

西安炬光科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案的 半年度评估报告

西安炬光科技股份有限公司（以下简称“公司”）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。

为贯彻落实上海证券交易所关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的相关要求，公司于 2026 年 4 月 29 日披露了《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》。2026 年上半年，公司围绕“恢复盈利、投资未来”的核心目标，持续推进各项重点工作，切实履行并持续评估行动方案的具体举措。

现将 2026 年度“提质增效重回报”行动方案在报告期内的实施进展及效果评估情况报告如下：

一、聚焦主责主业，深化战略执行，筑牢高质量发展根基

2026 年上半年，公司坚定执行既定发展战略，持续聚焦光子主业，以“恢复盈利、投资未来”为核心目标，进一步深化“成熟业务”与“新兴业务”双轮驱动的发展模式，在巩固成熟业务基本盘的同时，加快光通信、消费电子等新兴业务的市场突破和商业化落地，持续推动业务规模、经营质量和盈利能力提升。

报告期内，公司实现营业收入41,856.51万元，同比增长6.57%；实现归属于上市公司股东的净利润-6,722.88万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-6,947.75万元；综合毛利率为43%，同比提升11个百分点；经营活动产生的现金流量净额为2,950.32万元，同比增长85.62%。公司整体经营质量持续改善，战略转型成效进一步显现。

（一）深化并购整合，加速协同价值释放

2026 年上半年，公司继续深化瑞士炬光及 Heptagon 资产的并购整合，通过业务、技术、研发、运营、供应链和职能体系的进一步融合，持续释放战略并购的协同价值。

瑞士并购相关业务经过两年多的持续整合，已进入稳定发展阶段。报告期

内，瑞士并购相关业务实现营业收入 1.6 亿元，同比增长 41%；实现经营净利润 5,397 万元（剔除收购产生的评估增值折旧摊销和股份支付影响），盈利能力进一步提升。公司持续发挥瑞士基地在光刻-反应离子蚀刻微纳光学领域的技术优势，并加强与亚洲制造基地之间的产能协同，进一步优化全球微纳光学制造布局。

Heptagon 资产并购相关业务继续处于战略整合与市场突破的重要阶段。报告期内，公司进一步推动新加坡基地与公司全球业务、研发、运营及职能体系的深度融合，持续拓展消费电子及其他新兴应用领域客户和项目。2026 年上半年，Heptagon 并购相关业务实现营业收入 2,115 万元。公司围绕消费电子头部客户持续推进研发合作及量产项目导入，下半年，公司将聚焦 Heptagon 首个项目的量产爬坡与良率提升，进一步释放并购协同价值，为“恢复盈利、投资未来”的年度目标提供有力支撑。

总体来看，两项并购的整合路径清晰、执行有力。瑞士炬光已转化为稳定利润来源，Heptagon 资产则正从投入期迈向产出期。

（二）巩固“双轮驱动”生态，推动规模与效益同步提升

经过持续的战略调整与业务结构优化，公司已逐步构建形成“成熟业务稳基本盘、新兴业务拓增长极”的双轮驱动业务生态。目前，公司业务覆盖光通信、消费电子、泛半导体制程、工业、医疗健康、汽车等多个应用市场。由于各应用市场所处发展阶段、行业周期及下游需求存在差异，各业务板块在报告期内呈现出不同的发展态势。随着业务结构持续优化、高附加值产品收入贡献提升，以及降本增效措施逐步显现成效，公司收入结构和盈利结构进一步改善。2026 年上半年，公司综合毛利率同比提升约 11 个百分点，整体盈利能力显著增强。

在成熟业务方面，公司持续推动工业、泛半导体制程、医疗健康及汽车等业务精益运营和价值挖潜，通过优化产品结构、推进工艺升级、强化成本管控及深化重点客户合作等措施，着力提升成熟业务的经营质量和盈利能力，进一步夯实公司经营基本盘。

2026 年上半年，泛半导体市场实现收入 11,091.07 万元，同比增长 18.04%；工业市场实现收入 10,651.13 万元，同比下降 16.65%；汽车市场实现收入

5,586.18 万元，同比下降 18.88%；医疗健康市场实现收入 4,443.19 万元，同比下降 11.07%。

报告期内，各成熟应用市场表现有所分化。泛半导体制程领域需求保持稳健，公司持续推进产品升级和市场拓展，业务保持良好发展态势。汽车业务收入目前主要来自已获取定点项目的量产交付，报告期内，受部分客户采购需求变化、部分项目逐步进入生命周期后期和部分客户交货推迟或速度放慢以及激光雷达相关定点项目取消等因素影响，公司汽车业务收入较上年同期有所下降。工业、医疗健康等传统应用领域受部分下游市场需求偏弱、产品价格持续承压、市场竞争加剧以及部分客户项目推进和产品认证进度延后等因素影响，客户提货及相关需求释放节奏有所放缓，收入表现未达公司此前预期。同时，公司基于业务质量和盈利能力考量，主动减少或退出部分低盈利客户及业务，相关收入表现未达公司此前预期。针对成熟业务，公司将更加注重业务质量和盈利能力，通过产品优化、效率提升和成本管控，持续提升业务竞争力和经营贡献。

在新兴业务方面，公司将光通信和消费电子作为未来重点成长方向，持续加大研发、市场及产能资源投入，依托公司在微纳光学领域的技术积累和全球化研发制造体系，加快核心产品开发、客户验证和量产导入，积极培育新的增长动能。

2026年上半年，光通信市场实现收入 6,688.07 万元，同比大幅增长 214.89%；消费电子市场收入 2,890.63 万元，同比增长 64.78%。新兴业务收入占公司整体收入的比例进一步提升至 23%，业务结构持续向重点成长市场倾斜，并对公司整体收入结构和盈利能力改善形成积极贡献。

光通信是公司当前重点投入和拓展的战略市场之一。报告期内，公司围绕 AI 数据中心高速光模块、光互连以及 OCS、NPO/CPO、OIO 等前沿应用需求，持续推进微光学核心元器件的研发、客户导入及量产能力建设。可插拔光模块相关微光学产品已在部分客户处实现规模化供应，并积极推进更多客户的产品验证和量产导入；NPO/CPO 相关微光学产品和高通道 V 型槽产品在 2026 年上半年新增多家客户，部分客户完成批量验证，在手订单持续增加，已与其中一家重要客户签署技术许可协议，并开始执行协议；在硅光模块 CW 光源、CPO 外置激光器光源的应用场景中，公司就激光器氮化铝衬底材料与多家行业头部

客户开展合作，衬底材料送样、客户验证持续推进。为把握 AI 算力基础设施建设及高速光通信市场发展带来的机遇，公司积极推进光通信相关产品的产能扩充和制造能力建设，进一步提升规模化交付能力；同时，加快新产品、新工艺的开发及产业化导入，持续丰富产品布局，逐步拓展公司在高速光通信产业链中的产品和技术覆盖，以更好满足客户业务增长及产品迭代升级需求，进一步增强公司在光通信领域的综合竞争力。

消费电子领域目前仍处于市场拓展和项目导入阶段。报告期内，公司在继续履行与 ams OSRAM 相关制造服务协议及研发服务协议、推进相关产品和研发成果交付的同时，新业务拓展亦取得积极进展。2026 年上半年，公司已完成向消费电子行业客户及其合作伙伴的样品交付，目前正积极推进该产品公司作为非主要供应商的后续量产导入，力争于下半年进入量产阶段。此外，公司在继续与现有消费电子行业客户研发合作和研发服务订单交付的同时，还取得了来自多个消费电子新客户的研究服务订单，相关项目正在有序推进和交付。现阶段，消费电子业务规模仍相对较小，对公司整体经营业绩的贡献有限，但随着重点客户研发项目持续推进以及部分项目逐步由样品验证向量产导入转化，公司在消费电子领域的客户基础、项目储备和制造服务能力正在逐步积累。公司将持续推动重点项目由研发验证向商业化量产转化，为消费电子业务的中长期发展奠定基础。

总体来看，公司当前仍处于新旧增长动能转换的重要阶段，各应用市场的发展态势有所分化。一方面，光通信业务保持较快增长，泛半导体制程业务保持稳健发展，消费电子业务的客户拓展和项目导入持续推进，新的增长动能正在逐步形成；另一方面，工业、医疗健康、汽车等部分传统应用市场面临不同程度的需求压力，对公司整体经营表现形成一定影响。与此同时，随着业务结构和产品结构持续优化，以及成本管控、运营效率提升等措施逐步取得成效，公司综合毛利率同比提升约 11 个百分点，表明公司在部分传统市场承压的情况下，整体盈利质量仍实现明显改善，战略转型对盈利结构优化的积极作用逐步显现。

下半年，公司将继续坚持“成熟业务稳基本盘、新兴业务拓增长极”的发展思路，持续推进业务结构优化和资源聚焦。一方面，公司将进一步聚焦光通信

和消费电子等重点成长市场，加快核心产品的客户导入、项目转化和规模化量产，推动新增长动能加快释放；另一方面，泛半导体制程、工业、医疗健康、汽车等业务仍将是公司业务结构的重要组成部分，公司将充分发挥相关业务多年积累的技术能力、客户基础和市场优势，通过产品结构优化、运营效率提升和成本管控，持续改善经营质量和盈利能力。

从中长期来看，公司将持续推动光通信和消费电子业务规模及收入占比提升，逐步增强其对公司整体收入增长和价值创造的贡献；同时发挥泛半导体制程、工业、医疗健康、汽车等业务的多元化支撑作用，持续优化公司收入结构和盈利结构，增强公司抵御单一市场周期波动的能力，推动公司实现更高质量、更可持续的发展。

二、强化组织与运营保障，赋能战略目标实现

2026年上半年，公司全面升级组织与运营体系，在聚焦核心业务、强化全球协同及提升组织人效方面取得了显著成效。

（一）优化组织结构，提升协同效能

2026年初，公司在原有事业部架构基础上实施优化重组。调整后，公司事业部划分为三个事业部：一是激光光源与应用事业部，由原激光光源事业部、半导体制程事业部和医疗健康事业部整合而成；二是激光光学事业部；三是全球光子工艺和制造服务事业部，原汽车事业部整体并入该事业部。

与此同时，公司进一步优化全球运营管理体系，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管理体系中划出。其中，设立韶关运营中心；将新加坡运营与马来西亚中心整合为东南亚运营中心。上述运营中心统一纳入全球运营中心管理，以进一步强化全球制造与运营资源的统筹配置，提升跨区域运营协同和资源共享效率。

报告期内，新组织架构运行总体平稳，通过进一步厘清事业部、运营中心及职能部门之间的职责边界，强化跨事业部、跨区域资源协同，公司在研发资源配置、运营管理、供应链、客户响应等方面的协同效率得到进一步提升。

（二）倾斜研发资源，保持技术领先

公司始终坚持技术驱动发展，2026年上半年继续保持较高强度的研发投入，并进一步推动研发资源向光通信、消费电子及泛半导体制程解决方案等高增长潜力领域集中。

报告期内，公司研发投入 8,908.17 万元，占营业收入比例为 21.28%；截至 2026 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 202 人，占员工总数的 20.70%，公司共拥有已授权专利 426 项，其中美国、欧洲、日本、韩国等境外发明专利 234 项，境内发明专利 119 项，实用新型专利 72 项和外观设计专利 1 项，此外还拥有 7 项软件著作权。

2026 年上半年，公司持续推动研发资源向光通信、消费电子及泛半导体制程解决方案等具有较高增长潜力的核心领域倾斜，围绕重点产品和关键技术加快研发、客户验证及产业化进程，多个重点研发项目取得积极进展：

1. 光通信领域

公司紧密围绕 AI 数据中心高速光模块、硅光及 CPO 等技术发展趋势和客户需求，持续推进核心微光学器件及相关产品的研发与产业化，重点项目在客户验证、订单获取及量产能力建设等方面取得阶段性进展。

高通道 V 型槽（大于 36 通道）项目方面，截至 2026 年 6 月末，产品在客户模块测试中取得积极反馈，公司协同客户优化装配工艺成效显著，部分客户已从前期小批量验证顺利切入批量交付阶段，根据客户的后续量产需求预测，公司同步推进量产能力规划及建设，为后续规模化交付做好准备。

蚀刻微棱镜透镜阵列项目方面，公司持续推进与重点客户的联合研发，相关研发订单按计划交付并获得积极反馈。其中，已与其中一家核心客户正式签署技术许可协议，并开始执行协议，体现了客户对公司相关技术及工艺能力的认可。与此同时，试验生产线建设按计划推进，并根据不同客户的产品及应用需求同步开展定制化开发，为后续客户导入及规模化生产奠定基础。

精密模压透镜项目方面，公司已完成多个客户的样品订单交付并通过相关验证，陆续取得批量订单。公司正持续推进全流程自动化能力建设和工艺优化，并与客户就产品需求、交付计划及量产节奏保持紧密沟通，加快量产能力爬坡，保障后续批量交付需求。

为充分释放公司创新光学元器件的性能潜力，我们同步自主研发配套的精密检测与自动化组装设备。这一“产品+工具”的一体化解决方案，旨在降低客户的应用门槛，确保最佳使用体验，为客户创造切实的价值

此外，面向硅光模块 CW 光源、CPO 外置激光器光源等对热管理、高可靠互连具有较高要求的应用场景，公司新立项开发激光器衬底材料。目前，公司已与多家行业头部客户建立项目合作与技术交流，持续推进产品送样、客户验证及工艺迭代，公司结合自身半导体激光器封装及装备技术积累，为部分客户提供光芯片 COS（Chip on Submount）封装代工服务。通过从微光学元器件向关键材料、封装及测试等环节延伸，公司进一步丰富了面向下一代高速光通信应用的产品与技术布局。

2. 消费电子领域

公司围绕 AR/VR/MR、智能传感等新兴应用方向，持续推进微光学产品及光学传感器模组封装等制造服务能力的市场拓展和客户导入。

报告期内，公司重点推广微透镜阵列（MLA）、扩散器（Diffuser）等微光学产品以及光学传感器模组封装服务，已取得多个客户样品订单，相关项目正处于样品开发及验证阶段。

与此同时，公司积极与消费电子行业头部客户围绕 AR/VR/MR 等新兴技术开展研发合作。基于晶圆级光学（WLO）和晶圆级堆叠（WLS）等核心技术平台，公司开发与 CMOS 图像传感器相匹配的微型相机镜组和 MicroLED 光源相匹配的微光学模组；基于晶圆级光学及传感器模组封装领域的技术和制造能力，公司为智能感知设备厂商提供光学解决方案，持续支持客户项目研发和产品验证。

通过持续参与行业客户前期研发及产品开发，公司不断深化与客户的技术合作，提升晶圆级光学及模组封装制造能力，为未来相关项目实现商业化落地和规模化量产创造条件，培育公司中长期业务增长动能。

3. 泛半导体制程领域

公司持续围绕先进半导体制造工艺需求推进激光退火等核心技术和产品平台的升级与拓展。报告期内，公司新立项开发下一代存储芯片激光退火光学系统，目前已完成产品设计并进入样品制作阶段。

未来，公司将持续推进相关产品的研发验证和客户导入，并进一步加大现有产品平台的技术升级与应用拓展力度，围绕先进逻辑芯片、存储芯片等高端半导体制造应用持续完善产品布局，巩固并提升公司在泛半导体制程解决方案领域的技术竞争力和市场地位。

（三）加速产能建设与精益运营，提升全球运营效率

2026年上半年，公司围绕新光业务增长和全球客户交付需求，持续推进高端光学元器件制备技术平台的研发与产业化建设，进一步完善全球协同研发制造体系，提升规模化制造和全球交付能力。

1. 加快产能建设，完善全球协同制造布局

随着 AI 算力基础设施建设加速以及高速光通信市场需求快速增长，公司光通信相关产品订单及客户需求持续增加，公司部分光通信核心产品已获得客户认可，现有产能已被客户订单及需求规划提前锁定，产能利用率保持较高水平，新增市场需求的承接能力受到一定约束。为满足光通信业务持续增长以及下一代高速光互联产品的产业化需求，公司正在进一步光学精密模压、光刻-反应离子蚀刻、晶圆级同步结构化、衬底材料的规模化生产能力，并同步推进相关技术平台升级。新增产能将根据客户导入进度和市场需求逐步释放，持续提升公司在高速硅光模块、OCS、NPO/CPO、OIO 等应用方向的研发、中试验证及规模化交付能力。

2. 深化精益运营，持续提升制造效率和经营质量

报告期内，公司持续推进全价值链精益管理，围绕产品良率、设备利用率、单位制造成本、生产周期及库存周转等关键运营指标开展持续改善，通过优化工艺流程、提升生产自动化水平、加强设备及产能统筹、推进供应链协同以及强化成本管控等措施，不断提升运营效率和产品质量。

针对快速增长的光通信业务，公司充分发挥全球协同制造体系优势，加强瑞士、德国等前道制造基地与东莞后道制造及全球交付中心之间的产能协同，根据客户需求及产品特点优化生产资源配置和工艺路线，持续提升产品一致性、制造效率和规模化交付能力。

3. 推进数字化与智能化建设，赋能全球运营效率提升

报告期内，公司持续推进全球统一 ERP、MES 等流程与信息系统建设和优

化，强化全球各运营基地之间的业务流程协同和数据贯通，进一步提升生产计划、物料管理、成本核算、质量管理及经营分析等环节的数字化管理能力。

同时，公司积极推进 AI 工具在研发、财务、市场、运营及日常办公等场景中的应用，探索利用数字化和智能化工具提升数据分析、知识管理、流程自动化及经营决策效率。未来，公司将进一步推动数字化系统与全球制造体系深度融合，以数据驱动运营改善和资源配置，持续提升全球运营效率和精细化管理水平。

（四）提升财务管理水平，筑牢风控基石

2026 年上半年，公司继续围绕“核算赋能”与“管控增效”两条主线，持续深化财务精细化管理和业财融合，强化全面预算、成本管控及营运资金管理，不断提升财务管理对经营决策和战略执行的支撑能力，为公司战略转型、经营提质增效和盈利能力改善提供有力保障。

报告期内，公司持续推进全球财务共享服务体系及财务数字化能力建设。公司自 2023 年启动全球流程与信息化体系建设，在完成数字化转型蓝图设计的基础上，逐步构建覆盖销售、生产制造、供应链、财务、人力资源等核心业务领域的全球标准化流程体系，并持续推动 SAP/ERP 系统在全球主要运营基地落地。2023 年 7 月，西安、东莞基地完成系统上线；2024 年，韶关、新加坡基地完成上线；2025 年，合肥基地完成上线；2026 年 6 月，瑞士炬光顺利完成系统上线。随着 SAP/ERP 系统在全球主要运营基地的持续覆盖，公司进一步推动业务流程、管理标准和基础数据的统一，为加强全球经营数据整合、业财协同、成本管理及经营分析提供了数字化基础。

在此基础上，公司持续深化全面预算和滚动预测管理，加强预算执行情况跟踪及经营差异分析，提高经营预测的及时性和准确性；进一步强化成本差异分析、采购成本管理及资本支出管理，加强重大资本性投入的必要性、经济性及投资回报评估，推动财务管理进一步由核算监督向经营支持和价值创造延伸。

营运资金管理方面，公司持续加强应收账款、存货及经营性现金流管理。截至 2026 年 6 月 30 日，公司应收账款周转天数为 88 天，较 2025 年末增加 16 天；存货周转天数为 220 天，较 2025 年末增加 26 天；经营活动产生的现金流量净额为 2,950.32 万元，同比增长 85.62%，经营性现金流同比实现大幅改善。报

告期内，公司持续加强客户信用及回款管理，强化应收账款催收和回款跟踪；持续优化库存结构和备货策略，加强存货规模和库龄管理；同时强化销售与运营计划协同，提升需求预测、生产计划、采购及库存管理之间的联动效率。通过上述措施，公司营运资金周转效率持续改善，经营活动现金流入与流出的匹配程度进一步提升，经营性现金流质量明显改善，为公司日常经营及业务发展提供了更加稳健的资金保障。

在风险管控方面，公司持续完善覆盖财务、采购、销售、研发及投资等关键业务环节的内部控制体系，加强重点业务流程的风险识别、过程监督和合规管理。结合公司全球化经营特点，公司进一步强化跨境交易、海外税务、多币种资金管理及汇率波动等风险的监测与管理，提升全球资金统筹和风险应对能力。报告期内，公司严格按照相关法律法规及监管要求规范募集资金的存储、使用和信息披露，加强募集资金使用过程管理，确保募集资金使用合法、合规、安全、高效。

通过持续推进财务数字化、业财融合、营运资金管理及风险管控体系建设，公司财务管理的全球协同和经营支持能力进一步增强，为提升经营效率、优化资源配置、防范经营风险及实现公司高质量发展提供了有力支撑。

三、强化关键少数责任，健全激励约束机制

报告期内，公司通过完善高管薪酬体系、推出新一轮股权激励计划及优化考核机制，有效激发了核心团队的积极性，强化关键少数责任以提升公司治理效能，平衡董事、高级管理人员等“关键少数”责任与激励，为公司的战略转型与高质量发展提供了坚实的制度保障。

1. 完善薪酬与治理体系，强化绩效关联

公司始终坚持责权利对等、按绩取酬的原则，进一步压实董事及高级管理人员的履职责任。2026年4月，公司第四届董事会第二十二次会议、2025年年底股东会审议通过了修订后的《董事、高级管理人员薪酬管理制度》及2026年度薪酬方案。该方案明确了薪酬支付、止付及追索机制，强调绩效评价必须依据经审计的财务数据开展，确保薪酬水平与公司规模、经营业绩及外部市场相匹配。

2. 推行长期激励，绑定长远利益

为将“关键少数”的切身利益与公司中长期价值增长深度绑定，充分调动管理人员与核心骨干员工的积极性，公司于2026年7月发布了《2026年限制性股票激励计划（草案）》，是公司深化“提质增效”、健全激励约束机制的标志性举措。

本次激励计划拟以259.51元/股的价格授予限制性股票360.00万股，约占公司总股本的2.77%。首次授予的激励对象多达599人，涵盖了董事、高管及核心技术人员及594名骨干员工（含53名外籍员工），实现了近乎“全员持股”的广泛激励，有效增强了团队凝聚力。同时，以“人效”与“销售和管理费用率”作为公司层面的核心业绩考核指标，导向提质增效，要求公司人效逐年稳步提升，同时销售和管理费用率（剔除股份支付影响）逐年下降。这一设计精准契合了公司当前深化海外并购整合、提升运营效率的战略需求，将“提质”与“增效”真正落到了实处。

3. 强化考核监督，落实责任追究

2026年上半年，公司董事会薪酬与考核委员会切实履行审查与监督职责，对董事、高级管理人员等“关键少数”的履职情况及年度绩效考核进行了严格把关。通过建立短期激励与中长期激励相结合的分配机制，公司有效引导关键少数将个人利益与公司长远发展深度绑定，通过考核监督与责任追究实施并重，实现权责对等，防范违规风险，提升公司治理水平，保护中小投资者权益，促进公司高质量发展。

4. 提升信息披露透明度

公司将按照有关监管要求，在董事及高级管理人员薪酬体系变动时，及时、准确、完整地披露相关薪酬政策、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。

综上所述，公司已逐步构建起一套科学、规范、有效的激励约束体系并将持续评估与完善，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 年度权益分派实施完成

公司于 2026 年 4 月 27 日召开的第四届董事会第二十二次会议、于 2026 年 5 月 19 日召开的 2025 年年度股东会，审议通过了《关于 2025 年度利润分配暨资本公积金转增股本预案的议案》，根据公司实施的 2025 年度资本公积转增股本预案，公司本次转增股本以方案实施前的公司总股本 89,859,524 股为基数，扣减回购专用账户中的 349,642 股后为 89,509,882 股，以资本公积金向全体股东每股转增 0.45 股，转增 40,279,447 股，转增后公司总股本为 130,138,971 股。公司 2025 年度不派发现金红利，不送红股，有效提升了公司股票的市场流动性，彰显公司回报股东的诚意。

截至 2026 年 6 月 10 日，公司本次权益分派已实施完成，公司注册资本相应增加至 130,138,971 元，公司已依法完成注册资本的工商变更登记程序。

（二）建立可持续、多元化的股东回报机制

2026 年下半年，伴随主营业务收入的稳健攀升，以及并购整合与降本增效举措的持续落地，公司将凝心聚力，全力冲刺经营业绩的扭亏为盈。在此基础上，公司将秉持审慎原则，统筹考量实际经营需要与长远战略布局，科学平衡企业可持续发展与投资者回报诉求。在严格遵守相关法律法规及《公司章程》利润分配规定的前提下，公司将精准协调资本开支、日常运营资金与现金分红、股份回购的关系，致力于构建并完善“科学、长期、稳定、可持续”的股东回报体系，将保障投资者特别是中小投资者的合法权益落到实处，以切实行动回馈市场的信任与托付。同时，公司将持续强化盈利能力与核心竞争力，立足股东中长期利益，积极稳妥地推进股份回购或现金分红，让股东切实分享公司成长的红利，不断提升投资者的获得感与幸福感，与广大投资者并肩同行，共绘发展蓝图。

五、优化信息披露与沟通，提升市场认同

报告期内，公司持续严守信息披露合规要求，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

2026 年上半年，公司严格落实监管要求，持续优化信息披露质量，全面提

升信息披露的有效性与可读性：

强化关键披露：公司聚焦核心业务进展与风险揭示，在定期报告及股票交易异常波动公告中，客观提示了潜在风险，有效减少了冗余信息，提升了决策参考价值。

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，规范关键少数行为，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

为积极促进与资本市场的有效沟通，公司通过多元化、常态化的沟通机制，保持与资本市场的透明、高效互动：

报告期内，公司召开了 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会（4 月 30 日），并参与了“2026 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2025 年度业绩说明会”（5 月 20 日），公司高层领导广泛参与，与投资者面对面交流，展现了公司的开放与诚信。同时，公司也持续通过分析师交流、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。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，2026 年下半年，公司将持续推进本行动方案的各项重点举措，聚焦主营业务，不断增强盈利能力、创新能力和抗风险能力，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。同时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。

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8月6日