

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：2024-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	2024年半年度软件及人工智能专场集体业绩说明会：参与业绩说明会的广大投资者	
时间	2024年09月13日：上海证券交易所上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ）	
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 独立董事：王慧女士 董事会秘书：蒿惠美女士 财务总监：韦凯女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、征集的问题与回答</p> <p>Q1:从竞争的角度来看，公司在IMS行业，如何看待公司同高通自己的竞争协作的关系？在高通的供应商中，相比Seeing Machine这些公司，公司占比的份额是多少？有怎样的竞争优势？对于国内诸如海康威视、商汤等巨头企业，如何看待他们在未来切入IMS领域的潜在威胁和挑战？在算法场景上的迁移存在怎样优劣势？</p> <p>A:1、根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“I65软件和信息技术服务业”中的“I6513 应用软件开发”。根据中国上市公司协会发布的《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》，公司所属行业为“信息传输、软件和信息技术服务业—软件和信息技术服务业”，行业代码为“I65”。2、根据大多证券行业分类，我司属于“TMT”行业。虹软创立至今，除不断积累和发展自身技术、掌握持续开发、迭代与硬件更加匹配的算法的能力，还一直致力于与核心产业链内主流公司开展长期、广泛的合作。公司与高通、联发科等各主流芯片公司建立了长期稳定的合作关系，研发中持续合作交流，深入了解平台硬件特性并为其针对性优化，共同开发核心功能，不断提高视觉人工智能技术算法产品与移动芯片</p>	

的适配性。公司还与索尼传感器、三星半导体、格科微、OmniVision、舜宇光学、信利等业内核心器件合作伙伴建立了业务交流或合作关系，在项目早期就针对特定相机或硬件做算法适配和调优。针对智能终端的芯片平台，公司具备针对 CPU、GPU、DSP 和 NPU 等各个算力单元的强大优化能力。结合各硬件算力单元的能力和算法模块的算力需求，公司具备的异构计算优化能力能够从系统层面更有效地优化性能、降低功耗。得益于此，除核心技术能力突出外，公司同时具备优势明显的工程落地能力，在客户提出技术需求后，能更好地联合和发挥在相机模组、软硬件平台、产线、算法等多方资源合作优势，进而提供效果好、能耗低、效率高、硬件平台适应性广并能够快速落地的解决方案。

Q2:公司目前同华为、苹果厂商的合作情况如何？

A:公司是计算机视觉行业领先的算法服务提供商及解决方案供应商，是全球领先的计算机视觉人工智能企业。全年出货量达十几亿台的智能手机市场是视觉人工智能技术的重要应用领域，也是公司人工智能产品落地应用最为广泛的领域。基于多年的研发和积累，目前公司可以提供大部分主流智能手机的视觉人工智能算法产品和技术。根据 IDC 所统计的 2019 年度至 2023 年度全球出货量前五的手机品牌中，除苹果公司完全采用自研视觉人工智能算法外，其余安卓系统手机的主流机型均有搭载公司视觉人工智能解决方案。在继续巩固智能手机算法影像行业领导地位的同时，公司依靠对行业演进规律和技术更迭的理解，成熟有效的产品落地能力，正横向大力推进在智能驾驶领域的落地。在该领域，公司为客户提供 VisDrive®一站式车载视觉软件解决方案，目前已经成为国内基于高通智能车载芯片平台上的主流视觉算法供应商。

Q3:去年公司逆势取得了增长，我们上半年手机业务下滑的原因？

A:公司 2024 年半年度营业收入 3.81 亿元，同比上升 11.97%；归母净利润 6,145.89 万元，同比上升 22.82%；归母扣非净利润 5,379.43 万元，同比上升 21.70%。其中：公司移动智能终端业务实现收入 3.32 亿元，较上年同期增长 6.43%；智能驾驶及其他 IoT 业务实现收入 4,336.40 万元，较上年同期增长 93.19%。

Q4:公司商拍业务未来的核心战略是怎样？

A:随着电商销售行业的迅猛发展，服装和各类商品的效果展示图已经成为商品销售的重要部分。对于供应商和销售商来说，制作高质量的服装和各类商品的展示图是一项重要且颇具挑战的任务。传统外包给商拍工作室的模式，存在成本高企、效果受限、过程耗时、操作繁琐、模特缺乏、反馈延迟、复用性差等问题。为了解决这些问题和不足，公司利用基于多年积累的包含有效语义的大量样本，以及丰富的面向商拍应用的新样本集，为智能商拍构建了一套专有的 ArcMuse 计算技术引擎，它融合了虹软视觉大模型、视觉小模型、CV&CG 技术和计算摄影技术。依托于 ArcMuse 计算技术引擎，公司于 2023 年第三季度上线了 PhotoStudio® AI 智能商拍云工作室商品版和服装版。2024 年上半年，PSAI 产品正式上线了 AI 模特视频生成功能，用户仅需要上传一张照片，就可以生成写实、优雅的动态视频，通过动作的表现力，全方位展示服装上身后的效果。这也是国内商拍赛道率先推出的，具有高

保真、高物理还原度的模特视频生成产品；公司也不断打磨 AI 智能试衣、真人/人台图换模特以及换背景等 PSAI 核心功能，为客户提供了更加自然和逼真的服装细节与版型还原，更加写实和高清的模特生成效果。同时，在 AI 编辑产品模块中，拓展了商拍客户常用的智能抠图等功能，丰富和完善了商拍工具箱。

结合智能商拍新业务的商业模式特征，公司通过战略协同、拓展与渠道商的合作等方式来实现公司新商业模式的快速落地。考虑有数千万的商家客户在各大电商平台聚集，公司大力推动了 PSAI 平台战略，积极拓展与国内主流电商平台的合作。2024 年上半年，PSAI 率先进入面向国内电商平台的商家工作台和服务市场，陆续入驻阿里巴巴集团旗下的淘宝千牛商家工作台和 1688 平台、抖店微应用、抖店服务市场。下半年，PSAI 进一步迈向国际电商平台市场，已入驻 TikTok 应用和服务市场，服务包括面向英国、泰国、马来西亚、新加坡、越南、菲律宾等国家和地区在内的 TikTok 跨境商家。接下来，公司还会陆续接洽和赋能更多的主流电商平台，让 PSAI 商拍的优质产品与服务惠及更多的电商商家和客户。

未来，公司将充分发挥在视觉人工智能领域的技术和能力，通过技术发展和市场发展模式创新来助推企业的进一步升级，整合内外部资源，进一步丰富 AIGC 产品矩阵，继续探索把虹软 AI 技术带到更多的智能设备领域和应用场景，助力更多“视觉人工智能+X”产业的发展。

Q5: 公司是否对商拍收入规模起量有一个内部指引和规划？

A: 有关公司业务发展及经营规划，请您持续关注公司在上海证券交易所网站刊登的公告。

二、现场提问与回答

Q1: AI 热潮逐渐褪去，请问董事长公司上半年 AI 相关需求如何？订单情况怎么样？后续的 AI 市场情况展望，公司战略等？

A: 公司 2024 年半年度营业收入 3.81 亿元，同比上升 11.97%；归母净利润 6,145.89 万元，同比上升 22.82%；归母扣非净利润 5,379.43 万元，同比上升 21.70%。2024 年上半年，公司智能超域融合（Turbo Fusion）产品系列持续更新，重点研发投入 Turbo Fusion 技术在超夜、人像、抓拍、远距等场景相关的影像解决方案，并新推出了智能超域融合即刻拍摄、夜景影调、25M 高分辨融合解决方案，且持续稳定地得到客户的认可。

公司还将 Turbo Fusion 图像处理技术延伸至视频应用，方案原型已经获得几大重要客户的认可，且获得平台厂商的支持。2024 年上半年，公司加速了 Turbo Fusion 技术和产品的推广，除继续在各客户旗舰机型平台应用外，还在更多高端机型上落地应用，并已逐步向市场主流机型渗透；同时，公司对引擎进行优化和瘦身，向中、低端机型推广。公司的规划及战略请关注公司在上海证券交易所网站刊登的公告。

Q2: 如何看待 5G 技术的普及对智能手机视觉算法市场的影响？在智能汽车和物联网（IoT）领域的拓展计划是什么？

A:公司长期专注于嵌入式设备算法的研究与开发,多年来积累了大量基于端设备的视觉人工智能算法开发经验(研发产品均能适用于5G网络)。目前公司基于端设备的视觉人工智能算法适用性高、运行稳定,可以在边缘侧发起高效的运算,通过诸如智能手机、笔记本电脑、智能可穿戴等设备实现高效的图像优化、识别与检测等功能。公司的移动智能终端视觉解决方案、智能驾驶视觉解决方案和其他AIoT智能设备视觉解决方案等业务均是从边缘侧发起运算,在智能手机、笔记本电脑、智能可穿戴设备、汽车和各类AIoT设备上实现各类视觉人工智能的功能。公司的拓展计划请关注公司在上海证券交易所网站刊登的公告。

Q3:针对算力,请公司问有什么规划或打算吗?

A:目前公司产品研发需用的算力充足,未来如需在算力上扩充,我们会根据实际情况通过租用或采购芯片增加算力。

Q4:请问PSAI收入每月多少?预计下半年收入多少?

A:关于公司业务收入情况,请您持续关注公司在上海证券交易所网站刊登的公告。

Q5:请问2024公司在新技术方面的研发投入和进展如何?目前有没有新的客户,或合作伙伴,拓展计划?

A:手机产品与业务进展:2024年上半年,公司智能超域融合(Turbo Fusion)产品系列持续更新,重点研发投入Turbo Fusion技术在超夜、人像、抓拍、远距等场景相关的影像解决方案,并新推出了智能超域融合即刻拍摄、夜景影调、25M高分辨融合解决方案,且持续稳定的得到客户的认可。

公司还将Turbo Fusion图像处理技术延伸至视频应用,方案原型已经获得几大重要客户的认可,且获得平台厂商的支持。2024年上半年,公司加速了Turbo Fusion技术和产品的推广,除继续在各客户旗舰机型平台应用外,还在更多高端机型上落地应用,并已逐步向市场主流机型渗透;同时,公司对引擎进行优化和瘦身,向中、低端机型推广。

主要汽车产品与业务进展:

1) VisDrive®一站式车载视觉软件解决方案:

舱内产品上,目前已获得多个量产车型定点项目。法规类的产品除了DDAW以及NCAP要求的DMS规模化量产上线外,首次通过了欧洲最新的ADDW以及国内的IVISTA中国智能汽车指数和C-IASI的测试标准并完成了量产上线,而基于CPD的儿童检测也已为未来客户的过标做好了准备,期待市场和客户的检验。

舱外产品上,2024上半年,公司3D AVM算法产品的核心引擎进一步更新和升级;3D AVM、哨兵监测算法产品(含基于AVM摄像头的算法产品)均持续出货,并获得新增量产车型定点;周视感知算法已在OEM客户车型上线;具备极暗及恶劣环境夜视能力的ADAS产品已完成OEM客户的定向开发;VisDrive®升级版中的舱泊一体解决方案已经成熟,达到量产水平,上半年拓展了多个合作伙伴,在技术研发的同时借助合作伙伴项目,积极进行技术验证和产品研发,预计在2024年下半年借助项目驱动产品逐步成熟,将积极拓展更多客户。

2) 面向舱内、舱外的前装软硬一体车载视觉解决方案:

公司面向舱内的前装软硬一体车载视觉解决方案 Tahoe 已获得多款车型的全球定点项目。2024 年上半年,除继续推进已定点项目的量产开发,并开拓海外新定点项目之外,公司也正推进在客户车型上导入更多功能项目,帮助海外客户加速智能化进展。

面向舱外的前装软硬一体车载视觉解决方案 Westlake,2024 年上半年,公司加速产品化进程,并逐步开展市场推广工作。一方面,加大泛化性测试力度,打磨行车视觉算法的性能表现,上半年依托实车部署的自动化测试系统,针对评价视觉算法的“有效高价值”场景进行了更大规模的实车泛化性测试,行车类功能性能进一步提升,对比业内同级主流视觉算法方案,各项性能表现均基本达到同档位产品量产水平,个别性能表现优于同档位产品量产水平。另一方面,继续通过软硬件一体化设计与开发,优化解决方案,提升产品功能上限,上半年深入开发无高精度地图的高速 NOA、记忆行车、记忆泊车等功能,记忆行车、记忆泊车已完成开发部署,无图高速 NOA 在进一步拓宽使用场景。

3) 商拍产品与业务进展:

公司于 2023 年第三季度上线了 PhotoStudio® AI 智能商拍云工作室商品版和服装版。2024 年上半年,PSAI 产品正式上线了 AI 模特视频生成功能,用户仅需要上传一张照片,就可以生成写实、优雅的动态视频,通过动作的表现力,全方位展示服装上身后的效果。这也是国内商拍赛道率先推出的,具有高保真、高物理还原度的模特视频生成产品;公司也不断打磨 AI 智能试衣、真人/人台图换模特以及换背景等 PSAI 核心功能,为客户提供了更加自然和逼真的服装细节与版型还原,更加写实和高清的模特生成效果。同时,在 AI 编辑产品模块中,拓展了商拍客户常用的智能抠图等功能,丰富和完善了商拍工具箱。

结合智能商拍新业务的商业模式特征,公司通过战略协同、拓展与渠道商的合作等方式来实现公司新商业模式的快速落地。考虑有数千万的商家客户在各大电商平台聚集,公司大力推动了 PSAI 平台战略,积极拓展与国内主流电商平台的合作。2024 年上半年,PSAI 率先进入面向国内电商平台的商家工作台和服务市场,陆续入驻阿里巴巴集团旗下的淘宝千牛商家工作台和 1688 平台、抖店微应用、抖店服务市场。下半年,PSAI 进一步迈向国际电商平台市场,已入驻 TikTok 应用和服务市场,服务包括面向英国、泰国、马来西亚、新加坡、越南、菲律宾等国家和地区在内的 TikTok 跨境商家。接下来,公司还会陆续接洽和赋能更多的主流电商平台,让 PSAI 商拍的优质产品与服务惠及更多的电商商家和客户。

附件清单 (如有)

无

日期

2024 年 09 月 13 日