

西安炬光科技股份有限公司

2024 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”）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。基于对未来发展的坚定信心及对投资者高度负责的精神，公司制定了 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案（以下简称《行动方案》），努力实现经营业绩持续稳定的增长，为客户、股东、员工及其他社会各方创造价值，积极回报利益相关方。

2024 年上半年，公司切实履行并持续评估《行动方案》的具体举措，现将《行动方案》在报告期内的实施和效果评估情况报告如下：

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”）。公司重点布局汽车应用、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中游光子应用解决方案。

2024 年上半年，公司实现营业收入 31,121.52 万元（其中主营业务收入 31,005.74 万元），较上年同期增长 29.85%；实现归属于上市公司股东的净利润 -2,811.92 万元，较上年同期下降 206.71%；报告期末，公司总资产 290,769.81 万元，较期初增长 10.59%；归属于母公司所有者权益为 228,946.58 万元，较期初下降 5.06%。

公司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。

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。公司现已自主研发形成共晶键合技术、热管理技术、热应力控制技术、界面材料与表面工程、测试分析诊断技术、线光斑整形技术、光束转换技术、光场匀化技术、晶圆级同步结构化激光光学制造技术、光刻-反应离子蚀刻法晶圆级微纳光学精密加工制造技术、压印精密微纳光学设计与加工制造技术等多项核心技术。

在 2024 年上半年，公司的研发投入达到了 4,754.08 万元，占营业收入的比重为 15.28%。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。

2024 年上半年公司研发工作取得的主要进展包括：

(1) 半导体激光原材料领域，公司完成了面向工业级应用的基于微通道制冷的高功率高可靠性热沉的开发工作，现有验证结果证明了新微通道热沉具有更强的抵抗堵塞与腐蚀的能力，为激光器件在激光系统中的可靠性提升奠定了基础。在高功率半导体激光器先进封装材料领域，继续稳步推进全工艺制程的工艺优化与降本增效工作，整体进展符合预期。

(2) 激光光学领域，公司持续加大对瑞士光刻-反应离子蚀刻技术的研发投入，组建一支专注于高端衍射光学元件设计与制造的专业团队，根据多样化的应用场景与严格的精度标准，定制化开发高效算法和先进工艺，显著缩短产品响应时间并优化成本控制；同时在东莞开发光刻-反应离子蚀刻光学元器件的后端工艺，通过技术的有效转移、深入吸收与创新应用，构建强大的协同效应，在成本控制、交货周期缩短及产品质量提升上为客户带来价值；依托公司强大的镀膜技术平台与卓越的研发实力，公司与欧洲激光雷达企业合作开发无源光学元器件技术并提供产品，目前正处于持续的样品交付与优化循环中；在数据通讯领域，公司充分发掘现有技术平台的潜力，精准研发出多款适配性卓越的硅光学与玻璃光学产品并完成客户的交样。

(3) 汽车应用领域，在激光雷达方面，2024 年公司继续聚焦和投入激光雷达线光斑发射模组技术研发和新产品开发。公司自主研发的基于裸 die 的线光斑发射模组完成初步开发验证，性能指标获得显著提升。同时公司基于客户需求 and 行业技术路线趋势判定，进一步基于 VCSEL 光源进行线光斑发射模组

方案升级研发，已获得欧洲 Tier1 头部激光雷达客户研发和样品订单，预计于第三季度完成方案定型并向头部客户交付样品。在激光投影照明方面，2024 年公司在整合瑞士汽车业务与相关团队后，进一步投入研发，针对基于微透镜阵列（MLA）技术的大灯应用领域，根据市场需求进一步迭代优化大灯 MLA 产品设计实现性能显著提升，并针对 MLA 产品量产制程工艺开展工艺设备升级换代开发验证，以期实现更高制造效率和更低成本。同时公司基于市场趋势判断，启动了下一代 MLA 大灯技术的研发，预计于 2025 年初面向行业客户提供样品。公司在汽车投影 MLA 领域与多个欧洲、亚洲汽车 Tier1 客户合作进行项目开发，探索 MLA 创新应用场景。

（4）泛半导体制程领域，公司持续投入现有产品平台技术拓展。在芯片制程领域，完成了碳化硅激光退火模块的客户端工艺验证和产品验收。获得了多家客户的激光辅助键和（LAB）系统的样品订单并完成了部分订单交付；在动力电池制造领域，进一步拓展 Flux H 产品的面光斑加热/干燥方案，并向国内外多家重点客户进行送样和工艺验证。

（5）医疗健康领域，针对专业医疗健康领域，启动了新一代激光净肤模组产品的开发工作；实现了标准品及定制品可变光斑手具的小批量交付。同时，基于欧洲新的医疗法规要求，完成了相应的激光净肤多功能手具样品的开发及送样工作。针对家用医疗健康领域，支持客户进行激光嫩肤临床验证工作，并得到了积极的临床反馈。加强各应用领域市场开拓，扩大优质客户群体。

在人才队伍建设方面，截至 2024 年 6 月 30 日，公司的研发人员总数达到了 186 人，占员工总数的比例高达 21.88%。其中，硕士及以上学历的研发人员占比达到了 52.15%，为公司的研发工作提供了坚实的人才保障。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。公司在国内和德国多特蒙德基地加大研发的同时，在国外其他地方建立了研发办公室或实验室，吸引当地高级研究人才加入，与西安、东莞、德国、海宁、瑞士等地研发团队协作，进一步提升公司研究能力和研发效率，为未来业务发展提供技术储备。

在知识产权方面，公司重视新兴专利的申请与现有专利的维护工作。2024 年上半年，公司（包括各子公司）共申请专利 41 项，其中发明专利 41 项；获得授权专利 41 项，其中发明专利 28 项。截至 2024 年 6 月 30 日，公司共拥有

已授权专利 474 项，其中美国、欧洲、日本、韩国等境外发明专利 134 项，境内发明专利 147 项，实用新型专利 160 项和外观设计专利 33 项，此外还拥有 7 项软件著作权。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。

2、加强各应用领域市场开拓，扩大优质客户群体

在持续深化内部整合与技术创新的同时，公司亦不忘积极拓展外部市场，通过多元化策略挖掘潜在客户与行业内大客户，为公司业务发展开辟新路径。公司紧密关注市场动态，积极挖掘潜在客户与行业内大客户的合作机会。通过精准的市场分析与定位，公司成功吸引了众多新客户的关注，并与多家大客户建立了长期稳定的合作关系。在 2024 年上半年，公司继续以先进制造、医疗健康、光通信、科学研究、汽车应用、消费电子为公司主要市场发展方向，并且在主要应用领域取得了以下进展：

(1) 在先进制造领域，截至 6 月底，公司新一代预制金锡氮化铝衬底材料通过了部分客户的初步验证，标志着其技术成熟度与市场接受度的显著提升，预计第三季度开始制金锡氮化铝衬底材料的发货额有望获得改善。

(2) 在科学研究领域，虽然固体激光泵浦应用的部分科研客户需求延期，导致收入较去年同期出现下滑，但 6 月底公司已经获得部分项目的客户订单，为相关业务全年目标的完成打下了良好基础。

(3) 在消费电子领域，公司与海外头部客户合作的在研项目正在有序推进持续交付样品。

(4) 在光通信领域，公司加快中国市场的布局，微透镜产品线在国内数据通信市场实现了跨越性的进展，不仅成功吸引了众多新客户，还赢得了多项前沿项目需求及样品订单，这些成果均聚焦于满足 400G、800G、1.6T 高速光模块的核心需求。

(5) 在汽车应用领域，并购瑞士炬光使公司新进入了汽车投影照明领域，给公司带来了增量收入，在此应用领域 2024 年第二季度公司获得了欧洲某汽车行业客户项目定点，终端车厂隶属欧洲知名汽车集团；公司与多个欧洲、亚洲汽车 Tier1 客户合作进行项目开发，探索 MLA 创新应用场景。公司在汽车应用解决方案收入较上年同期增长 316.62%。

(6) 在泛半导体制程领域，半导体晶圆退火业务延续了 2023 年下半年的良好势头，尤其受益于 HBM 高带宽内存产能的释放，存储芯片晶圆退火模块业务实现了大幅增长；公司自主研发的碳化硅激光退火模块完成首套发货并顺利通过验收，预示着新市场领域的广阔前景。新型显示激光修复模块顺利完成客户端验证，已开始批量交付。泛半导体制程解决方案收入较上年同期增长 189.39%。

(7) 在医疗健康领域，公司激光净肤模组解决方案以其专业性赢得国内外多家客户的信赖，并已进入市场推广阶段。同时，公司已跟多家家用医疗健康领先客户建立初步合作意向并提供样品，也在积极拓展更多潜在用户，但由于全球终端需求市场的不确定性持续增大，相关项目的整体推进目前低于预期。

3、品牌深化，显著提升公司全球影响力

针对国内外市场的不同特点与发展趋势，公司灵活运用客户拜访、参与行业国际展会、加强品牌宣传等手段，有效拓宽了市场边界，增强了品牌影响力。

在学术交流与品牌推广方面，2024 年 3 月公司在上海成功举办“微纳光学技术与应用专题研讨会”，汇聚了 20 多位海外技术专家与 100 多名企业技术代表，共同探讨光刻-反应离子蚀刻、纳米压印技术及微纳光学在光通信、汽车投影照明、半导体制程和生命科学等领域的最新进展与未来趋势。此次研讨会不仅展示了公司在微纳光学领域的深厚底蕴与创新能力，更为公司赢得了广泛的行业认可与赞誉。6 月，公司在瑞士纳沙泰尔运营中心承办了由美国光学学会（Optica）组织的“美国光学学会(Optica)先进制造联盟峰会”。此次峰会邀请了 35 位业内资深专家带来 30 余场精彩纷呈的行业报告，吸引了超过 150 名来宾参与。峰会不仅为公司搭建了与全球顶尖专家交流合作的平台，更为其在全球微纳光学领域树立了领先地位。

此外，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 2024 年上半年，公司成功参展了美国西部光电展、美国光网络与通信研讨会及博览会、慕尼黑上海光博会、日本汽车工程展览会、底特律汽车照明研讨会、慕尼黑汽车照明研讨会以及汽车灯具产业发展技术论坛暨上海国际汽车灯具展览会等一系列重要展会。通过展示公司的最新技术成果和产品应用，公司不仅加强了与全球光子行业同仁的交流与合作，更推动了光子技术在更多

领域的创新应用与发展。

综上所述，公司在市场拓展与品牌深化方面取得了显著成效，不仅为公司业务发展注入了新的动力与活力，更为其全球影响力的提升奠定了坚实基础。未来，公司将继续秉承创新、开放、合作的理念，不断推动技术进步与市场拓展，为全球光子行业的发展贡献更多力量。

4、并购瑞士炬光的整合全面加速

在 2024 年上半年公司顺利推进了对瑞士炬光的全面整合工作，并取得了令人瞩目的阶段性成果。此次整合不仅深化了公司的全球布局，更为其长期发展注入了强劲动力。

（1）业务与职能深度融合，构建全球运营新体系

公司高效完成了瑞士炬光业务的无缝对接，成功将其工业微纳光学元器件业务融入激光光学事业部，汽车微纳光学元器件业务则并入汽车事业部，实现了资源的最优配置与协同效应的最大化。通过总部强大的共享服务中心的支持，公司对瑞士本地职能进行了精准调整与优化，既提升了运营效率，又促进了资源的有效利用，进一步巩固了公司在全球微纳光学领域的领先地位。

（2）运营整合战略深化，预期成本效益提升

为持续增强成本竞争力，公司果断采取内部化策略，将部分外部工序整合为自有工序，并充分利用全球运营网络的优势，加速推进战略转移与产能布局。公司计划将于三季度完成纳米压印光学器件生产由瑞士纳沙泰尔迁移至中国韶关，旨在通过地域优势降低生产成本，精准对接汽车行业对成本敏感型产品的需求，显著提升公司盈利能力与市场竞争力。同时，针对光通信等行业客户对高效交期与产能的迫切需求，公司规划四季度在东莞增设后道生产线，旨在打造成为该领域产品大批量交付的核心枢纽，确保市场供应的稳定与高效。

（3）研发创新持续加码，驱动业务高速增长

公司深知创新是企业发展的不竭动力，因此在整合过程中持续加大对瑞士研发领域的投入力度。聚焦于光通信、泛半导体制程、消费电子等高速增长领域，公司致力于产品技术的突破性创新，不断拓宽业务边界，推动新产品研发与业务增长点的快速形成。

（4）人才激励与保留，共筑长期发展蓝图

人才是企业最宝贵的财富。为稳固核心人才队伍并激发其无限潜能，公司积极履行对瑞士炬光关键员工及并购整合项目参与者的承诺，特别将他们纳入2024年限制性股票激励计划之中。通过这一股权激励措施，公司不仅表达了对他们辛勤付出的高度认可与诚挚感谢，为公司的可持续发展提供了坚实的人才保障与智力支持。

5、积极落实长远布局战略，收购海外资产

公司于2024年5月6日召开的第三届董事会第三十一次会议、第三届监事会第二十七次会议，以及于2024年6月27日召开的第三次临时股东大会，审议通过《关于拟使用超募资金及自有、自筹资金购买资产的议案》，同意公司使用超募资金及自有、自筹资金5,000万欧元（基本购买价格，具体调整机制详见《西安炬光科技股份有限公司关于拟使用超募资金及自有、自筹资金购买资产的公告》（2024-048）“七、交易协议的主要内容（四）交易对价及支付”。其中拟使用超募资金17,624.23万元人民币及其衍生利息收益），以支付现金形式，通过炬光科技及其新设的新加坡全资子公司 Focuslight Singapore Pte. Ltd. 及瑞士全资子公司 Focuslight Switzerland SA 购买 ams-OSRAM AG 位于新加坡全资子公司 ams-Osram Asia Pacific Pte. Ltd.和位于瑞士全资子公司 ams International AG 的微纳光学元器件部分研发和生产资产。本次交易符合公司战略发展方向，所涉及的标的资产主要应用于核心微光学元器件领域，将促进公司加速进入消费电子领域和消费级内窥镜领域，提升在汽车投影照明应用领域的市场份额和竞争力，提升与扩充公司相关微纳光学元器件研发与工艺技术能力、制造能力以及批量制造产能，获得晶圆级光学（WLO）模组封装工艺技术和制造能力。

6、股权激励计划最新进展

公司于2024年3月22日召开的2024年第二次临时股东大会审议通过了《关于〈西安炬光科技股份有限公司2024年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理西安炬光科技股份有限公司2024年限制性股票激励计划有关事项的议案》。公司2024年3月22日召开了第三届董事会第二十九次会议、第三届监事会第二十五次会议，根据公司2023年第三次临时股东大会授权，审议通过了《关于向2024年限制性股票激励计划

激励对象首次授予限制性股票的议案》。根据《西安炬光科技股份有限公司2024年限制性股票激励计划（草案）》的规定及公司2024年第二次临时股东大会的授权，董事会认为公司2024年限制性股票激励计划限制性股票的授予条件已经成就，并确定2024年3月22日为首次授予日，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。

公司于2024年4月25日召开的第三届董事会第三十次会议、第三届监事会第二十六次会议，审议通过了《关于向2023年限制性股票激励计划激励对象授予剩余预留部分限制性股票的议案》《西安炬光科技股份有限公司2023年限制性股票激励计划（草案）》规定的限制性股票授予条件已经成就，根据公司2023年第三次临时股东大会授权，确定公司2023年限制性股票激励计划的剩余预留授予日为2024年4月25日，以59.57元/股的授予价格向符合授予条件的1名B类激励对象授予剩余预留部分限制性股票10.00万股。

二、优化运营管理，实现降本增效

1、深化组织革新，构建高效运营生态

2024年上半年，公司坚定不移地推进2023年底既定的运营中心组织架构优化策略，旨在从质量提升、成本控制与交付效率三大维度，重塑生产运营格局，通过整合生产资源，精简业务流程，以卓越运营为航标，构建起一个更加敏捷、高效的生产运营体系。秉承“技术创新、卓越制造、快速响应场”的核心理念，公司在效率跃升、品质卓越、成本精益、交付准时及创新突破等方面均取得了显著进展：

（1）半导体激光元器件生产运营的革新

- 效率提速：西安运营基地以精准施策为引领，融合精益管理精髓，成功导入自动化生产与精益改善举措，实现生产效率年度增幅超12%。

- 质量飞跃：从设计源头把控，协同供应链强化质量控制，显著提升产品良率与客户满意度，新项目质量策划稳步前行，市场竞争力与客户忠诚度同步增强。

- 成本优化：依托持续改进项目与工艺创新，逐步削减运营成本，增强产品性价比，阶段性达成降本目标。

- 交付提速：灵活应对多元化需求，创新采用均衡与拉动式生产模式，有

效缩短交付周期，客户满意度显著提升。

- **创新驱动：**技术团队自主研发的自动准直设备与胶水键合工艺，极大提升了产品的一致性与生产效率，引领同类产品市场潮流。

（2）激光光学元器件生产运营的精进

- **交付保障：**面对 2024 年一季度微光学产品需求激增，东莞基地迅速响应，通过员工培训与产能扩充，圆满完成交付任务。

- **成本改善：**从检验方法优化到设备改造，一系列举措促使产品良率与成本效益双重提升，预计年节约成本显著。

- **自动化与工艺升级：**推动标签标准化、自动化设备开发、工艺转移与软件升级，全方位提升生产智能化水平，降低人力成本。

（3）汽车应用解决方案生产运营的进展

- **生产线建设：**加速激光雷达发射模组装配线建设，为产品交样与量产奠定坚实基础。

- **生产优化：**针对汽车照明微光学产品，采用精益生产策略，筹划生产线国内转移，以期降低成本，增强盈利能力。

（4）泛半导体制程应用解决方案生产运营的稳固

- **高效交付：**通过生产效率与资源配置的优化，确保订单准时交付率 100%。

- **技术创新与服务升级：**海宁基地成功搭建显示面板固体激光退火系统样机，开启全球工艺服务新篇章，客户服务体系亦全面升级，为客户提供更加周到的服务体验。

（5）医疗健康应用领域生产运营的突破

- **流程优化：**交付流程与供应链的双重优化，极大缩短了手具类产品的交付周期。

- **成本控制：**通过生产节拍与供应链管理的精细化调整，有效降低了重点产品的生产成本。

综上所述，公司在各个业务领域均实现了运营管理的优化与提升，不仅降低了成本，提高了效率，还显著增强了市场竞争力与客户满意度，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

2、加强财务管理，提高资金运营效率

公司 2024 年上半年的应收账款及应收票据周转率、存货周转率分别为 3.19、1.84，较 2023 年年底的 2.79、1.30，均有所好转。

财务管理作为经营管理的关键环节，2024 年下半年公司将继续从以下几方面入手，提升企业运营效率，降低企业的财务风险，确保企业的可持续发展。

(1) 公司将持续加强对应收账款和应收票据的回收管理，通过相关部门联动，确保款项能够按时回流，减少坏账风险；持续关注客户账龄变化，定期对客户经营状况进行评估，加强催收力度；积极跟踪高风险客户的资信变化状况，并及时采取有效措施化解坏账风险。

(2) 公司专项梳理了影响存货周转的关键问题。从销售预测、库存管理、采购计划、生产安排、供应链协同到管理考核等环节全面制定了库存周转效率提升的工作方法，尤其是加强了对销售预测和风险备货的关注度和管控。

(3) 基于内部资金预测，合理统筹和安排资金周转与调配，采取灵活多样的资金运作方式，如适度发挥贷款、投资、融资等方式的作用，提高资金的流动性和利用效率；加强资金监控和预警机制，及时关注子公司资金流动情况，提高对资金的管理和风险防范。

(4) 随着海外并购业务的推进和业务整合，公司会持续评估和完善各类财务风险的来源与影响，包括但不限于自资金、外汇和税务等。规范各项财务活动流程，更新相关管理制度，加强公司内控和审计，确保公司业务合法合规。

通过以上措施的实施，企业可以有效降低财务风险，提高资金使用效率，确保企业的可持续健康发展。

3、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

在资深专业咨询团队的精心引领下，公司正全力推进新一代企业资源管理系统（ERP）的规划与部署工作，旨在精准对接全球业务版图的扩张需求，实现业务流程与管理体的无缝整合与统一，进而优化全球运营链路，构建高效的信息交互闭环。2023 年，凭借专业团队的智慧支持，我们已成功绘制出全球流程蓝图，并顺利完成了国内部分的系统开发、精准配置及全面培训工作，该系统已于同年 7 月初顺利上线，至今运行稳定，成效显著。

步入 2024 年，随着公司国内新基地的顺利落成与海外市场的不断拓展，信

信息化建设被赋予了新的战略高度。公司聚焦于内部信息化建设团队的强化与高级国际人才的引进，以加速信息化转型进程。目前，韶关基地的整体项目规划已圆满收官，正按既定时间表稳步推进，预计将于 2024 年 9 月成功上线运行。同时，海外项目的推广工作亦在紧锣密鼓地进行中，预计年底前，瑞士与新加坡两大区域的标准功能将全面上线，为公司全球化战略提供坚实的信息化支撑。

此外，公司还积极响应“数字化-可视化”转型号召，倾力打造业务数据可视化平台。该平台将销售、供应、生产、售后等关键业务环节的数据进行深度整合与直观展示，极大地提升了信息流通的速度与透明度，有效降低了沟通成本，为管理层提供了更加精准、及时的决策依据。此举不仅强化了公司的管理效能，还显著提升了整体运营水平，为公司持续稳健发展注入了强劲动力。

三、注重股东回报，力争“共同成长”方为双赢

(1) 完成实施 2023 年现金分红。公司已于 2024 年 6 月 6 日发放了 2023 年度现金红利，每 10 股派发现金红利 3.1 元（含税），合计派发现金红利 2,745.74 万元（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%。

(2) 维持全年分红比例不低于上一年度净利润 30% 的计划。未来，公司将根据所处发展阶段，平衡好资本开支、经营性资金与现金分红需求，兼顾投资者（股东）的短期利益和长期利益，按照法律法规以及《公司章程》等关于现金分红的规定，建立长期、稳定、连续的分红机制，每年分红额不低于上一年度净利润的 30%，及时回馈投资者（股东）。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。

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

在步入 2024 年的上半年，公司继续将信息披露工作置于战略高度，秉持对法律法规的敬畏之心，严格遵循《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》等法律法规框架，以及公司《章程》和《信息披露管理制度》的具体要求，坚持信息披露的真实性、准确性、完整性、及时性与公平性五大原则，不遗余力地履行信息披露义务。

1、深化信息披露质量，强化投资者价值导向

公司深刻认识到信息披露对于保护投资者权益、促进市场公平的重要性，

因此在 2024 年上半年，我们进一步加强了信息披露的深度与广度。我们以投资者需求为核心，主动披露对投资决策具有实质性影响的信息，特别是行业趋势、公司业务进展、潜在风险因素等关键内容，力求信息的精准与实用，同时减少冗余信息的干扰。通过提升信息披露内容的可读性和有效性，我们利用公司官网、微信公众号等多元化平台，创新性地推出可视化财报等形式，直观展现公司运营亮点与成果，为投资者提供更加清晰、直观的决策依据。

2、拓宽交流渠道，构建高效互动平台

为了建立更加紧密、透明的投资者关系，公司在 2024 年上半年积极拓宽与投资者的沟通渠道。期间，成功举办了 2 次重大事项的业绩说明会及专项投资人说明会，包括针对瑞士 SMO 100%股权事项的专项说明会（1 月 17 日）以及 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会（4 月 28 日），并参与了“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”（5 月 22 日），公司高层领导悉数出席，与投资者面对面交流，展现了公司的开放与诚信。

此外，公司还组织了近 30 场次的线上投资人交流会与线下调研活动，通过高频次、高质量的互动，让投资者深入了解公司运营状况与未来规划。同时，公司还注重高管团队的培训与提升，以确保他们能够更好地代表公司与投资者进行有效沟通，共同推动公司价值的最大化。

综上所述，公司在 2024 年上半年通过加强信息披露质量与拓宽投资者交流渠道，不仅提升了公司的市场透明度和公信力，也为公司的稳健发展奠定了坚实的投资者关系基础。

五、持续评估及完善行动方案，维护市场形象

公司将针对报告期内低于预定目标的工作项目作为重点深入分析原因，采取更有力有效的措施，力争在今年内达成预定目标；继续做好其它各项工作，全面提升公司治理、管理水平，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进资本市场平稳健康运行。

西安炬光科技股份有限公司董事会

2024 年 8 月 27 日