

陕西源杰半导体科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

陕西源杰半导体科技股份有限公司（以下简称“公司”）为践行“以投资者为本”的理念，维护公司全体股东的利益，基于对未来发展前景的信心和对公司价值的认可，于 2024 年 4 月制定了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，并积极贯彻落实相关工作，切实提高经营质效、治理质效、信披质效和回报投资者质效。为了进一步提升公司质量和投资价值，公司制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，积极采取措施推动公司持续优化经营，提高公司经营质量和规范治理水平，切实履行上市公司的责任和义务，保障投资者权益。具体内容如下：

一、 聚焦经营主业，提升经营质量

公司聚焦于光芯片行业，主营业务为光芯片的研发、设计、生产与销售，目前公司的主要产品为光芯片，主要应用于电信市场、数据中心市场、车载激光雷达市场等领域。其中电信市场可以分为光纤接入、移动通信网络。在光通信领域中，主要产品包括 2.5G、10G、25G、50G、100G、200G 以及更高速率的 DFB、EML 激光器系列产品和 50mW、70mW、100mW、150mW 等大功率硅光光源产品，主要应用于光纤接入、4G/5G 移动通信网络和数据中心等领域。在车载激光雷达领域，公司产品涵盖 1550 波段车载激光雷达激光器芯片等产品。

经过多年研发与产业化积累，公司已建立了包含芯片设计、晶圆制造、芯片加工和测试的 IDM 全流程业务体系，拥有多条覆盖 MOCVD 外延生长、光栅工艺、光波导制作、金属化工艺、端面镀膜、自动化芯片测试、芯片高频测试、可靠性测试验证等全流程自主可控的生产线。通过持续的研发投入构建差异化竞争优势，公司从电信市场收入为主的光芯片供应商，逐步发展国内领先的“电信市场+数通市场”协同拓展的光芯片供应商。公司将继续深耕光芯片行业，致力成为国际一流光电半导体芯片和技术服务供应商。

2024 年，公司实现营业收入 25,217.27 万元，同比增加 74.63%；实现归属

于上市公司股东的净利润-613.39 万元，同比减少 131.49%。公司的电信市场业务实现收入 20,230.39 万元，较上年同期上升 52.05%。公司的数据中心及其他业务实现收入 4,803.83 万元，较上年同期上升 919.10%。

2025 年，公司将继续聚焦主营业务，持续加大研发投入，提升核心竞争力；同时，加强人才队伍建设，优化人才激励机制，为公司发展注入动力。在项目推进方面，公司将加快募投项目的建设，提升生产制造水平，确保产品质量和交付能力。市场拓展上，加强重点客户拓展，积极推进海外市场布局，进一步提升公司在全球市场的份额和影响力。具体措施如下：

1、持续加大研发投入，提升核心竞争力

2024 年，公司持续加大研发投入，研发支出 5,451.76 万元，较去年同期增长 76.17%。公司加大了对高速率光芯片、大功率光芯片、芯片工艺等相关技术和产品的研发投入。

电信市场领域，对原有的 2.5G、10G 的 DFB 产品持续加强生产过程管控，借以提升产品的良率和稳定性。随着无线和 10G PON 光纤接入部署逐步进入成熟期，行业需求增长放缓。公司在此背景下，积极配合海内外设备商提前布局下一代 25G/50G PON 所需 DFB/EML 产品，并实现第一阶段的卡位和小批量出货，为把握未来电信市场增长机遇奠定了坚实的基础。

数据中心领域，随着 AI 技术的快速发展，光模块正加速向高速率演进，逐步从 400G/800G 向 1.6T 等更高速率发展。报告期内，公司 CW 70mW 激光器产品实现批量交付，产品采用非制冷设计，具备高功率输出和低功耗特性，适用于数据中心高速场景，成为公司新的增长极。此外，100G PAM4 EML、CW 100mW 芯片已完成客户验证，200G PAM4 EML 完成产品开发并推出，开始了针对更高速率 EML 芯片相关核心技术的研发工作。与此同时，CPO 技术通过高度集成实现了更高的带宽密度和更低的功耗，被视为 1.6T 及以上速率的解决方案之一。2024 年，OIF 发布 3.2Tbps CPO 标准，推动行业标准化进程。公司瞄准这一机遇，研发了 300mW 高功率 CW 光源，并实现该产品的核心技术突破，以满足与 CPO/硅光集成的协同创新。针对 OIO 领域的 CW 光芯片需求，公司已开展相关预研工作。

2025 年，公司始终坚持以客户需求为导向，紧盯世界光芯片的发展前沿，尤其人工智能带来的对光芯片的需求的变革，向更高速率、更大功率、更高集成度等方向研发探索。公司持续增加研发投入，将在现有研发积累的基础上，通过扩大升级研发实验室，优化研发环境及引进一批先进的研发、生产、检测设备和专业技术人才，提升整体研发能力。在研发管理方面，公司将不断完善研发激励机制，对在产品的技术研发、参数改进、专利申请等方面做出贡献的技术研发人员均给予相应的奖励，激发技术研发人员的工作热情。同时，公司将加强与相关高校的技术合作，增强自主创新能力，实现研发与生产的紧密结合，从而促进公司产品技术水平的提高，提升核心竞争优势。

2、加强人才队伍建设，优化人才激励机制

2024 年，公司整合了研发中心人才资源，优化了研发中心组织架构，充分发挥研发人才优势，为业务发展提供技术储备。同时，加强高校合作，对技术骨干、研发人员进行专业知识赋能。为高潜管理干部团队引进了外部优质管理培训，持续进行管理赋能，提升了干部的综合管理能力。鼓励员工持续提升，通过多渠道、多方式，提升员工核心竞争力，加强人才队伍建设，为公司战略发展及经营需要提供坚实的人才支撑。

2025 年，公司根据发展规划持续加大人才建设投入，实施战略布局，加强人才梯队建设，为有效推动公司战略目标实现提供坚实的人才保障。在人才引进方面，公司持续通过多渠道储备行业领域内专业人才，优化人才队伍；在人才留用方面，结合年度人才盘点，关注重点人员、梯队人员的留用及发展，将公司目标与个人发展相结合，提供清晰的职业晋升通道和发展路径，稳定核心团队；在人才激励方面，建立有竞争力的激励机制，通过股权激励、绩效考评、专项奖金等激发员工的积极性和创造力，通过多样化的关怀措施和团队建设活动，增强员工的归属感和凝聚力，实现个人成长与公司发展的双赢。

3、推进募投项目建设，提升生产制造水平

2024 年，公司根据市场需求，积极推动产品线从传统电信市场的 DFB 产品逐步向数据中心领域的 EML、CW 光源等高速率产品转型。公司稳步推进募投项目建设，一方面公司募投项目“10G、25G 光芯片产线建设项目”已完成建设并达

到预定可使用状态；另一方面加速推进“50G 光芯片产线建设项目”，在建设时，确保兼容 EML 和 CW 等技术应用，提升生产制造水平和核心竞争力。

2025 年，在全球算力设施建设进程加速的背景下，数据中心的需求与升级持续深化，带动数据传输量的爆发式增长，进而推动全球光模块及光芯片市场规模的快速增长。为了抓住市场机遇，满足客户对多样化产品的需求，公司进一步加大对“50G 光芯片产业化建设项目”的投资力度，使用“10G、25G 光芯片产线建设项目”的节余募集资金、部分超募资金增加该项目的投资额。公司在项目生产线设计方面，坚持“柔性、兼容”的设计原则，进行通用性设计。确保生产线能够兼容 EML、CW 光源等多种高速率光芯片的生产标准，灵活应对市场变化，快速响应客户需求，为公司在激烈的市场竞争中保持领先地位提供坚实保障。

4、加强重点客户拓展，推进海外市场布局

2024 年，公司积极布局海外市场，深入分析市场的需求并拓展重点客户，不断提高产品质量和服务水平，凭借差异化产品满足客户多元需求。同时，公司积极参加国际展览会及研讨会，充分展示公司的产品和技术优势，旨在吸引潜在客户的关注。此外，公司立足长远，慎重的评估，通过进一步拓展海外市场，优化海外生产资源配置，提高市场竞争优势，推动国际化的发展方向。

2025 年，公司把握光芯片市场的发展契机，密切关注市场需求的发展动态，持续加强市场开拓力度，以自主光芯片核心能力构建的技术实力为驱动，积极拓展下游客户，稳固并提升公司的行业地位。面向 PON 市场、无线市场、数通市场几大应用市场开展业务，把握人工智能带来的市场机遇，推进国内外市场的拓展和销售。为更好地服务大客户，公司将持续投入资源加强销售体系建设，提升整体营销水平，在产品销售、服务、信息反馈等环节为客户提供专业化的服务和解决方案。此外，为公司未来拓展其他客户做好充足准备，公司定期对营销和技术服务人员进行培训，内容包括产品及技术参数理解、销售专业技能、客户技术服务等。此外，公司将进一步完善全球化产能布局，有序推进海外建厂工作，提升公司在全球市场的竞争力与影响力。

二、 优化产品结构，提高经营和风险管理水平

2024 年，虽然整体市场有一定恢复，但市场竞争仍较为激烈，尤其是 2.5G、10G 等中低速率产品领域。报告期内，公司整体收入仍以电信业务市场为主，2.5G、10G 等中低速率产品的收入占比仍较高，随着价格竞争日益激烈，加之生产设施的投入和生产费用增加，从而造成了毛利率水平有所下降。对此，公司践行了 2024 年初制定的经营方针，将产品线逐步从 DFB 拓展至 CW 光源、EML 等领域，已取得较好成绩。2024 年下半年，公司已成功拓展了 CW 光源产品并实现了量产销售，收入占比逐步提升，对公司的业绩产生一定的积极贡献。2025 年，公司将在持续深耕电信市场的基础上，积极把握 AI 发展带来的数据中心市场机遇，加速完成“电信+数通”双轮驱动的高端光芯片解决方案供应商转型。开发具有更高速率、更高附加值的高端产品，以差异化竞争优势获取更高的定价空间，从而提升毛利率。同时，紧密关注市场最新动态，确保产品迭代能够精准契合市场最新需求，在技术迭代中保持领先地位，以新产品的推出带动价格回升。

在产能支持方面，公司依托“50G 光芯片产业化建设项目”募投项目，在产线设计中兼容 50G、100G、CW 光源等多种高速率光芯片的生产标准要求，同时，公司已于 2025 年 3 月进一步调增该项目的投资规模，以满足人工智能领域持续增长的市场需求。

在运营管理方面，公司在保证设备利用率的同时，按照年初设定目标进一步优化库存管理，提高存货周转率。2024 年公司的存货周转率为 1.28，相对于 2023 年同比提高 79.73%。2025 年度，随着 CW 光源等高速率产品需求的进一步提高，公司将会把更多的生产资源投放到该领域，在实现产品结构优化的同时，生产运营效率有望进一步提高。

应收账款管理方面，随着行业竞争的日益加剧，公司增强风险意识，加大了应收账款的管理。尤其对于大额逾期款项的客户，由专人进行跟进，不仅根据其信用状况控制发货规模，而且公司还积极获取客户的财务报表等资信资料，并对于逾期款项形成明确的还款计划。截至 2024 年末，1 年以上的逾期款项已从期初的 4,044.12 万元下降至 686.73 万元。2025 年度，公司在开拓业务的同时，也会将持续增强风险意识，防止应收账款的逾期风险。

在研发费用投入方面，按照年初制定的经营策略，公司在年内继续加大 EML、大功率 CW 等高速率芯片的研发投入，2024 年研发费用为 5,451.76 万元，研发费用同比增加 76.17%。在持续的研发投入下，公司的产品结构也在逐步优化，数据中心等高速率产品的收入占比也将逐步提高。2025 年，公司将持续加大高速率、高附加值产品的研发投入，持续优化产品结构，进一步提升公司经营质量和效率。

三、 完善公司治理，实现高质量发展

公司严格遵守法律法规、规范性文件以及《公司章程》等有关规定，结合公司的实际情况，完善公司法人治理结构，加强公司内部控制体系建设，规范公司运作，提升决策水平。

1、关注政策变化，完善公司治理制度

2024 年，公司结合法律法规、证监会部门规章和交易所业务规则的最新规定，对《公司章程》《独立董事工作制度》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等治理制度进行了修订和制定，并跟进落实，确保了制度在公司治理工作中有效的运行。

2025 年，公司将持续关注国家法律法规、监管政策及其动态变化，并根据最新的相关要求，及时修订和完善公司治理制度，并强化制度的落实和执行。公司将不断优化治理结构，提升治理能力，强化“关键少数”的合规意识，为公司的高质量发展提供坚实的治理保障。

2、完善内控体系建设，保障公司稳健运营

2024 年，公司以《内部审计制度》为前提，以公司各部门管理制度为依据，结合公司实际，定期开展内部审计工作，并通过分析内控体系执行情况以及通过 IT 化系统对公司业务流转顺序的跟踪，查找评估流程规范性、合理性运作的缺陷，并制定改进措施。不断完善公司内部控制制度，优化公司业务流程。

2025 年，公司将持续优化内控体系建设，内部审计部门定期对公司各部门、各业务环节的内控执行情况进行全面审计，审计内容涵盖财务收支、业务流程合规性、制度执行有效性等方面。对于审计发现的问题，及时出具审计报告，明确

指出问题所在、产生原因以及整改建议，并跟踪整改落实情况，形成审计工作闭环。通过有效的内部控制，保障公司的稳健运营，为公司的长期发展提供坚实的基础。

3、重视“关键少数”，推动可持续发展

2024 年，公司共召开股东会会议 4 次，董事会会议 12 次、监事会会议 8 次、独立董事专门会议 1 次、审计委员会会议 5 次、薪酬与考核委员会会议 3 次、提名委员会会议 1 次、战略委员会会议 1 次。充分发挥“关键少数”在公司治理中的关键作用，提高公司的规范运作水平和科学决策能力，为全体股东的合法权益提供有力的保障。同时，公司积极组织董事、监事及高级管理人员参加各类培训活动，并及时传递监管及政策动态，不断提升履职能力，推动公司持续规范运作。公司致力于加强董事、监事及高级管理人员的培训工作，以增强其合规意识并充分发挥其在公司治理中的“关键少数”作用。

2025 年，公司将坚定不移地秉持“重视‘关键少数’，推动可持续发展”的理念。将持续关注监管政策变化，及时向“关键少数”传达最新监管精神，强化其合规意识，确保履职规范。公司将充分利用各类培训平台的丰富资源，积极组织董监高参加涵盖多领域的各类培训活动。以确保董监高能够深入学习并掌握最新的法律法规、精准把握监管动态及规定，进而充分发挥“关键少数”的引领作用，不断提升其履职能力和经营管理水平。

4、提升独立董事履职环境，加强公司治理与监督

2024 年，公司深入贯彻独立董事制度改革的要求，增设独立董事专门会议机制，进一步明确独立董事的职责权限，使独立董事在公司的重大决策过程中能够充分发挥其专业判断和独立意见。为确保独立董事能够高效履职，公司为此提供了独立的办公空间。同时，管理层与独立董事建立了常态化的沟通机制，与独立董事积极沟通汇报公司的经营状况和关键决策。

2025 年，公司旨在加强独立董事在监督体系中的作用，通过提供必要的支持和资源，积极配合独立董事工作，确保独立董事能够高效履职。公司管理层及时向独立董事汇报公司经营情况和关键事项，邀请独立董事深度参与相关事项的

前期调研与论证，充分发挥其专业判断和独立意见。切实提升公司治理水平，强化监督效能。

5、强化“关键少数”责任，风险共担及利益共享约束

2024 年，公司为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住公司管理人员和核心骨干，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，在充分保障股东利益的前提下，公司实施了 2024 年限制性股票激励计划，计划向激励对象授予限制性股票合计 57.17 万股，其中，首次授予 45.74 万股，预留 11.43 万股。2024 年 9 月 26 日，公司首次向 176 名激励对象授予 45.74 万股限制性股票，授予价格为 66.06 元/股。

2025 年，公司将继续严格按照法律法规及《2024 年限制性股票激励计划（草案）》等的相关规定，稳步实施激励计划。通过实施激励计划，公司将有效的增强员工的归属感和核心团队的凝聚力，进一步实现员工与公司长期利益的一致，同时，充分激发公司管理人员和核心骨干的主动性和积极性，为公司的长远发展注入源源不断的动力。

四、提升信披水平，加强投资者沟通

公司始终秉承“以投资者为中心”的理念，致力于与投资者建立和谐、畅通、合规、高效的沟通机制，加强公司与投资者之间的理解与信任。

1、积极召开业绩说明会，加强信息透明度

2024 年，公司召开了年度、半年度、季度，共 4 次业绩说明会。通过网络在线交流形式，积极回应市场关注，就投资者所关注的公司经营问题进行沟通，增强投资者对公司的信任和信心，且增加公司信息披露透明度。

2025 年，公司将在年度报告、半年度报告、季度报告等披露后，安排不少于 3 场业绩说明会，由董事长、总经理及公司管理层、独立董事等亲自出席对公司的经营成果、财务状况、行业信息等关键指标进行详细解读，帮助投资者更好地了解公司的经营成果。

2、建立多渠道沟通机制，增强投资者信心

2024 年，公司通过价值在线平台线上召开年度、半年度、季度业绩交流会，由董事长、总经理及公司管理层等领导亲自出席对公司的经营成果、财务状况等信息进行详细解读，针对投资者提出的问题都给予充分的回答。

2025 年，公司将继续以合规、平等、主动、诚实守信的原则为基础，规范公司投资者关系工作，充分拓展利用上交所“e 互动”平台、投资者邮箱、投资者热线、线上或线下投资者交流会、股东会等方式，为投资者提供便捷的沟通途径，加深投资者对公司生产经营、战略布局、创新能力等各方面情况的深入了解，增进投资者对公司的高度认同感，促进公司与投资者之间建立长期、稳定、相互信赖的关系，树立市场信心。

3、提升信息披露质量，增强投资者信心

2024 年，为提高信息披露的可读性，公司通过一图读懂、可视化报告等形式，帮助投资者更好地理解公司的经营成果、财务状况和发展战略。在定期报告披露方面，公司结合公司实际、所在行业政策和市场动态，对所从事的主要业务、经营模式、核心竞争力、行业情况及研发等情况进行了详细说明，以帮助投资者更好地理解公司的基本情况、经营成果和发展战略。

2025 年，公司将持续提升公司信息披露的质量和透明度，优化披露内容，将公司价值有效传递给资本市场，使投资者对公司有更全面、深入的了解，努力增强投资者对公司的信任与支持。

五、以投资者为本，提高投资者回报

公司坚持以投资者为本的原则，建立“长期、稳定、持续”的股东价值回报机制，不断增强投资者信心，建立长期的信任。

1、持续现金分红，注重投资者回报

公司重视对投资者的回报，在确保公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展的前提下，制定合理的利润分配方案，以实质回报投资者。

2024 年 6 月，公司实施了 2023 年年度权益分派，公司以总股本为 85,461,670

股，扣除公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），共计派发现金红利 8,505,952.10 元（含税）。派发现金红利占公司 2023 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为 43.67%。

2025 年 1 月，公司实施了 2024 年三季度权益分派，公司以总股本 85,461,670 股，扣除公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），共计派发现金红利 8,500,952.10 元（含税）。

2025 年，公司计划实施 2024 年年度权益分派，公司拟以总股本为 85,947,726 股，扣除公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），共计派发现金红利 8,549,557.70 元（含税）。不送红股，不进行资本公积转增股本。

2025 年，公司为增强广大投资者的获得感，提高投资者回报力度，根据相关法律法规，并结合公司实际情况，拟在满足现金分红条件且不影响公司正常经营和持续发展的情况下进行中期现金分红，中期现金分红金额不超过相应期间归属于上市公司股东的净利润。并提请股东会授权公司董事会，在综合考虑公司战略发展规划、实际经营情况和发展目标、未来盈利能力、现金流情况、股东回报等因素，合理制定中期分红方案并实施。

2、实施回购，提升市场信心

基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司长期价值的认可，为进一步建立健全公司长期激励机制，确保公司长期经营目标的实现，推动全体股东的利益一致，实现收益共享。

2024 年，公司实施了回购方案，并于 2025 年 2 月完成回购。通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份 452,149 股，占公司总股本 85,461,670 股的比例为 0.53%，回购成交的最高价为 125.00 元/股，最低价为 105.97 元/股，回购均价 122.55 元/股，支付的资金总额为人民币 55,409,350.27 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。本次回购股份将在未来适宜时机用于公司股权激励或员工持股计划。

公司将持续评估、实施“提质增效重回报”的具体举措，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，维护公司股价的长期稳定。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。

陕西源杰半导体科技股份有限公司董事会

2025 年 4 月 24 日