

# 腾景科技股份有限公司

## 2024 年度“提质增效重回报”行动方案

腾景科技股份有限公司（以下简称“公司”）坚持把高质量发展作为首要任务，因地制宜发展新质生产力，增强投资者信心，维护全体股东利益，促进公司高质量、可持续发展，结合公司自身发展战略、经营情况和财务情况，公司特制定 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，并于 2024 年 3 月 19 日经公司第二届董事会第十一次会议审议通过。具体如下：

### 一、聚焦主业，深耕精密光学领域，以技术创新驱动公司高质量发展

公司自成立以来，立足于精密光学领域，专业从事各类精密光学元器件、光纤器件研发、生产和销售，通过持续的技术创新投入，取得了一系列技术创新成果，使公司产品的应用领域由光通信、光纤激光不断向科研、生物医疗、消费类光学、半导体设备等领域拓展。2023 年，公司实现营业总收入 33,991.14 万元，较上年同期基本持平；实现归属于母公司所有者的净利润 4,165.59 万元，较上年同期下降 28.72%，主要原因是受光通信下游客户去库存影响，海外电信侧、传统数据中心侧的需求阶段性放缓，公司光通信领域收入下降；工业激光下游需求稳步复苏，新兴应用领域业务正持续开拓中，新增关键生产设施的投入使用增加了折旧、摊销等固定成本支出，尚未有效发挥规模效应，以及继续加大研发投入。

2024 年，在国家政策大力推动，市场前景发展良好的形势下，公司将认真评估各项业务发展面临的形势，继续聚焦主业，持续深耕做优做强精密光学业务，推动各应用领域业务取得新突破，巩固和提升公司在精密光学领域的竞争力，努力实现公司高质量发展、可持续发展。具体措施如下：

#### 1、紧跟行业技术发展趋势，加大研发投入

技术研发是公司赖以发展的根本，也是与国内外竞争对手拉开距离的优势所在。公司始终高度重视技术创新和研发投入，2023 年，公司研发投入为 3,415.01 万元，较上年度增加 402.74 万元，同比增长 13.37%，研发投入占营业收入比重 10.05%，较上年度增加 1.30 个百分点。公司共提交 14 项专利申请，其中 10 项

发明专利、4项实用新型专利。2023年，公司荣获国家知识产权局颁发的“国家知识产权优势企业”。公司深刻认识到，在新一轮科技革命和产业变革深入推进的新形势下，只有紧跟行业技术发展趋势及高端元器件国产化进程，积极进行光学光电子行业的技术研究和前瞻布局，持续进行新技术、新产品的开发与应用，加深、拓宽技术护城河，才能在产业发展的大浪潮中和激烈的市场竞争中行稳致远。

2024年，公司将继续加强研发投入，保持研发投入占营业收入的比例不低于10%，并围绕以下几个方面持续加强技术创新能力：

(1)丰富完善既有的核心技术平台，健全和完善衍射光学类核心技术平台，推进建设光机集成与测试类核心技术平台；紧密围绕客户需求，开发附加价值更高的器件与模组产品，使公司产品结构往更高端方向提升。公司将在以下几个研发方向重点推进并力争取得技术突破：

①在光通信、光纤激光等主要应用领域方面

公司将积极把握AI算力需求爆发式增长带来高速光通信网络传输需求增长的机遇，推进应用于波分复用光通信网络的无源组件产品的研发工作，力争尽快完成客户端的产品可靠性验证并转量产，进一步增强公司在高速光无源组件方面的产品供应能力；推进CPS光纤线产品开发，适应工业激光器功率不断升级的趋势，巩固公司在高激光损伤阈值镀膜光纤器件方面的竞争优势。

②在新兴应用领域方面

公司将紧跟半导体设备国产替代趋势，加快客户定制的应用于半导体设备光学系统的合分束器项目研发验证，完善公司高端光学模组产品的设计、生产及测试能力；紧跟AR设备向轻量化、小型化发展趋势，加快纳米压印衍射波导片产品开发，并配套进行AR光机产品开发，尽快实现从光学元件、组件到光机模组的垂直整合能力。

③在生产工艺、技术方面

公司将继续对生产工艺、技术进行优化突破，推进陶瓷插芯装配件加工技术项目、微型反射镜一体成型项目等项目的技术开发、应用，并持续推进自动化和视觉检测技术的应用，提升产品生产效率。

(2)公司将继续提高研发项目管理水平，优化研发投入方向，把有限资源

投入到市场前景好、符合公司长远规划的新产品和新技术开发上来。公司还将进一步完善知识产权保护，落实专利申请奖励机制，提高发明专利申请数量和质量。

## **2、加强各应用领域市场开拓，扩大优质客户群体**

公司在光学光电子行业深耕多年，光通信、光纤激光等主要业务领域，积累了众多行业内知名企业客户资源。在光通信领域，公司与全球主要的光模块厂商建立了合作关系，包括 Lumentum、Finisar 等。在光纤激光领域，公司与行业主要的光纤激光器厂商建立了合作关系，主要客户包括 R 客户、nLIGHT 等。在科研、生物医疗、消费类光学、半导体设备等领域，公司与国内知名科研机构，以及各领域的相关国内外知名企业建立了合作关系。

2024 年，公司围绕以下几个方面强化市场开拓，提升市场竞争力：

(1) 公司将持续加大市场宣传力度，积极参与美国西部光电展、慕尼黑上海光博会、美国光纤通讯展、中国光博会等国内外展览会，努力建立健全美国、欧洲等海外销售及服务中心，稳步推进泰国工厂建设，抓住海外市场复苏的机会，提高海外销售占比。

(2) 公司将继续加强生物医疗、车载和 AR 领域的客户开发力度，扩大优质客户群体，服务好已经进入供应链的客户，积极、快速响应客户个性化、差异化需求。持续巩固与各应用领域既有客户的合作基础，深化与大客户的合作关系，提升客户黏性，深入挖掘大客户业务发展而衍生新的需求机会。

(3) 公司将强化市场销售及技术服务团队建设，加强销售和业务发展部门自身专业素质培养，提高新产品应用的专业知识，提升业务队伍专业化水平以及市场、技术服务保障能力，提升公司在光学领域品牌形象，进而增强公司整体市场竞争力、影响力。

## **3、优化业务结构，提升优质业务占比**

针对近几年公司整体毛利率有所下滑的局面，公司将在 2024 年进一步优化业务结构，推动业务持续向高端化、高质量发展，努力提升优质业务占比，以提升公司整体的盈利质量。

(1) 针对 2023 年受光通信下游客户去库存影响，海外电信侧、传统数据中心侧的需求阶段性放缓，光通信领域收入下滑的局面，公司将在光通信领域加大业务开拓力度，抓住 AI 算力需求爆发带来的数据中心高速光模块、光器件需求

迅速增长的新市场机遇，加大力度开发高端、高速光通信器件产品，并积极配合客户加快产品验证，持续开拓公司在数通领域的业务。加速收购 GouMax 后的业务整合，为光通信领域客户提供高端光测试模块/设备类产品，以提升在光通信领域的业务占比。

(2) 针对工业激光行业持续的价格竞争态势，公司将进一步改进产品生产工艺，实现降本增效，并优化产品结构，聚焦高激光损伤阈值产品供应，减少低毛利率的业务，促进公司毛利率的稳步提升。

(3) 在新兴应用领域方面，公司将继续完善在装配方面的能力，高质量完成生物医疗、半导体设备领域高端光学镜头/模组产品的生产交付，为后续扩大此类业务打好基础。

#### **4、立足产业链上下游，强化垂直整合能力建设**

2023 年，公司在不断优化现有业务的基础上，积极开展产业链上下游的延伸布局。公司设立了泰国全资子公司、合肥控股子公司、南京分公司，并开展收购北美 GouMax 公司事项，通过系列举措进一步延伸公司产品线，拓宽未来业务发展空间。2024 年，公司将在 2023 年已经进行的项目基础上加快在产业链上下游的业务落地，使公司逐步形成从材料-元器件-器件-模块/设备的垂直整合能力，推动公司业务往更高端的价值链跃升，为实现公司的高质量发展和可持续发展奠定坚实基础。

(1) 在产业链上游，公司将推进合肥功能晶体材料与器件建设项目完成厂房、设备、人员等生产要素的到位并逐步投产，以丰富公司晶体材料及器件产品品类。

(2) 在产业链下游，公司将按照双方协议约定的方案，完成收购 GouMax 公司项目的股权交割及境内合资公司设立等交易安排事项，并推进后续业务整合工作，充分发挥优势资源整合效应，完善并扩展公司在光电测试模块、仪器/设备领域中的业务布局。通过加强与 GouMax 技术团队协作，发挥其技术团队在光学、机械、电子、通信、物理学等多学科交叉、研究领域互补的优势，开发及生产技术含量更大、附加价值更高的高端光通信器件模组产品，并深入赋能光机集成与测试类技术平台的建设。

(3) 公司将继续推进南京分公司正在进行的 AR 纳米压印衍射波导片的产品

技术开发，并进行 AR 光机产品的研发，扩展 AR 领域的产品、技术储备；公司将稳步推进泰国工厂的建设，强化项目管理，防范跨国经营风险，并通过全球化的生产经营布局，进一步提升公司抗风险能力。

## **二、强化经营管理，提升经营质量和效率**

公司高度重视经营管理水平的提升，只有不断提高经营质量，才能在激烈的市场竞争中保持领先地位，并为股东创造更大的价值。

### **1、应收账款与存货管理，提高经营效率**

公司 2021 年、2022 年度、2023 年度的应收账款及应收票据周转率分别为 2.51、2.66 及 2.45；存货周转率分别为 4.31、3.69 及 3.4。财务管理是经营管理的核心，公司将继续强化应收账款和存货管理，努力提升公司运营效率，降低财务风险。

(1) 在提高应收账款及应收票据周转效率方面，公司将强化应收账款及应收票据的回收管理工作，将回款安全性、及时性摆在重要位置，密切关注账龄账期变化中的客户经营状况，及时评估风险，扎实做好回款工作。同时，对于已经出现风险或高风险客户，业务部门及时分析和评估其资信变化状况，一旦出现不利因素，将立即采取措施及时化解坏账风险。

(2) 在提高存货周转效率方面，因公司的生产采用“接单生产为主、预测为辅”的模式。公司主要根据下游客户对产品的具体指标要求，进行定制化生产，期末剩余库存主要是为稳定、连续性强的订单备货的库存，以及已生产但未到交货期的库存。针对这一特点，公司将加强与客户沟通，提高订单预测的准确性，公司内部相关部门之间相互联动，根据库存动态情况合理制定采购计划，确保公司存货控制在合理水平。

### **2、加强资金管理，实现资金效益最大化**

自上市以来，公司切实加强资金管理，在安全、合规的前提下充分发挥资金的使用效能。在募集资金管理方面，在不变相改变募集资金使用用途、不影响公司正常运营并有效控制资金使用风险的前提下，对部分暂时闲置募集资金进行现金管理，购买安全性高、流动性好的投资产品；在自有资金管理方面，在不影响公司正常经营、满足公司日常经营及研发等资金需求以及保证资金安全的前提下，利用闲置的自有资金进行理财产品投资。公司将持续通过安全、高效的资金管理，

增加资金效益，更好地实现资金的保值增值，实现股东利益最大化。

### **3、夯实质量管理体系，全面提升制造水平**

公司已通过 ISO9001:2015 质量管理体系认证、ISO14001:2015 环境管理体系认证、ISO45001:2018 职业健康安全管理体系认证、IATF16949:2016 汽车行业质量管理体系认证、ISO13485:2016 医疗器械质量管理体系认证，通过建立和执行严格全面的质量管理体系，为客户提供卓越的产品质量和服务。2024 年，公司将继续通过硬件设施建设、工艺流程优化、管理体系提升以及员工观念更新等多方面的努力，持续提升制造水平和质量管理水平。

(1) 公司将持续贯彻质量为先的理念，汲取先进经验，不断夯实现有质量管理体系，将现有的各类管理体系进行优化、融合，因地制宜建设适合公司的综合质量管理体系。

(2) 公司将持续建设可靠性测试实验室，重点管控批量生产产品质量稳定性和可靠性，提升发生质量问题时的快速响应、溯源和解决能力。

(3) 公司将持续完善数字化信息管理平台，通过 ERP 系统、SRM 系统、PLM 系统、HRM 系统、移动平台等先进管理工具，优化生产经营管理全流程整合，为成本控制和产品质量的提升提供坚实保障。

### **3、推进降本增效，提升盈利水平**

公司将通过系列举措，不断提升生产水平，推动降本增效的实施，保持公司的毛利率稳定在 30%以上。

(1) 公司将进一步加强预算管理，对研发、采购、生产、销售、运营、财务等业务环节持续进行成本费用管控，加大预算执行状况的财务、审计检查监督力度，合理优化成本支出。

(2) 公司将继续保持在生产技术、工艺方面的投入，优化生产工艺，推进生产线自动化和视觉检测技术的投入和应用，以提升产品良率、生产效率，降低生产成本。

(3) 公司将继续贯彻“三化一稳定”策略（即作业自动化、管理 IT 化、人员专业化、关键岗位人员稳定），深入理解和实施其内在管理方法，并把管理理念推广到公司各个事业部。加强对生产设施维护和管理水平，保证安全生产和生产连续性；继续强化生产现场管理，减少人为失误，提高现场管理人员主观能动

性，保证完成公司部署的有关目标值。

### **5、激发队伍活力，注重人才培养与任用**

人才是公司赖以发展的根本。光电子元器件产品的研发、生产技术复杂度高，并且涉及材料、光学、机械、电子、计算机软件等多领域交叉学科，需要跨学科的综合技术人才、管理人才，才能保障企业的持续创新发展。

(1) 公司将进一步强化人才激励机制，激发团队活力，推动组织发展与进步；同时，注重内部培养和选拔新人与外部高端人才引进相结合，完善人才梯队建设，让长江后浪推前浪，人才辈出。

(2) 公司还要强化专业和技能培训，提升员工的专业化水平和职业素养，提高境界、开阔视野，助力公司可持续发展，通过加强内部学习和外部培训相结合，发展一套符合公司自身发展的人才培养方式，营造积极学习向上氛围，培养一支能打硬仗的队伍，这也是公司文化建设目标与方向。

### **三、提升公司治理水平，夯实公司高质量发展的基石**

提升治理水平、促进规范运作，是实现公司高质量发展的重要基础。公司将不断健全治理体系建设，为公司长期稳健发展保驾护航，具体方案如下：

#### **1、加强关键少数人员培训，提升合规治理能力**

2023年，公司组织了董监高及相关人员参加福建辖区公众公司2022年年报编制与审计培训班、全面注册制时代下的投资者管理专题培训班、上市公司董事长、总经理、监事长线上培训（独立董事制度改革主题）、福建辖区上市公司独立董事制度改革专题培训班等。

2024年，公司将严格督促关键少数落实好主体责任，继续将加强对实际控制人、持股5%以上的股东、董监高及关键岗位人员的学习培训力度，积极组织参加由监管机构、上市公司协会等举办的专题培训，并根据监管政策的新变化，邀请中介机构对关键少数人员主动开展专题培训、资本市场法律法规解读等，从董监高行为规范、信息披露、内部控制、合规运作等多方面对董监高加强培训、学习，强化关键少数敬畏市场、敬畏法治思维，提升公司规范运作水平。2024年，公司拟组织关键少数人员参加培训、学习不少于3次。此外，公司积极引入第三方合规咨询服务机构提高公司合规运作的质量，针对重要事项进行详细论证、分析，降低合规风险。

## **2、落实独立董事制度改革，完善治理体系和内控制度**

公司将积极按照资本市场改革的各项要求，落实独立董事制度改革，发挥独立董事在公司治理中的关键作用，完善公司治理体系及内控制度。

(1) 公司将积极落实独立董事制度改革的要求，及时完成公司独立董事制度以及《公司章程》等的适应性修订工作，推动独立董事履职与公司内部决策流程有效融合，通过年报事前沟通、现场调研、专题会议等形式，进一步拓展独立董事的知情权与监督权，并充分发挥独立董事的专业性和独立性，促使董事会决策符合公司整体利益，保护中小股东合法权益。公司将为独立董事履职提供必要条件。

(2) 公司将不断夯实规范治理基础，持续优化并完善科学的“三会一层”治理机制，充分发挥股东大会最高权力机构、董事会重大决策、管理层执行、监事会监督，以及专门委员会为董事会重大决策专业把关的作用。支持中小投资者积极参加股东大会，股东大会均提供网络投票的方式，为各类投资者主体参与重大事项决策创造便利，在股东大会现场设置股东问答环节，管理层面对面回复，增强中小投资者的话语权和获得感，可以通过倾听中小股东的意见，平衡、优化公司的经营决策。根据监管法规的变化及新时代公司治理要求，结合外部环境、自身经营情况，全面梳理公司各个业务模块和流程，进一步健全和完善内部控制制度和体系，不断提高公司经营管理水平和风险防范能力，促进公司规范运作和健康发展；针对公司业务发展新变化，加强对分、子公司的管控。

## **3、强化约束及激励机制，保障全体股东权益**

公司将通过进一步完善公司法人治理结构，强化董事会及管理层约束和监督机制，防止滥用股东权利、管理层优势地位损害中小投资者权益。公司将督促董事、高级管理人员严格遵守承诺，忠实、勤勉地履行职责，不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束；不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；由董事会或董事会薪酬与考核委员会制订的薪酬制度与业绩目标的达成情况相挂钩；公司未来如有制订股权激励计划的，保证公司股权激励的行权条件与业绩目标的达成情况相挂钩。

## **4、持续完善 ESG 体系建设，践行可持续发展理念**

公司在 2023 年发布第二份 EGS 报告，并同步调整了董事会专门委员会的架构，将“战略委员会”升级变更为“战略与可持续发展委员会”，修订了《董事会战略与可持续发展委员会议事规则》，将可持续发展、环境、社会及公司治理（ESG）等相关议题列入委员会工作职责，从公司顶层治理架构将 ESG 与可持续发展的理念嵌入到公司管理决策体系中，完善公司的治理体系与可持续发展能力，并持之以恒地将可持续发展理念灌输到公司经营生产的“毛细血管”中。公司以 ESG 报告作为向资本市场展示公司积极正面形象的窗口，有助于加强公司在资本市场的声誉和公信力，提升股东、客户、员工对公司的认同。2023 年，公司 Wind ESG 评级由 BBB 上升为 A。

2024 年，公司将继续发布 2023 年度 ESG 报告，继续从环境管理、废水管理、清洁技术、员工雇佣、创新研发、健康与安全生产、化学品安全、公司治理和商业道德等多维度加强 ESG 体系建设及信息披露，结合国内外可持续发展最新要求，不断完善可持续发展管理工作，进一步提升 ESG 实践水平。

#### **四、加强投资者关系管理，实现公司价值传递**

公司认为，投资者关系管理是与投资者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，做好公司价值传递与维护，共同助力市场信心的提振。

##### **1、加强信息披露**

公司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，通过公司微信公众号等渠道，采用可视化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。公司建立了全方位、多渠道的沟通平台，与投资者实现良性互动，进行广泛而深入的交流，积极传递公司投资价值。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，积极与投资者互动交流，回应投资者关切，及时、准确向投资者传递公司经营发展信息，促进投资者对公司价值的认同和信心，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 3 次业绩说明会；平均每周至少开展 1 次包括电话会议或线下调研活动，预计全年至少开展 50 场次；至少开展 1 次中小投资者走进上市公司活动。

#### **五、持续完善投资者回报机制**

加强投资者回报是上市公司履行对股东责任、提升公司价值及形象、增强投资者信心的重要手段。通过合理规划和实施投资者回报策略，公司能够在资本市场中建立起良好的声誉，实现长期稳定的发展。公司自上市以来，就十分重视对全体股东的分红回报，每年都进行利润分配。2023 年度，综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展的资金需求，公司拟每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），预计派发现金红利总额为 12,935,000.00 元，占公司 2023 年度归属上市公司股东净利润的 31.05%。未来，公司将统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，根据所处发展阶段，在保证正常生产经营的前提下，坚持为投资者提供连续、稳定的现金分红，为股东带来长期的投资回报，持续增强广大投资者的获得感。

#### **六、积极实施股份回购，彰显公司未来发展信心**

基于对公司未来年度发展前景的坚定信心和对公司价值的认可，为了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，经公司董事会审议批准，公司拟使用部分超募资金以集中竞价交易方式进行股份回购，回购资金总额不低于人民币 1,000 万元（含），不超过人民币 2,000 万元（含），回购价格不超过人民币 35

元/股（含），并在未来适宜时机全部用于股权激励及/或员工持股计划。公司将结合市场情况在回购期限内实施本次股份回购方案，并根据相关规定及时履行信息披露义务。

## 七、其他事宜

未来，公司将继续聚焦主业，坚持技术创新，走高质量发展、可持续发展之路，切实履行上市公司责任，持续贯彻以投资者为本的理念，通过规范公司治理、提高信息披露质量、加强投资者沟通交流、强化投资者回报等措施，践行“提质增效重回报”，为发展新质生产力、维护市场稳定和提振投资者信心贡献力量。

此次2024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。

腾景科技股份有限公司

董事会

2024年3月21日