

陕西莱特光电材料股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，陕西莱特光电材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 24 日制定了《2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，并于 2024 年 8 月 20 日披露了《关于 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告》。2024 年度，公司根据上述行动方案内容积极开展和落实相关工作，在提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益等方面取得了较好的成效。公司为能在 2025 年更好的延续上述方面取得的良好成绩，现结合自身发展战略和经营情况，特制定《2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案》（以下简称“行动方案”）并对 2024 年方案执行情况进行总结。具体如下：

一、专注公司核心业务，突破创新提升竞争力，以良好的业绩成长回报投资者

2024 年，消费电子行业历经调整后，需求呈现出明显的回暖态势。OLED 显示技术凭借其自发光、对比度高、视角广、响应速度快等显著优势，在手机、笔电、平板、车载显示、智能穿戴设备等下游各终端应用领域不断拓展，渗透率持续提升。在全球 OLED 面板市场中，国产厂商市场份额占比同比大幅提升，国内 OLED 面板厂商产能持续稳定释放，展现出强大的产业竞争力。随着国产 OLED 面板产业的蓬勃发展，对上游 OLED 核心材料国产化的需求日益迫切，有力推动了 OLED 核心材料国产化进程，为国产 OLED 有机材料企业提供了广阔的成长空间与发展机遇。

公司始终坚持创新驱动发展，保持高强度的研发投入，通过持续不断的技术攻关，在 OLED 有机材料领域积累了深厚的技术底蕴，掌握了多项关键核心技术，取得了数百项研发成果，形成了系列化、多样化的产品体系，为公司实现可持续高质量发展注入强劲动力。凭借丰富的产品种类和卓越的产品性能，公司与国内多家知名面板厂商建立了长期稳定的合作关系，产品市场占有率稳步提升。报告期内，公司经营业绩实现同比大幅增长。公司实现营业收入 47,176.67 万元，同比增长 56.90%；剔除股份支付费用后的归属于上市公司股东的净利润 17,890.21 万元，同比增长 119.09%。

1、产品系列化及多样化发展

2024 年，公司持续加大研发投入，不断丰富产品矩阵，依托深厚的技术积累和卓越的创新实力，为客户提供行业内领先的高品质专利产品，坚定不移地践行“产品系列化，客户全覆盖”的市场战略。2024 年，公司 OLED 终端材料出货量实现了同比大幅增长。其中，Red Prime 材料、Green Host 材料凭借稳定可靠的性能，持续为客户进行量产供应，有力地巩固了公司在市场中的优势地位。同时，公司重点推进的新产品 Red Host 材料实现小批量供货、Green Prime 材料处于量产测试阶段、蓝光系列材料在客户端验证进展良好，以上新产品将成为公司新的业绩增长点。公司与多家头部 OLED 面板厂商保持紧密合作，持续稳定量产供应的同时，大力开发新客户。目前，多款产品正在新客户进行验证测试，公司全力以赴争取逐步实现国内 OLED 面板厂商的全面覆盖，进一步提升市场份额。此外，公司还积极布局新兴领域，拓展硅基 OLED 等其他类型客户，部分材料已成功通过国兆光电、观宇、创视界等客户的量产测试，等待量产导入，有望在硅基 OLED 市场领域取得重大突破，为公司开辟新的业绩增长点。OLED 中间体方面，2024 年业务整体平稳向好，客户结构得到了显著优化，逐渐向终端材料类客户转型，同时产品结构也不断升级，重点推进了高附加值的氙代产品的市场推广。目前，公司已与 SOLUS、SFC 等多家海外知名终端材料客户成功开展了数十个合作项目，随着项目的稳步推进，有望逐步实现量产；医药中间体方面，公司创新药客户开拓进展良好，成功开拓了佐藤制药、正大天晴制药等知名新药公司，并与他们展开了深入的新药中间体合作，未来有望带来新的业务增长点。

2025 年，公司将继续专注 OLED 有机材料业务。在 OLED 终端材料方面，不断完善产品系列化布局，打造差异化竞争优势，实现客户多元化和产品多样化发展。其中，Red Prime 材料及 Green Host 材料持续稳定量产并根据下游客户需求迭代升级；新产品 Red Host 材料、Green Prime 材料及蓝光系列材料争取早日实现量产。OLED 中间体方面，公司重点推进附加值高的氙代类产品，积极深化与终端材料类客户的合作，稳步推进与海外知名终端材料客户的合作项目，提升 OLED 中间体盈利能力。此外，公司将整合研发及产能资源，拓展医药中间体等其他业务，提升经营业绩。

2、持续强化研发创新能力

公司始终坚持“前瞻一代、在研一代、应用一代”的产品研发策略，构建了层

次分明、协同推进的研发体系，确保公司在 OLED 发光材料领域持续保持技术领先与产品优势。2024 年，公司进一步加大研发投入力度，全年研发费用投入 6,468.65 万元，同比增长 28.30%。公司重点进行了红、绿、蓝三色发光主体材料和发光功能材料的研发创新，不断优化产品性能与品质。通过持续的技术突破与工艺改进，公司成功推出一系列高性能 OLED 发光材料产品，部分关键性能指标已达到国际顶尖水平，为公司的市场拓展和产品升级提供了有力支撑。

在终端材料研发方面，Red Prime 材料、Green Host 材料持续稳定量产供货，并跟随下游客户需求不断迭代升级，凭借卓越的性能表现及稳定性，持续引领行业发展；新产品方面，报告期内 Red Host 材料打破国外专利壁垒实现国产替代，Green Prime 材料进入客户量产测试阶段，蓝光系列材料在客户端的验证进展良好，为公司实现可持续高质量发展提供了有力支撑。此外，公司多款 OLED 发光材料在硅基 OLED 器件测试中表现卓越，部分产品已成功通过量产测试，标志着公司在硅基 OLED 领域的技术突破与市场拓展取得重要进展。在中间体研发方面，公司紧密跟进市场需求动态与行业发展趋势，重点推进氙代类产品及针对海外终端材料客户的产品研发，与海外知名企业建立了良好的合作关系，促进公司在中间体领域研发技术的提升，助力提升海外市场份额。

在前沿技术布局方面，公司积极布局 Tandem 器件关键发光材料、CGL 材料、高色域显示及敏化显示用 TADF 材料等前沿领域，通过持续的技术创新与产品升级，推动 OLED 显示技术向更高效率、更低功耗、更优画质的方向发展。公司与客户建立了紧密的合作关系，联合开展了蓝色磷光技术的研发与产业化推进工作。通过整合双方技术方面的优势，加速蓝色磷光技术的研发进程，以实现技术成果的快速转化与商业化应用，共同提升公司在蓝光材料领域的市场竞争力。同时，公司与高校开展深度产学研合作，共同承担钙钛矿材料的宏量制备技术及性能研究项目。依托高校在材料科学领域的深厚学术积淀与科研实力，结合公司在材料应用与产业化方面的丰富经验，在钙钛矿材料的合成工艺、性能优化、量产技术等方面取得了一系列研究成果，为公司未来在新能源领域的材料技术突破与产业布局形成相关理论基础与技术储备。公司始终将产学研合作作为推动技术创新的重要手段，通过与高校及行业客户的深度合作，实现知识、技术、人才、市场等资源的共享与互补，促进前沿技术成果的高效转化，精准把握市场需求，开发出更具市场竞争力的产品与解

决方案，全方位提升公司的技术创新能力与市场竞争力。

研发平台建设方面，公司致力于打造国际一流的研发平台，通过持续的技术创新与资源投入，不断完善研发基础设施建设，提升研发团队的创新能力与技术水平。在研发投入方面，着力完善研发创新平台，借助机器学习和 AI 设计赋能，打造数字化、智能化研发平台。报告期内，公司依托在 OLED 终端材料领域多年积累的丰富研发经验与海量内外部数据资源，建立了业内领先的数据资源库，为公司的材料结构设计、器件/材料搭配、新技术监控、工艺优化等场景提供了有效的数据支持。在此基础上，公司通过积极与外部企业/院校开展深度合作，利用 AI 技术对公司长期积累的数据库进行深度挖掘，支持合成路线优化预测，器件机理优化探索及其他特定场景的运用，有效提高了研发效率与创新能力。在硬件设施建设方面，公司持续加大研发设备投入，新增了 Tandem 器件蒸镀设备、物理/光电特性检测设备等一系列国际先进的研发设备。这些设备的引入，进一步提升了公司从材料结构设计、合成制备、性能测试到应用验证的全流程研发体系，为公司开展前沿技术研究、攻克关键技术难题提供了坚实的硬件保障。通过上述研发平台建设举措，公司实现了从数据驱动的智能化研发到硬件设施支撑的高效创新的有机结合，形成了全方位、多层次的研发创新体系，有效提升了公司的核心竞争力与行业影响力。

2025 年，公司将积极推进新型研发创新平台建设，将结合公司实际情况与发展需求，加快进行 DeepSeek 的接入和本地化部署，积极拥抱 AI 应用，通过“AI+数据”深度赋能公司产品研发、品质检测等场景化应用，进一步完善公司数字化、智能化研发平台。在研发投入方面，公司将持续加大力度，为前沿技术探索、新产品开发提供坚实资金保障。着力完善研发创新平台，借助机器学习和 AI 设计赋能，打造数字化、智能化研发平台。紧密跟踪市场需求，积极响应下游客户产品需求变化，以客户需求为导向，持续推进产品升级迭代，提供系列化、多样化产品支持。不断优化生产工艺，提高生产效率，降低生产成本。加强技术成果的知识产权保护，深入研究行业专利布局，完善专利布局和专利链群，开发更多高品质专利产品，将技术优势转化为市场竞争优势，增强核心竞争力。在前沿技术研发方面，公司重点布局蓝色磷光技术、叠层器件用材料、高色域显示及敏化显示技术用 TADF 材料、超荧光材料以及钙钛矿等相关同源技术新材料的研发。通过组建跨学科前沿技术研发团队，与国内外顶尖科研机构合作，力求在这些前沿领域取得突破，为公司未来发展

奠定技术基础。

3、降本提质增效，提升盈利水平

2024 年，公司持续深化降本增效，通过强化专业的工艺优化团队，深度剖析生产流程和产品特点，合理调配生产资源，对工艺优化导入中试和生产进行系统性升级与改进，提高经营效率，实现快速降本。报告期内，完成了 8 支核心材料工艺优化举措，有效缩短了生产周期，降低了单位产品的原材料消耗、人工费与能源消耗。在精细化管理方面，加强预算管理及成本管理，通过严格的预算控制，确保各项费用支出合理合规；强化成本核算与分析，挖掘潜在的成本降低空间。此外，公司凭借全产业链贯通的 OLED 有机材料一体化生产模式，在成本管理上，原材料采购采取集中采购、长期订单等方式，增加采购议价能力，降低了采购成本与物流成本；在生产运营方面，实现了生产流程的无缝衔接，提高了生产效率与响应速度；在产品质量管控上，能够对全生产流程进行严格监控，确保每一批产品都达到质量标准且稳定，使得公司产品在市场中具备更强的竞争力。

2025 年，公司将继续全面推动业务与财务深度融合，加强预算管理和成本费用管控，持续推进降本增效，提升盈利水平。具体举措包括：深化精益生产管理，严格管控生产成本；发挥研发生产一体化优势，升级先进工艺技术，提高生产效率；抓好新产品生产，严控产品质量，确保质量稳定，提高产品收率；设立专项奖金，通过奖励机制激发员工参与生产降本提质工作的积极性，培养团队合作精神和创新意识。

4、积极推进募投项目产能建设

2024 年，公司 OLED 终端材料已形成产能 12 吨/年。公司稳步推进募投项目“OLED 终端材料研发及产业化项目”的产能建设，部分生产及检测设备已完成安装调试及验收，达到预定可使用状态。

2025 年，对于募投项目后续建设，公司将持续遵循边建设边投用的策略，紧密跟踪市场动态，深入分析市场需求变化。根据市场需求预测，合理安排设备安装、人员培训与生产计划，确保产能有序释放，在满足市场需求的同时，提高资金使用效率，实现产能扩张与市场需求的精准匹配，为公司的持续增长奠定坚实基础。

二、完善公司治理，推动高质量发展

1、建立健全内部控制管理体系

2024 年，公司严格按照相关法律法规及监管要求，并结合公司自身发展情况，不断完善公司治理结构，规范运作董事会、监事会和股东大会等，确保各项决策符合法律法规要求和公司章程相关规定，保障全体股东权益；建立健全公司内部管理制度，根据证监会、上交所关于上市公司的管理新规以及内部管理要求，对《舆情管理制度》《信息披露暂缓与豁免事项管理制度》《董事、监事及高级管理人员行为规范》《会计师事务所选聘制度》《财务会计制度》《利润分配管理制度》《证照及印章管理办法》等治理制度进行了补充或修订，推动公司朝着高质量发展目标稳步迈进。

2025 年，公司将充分发挥董事会在公司治理中的核心作用，增强各专门委员会对公司治理的促进作用。关注资本市场法律法规变化，结合公司战略发展目标，完善公司治理结构和管理制度，健全内部控制管理体系，增强风险管控能力，保障公司规范高效运作，加强投资者权益保护。

2、加强人才梯队建设

2024 年，公司根据业务发展战略，持续引进高学历人才和高层次科技人才。截至 2024 年末，公司研发人员 108 人，研发人数占比 28.27%，以博士领衔，硕士为主。此外，公司加强员工培养，强化员工培训，组织员工进行各类专业知识及管理课程的培训，提升员工业务能力与整体素质。

2025 年，公司将根据发展战略，在企业业务发展的基础上，建立科学的人才评价体系，完善人才引进机制，持续引进高学历、高层次人才，不断加强内部人才的培养和选拔，建立人才选拔与发展机制，通过系统性的内外部培训计划制定与组织落地，提升员工业务能力与整体素质，不断优化考核及激励机制，积极拓宽人才发展通道，加强企业人才队伍建设，在人才培养的同时确保人才团队的稳定，形成内生的、可新陈代谢的人才梯队，保障人才的持续供给，提升企业的核心竞争力，助力企业的可持续发展。

3、加强安全生产管控

2024 年，公司坚持按照“提质增效重回报”专项行动方案，严格落实全员安全生产责任制，构建了安全规章制度、安全培训、隐患排查、定期巡查、专项检查、

安全考核和日常管理等全面的安全管理体系，持续加强公司的安全生产标准化建设和安全文化建设，加强企业安全管控，坚决杜绝安全隐患，持续加强员工安全教育，提高全员安全意识。

2025 年，公司将继续严格落实全员安全生产责任制，构建全面的安全管理体系，持续推进安全生产标准化建设和安全文化建设。

三、合理分配存量资金用途，提高资金使用效益

公司一直坚持股东利益最大化的原则，提高募集资金及自有资金的使用效率。2024 年 3 月 25 日，公司第四届董事会第三次会议和第四届监事会第三次会议分别审议通过了《关于使用部分暂时闲置募集资金及自有资金进行现金管理的议案》，同意公司在不影响募投项目建设实施、募集资金使用计划和保证募集资金安全且不影响公司日常经营及资金安全的情况下，拟使用最高额度不超过人民币 35,000 万元的暂时闲置募集资金及最高额度不超过人民币 55,000 万元的暂时闲置自有资金进行现金管理，分别用于购买安全性高、流动性好、满足保本要求的投资产品及购买安全性高、流动性好的、具有合法经营资格的金融机构销售的中低风险投资产品，使用期限为自 2024 年 4 月 5 日起不超过 12 个月，在前述额度及期限范围内，可以循环滚动使用。监事会已发表同意意见，保荐机构出具了同意的核查意见。2024 年 9 月 19 日，公司第四届董事会第六次会议和第四届监事会第六次会议分别审议通过了《关于增加闲置自有资金现金管理额度的议案》。同意公司在确保不影响自有资金安全和公司正常生产经营的前提下，在原 2024 年 3 月 25 日已审议通过的使用最高不超过人民币 55,000 万元(含本数)的暂时闲置自有资金进行现金管理的基础上增加 25,000 万元(含本数)现金管理额度，即使用最高不超过人民币 80,000 万元(含本数)的暂时闲置自有资金进行现金管理，增加额度后闲置自有资金现金管理的有效期为自 2024 年 9 月 19 日至 2025 年 4 月 4 日，在上述额度及期限范围内，公司可以循环滚动使用资金。截至 2024 年 12 月 31 日，公司使用募集资金购买结构性存款的期末余额为 28,000 万元，未超过董事会对募集资金现金管理的授权范围。

2025 年，公司将坚持股东利益最大化的原则，提高募集资金及自有资金使用效益、增加股东回报。在不影响公司募投项目建设实施、募集资金使用计划和保证募集资金安全且不影响公司日常经营及资金安全的情况下，严格按照《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《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》等法律法规、规范性文件以及公司《募集资金管理制度》等相关规定，合理使用部分暂时闲置募集资金及自有资金进行现金管理，以提高募集资金及自有资金的使用效率。

四、强化管理层与股东的利益共担共享约束及“关键少数”的责任

1、强化管理层与股东利益共担共享约束

2024年，公司通过实施员工持股计划，充分调动公司员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，促进公司核心人才队伍的建设和稳定，从而有助于公司长远发展，维护股东权益。公司积极实施《2023年员工持股计划》，公司员工持股计划实际参与认购的员工共计88人，最终认购份额为20,781,540份，缴纳认购资金总额为20,781,540元，认购份额对应股份数量为1,926,000股，股票来源为公司回购专用证券账户回购的公司A股普通股股票。此外，公司根据经营管理及中长期发展需要，对管理层设置了合理的绩效考核机制，将薪酬收入与绩效相挂钩，充分调动高级管理人员的积极性、能动性，推动公司的长期稳健发展。

2025年，公司将根据经营发展需要，进一步优化考核机制，重新校准各部门及岗位的考核指标，确保其与公司战略目标紧密契合、上下对齐，并将员工薪酬收入与公司、部门以及个人的绩效结果相挂钩，不断激发创新活力，提高业务成果转化效率，推动公司整体业绩稳步攀升。同时，公司将持续推进股权激励等工具在内的长效激励机制可行性研究，使公司管理团队、核心骨干人员与公司股东实现成果共享、风险共担，强化正向激励，充分激发“关键少数”的创造力与积极性，加强“关键少数”与中小股东的风险共担及利益共享意识，倡导共同发展的理念，进一步推动公司实现高质量、可持续发展。

2、强化“关键少数”的责任

2024年，公司在不断加强治理能力建设的同时，强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，切实推动公司高质量发展。公司多次组织董监高积极参与上交所、证监局等相关监管机构以及外部专业机构举办的关于《上市公司股份减持新规解读》《独立董事后续培训》《新公司法培训》《募集资金规范管理及使用的专项培训》等

相关培训，推动公司董监高在尽职履责的同时，学习掌握证券市场相关法律法规、熟悉证券市场知识、理解监管动态，不断强化自律和合规意识，推动公司持续规范运作。此外，公司为独立董事们开设专属办公室，公司独立董事们相继在公司开展现场工作，日常通过电话及线上会议等方式与公司高管沟通公司经营情况和重大事项，公司切实保障独立董事的知情权，强化独立董事对公司的监督体系。

2025 年，公司将持续加强治理能力建设，强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，通过上交所、证监局等监管机构举办的相关培训，推动公司董监高在尽职履责的同时，学习掌握证券市场相关法律法规、熟悉证券市场知识、理解监管动态，不断强化自律和合规意识，推动公司持续规范运作。

五、重视提高股东回报，分享公司价值成长红利

公司高度重视股东的投资回报，努力为股东创造长期可持续的价值，公司自上市以来每年执行现金分红政策。2024 年，公司实施了 2023 年度权益分派，派发现金红利人民币 24,094,127.10 元（含税），占公司 2023 年度归属于上市公司股东的净利润的 31.27%。2024 年半年度，公司进行中期分红，派发现金红利人民币 48,187,054.20 元（含税），2024 年年度，公司拟向全体股东（扣除回购专用证券账户中股份数 878,800 股）每 10 股派发现金红利人民币 1.3 元（含税），拟派发现金红利人民币 52,202,642.05 元（2024 年年度利润分配方案尚需提交本公司 2024 年年度股东大会审议）。2024 年全年合计拟派发现金红利人民币 100,389,696.25 元，占公司 2024 年年度归属于上市公司股东的净利润比例为 60.00%。2024 年年度公司已/拟派发现金分红总金额及回购金额共计 120,376,258.55 元，占 2024 年度归属于上市公司股东的净利润比例为 71.94%。

此外，基于对公司未来年度发展前景的坚定信心和公司价值的认可，维护广大投资者利益，增强投资者信心，促进公司持续健康发展，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合在一起，2023 年 8 月 23 日，公司召开第三届董事会第二十二次会议，审议通过了《关于公司以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》。2024 年 6 月 17 日，公司完成回购股份，已实际回购公司股份 2,804,800 股，占公司总股本的 0.6970%，使用资金总额为 49,991,225.46 元（不含交易佣金等交易费用）。另外，公司控股股东、实际控制人、董事长兼总经理王亚龙先生基于对公司未来发展的信心和长期投资价值的认同，于 2024 年 1 月 31 日以个人自有资金通过集中竞

价交易方式增持了公司股份 626,521 股，加强市场信心。

2024 年，公司严格按照《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，在回购期限内根据市场情况择机做出回购决策并予以实施，并根据回购进展情况及时履行信息披露义务。

2025 年，公司将统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，严格按照《未来三年（2025 年-2027 年）股东分红回报规划》要求（该方案尚需提交公司股东大会批准），根据所处发展阶段，结合业务现状、未来发展规划、行业发展趋势以及公司实际情况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。

六、加强与投资者沟通交流，不断提高信息披露质量

2024 年，公司高度重视信息披露工作，通过信息披露提升公司治理水平、增强市场透明度、树立良好企业形象。公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司信息披露管理相关制度的规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时、有效地披露了公司定期报告、临时公告等重大信息。公司通过上证 e 互动平台、业绩说明会、策略会、投资者交流会、现场调研、投资者热线电话、电子邮件等多种渠道，积极与投资者沟通，接待投资者现场调研及线上会议交流 60 余次。同时，公司于 2023 年年度报告及 2024 年半年度报告披露后及时发布“一图读懂”可视化报告，以便投资者简单、直观地了解公司经营情况。此外，公司积极参与陕西证监局、陕西省委金融办、陕西省国资委主办，陕西上市公司协会、全景网承办的“2024 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2023 年度业绩说明会”，同时积极举办 2024 年半年度业绩说明会及 2024 年第三季度业绩说明会，以深入了解投资者的诉求，并及时做出回应，积极有效地向市场传递公司价值，为投资者提供准确的投资决策依据，切实保障投资者权益。

2025 年，公司将保持对投资者的高度重视，不断加强信息披露事务管理，保障投资者的知情权、决策参与权，并与投资者建立了良好的沟通渠道。针对中小股东群体，公司认真对待投资者热线的接听与反馈，以及上证 e 互动的高效高质回答，并积极组织业绩说明会等活动，为中小股东充分答疑解惑。公司将继续严格遵守法

律法规及监管要求，真实、准确、完整、及时履行信息披露义务。公司将在定期报告披露同时同步推出“一图读懂”可视化报告，对定期报告进行解读；在编写公告时，将尽量避免使用过于专业化的术语，采用通俗易懂的语言文字表达信息，降低投资者阅读难度。同时，公司将继续构建多层次的投资者沟通渠道，充分利用“上证 e 互动”平台、投资者关系邮箱、投资者电话专线、投资者交流会、业绩说明会等各种渠道，构建与投资者特别是中小投资者的沟通交流平台。同时，公司将安排一系列投资者关系活动，包括积极举办业绩说明会、参加券商机构组织的策略会、安排投资者现场调研、开展投资机构上门反路演等多种投资者交流活动，深入了解投资者的诉求，并及时做出回应，积极有效地向市场传递公司价值，为投资者提供准确的投资决策依据，切实保障投资者权益。

七、持续评估完善专项行动方案，维护公司市场形象

公司将持续评估“提质增效重回报”专项行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象。

此次 2025 年“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而作出的判断，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，有关公司规划、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。

陕西莱特光电材料股份有限公司董事会

2025 年 4 月 10 日