

2024 年度

“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨

2025 年度

“提质增效重回报”专项行动方案

武汉逸飞激光股份有限公司



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，基于对公司未来发展前景的信心、价值的认可以及切实履行社会责任，武汉逸飞激光股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年4月30日发布了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”），并积极开展和落实相关工作。

公司在2024年度“提质增效重回报”行动方案实施的基础上，制定了2025年度“提质增效重回报”行动方案，并于2025年4月28日经公司第二届董事会第十三次会议审议通过了《关于2024年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨2025年度“提质增效重回报”专项行动方案的议案》。现将2024年行动方案的实施进展及评估情况和2025年主要措施报告如下：

一、完善公司治理

公司严格遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规和有关规范性文件，以及《公司章程》的规定，持续优化公司治理结构，提高公司规范运作水平，推动公司高质量发展。公司形成了由股东大会、董事会、监事会和管理层组成的“三会一层”治理结构；其中，董事会下设战略与发展委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个委员会，从机制上保障董事会的科学高效运行。

2024年，公司根据最新的《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》以及证监会和交易所的相关法律法规，结合公司实际状况，制定了《会计师事务所选聘制度》《独立董事专门会议工作细则》《舆情管理制度》。

同时，公司严格按照相关规定程序执行股东大会、董事会、监事会及董事会专门委员会的运作与召开，公司召开股东大会3次，董事会7次，监事会4次，专门委员会6次，独董专门会议1次，审议事项包括定期报告、募集资金、权益分配、制度修订、股份回购等事项。公司重视发挥独立董事在公司治理方面的作用，参与公司经营、战略方面的决策会议，与管理层、审计机构积极沟通，了解公司经营情况和财务情况，提出专业建议，推动公司整体治理水平的提升。

2025年，公司将继续优化完善内部控制和公司治理，提高公司运营的规范性和决策的科学性，保障全体股东的合法权益。公司将会全面强化关联交易管理，为有效防范关联交易风险，并加强募集资金管理，并加强募集资金使用规范、关联交易和内部控制建设等方面的专题培训。公司也将进一步保障独立董事履职

条件，及时向独立董事沟通汇报经营情况和重大事项，为独立董事开展工作提供便利，切实保障独立董事的知情权，强化独立董事对公司的监督作用，以提升公司董事会决策的科学性和合理性。同时，充分发挥董事会审计委员会和内部审计部门的监督职能，控制风险隐患，加强风险管控，促进公司可持续发展，确保公司健康发展。

二、强化“关键少数”责任

公司高度重视董事、监事及高级管理人员等“关键少数”的职责履行和风险防控。2024年，公司积极组织董事、监事及高级管理人员参加监管机构组织的线上线下培训，及时通过邮件向全体董监高传递监管动态，确保监管精神理解准确、执行有效，着力提高“关键少数”的专业素养和履职能力，强化“关键少数”人员合规意识。同时，公司严格执行内幕信息知情人登记管理及保密制度，做好内幕信息保密工作，保障广大投资者的合法权益。

2025年，公司将严格按照法律法规和监管要求，不断加强规范治理机制建设，提升公司治理水平和规范运作能力，防范重大风险，保护投资者特别是中小投资者的合法权益；持续完善内控体系建设，通过建立规范、有效的内部控制体系，提高公司的经营管理水平和风险防范能力，促进公司持续、健康、稳定发展。

同时，公司将继续与大股东、董监高保持紧密沟通，积极组织相关人员参加中国证监会、上海证券交易所组织的专项培训，定期学习法律法规及相关规则，强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，并确保“关键少数”及时了解最新法律法规，提升董监高的履职能力。同时，公司将加强与董监高的互动沟通，及时反馈传递资本市场监管部门的相关案例，多维度提升公司治理能力，切实推动公司高质量发展，维护全体股东的利益。

三、高质量信息披露，强化投资者沟通

1、提高信息披露质量，增加自愿性信息披露

公司严格按照《中华人民共和国公司法》《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》等法律法规和《公司章程》《信息披露管理制度》等相关规定，切实履行信息披露义务，不断提高信息披露质量和透明度，

并增加了自愿性信息披露，同时积极采用简明清晰、通俗易懂的表达方式以及图片、表格等多样化的信息展示手段，提高定期报告和临时公告的可读性。

2025 年，公司将继续严格遵守上市公司信息披露相关法律法规和规范性文件要求，不断完善公司信息披露相关制度，积极履行各项信息披露义务，以投资者需求为导向，持续提升公司信息披露的质量和透明度，优化披露内容，提高披露文件的可读性和可理解性，及时、准确、完整地披露公司重大决策、经营成果、财务状况等信息，确保投资者能够获取充分的决策依据。此外，公司将秉承着可持续发展理念，健全 ESG 工作机制，积极探索环境、社会与公司治理的有效路径，并将于 2025 年度内披露《2024 年度环境、社会和公司治理（ESG）报告》，推动公司可持续发展迈上新台阶。

2、加强投资者沟通交流，积极传递公司价值

2024 年，公司通过上证 E 互动、投资者热线、投资者邮箱、开设公司官网投资者关系专区、接待投资者调研、电话会议、业绩说明会、券商策略会等渠道与广大投资者沟通交流，积极传递公司价值，具体包括：

（1）积极接听投资者热线、回复投资者邮箱问题，及时回复上证 E 互动平台的投资者提问，回复率 100%；

（2）公司常态化组织业绩说明会，已召开 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会、2024 年半年度业绩说明会、2024 年第三季度业绩说明会，并积极参加科创板集体业绩说明会、湖北辖区上市公司 2024 年投资者网上集体接待日活动，公司高管积极参与，与投资者就经营业务、财务数据、行业发展等问题进行深入沟通交流。同时，公司积极接待投资者调研、来访，积极参加策略会、论坛、行业峰会等活动，积极传递公司市场价值。2024 年度，公司共披露 10 份投资者关系活动记录表；

（3）公司积极接受媒体采访，并通过公司官方公众号、视频号等新媒体宣传平台，以及通过广播电视、网络媒体、纸媒等宣传渠道，多方位、多渠道宣传公司生产经营、研发创新、市场拓展等方面工作，积极传递公司价值，进一步提升公司品牌影响力。

2025 年，公司将继续深化与资本市场的多元化、多渠道的沟通，致力于与投资者建立长期稳定、互信共赢的良好互动关系，充分传递公司价值亮点，实现公司价值最大化。公司计划参加 2024 年度科创板电池专场业绩说明会，会议将

以网络文字互动的形式开展，届时公司将围绕 2024 年度经营成果与财务指标等核心内容，与投资者展开深入交流与沟通，确保投资者充分了解公司发展动态。

四、聚焦主业，全面提升核心竞争力

公司是行业领先的精密激光加工智能装备供应商，始终坚持创新质量驱动发展战略，构建了“激光+智能装备+工艺应用”为一体的滚动创新体系，持续推动技术创新和产品迭代升级，以满足市场多样化需求，产品广泛应用于新能源电池的电芯、模组、PACK 制造领域，同时也应用于半导体、家电厨卫、装配式建筑、新能源汽车零部件等领域。

2024 年，全球新能源电池面临周期性结构调整，行业竞争加剧，公司持续聚焦主业，全面启动“激光+智能装备”平台化升级发展战略，加大研发投入，充分发挥滚动创新体系优势，积极拓展新技术、新产品、新应用；公司依托资本市场平台优势，通过投资、并购、孵化等方式，进一步完善产业链布局，拓展新兴业务，推动业务与资本协同发展。公司进行数字化、精益化管理平台升级，同时全面落实动态回款机制，提高回款效率，加大海内外市场拓展力度，加速全球化发展步伐。受锂电池市场需求放缓，行业竞争加剧的影响，公司锂电设备毛利率短期内有所下滑，加之公司研发费用、管理费用等期间费用和资产减值损失计提大幅增加，导致公司业绩下滑。报告期内，公司实现营业收入 692,068,745.41 元，同比下降 0.74%，实现归属于上市公司股东的净利润 24,326,190.71 元，同比下降 75.94%。

1、持续完善产品矩阵，拓展业务边界

2024 年，公司聚焦新能源电池主业，进一步加强研发创新，完善产品布局，加大国内外重点市场拓展力度，积极拓展新技术、新产品、新应用，围绕新能源电池装备领域构建了“结构件装配-电芯组装-模组 PACK-回收/拆解-智慧物流装备与系统”一体化解决方案。

报告期内，公司全新推出了高速磁悬浮全极耳大圆柱电池装配线、方形电池高速装配线、方形电池 CTP 模组全自动生产线、新型电芯结构件装配线、钠离子电池智能装备、固态/半固态智能装备等新产品。其中，在圆柱电池设备方面，公司各型号(18mm-80mm)、结构/工艺的圆柱全极耳电池系列装备全面量产出货，46 系大圆柱全极耳电池智能装备也实现批量交付；方形电池 CTP 模组全自动生

产线凭借其智能化、柔性化特征，也获得国内外客户的广泛认可，并出口至欧美、亚洲等多元市场。

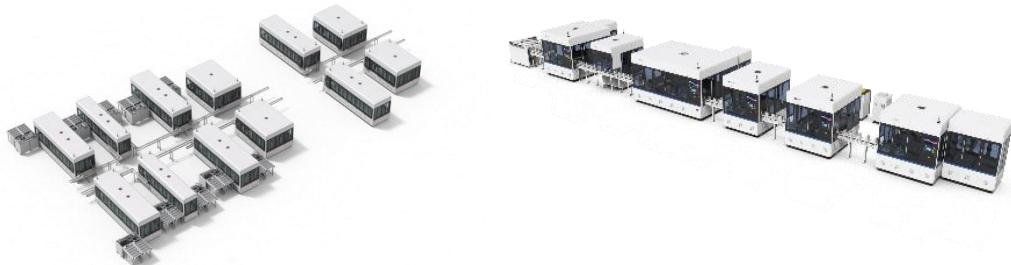


图 1：高速磁悬浮全极耳大圆柱电池组装线

图 2：电池盖板结构件装配线

公司通过战略并购无锡新聚力科技有限公司（以下简称“新聚力”），拓展智慧物流、半导体业务版图。随着双方业务的深度融合，新聚力发布东风系列 AMHS 系统产品，包含天车搬运系统（OHT）、高速塔式提升机（Tower）以及线边密集库（Stocker）等核心设备，部分设备已实现了国产替代，能够满足国内外客户的多元化、定制化需求，目前已实现了头部客户的交付。

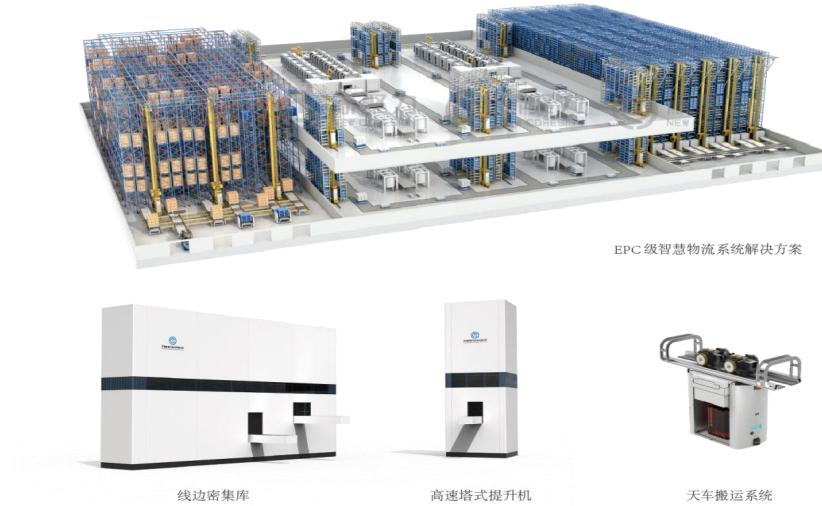


图 3：智慧物流系统及 AMHS 系列产品

2025 年公司将进一步落实“激光+智能装备”平台化升级发展战略，聚焦主营业务，持续加大研发创新，开发出更高效、更智能、更绿色的产品，持续完善圆柱全极耳电池、方形电池的产品系列化升级，加强模组 PACK 系列装备、通用激光加工设备的产品化迭代。同时，持续加大海外市场拓展力度，把握全球圆柱电池加速放量机遇，持续巩固圆柱全极耳电池装备的优势地位。

公司持续推进固态电池、钠离子电池等新兴电池技术路径的封装技术与装备开发，助力其商业化发展。同时，公司将会进一步加大对半导体 AMHS 系统

产品、光伏钙钛矿电池装备、新型电芯结构件装配线的研发投入力度和市场投入力度，推动其加速走向市场，打造新的业绩增长点。此外，公司将会依托研究院，全面拥抱 AI、人形机器人等新兴技术，实现对现有技术和产品的升级，并积极拓展新技术、新产品、新应用，以寻求新的增长曲线。

2、创新和质量驱动发展，加速培育新质生产力

公司持续践行创新和质量驱动发展策略，2024 年，公司研发投入为 9,263.67 万元，占整体营业收入的比例为 13.39%，同时，公司建设了一支高素质的研发团队，公司及子公司研发人员共计 430 人，占员工总数的比例为 43%，高素质的研发团队和持续高水平的研发投入保证公司技术和产品的先进性，以及能够快速攻坚新技术、新产品。截至 2024 年 12 月 31 日，公司及子公司授权有效期内的知识产权为 633 项，其中发明专利 103 项、软件著作权 152 项。

	本年新增		累计数量	
	申请数 (个)	获得数 (个)	申请数 (个)	获得数 (个)
发明专利	110	49	402	103
实用新型专利	44	34	395	334
外观设计专利	0	1	18	18
软件著作权	44	54	153	152
其他	8	3	55	26
合计	206	141	1,023	633

注：上述“其他”为商标。累计获得数中包含新增并购新聚力产生的知识产权，不包含已经失效的专利。

公司研究院是全新构建的“研发创新-工程转化-分析测试”为一体的新型创新平台，建设有先进激光元器件、激光系统、激光工艺、智能软件、智能装备、数字孪生等 23 个专业实验室，配套有工业 CT、扫描电镜、X 射线衍射仪、光束质量分析仪、分光光度计、电性能检测等 200 余套先进设备，能够实现涉及机械结构、材料成分、光学性能、电性能、安全性等方面 119 项分析测试项目，搭建了电池结构件、电芯中试验证、电池成组应用、电池回收拆解等全产业链中试验证平台。

研究院以新能源电池、钙钛矿及相关新型材料应用等先进产业的应用需求为导向，指引新能源电池装备与激光应用技术的全面创新突破，形成新技术、新工艺、新结构、新器件、新装备的融合创新机制，打通成果转化垂直链条，全面提

升技术创新、成果转化和产业化的整体效能，助力新能源电池等先进产业创新迭代与智能化升级。



图 4：逸飞激光工程技术研究院

2024 年，公司取得了丰厚的研发成果，开发了高动态激光加工技术、焊接质量闭环监测系统、精准定制激光调质系统等新技术，推出了光伏钙钛矿装备、结构件装备、激光超快加工设备、激光刻槽设备、机器人化智能激光系统等新产品。同时，在固态电池领域，公司与科研院所、专业企业共同推进激光技术与固态电池材料、工艺的联合开发，将激光微加工技术用于固态电池的极片涂层表面处理、激光极片快速干燥等工艺，有效降低固态电池电解液质量分数、优化 NP 比，进一步拓展了固态电池的激光应用与激光装备需求。此外，报告期内，分析测试中心已经开展检测业务，包含微观晶体结构、材料成分、光学器件系统分析、电性能等多项测试，覆盖包含新能源电池、半导体、电子、汽车以及五金等领域。目前，公司 CNAS 实验室认可正在按计划推进中。

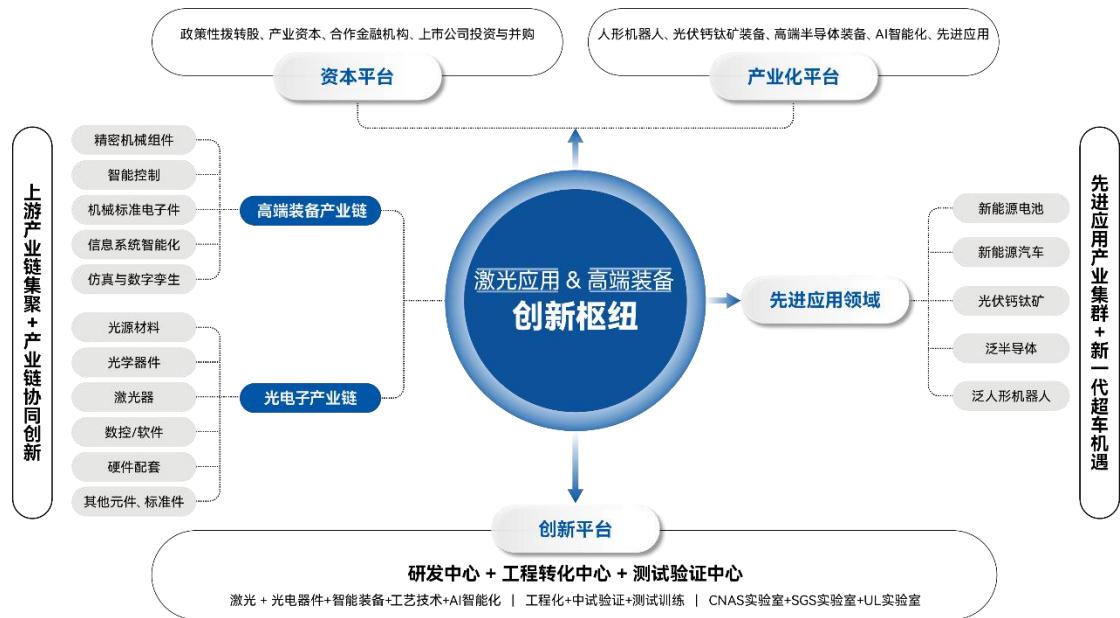


图 5：激光应用与高端装备创新枢纽示意图

2025 年，公司将持续秉持着“以用为导向”的创新理念，进一步加大研发投入，扩充专业人才队伍，围绕着“激光+智能装备+工艺”创新体系展开研发创新，持续提高公司电芯、模组 PACK 自动装配线的精度、生产效率，加强激光装备的模块化、标准化、柔性化，实现产品化升级。此外，公司将会加强智能软件控制平台的建设，进一步扩展激光高速加工在更多领域的应用。预计公司在本年度研发投入将占营业收入的比例在 8%-11% 之间，申请各类高质量知识产权 150-200 项。

2025 年 4 月 13 日，公司与武汉产业创新发展研究院（简称“武创院”）战略合作升级，在“先进电池智能制造技术及装备企业联合创新中心”的基础上，成立“激光应用与高端装备创新枢纽”，将重点布局新一代电池智能装备、工业和人形机器人、第三代太阳能电池智能装备、半导体高端装备四大战略方向，全面打造“以用为导向”的创新体系，以终端需求为牵引，加速创新成果从实验室到应用转化，培育更多新质生产力，为高端装备产业注入新动能。

3、积极拓展海外市场，加速全球化发展步伐

2024 年，公司进一步加大海外市场拓展力度，通过搭建海外宣传矩阵，参加 2024 韩国国际电池展、欧洲电池展等海外展会一系列措施，进一步提升公司品牌知名度和影响力。同时，公司与韩国、印度等国家的本土企业达成合作，建立销售及售后服务体系，更好地满足海外客户需求，提高服务质量与效率。

2025 年，公司将重点聚焦日韩、欧洲、东南亚等国家或地区，加大全球多元市场拓展力度，针对重点客户采取专门人员跟进策略，增加客户黏性，在维系原有客户的基础上，拓展新客户和新业务。同时，公司拟计划设立海外子公司，作为海外运营总部，并结合本地化合作模式，以进一步拓展海外市场业务，为全球客户提供更加优质的产品和服务，并针对海外头部重点客户打造专有服务团队，提升公司的国际市场竞争力和服务能力，更加灵活地应对全球宏观环境波动、产业政策调整以及国际贸易格局可能带来的潜在不利影响。

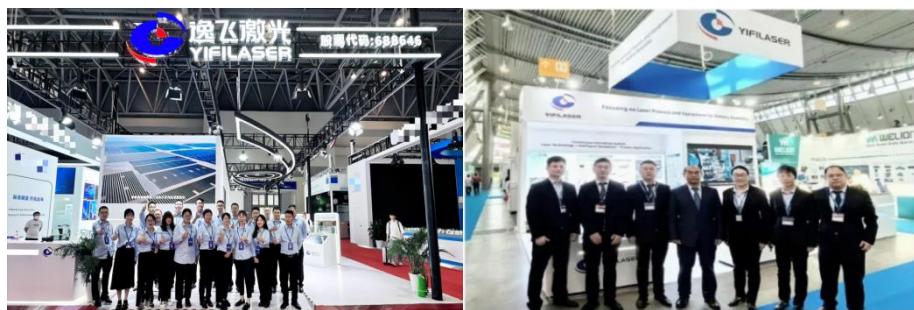


图 6：国内外展市场拓展

4、有序推进募投项目建设，进一步扩大公司产能

2024 年，公司积极推进募投项目按规划顺利推进。同时，为持续提升公司研发实力、加大科技创新力度，加快科技成果转化，落实高质量发展，公司以自有资金新增投入金额 2,503.90 万元用于“精密激光焊接与智能化装备工程研究中心建设项目”的建设，更好地推动武汉总部基地项目和 IPO 募投项目的建设落地促进公司主营业务发展。

2025 年，公司将重点强化募集资金管理，严格遵守募集资金管理规定，规范使用募集资金，并加强募集资金使用规范和内部控制建设等方面的专题培训，提高相关人员合规意识和对募集资金存放、使用的理解和认识。加强内部审计的频次，定期或不定期检查募集资金使用情况，结合动态预警机制，及时识别风险异常。公司将进一步加强募集资金事前审核把关，确保每笔资金支出均经过合规性审查，严格按照既定用途使用募集资金。未来，公司将持续有序推进武汉总部基地项目和 IPO 募投项目按照计划进行项目建设，积极稳妥、保质保量地推进上述项目的建成落地，力争早日全面投入使用，以满足客户对产品多样化和产品性能提出的更高要求。



图 7：武汉总部基地示意图

5、充分运用资本市场工具，推动业务与资本协同发展

自上市以来，公司充分借助资本市场平台，通过投资、并购、孵化等方式，不断寻求产业整合的机会，不断扩大业务规模，拓展新兴领域业务，实现内生式和外延式双轮驱动发展。

2024 年，公司完成了对新聚力 51% 的战略并购，收购完成后，双方相继召开了业务融合工作会、新聚力战略伙伴大会等，积极推动业务以及市场、客户、技术、供应链等资源的深度融合，实现“1+1>2”战略目标，充分发挥智慧物流与智能装备的协同效益，在智能制造领域实现智慧物流、智能装备与生产管理系统的高效协同，并积极拓展半导体、医疗健康、消费电子、食品等其他领域业务，推动实现多元化业务布局。

此外，公司通过全资子公司武汉逸智先进技术研究有限公司投资福勒尔数智绿能（广东）科技有限公司、武汉逸智信诚技术检测有限公司、广东天瑞德新能源科技有限公司等，沿着产业链上下游延伸布局，进一步拓展业务版图，实现产业协同发展。



图 8：逸飞激光与新聚力战略并购签约仪式



图 9：新聚力 2024 年战略伙伴大会

2025 年，公司与武创院的全资子公司武汉武创院投资有限公司（以下简称“武创院投资”）成立合资公司湖北武逸科技有限公司，将充分利用各方优势资源，

围绕智能制造前沿技术领域，重点布局激光与柔性智造相关领域的新兴技术与新兴装备，积极培育新的业务增长点，孵化并加速新质生产力新兴产业发展，赋能双方未来新业务发展。

展望未来，公司将运用资本市场工具，推动建立业务与资本协同发展的机制，以参股、孵化、并购等方式，围绕光电产业、高端智能装备产业、新能源电池产业、泛半导体以及其他新兴等重点领域进行布局，通过产业与资本协同的专业举措助力主营业务升级与新业务拓展，为公司积蓄新的增长点，持续提升公司的综合竞争实力，促进公司高质量发展。

五、优化运营管理，助力提质增效

1、全面提升数字化和精益管理

2024年，公司持续秉承着“以客户为中心、以质量为保证、以创新为驱动、以服务为后盾”的经营理念，推进数字化升级和精益化管理，完善ERP系统、MES系统等数字化平台的建设，进一步优化运营管理，并深入开展“5S管理与目视化管理”专项行动，提升经营管理效率，助力提质增效；同时，公司进一步强化大营销管理体系的建设，提升客户服务效率，有效提升了公司产品的市场口碑，提高了公司的整体竞争力。

公司推行产品事业部制，进一步完善组织架构，缩短管理半径，加快信息传递的速度和准确性，为业务多元化发展提供组织保障。此外，公司不断优化财务费控管理体系，提高财务预算管理水平，以进一步提高回款效率。

2025年，公司将进一步完善数字化升级和精益化管理，不断提升生产制造水平和交付能力，同时深化组织架构变革和业务流程再造，优化管理体系。同时，实行精细化客户管理，根据不同的客户需求，提供个性化的产品和服务，并且将会进一步加强客户信用管理，持续推进应收账款回款工作，提升应收账款的管理水平，防范系统性风险。

2、打造供应链新生态

目前，公司已建立了稳定的供应链体系，在全球合作的供应商有600多家，并与重要供应商建立了战略合作关系，以保证公司供应链的稳定。2024年，公司依托ERP、MES系统等数字化管理工具，持续优化供应链管理，通过前瞻性产能规划，建立长交期物料安全库存，与核心供应商建立战略合作等多种方式保

障供应链安全，构建了高质量、低成本、快速交付的供应链体系，以应对市场变化。公司通过深入分析和了解客户需求，不断提升项目管理体系，利用公司内外部资源，提高项目整体交付能力和交付效率，缩短交付周期，保证项目产品按期、合格交付。

2025年，公司将通过数字化赋能，进一步优化供应链管理体系，提升库存周转率和供应商响应速度，进一步降本增效，同时加强与供应商合作伙伴的协同创新，通过“数字赋能+生态协同”双轮驱动，打造绿色供应链。

六、提升投资者回报

1、积极落实股份回购计划，稳固市场信心

基于对公司未来发展前景的信心、价值的认可和切实履行社会责任，维护广大投资者利益，增强投资者对公司的投资信心，同时为了进一步建立健全公司长效激励机制，促进公司健康可持续发展，公司实施了股份回购计划。

公司于2024年2月2日召开第二届董事会第四次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用不低于人民币6,000万元（含）且不超过人民币12,000万元（含）的自有资金，以不超过人民币48.75元/股（含）的价格回购公司股份，在未来适宜时机拟用于员工持股计划或股权激励。截至2024年12月31日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份3,150,000股，占公司总股本95,162,608股的比例为3.31%（比例数据系四舍五入），回购成交的最高价为36.45元/股，最低价为23.36元/股，支付的资金总额为人民币83,071,946.74元（不含交易佣金等交易费用）。

2025年1月3日，公司控股股东、实际控制人、董事长兼总经理吴轩先生向董事会提议以公司自有资金和自筹资金通过集中竞价交易方式进行第二期回购公司股份，回购股份的资金总额不低于人民币5,000万元（含），不超过人民币10,000万元（含），回购股份的价格不超过人民币56.17元/股（含），并在未来适宜时机用于股权激励/员工持股计划、注销并减少注册资本。截至2025年4月7日，公司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1,695,464股，占公司总股本95,162,608股的比例为1.78%（比例数据系四

舍五入），回购成交的最高价为 44.80 元/股，最低价为 31.58 元/股，支付的资金总额为人民币 60,953,882.91 元（不含交易佣金等交易费用）。

2、高管增持公司股份，彰显长期稳健发展信心

公司董事、副总经理、控股子公司总经理赵来根为履行公司收购新聚力 51% 股权与其签署的《股权转让协议》内做出的承诺，同时也是基于对公司未来发展的信心以及对公司长期投资价值的认可，赵来根先生已通过上海证券交易所交易系统以集中竞价方式累计增持公司股份 378,401 股，占公司目前总股本的比例为 0.40%，合计增持金额为人民币 10,002,497.94 元（包含交易费用）。

3、践行以“投资者为本”发展理念，一年多次分红

一直以来，公司高度重视股东回报，努力以良好的业绩成长回馈广大投资者，为股东创造长期可持续的价值。公司积极响应“国九条”，结合生产经营、未来发展规划、行业趋势等情况，在保证公司长远发展的前提下，制定了 2024 年半年度利润分配预案，向全体股东每股派发现金红利 0.13247 元（含税），公司 2024 年半年度已派发现金红利人民币 12,197,207.58 元（含税）。2024 年度以现金为对价，采用集中竞价方式、要约方式已实施的股份回购金额 83,071,946.74 元（不含交易佣金等交易费用），公司现金分红和回购金额合计 95,269,154.32 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 391.63%。其中，以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份并注销的回购（以下简称回购并注销）金额 0 元，现金分红和回购并注销金额合计 12,197,207.58 元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 50.14%，用切实的行动回报投资者。

七、持续评估完善行动方案

2024 年度，公司积极实施“提质增效重回报”专项行动方案，推动了公司高质量发展，切实保障和维护了投资者合法权益。在 2024 年度方案的基础上，公司进一步优化并制定了 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案，未来，公司将持续聚焦主业，围绕“激光+智能装备”平台化升级发展战略，进一步夯实自身的核心竞争力、盈利能力，提升系统风险管控能力，积极回馈广大投资者，切实履行作为上市公司应尽的责任与义务，为促进资本市场的平稳健康发展贡献力量。

2025 年度“提质增效重回报”行动方案是依据公司当前实际情况制定的。方案中所涉及的公司规划、发展战略等内容，均属于尚未成为既成事实的前瞻性陈述，并不构成公司对投资者的实质性承诺。未来，受宏观政策调整、行业市场环境变化等诸多因素的影响，方案实施存在一定的不确定性，敬请投资者注意相关风险。

武汉逸飞激光股份有限公司董事会

2025 年 4 月 30 日