

# 苏州长光华芯光电技术股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

苏州长光华芯光电技术股份有限公司（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，增强投资者信心，促进公司健康可持续发展，于 2024 年 4 月 30 日在上海证券交易所披露了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，并于 2024 年 8 月 31 日披露了《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，在保障投资者权益、树立良好资本市场形象等方面取得了一定成效。2025 年，公司将结合自身发展战略和经营情况，制定 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，努力通过规范的公司治理，持续创造价值，提升经营水平，重视投资回报，切实履行上市公司的责任和义务，为构建良好的投资者关系贡献自身的力量。现将 2025 年度“提质增效重回报”行动方案报告如下：

### 一、落实降本增效的策略，全面提升经营管理质量水平。

2024 年全年实现营业收入 27,263.96 万元，同比下降 6.05%，归属于上市公司股东净利润-9,973.59 万元。2024 年公司业绩亏损，主要源于激光器市场竞争激烈，价格持续走低，同时公司新厂建设投入较大，折旧、摊销等费用大幅度增长；其次，公司业务规模未大幅度增长，新产品尚未放量对公司业绩贡献有限；另外由于公允价值变动损失及信用和存货减值损失计提较大地影响了企业利润。

2025 年公司将采取降本增效的策略，控制财务开支，加强内控管理，抢抓战略市场，推行体制改革，全面提升经营管理的质量与水平。具体将从以下几个方面开展工作：

1. 努力通过精益生产提高产品良率，同时加强存货计划控制，提升生产、计划管理水平，降低呆滞存货数量，减少资源浪费。
2. 加强客户信用管理，加速应收账款回收，降低资金成本，减少应收账款不能回收的风险。
3. 通过事业部制改革，激发组织活力，更快响应客户需求，全面提升科研模块及光通领域的产品竞争力。

4. 加强技术创新能力建设及研发队伍建设, 开发贴近市场需求的芯片和模块拳头产品, 在高毛利产品方面形成强有力的支撑。
5. 推行员工绩效激励方案, 科学实施, 精心组织, 充分调动员工积极性, 为公司业绩增长贡献力量。
6. 制定科学合理的高管薪酬考评机制, 从“关键少数”入手, 将公司的发展与高管的薪酬激励紧密联系起来, 认真做好公司的经营目标、业绩指标和高管的职业发展、薪酬绩效的深入绑定, 进一步提升公司管理团队的治理能力并激发管理团队的组织活力, 为公司的发展提供有效的组织保障。
7. 深入学习信息披露的相关法律法规, 持续做好投资者交流互动的各项工作, 提升公司信息披露的质量和规范性。公司将充分重视和保障投资者的知情权, 积极创造交流互动的机会, 认真听取投资者对于公司治理及发展的建议与意见, 依法依规及时披露公司发展与经营过程中的重大事项与进展。

## 二、坚持技术创新, 引领公司高质量发展

公司始终坚持先进半导体激光芯片系列产品的研发、制造与销售的一体化经营模式, 持续加大在前沿技术领域的投入, 积极响应国家的产业政策, 大力发展新质生产力, 突破“卡脖子”的技术难题, 努力成长为激光芯片国产替代的排头兵, 为国家在激光芯片领域的技术可控和产业安全而不懈奋斗。

2024 年公司在技术创新上硕果累累。超高功率单管芯片在结构设计与研制技术上取得突破性进展, 双结单管芯片创室温连续功率超过 132W 的新纪录(芯片条宽 500  $\mu\text{m}$ , 工作效率 62%), 打破了公司此前单管芯片室温连续功率超过 100W 的行业最高水平记录, 开启了百瓦级单管芯片新纪元。在高功率和窄谱宽激光器方面, 公司攻克了光栅设计和材料生长等多个技术难点, 开发的 780nm 宽条分布反馈(DFB)激光器室温连续输出功率超过 10W, 创下了 780nm 波段 DFB 激光器的最高记录。同时公司攻克了低损耗多结 VCSEL 结构技术, 将面发射芯片效率从 20 年前的 61% 一跃提升到 74%, 打破了近 20 年 VCSEL 效率发展停滞不前的局面, 改变了 VCSEL 在效率上无法超过边发射激光器的固有认知。

2025 年, 公司将继续坚持技术创新的路线, 打造激光芯片领域先进技术的护城河。公司将持续加大对高功率芯片和模块、光通信产品、VCSEL 产品、激光无线能量传输芯片、直接半导体激光器产品的研发投入, 密切追踪行业最新技术

动态和成果，不断突破技术难点，保持技术领先优势。同时，公司将高度重视先进技术的产业化落地，优化实施策略，有计划多层次地推进研发成果的转化，进一步提高研发产出的经济效益，引领公司高质量发展。

### **三、强化主营业务，拓展新兴市场，提升综合盈利能力**

2024年，激光器产品市场竞争激烈，价格战日趋白热化，工业模块市场尤甚。公司主动调整市场策略，降低工业模块市场份额，集中精力开发科研模块、固体模块等高附加值产品，积极抢占高端模块市场，继续巩固公司在高功率激光芯片及模块产品的龙头地位。

2025年，公司将继续围绕“一平台一支点，横向拓展，纵向延伸”的战略规划，强化主营业务，不断拓展公司的产品边界，扩充公司的产品品类，深化市场布局，开拓新兴市场，提升公司的综合实力和盈利能力。

**VCSEL 应用场景深化，市场规模持续增长。**公司的 VCSEL 芯片是公司横向拓展中重要的发展方向，现在主要有三方面应用：（1）消费电子：主要用于手机、AR/VR 等终端应用、3D 传感领域；（2）光通信：短距离传输，应用于数据中心；（3）激光雷达芯片：应用于汽车智能驾驶。除车载雷达用 VCSEL 激光器芯片外，公司还积极布局开发车载 EEL 边发射激光器及 1550 nm 光纤激光器的泵浦源产品，随着项目的推进，将进一步巩固长光华芯全套激光雷达光源方案提供商的市场地位。2025 年公司的车载雷达业务出货有望继续增加，公司将继续保持和车载雷达战略合作伙伴的研发合作关系，并力争突破几家主流客户。

**光通信产品矩阵形成，业绩有望放量增长。**公司发布了重磅新品 100G PAM4 VCSEL 及配套 PD 光芯片新品、迭代升级的 70mW DFB 和 100mW DFB 硅光光源产品，正式进入光通讯行业 top 水平。目前，公司丰富而全面的光通讯产品矩阵已经形成，为客户提供全栈解决方案，实现了全面覆盖 0-2km, 单波 100Gbp 短距互联光模块的光芯片解决方案，其中多款产品的性能一致性和可靠性，已在多家客户验证和量产中得到了高度的评价。2025 年公司的光通讯业务有望持续增长，为公司的业绩复苏奠定重要基础。

### **四、完善产业链布局，优化资源整合，资本助力发展新征程**

为进一步完善公司的产业链布局，公司以全资子公司苏州长光华芯半导体激光创新研究院有限公司（以下简称“研究院”）作为产业和资本的整合平台，对

外实施股权投资和技术合作。研究院主要围绕公司的产业链上下游，挖掘优质项目，促成产业投资，通过资本运作的方式拓展公司的产品边界，与公司形成业务及技术互补，强化协同效应，为未来的业绩增长提供了更大的想象空间。目前，公司已经陆续投资了苏州镓锐芯光科技有限公司、四川中久大光科技有限公司、苏州匀晶光电技术有限公司、苏州睿科晶创光电科技有限公司、苏州单峰光子科技有限责任公司、武汉高跃科技有限责任公司、苏州惟清半导体有限公司等多家优质企业。

目前，这些企业都保持着较为良好的发展势头。其中，苏州镓锐芯光科技有限公司填补国内在氮化镓蓝绿光激光器领域产业化的空白，氮化镓半导体激光器具有直接发光、高效率、高稳定性等优势，蓝光和绿光波段的 GaN 激光器产品，已经在激光加工（有色金属加工、激光直写）、激光显示（激光大屏电视，XR 微投影）、激光照明（车载大灯）、特殊通信等领域具有广泛应用，总体市场需求超百亿元且呈现较高的复合增长趋势。另外，苏州惟清半导体有限公司的高端功率器件项目有望 2025 年实现通线目标。其高端功率芯片产品将广泛应用于电动汽车、高压输电、5G 通信、航天航空、人工智能等领域。伴随着高端功率芯片应用场景的不断深化，未来市场规模有望突破 600 亿元。

2025 年，公司将继续沿着资源整合、产业协同的路线，凭借公司在激光芯片领域的技术优势和产业化经验，借助资本的力量孵化优质标的，通过产业整合和技术合作，引导企业快速发展，并在适当的时机采取并购的方式增强公司的综合实力。

## **五、推进人才培养与团队建设工作，完善人才激励机制**

公司始终认为人才是公司的“第一财富”，如何让优秀的人才愿意留在公司创造价值是公司一直以来排在首位的头等大事。2025 年，公司将继续通过自主培养、人才引进、人才合作等方式，引进具有丰富技术创新、应用与产业实践经验的优秀人才，培养完整的自主创新力量。公司计划本年度有计划地引进多名中高层管理（技术）专才，充实壮大骨干人才队伍满足公司发展需要；并通过形式多样、富有成效的各类培训培养活动让人才快速适应公司的文化与节奏，更好地帮助人才融入团队，为公司的发展贡献一份力量。同时公司将进一步完善研发体系和研发团队的激励机制，优化绩效考核机制和薪资制度，激发人才的工作

积极性，实现公司发展和员工受益的双赢局面。

## **六、重视投资者回报，共享公司价值成长红利**

基于对公司未来发展的信心和对公司价值的高度认可，为建立、完善公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，提高团队凝聚力和竞争力，有效地将股东利益、公司利益和员工利益紧密结合在一起。公司于 2024 年 3 月 18 日召开第二届董事会第五次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，同意公司使用公司自有资金回购部分公司股份用于股权激励或员工持股计划，回购资金总额不低于人民币 3,000 万元（含本数），不超过人民币 6,000 万元（含本数），回购价格不超过人民币 63.59 元/股（含本数），自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起 6 个月内实施完毕。截至 2024 年 8 月 22 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 1,000,000 股，占公司总股本的 0.5673%，最高成交价为 39.21 元/股，最低成交价为 25.59 元/股，成交总金额为 34,655,751.92 元（不含交易费用），回购股份方案已实施完毕。

2025 年，公司将根据盈利水平、现金流状况以及未来发展规划等因素综合考量，确定是否满足利润分配的条件及方案，若在符合利润分配条件、现金流量充裕且盈利状况良好的情况下，公司将优先选择现金分红，切实回报股东，增强市场信心。

## **七、完善公司治理，推动公司高质量发展**

2024 年，公司继续强化规范治理基础。修订完善了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《独立董事工作制度》等 20 项治理制度，组织新制度的企业内部培训，同时利用监管部门、各级上市公司协会等开设的课程培训董监高，及时传递分享（监管）政策动态，提升董监高履职技能、合规知识储备。

2025 年，公司将加快落实《公司法》《上市公司章程指引》等新规的相关要求，建立健全公司风险管理和内部控制管理体系，加强董监高的任职培训和履职监督，提高公司运营的规范性和决策的科学性，全面保障股东权益。

## **八、持续加强投资者沟通交流，严格履行信息披露义务**

公司始终坚持信息披露的真实性、准确性、完整性和及时性，严格按照信息披露相关制度和规则，履行信息披露义务、规范信息披露行为、提升信息披露质

量，形成了较为完善的信息披露机制，切实维护投资者知情权利。同时，公司高度重视投资者关系管理工作，通过业绩说明会、调研活动、上证 e 互动、投资者热线电话等方式增强与投资者之间的沟通与交流，增进投资者对公司的了解。

2024 年，公司共召开 3 场业绩说明会，会议过程中，公司与投资者就期间内经营成果、财务情况及战略规划等问题展开详细交流，并积极向投资者传递公司新战略、新产品、新技术等创新情况，帮助投资者全方位了解公司现状及未来发展方向。此外，为进一步规范公司市值管理行为，保护投资者及其他利益相关者的合法权益，结合公司实际，我们通过上证 e 互动为投资者答疑解惑，接听投资者电话，积极努力传递公司价值。

2025 年，公司将持续提高信息披露质量，优化信息披露内容的可读性和有效性，并加强信息披露的内部审核和外部监督。在投资者关系管理工作方面，公司计划开展不少于 3 次（含）的公开业绩说明会，不定期接受线上/现场调研，精诚维护相关沟通渠道，通过多种形式与投资者加强交流互动，主动回应投资者关切，提高经营管理透明度。

## 九、其他事宜

公司将积极落实“提质增效重回报”行动方案，推动公司的高质量发展，与投资者共享公司发展红利。公司将继续聚焦主营业务，坚持自主创新，加大研发投入，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过以良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，切实保护投资者利益，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，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、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。

苏州长光华芯光电技术股份有限公司董事会

2025 年 4 月 29 日