

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：2025-006

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 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会：参与业绩说明会的广大投资者	
时间	2025 年 05 月 26 日：上海证券交易所上证路演中心（网址： <a href="https://roadshow.sseinfo.com/">https://roadshow.sseinfo.com/</a> ）	
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：王展先生 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、提问与回答</p> <p><b>Q1:公司本期盈利水平如何?</b></p> <p>A: 2024 年度，公司实现营业收入 8.15 亿元，同比增长 21.62%；归属于上市公司股东的净利润 1.77 亿元，同比增长 99.67%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1.56 亿元，同比增长 128.93%。其中，公司移动智能终端业务实现收入 6.75 亿元，同比增长 16.17%，创下业务史上最高收入记录，彰显了行业领先的长期价值创造能力；智能汽车相关业务实现收入 1.27 亿元，同比增长 71.20%，此业务迎来大幅增长，得益于公司在智能汽车领域持续开拓定点项目，并稳步推进项目实施，各项目在其生命周期内逐步释放价值。</p> <p>2025 年第一季度，公司实现营业收入 2.09 亿元，同比增长 13.77%；归属于上市公司股东的利润 4,966.40 万元，同比增长 45.36%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 4,031.20 万元，同比增长 33.11%。其中，公司移动智能终端业务实现收入 1.76 亿元，同比增长 9.57%；智能汽车相关业务实现收入 3,017.25 万元，同比增长 46.51%。</p> <p><b>Q2:公司之后的盈利有什么增长点?</b></p>	

A:公司移动智能终端业务 2023 年、2024 年同比增速分别为 23%、16%，维持稳定是公司 2025 年该业务上的工作目标，期待公司新产品、新技术能带来较好的增长。与此同时，公司深度布局智能汽车领域，全力开拓新市场、挖掘新客户、寻求新伙伴合作。2023 年、2024 年智能汽车相关业务营收增速分别是 67%、71%。在智能汽车业务上，公司坚持贯彻执行“先国内、后国外”“先软件、后软硬一体解决方案”“先舱内、后舱外”的战略，积极布局并择时调整战略执行，随着定点和量产规模的不断增长，客户对公司的认可度也逐年提高。所以 2025 年，公司在智能汽车业务上持乐观的态度，我们期待这一业务能够尽快成为公司新增长曲线。

AI 大模型是人工智能非常重要的发展方向，PSAI（智能商拍）目前的市场战略，是为不同客户群体制定差异化的产品与服务。对于中小商家，公司通过 PSAI SaaS 和电商平台化战略，不断扩大渗透率和用户粘性。截至 2024 年末，PSAI 已完成淘宝千牛、1688、抖音抖店、TikTok、京东京麦、拼多多和 Shein 等平台入驻，累计服务数十万商家客户。虽然市场上的商拍产品，都还处于市场和客户的培育阶段，但公司相信通过对产品不断地迭代，以及紧密渗透客户需求，待市场普及度越来越高时，也是公司收获的时候。

**Q3:2024 年度公司智能移动终端业务增长，具体原因是什么？智能手机未来是否还保持乐观？**

A:智能手机业务，是公司常年保持健康、稳定的业务模块，以公司自身业务经营情况看来，在智能手机业务上能保持乐观的发展状态。原因有：（1）公司于 2022 年就打造并推出了 Turbo Fusion“智能超域融合”创新产品系列，为客户带来了开创性的全链路超域解决方案。与传统的硬件升级模式不同，“智能超域融合”技术聚焦于软件层面的优化和处理，通过公司高并发异构计算框架构建了“软件 ISP”平台，在此基础上实现对图像的智能处理。针对消费者普遍关注的画质、人像、影调、抓拍、色彩五大需求，公司提炼整合出升级的“智能超域融合”架构，在夜景、HDR、超分、人像、长焦高清等相关产品项目中取得了显著成果，并受到了客户的高度认可，且已从图像处理技术延伸至视频应用。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、中高端机型的全面渗透，同时通过优化算法和硬件适配，在中端机型市场也实现了规模化落地，慢慢在向中低端机型渗透。未来，公司会重点关注拍照、视频等难度更大的场景，继续丰富公司的视觉解决方案产品线，进一步巩固在移动智能终端市场的领先地位，提高市场竞争力，持续满足消费者不断变化的需求。

（2）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是个非常紧迫的功能需求。目前长焦镜头越来越普及，很多手机厂商使用的摄像头用到了 3X、5X 甚至到 30X 的变焦，随着倍数的增大，对镜头的质量要求也越来越高，甚至还有手机使用潜望试长焦镜头、无极变焦镜头。高要求的镜头搭载在手机上，手机在重量与外形上越来越厚重，而且这些摄像头比过去摄像头的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。现在长焦镜头上应用的视觉软件很少，从这个方面来看，

我们的技术是非常有能力，有机会帮助高功耗硬件降低成本的，公司未来几年在这方面也会有许多发展机会。

(3) 在目前视频活跃的时代，安卓阵营视频需求增多，包括各类的视频平台，也都处在高度蓬勃发展的市场中，公司和高通、联发科在过去一、两年就对视频上做了大量的布局，未来会有非常好的产品发布。

**Q4:公司怎么看待 2025 年手机业务整体的经营展望。**

A:维持稳定是公司 2025 年智能手机业务的工作目标，期待公司新产品、新技术能给公司智能手机业务带来较好的增长。

**Q5:你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？**

A:公司是全球领先的视觉人工智能算法供应商，客户群体广泛。2024 年度，公司实现营业收入 8.15 亿元，同比增长 21.62%；归属于上市公司股东的净利润 1.77 亿元，同比增长 99.67%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1.56 亿元，同比增长 128.93%。其中，公司移动智能终端业务实现收入 6.75 亿元，同比增长 16.17%，创下业务史上最高收入记录，彰显了行业领先的长期价值创造能力；智能汽车相关业务实现收入 1.27 亿元，同比增长 71.20%，此业务迎来大幅增长，得益于公司在智能汽车领域持续开拓定点项目，并稳步推进项目实施，各项目在其生命周期内逐步释放价值。2025 年第一季度，公司实现营业收入 2.09 亿元，同比增长 13.77%；归属于上市公司股东的利润 4,966.40 万元，同比增长 45.36%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 4,031.20 万元，同比增长 33.11%。其中，公司移动智能终端业务实现收入 1.76 亿元，同比增长 9.57%；智能汽车相关业务实现收入 3,017.25 万元，同比增长 46.51%。

**Q6:行业以后的发展前景怎样？**

A:公司处于视觉人工智能行业，该行业为各类人工智能应用提供基础支持技术，广泛应用于各类人工智能细分领域，具有较好的发展前景。

**Q7:近几年二股东每年都多次大额减持，今年更是大股东二股东一起减持，请问是股东对于公司未来发展不看好，还是说对公司股价不看好？为何不能一次性转让呢？公司是否会考虑一些应对措施保护股价？是否会考虑通过重组并购等方式？**

A:(1) 公司控股股东基于自身资金需求，通过询价转让方式出让 2% 的股份。此次询价转让不通过集中竞价交易或大宗交易方式进行，不属于通过二级市场减持。受让方通过询价转让受让的股份，在受让后 6 个月内不得转让。(2) 公司持股 5% 以上非第一大股东南京瑞联新兴产业投资基金合伙企业（有限合伙）因基金到期和资金安排的原因发布减持计划。

公司经营一切正常，公司将以技术创新赋能行业为使命，聚焦主业经营，不断巩固公司在视觉 AI 领域的优势地位，持续扩大行业影响力，为更广泛的端侧智能体落地贡献 AI 力量。对于符合公司战略方向的优质资产，公司还将探索通过并购等资本化运作方式开展产业布局，快速提升公司的竞争力和创新能力，瞄准能力强化以及新业务拓展，追求更高质量、更加稳健的可持续发展，为社会、客户及合作伙伴创造更大价值。

附件清单（如有）	无
日期	2025年05月26日