长期可持续发展相关的考核指标与归属机制。通过将“关键少数”的切身利益与公司中长期价值增长深度绑定，引导其关注公

司长远发展和资本市场表现，致力于提升企业内在价值和投资回报。

4. 强化考核监督，落实责任追究

公司将通过董事会薪酬与考核委员会等治理机构，加强对“关键少数”履职情况、业绩承诺完成情况的定期评估与监督。建立更为清晰、可追溯的责任机制，对未能勤勉尽责、给公司造成损失或重大负面影响的情形，在薪酬兑现、职务聘任等方面予以严肃处理，确保权、责、利对等。

5. 提升信息披露透明度

按照监管要求，及时、准确、完整地披露董事及高级管理人员的薪酬政策、具体薪酬情况及与公司业绩的关联性，保障股东的知情权与监督权，以公开透明促进治理水平的持续提升。

通过上述措施，公司将构建起一套科学、规范、有效的激励约束体系，促使“关键少数”真正成为公司战略的坚定执行者、价值创造的积极推动者和股东利益的忠实维护者。

四、完善回报机制，夯实股东价值根基

公司自上市以来，始终将股东利益与公司长远发展紧密结合，致力于推动内在价值与市场表现的同步成长，与全体股东共享发展成果。

（一）2025 年股份回购完成情况回顾

为稳定市场预期，切实维护投资者利益，并基于对公司未来发展前景的信心，公司于 2025 年履行了股份回购承诺。相关回购股份已全部完成注销及注册资本变更程序，具体实施情况如下：

回购规模：累计回购股份 503,820 股，占回购前公司总股本的 0.5575%。

资金使用：使用资金总额 3,519.08 万元（不含交易费用）。

价格区间：回购价格介于 68.93 元/股至 70.91 元/股之间。

实施效果：本次回购股份注销后，公司总股本减少至 89,859,524 股，有助于提升每股收益水平，体现了公司注重股东回报的切实行动。

（二）2025 年度利润分配暨资本公积金转增股本

为保证公司未来的可持续发展以及全体股东的长期利益，结合公司现阶段的经营业绩情况，综合考虑公司生产经营需要，公司 2025 年度拟以公司总股本扣除回购专用账户中的股份数量为基数，向全体股东每 10 股转增 4.5 股，不派

发现金红利，不送红股。公司 2025 年度利润分配暨资本公积金转增股本预案已经公司第四届董事会第二十二次会议审议通过，尚需提交公司 2025 年年度股东会审议。

（三）建立可持续、多元化的股东回报机制

面向未来，公司将在兼顾可持续发展与资金需求的基础上，建立健全长期、稳定的股东回报机制：

明确回报规划：在公司盈利且符合分红条件的前提下，承诺每年以现金分红及股份回购注销形式回报股东的合计金额，不低于当年归属于上市公司股东净利润的 30%。

夯实回报基础：公司将持续聚焦主业，提升核心竞争力与盈利能力，为股东回报提供坚实支撑。

优化回报方式：公司将审慎权衡资本开支、业务发展需求与股东回报之间的平衡，灵活运用现金分红与股份回购等工具，构建更具韧性、更可持续的股东价值实现路径。

五、优化信息披露与沟通，提升市场认同

公司将持续强化以投资者需求为导向的信息披露与沟通工作，丰富价值传递渠道，提升市场认同。

（一）提升信息披露的有效性与可读性

公司将严格遵守监管规定，持续优化信息披露质量：

强化关键披露：突出行业趋势、业务进展、风险揭示等对投资决策具有重大影响的信息，减少冗余信息。

丰富披露形式：在法定披露基础上，积极运用视频解读、可视化图表、简明摘要等形式，增强定期报告的可读性与传播力。

严守合规底线：严格执行内幕信息管理制度，保障所有投资者公平获取信息的权利。

（二）构建常态化、多渠道的投资者沟通体系

公司将通过多元化、常态化的沟通机制，保持与资本市场的透明、高效互动：

丰富沟通渠道：通过年度及季度业绩说明会（每年不少于 3 次）、分析师

交流、现场调研、上证 e 互动平台、投资者热线及邮箱等渠道，与投资者保持密切沟通。

注重沟通实效：主动、清晰地向市场传达公司战略、经营与财务情况，并注重收集、反馈投资者的意见建议，促进管理层及时了解市场关切，提升决策科学性。

六、建立长效机制，持续推动价值提升

“提质增效重回报”并非短期举措，而是公司持续经营与治理的内在要求。为此，公司将：

建立评估与优化机制：定期对本行动方案的执行情况进行跟踪评估，并依据实际情况进行动态优化。

坚守主业与提升核心竞争力：持续聚焦主营业务，不断增强盈利能力、创新能力和抗风险能力，为长期价值提升奠定基础。

积极履行社会责任：在追求经济效益的同时，注重公司治理规范与社会责任承担，维护公司良好的资本市场形象。

本行动方案系公司基于当前经营环境制定的发展规划，不构成对业绩的承诺。公司经营受宏观经济、行业政策、市场环境等多重因素影响，敬请广大投资者理性决策，注意投资风险。

西安炬光科技股份有限公司董事会

2026年4月27日