证券代码：688088 证券简称：虹软科技

**虹软科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2025-007

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □ 特定对象调研 □ 分析师会议  □ 媒体采访 ☑ 业绩说明会  □ 新闻发布会 □ 路演活动  □ 现场参观 □ 一对一沟通  ☑ 其他 电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 共57家机构，共64人（详见附件《与会人员清单》） |
| **时间** | 2025年08月19日 |
| **地点** | 2025年08月19日：电话会议 |
| **公司接待人员姓名** | 董事长、总经理（首席执行官）：Hui Deng（邓晖）先生  财务总监：韦凯女士  董事会秘书：蒿惠美女士  投资者关系：邓琦女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **第一部分、公司2025年半年度主要财务数据及基本情况**  **1、2025年半年度主要财务数据**  公司2025年半年度营业收入4.10亿元，同比上升7.73%；归母净利润8,853.61万元，同比上升44.06%；归母扣非净利润7,201.08万元，同比上升33.86%。  **2、2025年半年度分红情况**  公司2025年半年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数分配利润，拟向全体股东每10股派发现金红利2.20元（含税），不进行资本公积金转增股本，不送红股。截至2025年8月15日，公司总股本401,170,400股，扣减回购专用证券账户中的股份数439,000股，以此计算合计拟派发现金红利88,160,908.00元（含税），占公司2025年半年度归属于上市公司股东净利润的99.58%。  公司通过回购专用账户所持本公司股份439,000股，不参与本次利润分配。  **3、2025年半年度研发人员情况**  截至2025年6月30日，公司研发人员596人，占公司总人数的比例为62.15%。2025年半年度研发费用共计1.99亿元，占营业收入的48.39%，同比增长2.36%。目前研发费用尚未资本化。  **第二部分、公司主要业务的进展情况**  **1、智能手机业务**  公司主打的智能超域融合技术和产品持续迭代，同时加速了此产品在全机型市场上的渗透，且**针对不同算力芯片平台**持续下沉智能超域融合技术和扩大产品支持范围。  2025上半年，智能超域融合产品在**视频解决方案上**针对极端光照环境、长时间录制的场景和影调上，分别从聚焦用户体验、提升视频处理效率、降低高分辨率下的运算功耗以及在画面保留细节与动态范围上实现多项核心优化。  **在星空拍摄整体解决方案上**完成多模块的升级，并在头部客户实现了商业应用，巩固了公司在特殊场景影像算法领域的优势。  **在手机影像技术革新中，**公司聚焦**高倍率变焦场景，**基于生成式超分技术的深度优化，通过端侧大模型对图像结构的智能理解，重建长焦丢失细节，重构硬件协作架构，使得极限变焦场景下的画面清晰度跨越式提升，处理效率也显著跃升，确保了高倍率拍照的真实性。实现了画质与处理效能的双重突破。  **2、智能汽车业务**  1）舱内业务  2025年上半年，公司在驾驶员/乘员视觉安全辅助上持续发力，在核心产品上：如**驾驶员**安全辅助、**乘员**安全辅助等产品上完成多轮技术迭代与性能提升，并且已经批量出货至海内外客户群体，覆盖了国内外整车厂、Tier 1及新能源汽车品牌等合作对象。  在全球市场布局上，公司聚焦法规强制要求，重点推动DMS、OMS等核心功能为主体、符合全球汽车安全法规的核心产品的合规认证与全球化推广工作。2025年上半年，公司DMS首个内后视镜海外项目正式通过欧盟ADDW认证，满足了欧标区域的量产条件；同时， DMS产品在岚图、吉利等品牌的部分海外量产车型项目中，针对ENCAP（欧洲新车安全评鉴协会）安全警告测试取得满分成绩。此外， DOMS ENCAP 2026产品方案目前也正在同步研发，后续将重点推进法规机构的摸底测试认证。  面向舱内的前装软硬一体车载视觉解决方案Tahoe产品已于2025年上半年在欧洲知名豪华品牌车型上完成量产交付，第二代基于国产芯片的低成本替代方案也在研发中，已完成初始版本。  2）舱外业务  报告期内，公司加大“舱外”相关领域的投入与资源配置，主推智能停车辅助系统和智能辅助驾驶系统。在技术研发层面，公司舱泊一体解决方案在客户项目上完成POC技术验证，APA产品则通过持续打磨提升场景的适应性，已完成雷达融合、自选车位、倒车循迹等泊车全功能开发。  报告期内，公司以“安全合规、平台迭代、量产落地”为主线，稳步推进驾驶辅助系统三大产品线的落地工作。在**低算力平台解决方案（SouthLake/WestLake）**方面，公司聚焦欧洲强制法规及国内即将推出的AEB强制法规，已完成AEB等关键安全功能的深度测试验证与算法优化，目前，基于低算力平台的演示样车已获得客户高度认可及定点，标志着公司L2级智能辅助驾驶解决方案正式进入商业化落地阶段。**在中高算力平台解决方案（EastLake）**上，成熟度进一步提升，针对舱驾一体新形态完成系统架构升级，并与客户启动了POC项目开发。  3）在监管合规层面  针对上半年行业高度关注的L2级组合驾驶辅助安全风险，公司第一时间跟踪国家强制标准制定动态，对舱外驾驶辅助产品从传感器配置、功能策略到失效保护机制进行系统性设计调整，同步完成新版本软件迭代，确保解决方案的行业竞争力。  4）海外市场战略  公司持续推进“海外”市场战略。**产品方面，**以欧洲法规标准要求为核心，增强对海外市场的适配能力，同时强化在智能座舱与安全驾驶相关细分领域的技术沉淀与量产交付能力。**市场拓展与渠道建设方面**，公司从合作深化、技术推广、本地化布局三个维度协同发力。扩大与多家伙伴的合作范围与边界，拓宽市场渗透路径。  **3、AI眼镜**  在AI眼镜领域，公司正以“技术深耕+生态共建”双轮驱动战略，重点围绕**产品能力的提升、生态资源拓展以及客户导入**三大方向深入布局。**在算法优化方面**，聚焦复杂环境下的图像处理技术瓶颈，依托先进的图像处理算法与自主研发的深度学习视觉框架，通过算法与硬件的深度融合，强化设备在复杂场景中的视觉交互体验，为拍摄质量优化与AI功能拓展提供技术支撑。**在生态协作方面**，公司已与高通等头部芯片厂商建立紧密合作，推进自研影像算法与AI眼镜专用芯片的底层适配与性能协同。**在商业化进程方面**，公司已经与多家头部厂商签约，占据绝对的头部厂商市占率优势，相关产品方案已在多个标杆项目中完成量产落地，并为后续的产品、技术扩展打下良好的基础。  **4、AIGC**  1）**公司升级了新一代视觉大模型****ArcMuse2025 V1.1**。依托新一代ArcMuse计算技术引擎，深度融合公司在“云+端”层面的工程创新能力，借助集群优化、端侧优化以及数据与知识蒸馏等方式，ArcMuse计算技术已经逐步实现对公司PSAI、智能汽车、智能手机、AI眼镜等业务领域的赋能。  2）**在商拍产品升级上**，8月1日公司正式对外发布了PSAI产品最新升级的功能，新增支持了AI试鞋、商品换色、高清改尺寸等全新功能，我们主要围绕以服饰行业需求为核心，为客户提供更多样、更垂直、更优秀的产品与服务。  **在PSAI市场战略上**公司坚持“应用+服务”双轮驱动，通过SaaS模式服务广大中小电商；同时，围绕服饰行业，提供大客户个性化定制服务，通过ArcMuse平台的AI大模型生成工具包为品牌客户提供一站式商拍内容解决方案。目前，PSAI产品已入驻淘宝、1688、抖店、京东、拼多多、Shein、亚马逊等多家主流电商平台服务市场。已累计服务中小商家数十万，合作头部服饰品牌客户300余家。  **5、在具身机器人领域**：公司积极布局相关技术，进行了核心智能视觉感知、视觉融合IPs（技术引擎）的研发。目前，公司已与全球知名的民用机器人公司建立技术合作。  **第三部分、提问与回答**  **Q1:公司Q2手机业务收入波动的原因是什么？对全年手机业务的展望如何？**  A:公司手机业务与手机产品交付情况相关，Q2手机业务收入波动的主要原因是客户项目验收延迟至下一季度所致，属于正常现象，不影响手机业务全年的情况。公司客户常年稳定，今年依然看好包含手机在内的移动智能终端业务的成长性。  **Q2:公司AI眼镜业务的客户合作、产品技术布局及未来发展方向是怎样的？**  A:2025年上半年，公司已与5-6个AI眼镜品牌签署了合同。对于AI眼镜业务公司正积极进行客户拓展中。  对于AI眼镜的发展，我们判断它未来会是一个多模态及交互的AI入口，它可以更加便利，甚至解放双手交互，所以AI眼镜作为一个功能丰富的AI互动入口是非常重要的。  AI眼镜目前分几个等级，单纯只有音频的，我们叫AI眼镜1.0代，带有摄像头配置的我们认为是2.0代（目前大家纷纷朝AI眼镜2.0进军），带显示屏幕的我们认为是3.0代，它会逐渐向AR方向发展（即，既有摄像头又有屏幕的配置，未来可能通过语音也可以进行互动）。所以AI眼镜将由1.0的音频眼镜，发展成2.0带摄像头及传感器升级的眼镜，到3.0带屏幕AR方向的眼镜，且都要逐步集成为进行物体识别（如花草树木识别、菜品卡路里识别）、人物识别等AI能力的眼镜，这些都是我们在和客户合作、探讨、研发的方向。  所以，我们在技术布局上：需解决对焦（固定焦距问题）、成像质量（因传感器小导致噪点多、夜景差的问题）、抖动（头部晃动导致防抖难的问题）等核心问题；在生态布局上：已与高通等头部芯片厂商建立紧密合作，推进自研影像算法与AI眼镜专用芯片的底层适配与性能协同；未来发展方向上：将手机AI技术进行大量优化迁移，集成手机AI技术至眼镜、开发杀手级应用。  **Q3:公司AI眼镜业务的收入确认节奏及未来收入预期如何？**  A:2025年上半年，公司已与5-6个AI眼镜品牌签署了合同，其中雷鸟AI眼镜于2025年第一季度首发，更多的品牌集中在2025年第二季度及以后发布。  在AI眼镜的商务模式上，公司主要以计件模式收费，所以目前能结算的收入体量较小。期待公司AI眼镜后续的产品、技术扩展与商业拓展越来越好。  **Q4:手机端侧大模型落地进展及带来的新应用有哪些？**  A:端侧大模型已落地，我们采用蒸馏技术将大模型转化为小模型以适配终端运行，提升效率。新应用方面，除拍照视频算法外，在长焦（10倍、30倍）、Super Zoom、Super Resolution、超高视线距离等场景上通过深度学习和大模型优化实现技术突破，解决传统硬件方案成本高、镜头大的问题。  **Q5:公司智能辅助驾驶产品进展怎样？**  A:2025年上半年，公司加大“舱外”相关领域的投入与资源配置，舱外ADAS L2+**主推功能方面：**以智能停车辅助系统和智能辅助驾驶系统主。在技术研发层面，智能停车辅助系统舱泊一体解决方案在客户项目上完成POC技术验证，APA产品则通过持续打磨提升场景适应性，已完成雷达融合、自选车位、倒车循迹等泊车全功能开发。  驾驶辅助系统有三大产品线：**低算力平台解决方案（SouthLake/WestLake）**，公司聚焦欧洲强制法规及国内即将推出的AEB强制法规，已完成AEB等关键安全功能的深度测试验证与算法优化，目前，基于低算力平台的演示样车已获得客户高度认可及定点，标志着公司L2级智能辅助驾驶解决方案正式进入商业化落地阶段。**中高算力平台解决方案**（EastLake），成熟度进一步提升，针对舱驾一体新形态完成系统架构升级，并与客户启动了POC项目开发。  在监管合规层面：针对上半年行业高度关注的L2级组合驾驶辅助安全风险，公司第一时间跟踪国家强制标准制定动态，对舱外驾驶辅助产品从传感器配置、功能策略到失效保护机制进行系统性设计调整，同步完成新版本软件迭代，确保解决方案的行业竞争力。  **Q6:公司上半年毛利率下滑的原因及全年毛利率展望如何？**  A:公司上半年毛利率下降主要原因是有智能汽车业务相关的软硬一体产品出货。公司智能汽车业务战略是逐步从软硬件一体转向纯软件授权，将方案交予Tier 1生产制造，专注高毛利软件的授权，长远毛利率目标维持在90%左右。  **Q7:公司今年研发人员招聘情况及下半年计划如何？**  A:截至2025年6月30日，公司研发人员596人，与2024年末相比增加10人。下半年会根据公司业务需求合理计划，但不会新增太多人员。  **Q8:手机业务单机价值量提升及未来增长逻辑是什么？**  A:公司手机业务未来增长逻辑，一是手机产品上围绕智能芯片与各类手机硬件升级而升级：在公司现有的智能超域融合产品上，我们会逐年迭代，迭代最重要的环节就是高通、联发科每年都要发布新的旗舰芯片，这颗旗舰芯片有大量的异构计算需求，我们需要把DSP、ISP、CPU、NPU、GPU等所有新的架构熟悉起来，提供一个新的计算解决方案，这是非常困难的，需要处理巨大的数据流。围绕着高通和联发科每年芯片的升级，架构就要提升变化（如异构计算架构优化、传感器适配，带动人脸美化、夜景、HDR等功能升级），所以公司每年都要做整体引擎的升级。二是扩大渗透率：公司手机产品从旗舰机向中高端、中端、中低端覆盖。目前，公司“智能超域融合”技术产品已完成从旗舰机型到高端、主流机型的全面渗透，核心影像解决方案在多个客户机型中实现商业化落地。通过优化算法和硬件适配，已经在中端及中低端机型市场实现了规模化落地。“智能超域融合”技术产品，面向全机型的渗透率继续提升。三是开发影像和视觉相关的杀手级应用，通过算法优化降低硬件成本，为客户创造价值以提升收入：随着消费者对手机拍照的要求越来越高，长焦拍摄远处物体，现在也是一个非常紧迫的功能需求，长焦镜头也越来越普及。很多手机厂商使用摄像头都用到了3X、5X甚至到30X变焦，随着倍数的增大，对镜头的质量要求也越来越高，还有手机使用一些潜望式长焦镜头、无极变焦镜头。高要求的镜头在重量上，越来越重，外形上越来越厚，而且比过去的摄像头价格增加了几美金甚至几十美金，成本越来越高。所以，手机软件算法融合AI模型，未来可能会对变焦拍摄方面产生很大的影响。由于现在能应用在长焦镜头上的视觉软件很少，从这个方面来看，我们的技术还是非常有能力、有机会代替高功耗硬件成本的，公司未来几年，在这方面也会有比较大的发展。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2025年08月19日 |

**附件：《与会人员清单》**

|  |  |
| --- | --- |
| 公司名称 | 姓 名 |
| 华泰证券 | 郭雅丽 |
| 汇丰前海证券 | 刘逸然、张恒 |
| Orix Asia Capital | Yanan Shen |
| 安徽海富投资 | 王友 |
| 北京枫泉投资 | 郑明俊 |
| 复星保德信人寿保险 | 王阳白 |
| 富瑞集团 | 马牧野 |
| 高盛 | 周培炎 |
| 光大证券 | 白玥 |
| 广发证券 | 吴祖鹏、王钰翔 |
| 国盛证券 | 何鲁丽 |
| 华福证券 | 王鑫旸 |
| 华普资本 | Heather Zhou |
| 华夏基金 | 刘平 |
| 中信建投证券 | 应瑛、李楚涵 |
| 纽伯格伯曼亚洲 | Fiona Liu |
| 泉果基金 | 王苏欣 |
| 上海德晟百川私募基金 | 唐琪 |
| 申万宏源证券 | 洪依真 |
| 天风证券 | 刘鉴 |
| 西部证券 | 谢忱 |
| 银河证券 | 邹雯倩 |
| 甬兴证券 | 黄伯乐 |
| 中金公司 | 李诗雯、朱镜榆、李梦遥 |
| 中泰证券 | 刘一哲 |
| 中信证券 | 韩林轩、梁爽 |
| 渤海人寿保险 | 王新亮 |
| 前海开源基金 | 梁策 |
| 中国银河证券 | 王恺 |
| 东吴基金 | 金佳音 |
| 上海睿亿投资 (有限合伙) | 张延明 |
| 上海砥俊资产（有限合伙） | 陈晖 |
| 北大方正人寿保险 | 付丹婷 |
| 创金合信基金 | 郭镇岳 |
| 上海煜德投资 | 王亮 |
| 睿亿投资 | 王慧林 |
| 国泰海通证券 | 杨林 |
| 平安养老保险 | 邵进明 |
| 上海聚劲投资 | 张怀安 |
| 嘉实基金 | 蔡丞丰 |
| 中信保诚资产 | 金炜 |
| 金鹰基金 | 陈颖、金达莱 |
| 圆信永丰基金 | 钱嘉隆 |
| 远信(珠海)私募基金 | 陈冠呈 |
| 国寿安保基金 | 严堃 |
| 华宝信托 | 张卿隆 |
| 华泰资产 | 朱荣华 |
| 东北证券资产管理 | 鞠然 |
| 信达澳银基金 | 徐聪 |
| 西部利得基金 | 陈保国 |
| 广东富业盛德资产 | 吴亚林 |
| Pleiad Investment Advisors | 孫洋 |
| 南方基金 | 刘祎 |
| 博时基金 | 郭子琪 |
| 仁布投资 | 周浩 |
| Hel Ved Capital | 郭强 |
| 汇丰晋信基金 | 韦钰 |

注：以上排名不分先后。