

西安炬光科技股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案

西安炬光科技股份有限公司（以下简称“公司”）自成功上市以来，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。公司制定并实施了一系列措施，旨在持续优化经营、规范治理，进而提振资本市场的稳定性，促进经济的高质量发展，并切实增强对投资者的回报。公司特制定了 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案，并于 2024 年 4 月 25 日经过公司第三届董事会第三十次会议的审议，获得一致通过，具体如下：

一、聚焦主责主业，坚持既定战略，推动公司持续高质量发展

公司主要从事光子行业上游的高功率半导体激光元器件和原材料（“产生光子”）、激光光学元器件（“调控光子”）的研发、生产和销售，目前正在拓展光子行业中游的光子应用模块、模组和子系统业务（“提供光子应用解决方案”），重点布局汽车应用、泛半导体制程、医疗健康三大应用方向，向不同客户提供上游核心元器件和下游光子应用解决方案。

公司为固体激光器、光纤激光器生产企业和科研院所，医疗美容设备、工业制造设备、半导体制程设备核心部件生产商，激光雷达整机企业，半导体制程和平板显示设备制造商等提供核心元器件及应用解决方案，产品逐步被应用于先进制造、医疗健康、科学研究、汽车应用、消费电子五大领域。公司产品的技术水平、性能和可靠性指标会直接影响中下游激光应用设备的质量和性能，系产业链中的关键环节。

2023 年，公司实现营业收入 56,117.31 万元（其中主营业务收入 55,637.68 万元），较上年同期增长 1.69%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,054.61 万元，较上年同期下降 28.76%；受分红、回购等因素影响，公司总资产 262,936.45 万元，较期初下降 2.88%；归属于母公司所有者权益为 241,139.07 万元，较期初下降 1.81%。2023 年面对复杂多变的国内外经济环境，公司坚持既定发展战略，聚焦主营业务，持续推进各应用领域的业务布局，公司品牌影响力进一步提升，在营业收入实现小幅增长的同时，投入的销售费用有所增加；

受宏观经济因素及日益激烈的市场竞争等影响，公司部分上游元器件产品价格降低，综合毛利率下降；此外，2023 年公司计提资产减值准备有所增加，使用闲置资金购买结构性存款的收益与政府补助有所减少。

2024 年，公司将紧密围绕年初设定的经营方针和目标，坚守主业，深化上游核心元器件和原材料的研发与精益制造，同时积极拓展中游光子应用解决方案，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。具体措施如下：

1. 持续加大研发投入，加强技术储备，提升核心竞争力

公司一直以来都致力于应用性基础科学问题的深入研究和关键技术的不断开发，尤其在设计仿真、基础材料、工艺技术等基础战略前沿方向上，公司始终保持高度的投入和关注，持续加大技术开发和创新的力度。为了推动这些工作，公司积极引进国际化技术人才，为研发团队注入了新的活力和创新力量。

在 2023 年，公司的研发投入达到了 7,860.05 万元，占营业收入的比重为 14.01%，相比 2022 年有了 2.51% 的增长。这一数字不仅体现了公司对技术创新的高度重视，也反映了公司在技术研发方面的持续投入和坚定决心。

在人才队伍建设方面，截至 2023 年 12 月 31 日，公司的研发人员总数达到了 166 人，占员工总数的比例高达 22.65%。其中，硕士及以上学历的研发人员占比达到了 49.40%，为公司的研发工作提供了坚实的人才保障。

在专利申请和授权方面，公司（包括各子公司）在 2023 年共申请了 82 项专利，其中发明专利 56 项；获得授权专利 36 项，其中发明专利 15 项。这些专利的申请和授权，不仅提升了公司的技术实力，也为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

此外，公司在知识产权方面也有着丰富的积累。截至 2023 年 12 月 31 日，公司共拥有已授权专利 446 项，其中境外发明专利 120 项，覆盖了美国、欧洲、日本、韩国等多个国家和地区。这些专利不仅体现了公司在技术创新方面的实力，也展示了公司在国际市场上的竞争力。

未来，公司将继续坚持应用性基础科学问题的研究和关键技术的开发，加大研发投入和人才引进力度，不断提升自身的技术实力和创新能力。同时，公司也将加强知识产权保护工作，积极申请和授权更多高质量的专利，为公司的

长远发展提供有力的支撑和保障。

2024 年，公司将进一步加强研发文化的建设，确立行之有效的研发方法，并优化研发体系，以提升研发效率和产出投入比。围绕以下几个方面，公司将持续加强技术创新能力，以推动公司的长远发展和市场竞争力的提升：

(1). 在基础研究和工艺方面，公司将致力于完成 300 毫米晶圆纳米压印技术的开发，这将为公司在微纳光学制造领域奠定坚实的基础。同时，进一步提升衍射光学元器件（DOE）和数字光学（digital optics）的设计仿真能力，将有助于公司在光学设计领域取得更大的突破。此外，开发新一代高导热、CTE 匹配先进衬底材料和界面材料，以及提升表面工程技术，都将为下一代高性能器件的开发提供有力支持。最后，开展新一代低温键合工艺平台的开发，旨在提升半导体激光器的功率，从而进一步增强公司的核心竞争力。

(2). 在上游元器件产品技术和应用开发方面，公司将建立衍射光学元器件、模压玻璃光学元器件的批量制备能力，以满足市场对高性能微纳光学元器件日益增长的需求。同时，完成纳米压印、光刻反应离子刻蚀自由曲面微透镜阵列产品制备工艺技术的开发，这将有助于提升公司产品的技术含量和市场竞争力。

(3). 在中游模块、模组或子系统应用解决方案产品研发和应用开发方面，公司将完成面向先进显示领域 Micro-led 巨量转移激光系统的开发，以推动显示技术的革新。此外，完成应用于专业激光净肤领域的激光模组产品的迭代，将进一步提升公司在医疗健康领域的市场地位。同时，完成新一代 905nm 线光斑激光雷达发射模组以及下一代微纳光学车载智能投影技术方案的开发，都将有助于巩固公司在自动驾驶和智能车载领域取得的领先地位。

2. 加强各应用领域市场开拓，扩大优质客户群体

在 2023 年，公司继续以先进制造、医疗健康、科学研究、汽车应用及消费电子为公司主要市场发展方向。公司坚持以产生光子、调控光子以及光子技术应用解决方案为产业链架构，以协同发展来增强竞争力。2023 年，公司在光纤激光器领域的预制金锡氮化铝衬底材料、泛半导体制程领域、固体激光泵浦等关键市场和应用的主要客户方面取得了卓越的进展。同时，公司还不断挖掘潜在客户及行业内大客户，根据国内及海外市场发展方向，通过客户拜访、行业国际展会、品牌宣传等方式来拓展新的应用市场。

为了进一步拓展新的应用市场，公司积极挖掘潜在客户及行业内大客户。结合国内及海外市场的发展方向，公司通过客户拜访、行业国际展会、品牌宣传等多种方式，加强与客户的沟通与合作，为公司的业务发展注入了新的动力。在学术交流与品牌推广方面，公司在 2023 年 5 月成功举办了第五届“光子技术应用行业论坛”。此次论坛汇聚了 30 余位国内外著名行业专家、学者，他们带来了 34 场精彩的技术报告，吸引了四百余位国内外各大企业、投资人代表、业界知名媒体人等现场出席。论坛的成功举办不仅提升了公司在行业内的知名度，也为公司带来了更多的合作机会和发展空间。公司还积极参与国内外知名展会，与全球光子行业同仁近距离交流探索。在 2023 年，公司参展了美国西部光电展、慕尼黑光博会、慕尼黑上海光博会以及中国光博会等展会，展示了公司的最新技术成果和产品应用，加强了与全球光子行业同仁的交流与合作，推动了光子技术在更多领域的创新应用。

2024 年公司将围绕以下几个方面加强各应用领域市场开拓，扩大优质客户群体：

(1). 在销售组织结构方面，公司将进一步优化，除了原有的区域销售体系外，新设大客户管理团队和行业销售团队。此举旨在通过行业销售与事业部的紧密结合，精准定位并加快战略市场的业务拓展。同时，公司将深化市场导向和以客户为中心的理念，确保销售团队始终紧扣市场需求，提供高效、精准的服务。针对大客户管理，公司将加大力度，大客户管理团队将深入理解和跟踪重点大客户的技术路线规划，确保公司技术与市场需求的紧密对接。通过建立事业部负责人与大客户高层的直接联系机制，形成更具针对性的产品和销售策略。同时，公司将更加重视客户反馈，快速响应客户需求，提升在技术、交货、质量以及新项目等方面的支持力度，从而确保大客户的采购量稳定提升。在国际市场方面，公司将进一步加强当地销售力量的投入。通过更好地适应当地的语言、文化和习惯，加强与当地客户的融合，提升公司在国际市场的竞争力。此举将有助于公司进一步拓展市场份额，发掘新的市场机会。

(2). 随着公司对瑞士 SUSS MicroOptics SA（现已更名为“Focuslight Switzerland SA”，简称“瑞士炬光”）的成功并购整合，公司将进一步扩大目标市场领域，扩展主营业务范围。2024 年，公司将重点加强拓展瑞士炬光的产品

在各应用领域市场的开拓，全面进入光通信、汽车投影照明等市场领域。同时，在泛半导体制程、医疗健康等公司已进入的市场领域，公司将进一步扩大市场份额与潜在市场规模，提升瑞士炬光产品在全球尤其是中国区域的市场份额。

(3). 为了持续拓展国内与国际市场，公司将加大市场宣传力度，特别是针对瑞士炬光产品应用领域的宣传推广。通过积极参与国内外知名展览会，如美国西部光电展、慕尼黑上海光博会、美国光纤通讯展、日本汽车工程展览会、中国国际光电博览会、欧洲光通信会议和通信展等，举办专题研讨会等形式，公司将进一步提升品牌知名度，扩大市场影响力。

综上所述，2024 年公司将围绕优化销售组织结构、加强大客户管理、加大国际市场投入、拓展新市场领域以及加大市场推广力度等方面展开工作，以全面提升公司在各应用领域市场的竞争力，实现优质客户群体的有效扩大。

3. 全面完成对并购瑞士炬光的整合

2024 年，公司在完成对瑞士炬光的成功并购后，立即展开了全面整合工作，并取得了显著的进展。以下是具体的整合措施及最新进展：

(1). 公司成功将瑞士炬光的业务和职能全面融入公司现有的业务与职能部门管理体系中，使其成为公司全球运营体系的重要一环。工业微纳光学元器件业务已经顺利并入公司的激光光学事业部，而汽车微纳光学元器件业务也成功并入公司的汽车事业部。这种整合使得公司能够更好地协调内部资源，提升整体运营效率。

(2). 在业务拓展方面，公司积极组织客户拜访和业务洽谈，全面开拓瑞士炬光产品在各应用领域市场的份额。自并购以来，公司管理层、激光光学和汽车应用主要业务人员以及瑞士技术专家在欧洲、韩国和中国国内进行了广泛的客户路演，成功拜访了 40 余家客户。这些努力不仅加强了与现有客户的合作关系，还成功开拓了光通信和汽车投影照明领域新的客户合作。同时，在泛半导体制程、医疗健康等已有业务领域，公司也将进一步扩大市场份额，提升了潜在市场规模。

(3). 为提升品牌全球影响力，公司决定统一使用炬光科技 Focuslight 品牌。这一决策不仅有助于提升公司在国际市场的知名度，还有助于树立统一的品牌形象。公司已于 2024 年 1 月顺利完成瑞士炬光的品牌切换，并以全新的面貌参

展了多个国际知名展会，进一步扩大了品牌影响力。

为稳定关键员工和激发员工积极性，公司积极兑现前期对瑞士炬光关键员工及参与并购整合项目人员的激励计划。在 2024 年限制性股票激励计划中，公司将这部分人员纳入激励对象范围，通过股权激励的方式，激励他们为公司的长期发展贡献更多力量。

4. 股权激励，深度绑定核心员工

为了进一步建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司管理人员与核心骨干员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，使各方共同关注和推动公司的长远发展，在充分保障股东利益的前提下，按照激励与约束对等的原则，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司股权激励管理办法》、《科创板上市公司持续监管办法（试行）》《上海证券交易所科创板股票上市规则》、《科创板上市公司自律监管指南第 4 号——股权激励信息披露》等有关法律、法规和规范性文件以及《西安炬光科技股份有限公司章程》的规定，制定并实施了多次激励计划。公司通过完善分类考核与激励，通过差异化激励加大对科技创新人才倾斜力度；全面推动科技人员收益与项目成果挂钩的激励机制；推动股权激励方案落地，探索如岗位分红、员工持股等中长期激励模式，持续深化短中长期激励机制的优化与探索，公司希望员工利益与公司发展深度捆绑，激发员工的主人翁精神。

2022 年 4 月 26 日，公司以 40.00 元/股的授予价格，向 538 名 A 类激励对象首次授予限制性股票 52.00 万股，向 1 名 B 类激励对象首次授予限制性股票 34.00 万股，向 21 名 A 类激励对象授予预留部分限制性股票 14.00 万股。2023 年 5 月 16 日，首次及预留授予部分第一个归属期共计 420 名激励对象合计归属第二类限制性股票 403,544 股。

2023 年 5 月 4 日，公司以 100.00 元/股的授予价格向 128 名 A 类激励对象首次授予限制性股票 161.00 万股，向 22 名 A 类激励对象授予预留部分限制性股票 29.00 万股；以 60.00 元/股的授予价格向 1 名 B 类激励对象首次授予限制性股票 15.00 万股，向 1 名 B 类激励对象授予预留部分限制性股票 5.00 万股。

2024 年 3 月 22 日，公司以 46.20 元/股的授予价格向符合授予条件的 558 名

激励对象授予限制性股票 221.26 万股，其中 A 类激励对象 106.12 万股；B 类激励对象 30.9 万股；C 类激励对象 34.16 万股；D 类激励对象 50.08 万股。

二、优化运营管理，实现降本增效

1. 全面优化组织结构，提升运营管理效率

加强了总公司的垂直管理和内部协作，2023 年底公司推行了组织结构的优化调整计划，即在公司成立了运营中心，该中心下设各区域工厂、供应链管理部和运营计划部；对事业部进行了优化，设立了产品线、研发和产品工程职能，原先的生产团队将整合到各区域工厂；质量管理部、项目管理办公室和精益生产部门也被整合为卓越运营部门；在人力资源与行政部门方面，人力资源部独立成为总公司的一级部门，而行政管理与服务部则整合至治理部；基建与厂务部门的职能也进行了分解，基建部将整合到公司治理部，而设备设施部门则由各区域工厂直接管理。

2024 年公司将继续深化落实这些改革措施，将不仅提升公司的运营管理效率，还为公司未来在市场竞争中取得更大优势奠定坚实基础：

(1). 通过加强总公司垂直管理，设立运营中心，将各区域工厂、供应链管理部和运营计划部紧密联结起来，形成更为高效和协调的运营体系，使得公司在面对市场变化时能够更迅速地做出决策，同时提高内部协作的效率，确保各项业务的顺利进行。

(2). 通过事业部的优化，使产品线、研发和产品工程职能更加明确和集中。原先分散的生产团队整合到运营中心后，能够更好地发挥协同效应，提高生产效率，不仅降低生产成本，还有助于公司更快速地推出符合市场需求的新产品。

(3). 通过质量管理部、项目管理办公室和精益生产部门的整合，使得公司在质量管理、项目管理和精益生产方面能够形成合力，进一步提升运营水平。通过持续改进和优化流程，公司能够为客户提供更高质量的产品和服务。

(4). 人力资源部独立成为总公司一级部门，使得公司在人才招聘、培训和管理方面能够更加专业和高效。行政管理与服务部整合至治理部后，能够更好地协调公司内部行政资源，提高行政效率。

(5). 基建与厂务部门的职能分解使得公司能够更加专注于核心业务。基建部整合到公司治理部后，能够更好地协调公司基础设施建设，为公司的长期发展

提供有力支持。而设备设施部门由各工厂直接管理，则能够确保设备的高效运行和维护，提高生产效率。

2. 提升生产能力及效率，改善生产良率，优化生产管理

2024 年，公司各运营中心将坚定不移地贯彻技术创新、卓越制造、快速响应的核心理念，以业务目标为导向，全面提升生产能力及效率，优化生产管理，确保生产良率的持续改善。

(1). 公司将加强生产工程制造能力，注重内部运营及产能建设。通过实施一系列降本增效改善活动，例如自动化产线、自动检测技术、自动包装点数贴标、LGV 等自动化项目以及 MES 信息化项目的导入，公司将实现生产过程的高度自动化和智能化，从而大幅提升生产效率和质量。同时，将进一步推动生产方式的创新，提高生产良率，例如激光切割在微光学生产的全面导入、光学 FAC 准直工艺实现“无人看机”模式生产等。

(2). 公司将以客户需求为出发点，从设计阶段开始，同步制造端，拉通供应链质量，确保从源头上提升产品质量。通过加强全员质量意识的培养，公司将在产品良率和客户退货率方面取得显著进步，从而进一步提升产品竞争力和客户满意度。

(3). 公司还将通过持续改进项目及柔性化生产的导入，形成制造成本与市场需求量的良性循环生态。这将有助于公司更好地适应市场变化，降低生产成本，提高生产效率。同时，针对不同客户的提货需求，公司将建立均衡式生产与拉动式生产双模式，实现生产方式的灵活切换，逐步达成从按时交付到按需交付的新目标。

3. 夯实质量管量体系，全面提升制造水平

2023 年，公司在遵循 VDA6.3 标准的基础上，不断维护和改善质量管理体系，成功应对了客户基于 IATF16949 和 VDA6.3 等要求的严格现场审核，充分展现了公司在质量管理方面的卓越实力。同时，公司还积极加强对供应商的质量管理，持续进行基于 IATF16949 和 VDA6.3 的现场质量审核，确保供应链的稳定性和可靠性。东莞运营中心在 2023 7 月顺利通过了 IATF16949 和 ISO9001 体系审核，并于同年 10 月正式获得体系证书，这一成就充分证明了东莞运营中

心在质量管理方面的专业能力和高效运作。

2024 年，公司将继续以丰田生产方式的精益生产理念为指导，紧密结合业务和产品的特色，致力于持续改善和优化卓越运营体系。公司将继续加强质量管理意识的提升和精益生产管理能力的培养，以实现“创造卓越人才、打造高质量产品、降低成本”的目标。这一战略举措将有助于公司进一步巩固市场地位，提升核心竞争力，为未来的辉煌业绩奠定坚实基础。

4. 加强财务管理，提高资金运营效率

公司 2022 年、2023 年度的应收账款及应收票据周转率分别为 2.93 及 2.79；存货周转率分别为 1.26 及 1.30。财务管理作为经营管理的关键环节，公司将继续深化应收账款和存货管理，力求提升运营效率，降低财务风险。

(1). 提高应收账款及票据周转效率方面，公司将采取以下措施：

首先，公司将建立健全应收账款及应收票据的回收管理机制，将回款的安全性和及时性作为首要任务。通过加强与客户的沟通与合作，确保款项能够按时回流，减少坏账风险。

其次，公司将密切关注客户账龄期的变化，定期对客户经营状况进行评估。对于账龄过长或经营状况不佳的客户，将加强催收力度，及时采取措施化解风险。

同时，业务部门将积极跟踪高风险客户的资信变化状况，一旦发现潜在的不利因素，将立即启动风险应对机制，采取有效措施化解坏账风险，保障公司资金安全。

(2). 在提高存货周转效率方面，虽然 2023 年较 2022 年有所好转，但公司将采取以下措施进一步优化：

首先，公司将加强与客户的沟通与协作，提高订单预测的准确性。通过深入了解客户需求和市场趋势，制定更为精准的采购和销售计划，降低库存积压和滞销风险。

其次，公司内部相关部门将加强联动与协作，形成合力提升存货管理水平。采购部门将根据库存动态情况和销售预测，合理制定采购计划，确保原材料和产品的及时供应；生产部门将优化生产流程，提高生产效率，减少在产品库存；市场部门将加大市场推广力度；销售部门扩大销售渠道，加快产品销售速度。

5. 持续推进流程与信息规划项目，助力公司全球运营能力和效率提升

公司于 2022 年启动了流程与信息规划项目，特邀业内顶尖咨询团队共同参与，对公司全球业务流程进行了深入调研和细致梳理。在专业咨询团队的精心指导下，公司正致力于构建全新的企业资源管理系统，旨在满足全球业务发展的迫切需求，实现业务流程和管理体系的统一化，进一步优化全球运营流程，确保各信息系统之间的无缝连接，形成高效的信息闭环。

经过一年的紧密合作与不懈努力，2023 年公司在专业咨询团队的引领下，成功完成了全球流程蓝图设计，国内部分已顺利完成开发配置并于 2023 年 7 月初正式上线，系统运行稳定，成效显著。

展望 2024 年，公司将借鉴在国内部分实施中的宝贵经验，稳步启动国外部分的规划工作，确保全球业务流程的持续优化与整合。

此外，公司还将继续深化“数字化-可视化”项目，通过先进的可视化平台，将各业务环节的关键数据以直观、清晰的方式展现，显著提升销售、供应、生产、售后等各环节的可视化水平。这不仅将大幅提升信息传递的时效性，降低信息传递成本，更将助力公司不断提升管理效率和运营水平，为公司的长远发展注入强劲动力。

三、注重股东回报，力争“共同成长”方为双赢

上市以来，公司高度重视投资者回报，致力于公司股价同公司价值增长匹配。2023 年度，公司实施了股份回购计划和现金分红方案。

公司分别于 2023 年 1 月 9 日召开第三届董事会第十五次会议、2023 年 1 月 30 日召开的 2023 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的议案》。同意公司使用不低于人民币 7,200.00 万元、不超过人民币 13,200.00 万元的首次公开发行普通股取得的超募资金，以不超过人民币 120.00 元/股（含）的价格，通过集中竞价交易方式回购公司股份。回购期限自股东大会审议通过回购股份方案之日起 12 个月内。截至报告期末，公司已完成回购，使用募集资金回购的资金总额为 80,190,794.74 元（含印花税、交易佣金等交易费用）。

公司将继续严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 7 号——回购股份》等相关规定及公司回购股份方案，在回

购期限内继续实施股份回购并及时履行信息披露义务。

公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数分配利润，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 3.10 元（含税），公司不送红股、不以资本公积转增股本。截至审议本次利润分配方案的董事会召开日，公司总股本为 90,363,344 股，扣除回购专用证券账户中的股份数 1,791,000 股，以此为基数，拟派发现金红利总额人民币 27,457,426.64 元（含税），占 2023 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 30.32%。公司 2023 年度以集中竞价交易方式实施股份回购并支付现金对价 130,544,772.17 元（不含印花税、交易佣金等交易费用），2023 年度以上述两种方式合计现金分红金额为 158,002,198.81 元。本年度公司现金分红总额占合并报表实现归属于上市公司股东净利润的比例为 174.50%。

公司上述利润分配方案已经公司第三届董事会第三十次会议审议通过，尚需提交公司股东大会审议批准。

公司在 2023 年度以集中竞价交易方式累计回购公司股份 1,193,000 股，支付的资金总额为人民币 130,544,772.17 元（不含印花税、交易佣金等交易费用），视同现金分红。因此，2023 年度现金分红总额为 158,002,198.81 元（含税），占公司 2023 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为 174.50%。2024 年，随着公司产业布局的逐步完善，将持续提升股东回报水平公司将根据所处发展阶段，结合业务现状、未来发展规划以及行业发展趋势，继续匹配好资本开支、经营性资金需求与现金分红、股份回购的关系，持续提升股东回报水平，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，持续增强广大投资者的获得感。

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

公司认为，投资者关系管理是投资者与企业之间良性互动的重要抓手，是作为资本市场主体践行“人民性”的重要体现。做好与投资者特别是中小投资者的沟通，搭建好拉近彼此关系的桥梁，有利于增进市场对公司价值及经营理念的认同，维护公司形象，提升投资者对公司的信任感。公司将积极贯彻“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，做好公司价值与维护，共同助力市场信心的提振。

2024 年，公司将继续高度重视信息披露工作，严格按照《公司法》《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》等法律法规和《公司章程》、公司《信息披露管理制度》等相关规定，坚持以真实、准确、完整、及时、公平的信息披露原则履行信息披露义务，积极通过投资者交流会、业绩说明会、接待投资者现场调研、上证 e 互动、电话、邮件等多样化渠道开展投资者关系管理工作，及时、准确的向投资者传递公司经营发展信息，打造高效透明的沟通平台。

1. 加强信息披露

公司将严格遵守法律法规和监管机构规定，信息披露坚持以投资者需求为导向，不断提高信息披露质量，突出信息披露的重要性、针对性，主动披露对投资者投资决策有用的信息，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，为投资者价值判断和投资决策提供充分信息。公司将在合规的基础上，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，采用视频、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。

2. 畅通与投资者交流渠道

公司将认真贯彻保护投资者权益的要求，高度重视投资者关系管理，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。公司将继续通过常态化业绩说明会、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。

2024 年，公司将开展至少 4 次业绩说明会或专项投资人说明会，其中公司已于 2024 年 1 月 17 日召开了瑞士 SMO 100%股权事项的专项说明会，将在 2024 年 4 月 28 日召开 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会，公司董事长、

董秘、财务总监、各业务负责人都将悉数参加；预计全年至少开展 50 场次线上投资人交流或线下调研活动；至少开展 1 次中小投资者走进上市公司活动；组织不少于 2 次高管培训。

五、持续评估及完善行动方案，维护市场形象

本次“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况做出的计划，不构成业绩承诺，未来可能受国内外市场环境、政策调整等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体执行情况，及时履行信息披露义务，积极践行上市公司责任，努力以良好的业绩、规范的公司治理，积极回馈投资者的关注与信任。

西安炬光科技股份有限公司董事会

2024年4月25日