

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	28家机构，共32人（详见附件《与会人员清单》）
时间	2026年4月22日
地点	2026年4月22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	<b>第一部分、公司2025年度、2026年第一季度主要财务数据及基本情况</b> <b>（一）2025年年度及2026年第一季度主要财务数据</b> 虹软科技2025年度营业收入9.23亿元，同比上升13.22%；归母净利润2.58亿元，同比上升46.25%；归母扣非净利润2.14亿元，同比上升37.51%。 其中：移动智能终端业务实现收入7.15亿元，较上年同期增长5.90%；车载AI业务实现收入1.92亿元，较上年同期增长50.94%。 2026年第一季度营业收入2.27亿元，同比上升8.54%；归母净利润5,408.36万元，同比上升8.90%；归母扣非净利润4,838.10万元，同比上升20.02%。 其中：移动智能终端业务实现收入1.92亿元，较上年同期增长8.95%；车载AI业务实现收入3,119.30万元，较上年同期增长3.38%。 <b>（二）研发投入与专利情况</b> 截至2025年末：公司总人数1,003人，同比增长6.9%，其中研发人员619人，占公司总人数的比例为61.71%，同比增长5.6%。 2025年度，研发费用共计4.30亿元，占营业收入比重46.58%，金额同比增长8.06%。 公司拥有专利309项（其中发明专利283项）、软件著作权160项。 <b>（三）年度利润分配情况</b> 2025年，公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.00元（含税），截至

2026年4月17日，公司总股本401,170,400股，扣减回购专用证券账户中439,000股，以此计算合计拟派发现金红利约4,007.31万元（含税）。2025年度，公司现金分红（包括中期已分配的现金红利约8,816.09万元），总额约1.28亿元，占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例49.62%。

## 第二部分、公司主要业务的进展情况

### （一）移动智能终端业务情况

#### 1) 智能手机业务

2025年度，公司智能超域融合技术完成旗舰机型向全机型市场的渗透突破，规模化布局初见成效。智能超域融合在静态图片与动态视频上，围绕移动智能终端影像的关键能力持续演进，重点强化了高分辨率处理与色彩表现两大核心方向。包括针对高分辨率影像场景，实现在不同终端环境下的稳定运行与高效输出；在色彩表现能力上，显著提升画面的真实感、层次感与氛围表达能力。

其中，星空拍摄视频整体解决方案完成多模块升级，并在头部客户实现了商业应用，持续巩固了公司在特殊场景影像算法领域的优势；在2025年9月召开的高通骁龙峰会上，虹软展示了基于全新骁龙8平台打造的超域融合视频功能，此技术大幅提升视频的动态范围与层次表现，暗部细节清晰可见，高光区域不过曝，即便是逆光日落、夜景聚会等复杂光照环境，也能呈现电影般的光影过渡与色彩张力。

随着端侧智能持续升级，智能超域融合技术在手机端侧硬件资源相对有限的条件下，通过优化模型运行策略，在保障隐私安全的同时提升实时处理效率，并持续优化算法资源管理以降低内存占用、提升系统稳定性。

#### 2) AI眼镜业务

2025年公司在技术、生态与商业化三大维度全面突破，确立行业头部供应商地位。

我们持续推进技术成果向终端产品转化，如暗光增强、HDR、畸变校正、智能防抖、抓拍等核心影像算法与技术，已在雷鸟、Rokid、夸克等多款AI眼镜产品中应用，并与核心客户签订下一代新品，持续保持头部市场优势。

在核心技术能力方面，公司持续优化AI眼镜影像与视觉算法能力，围绕复杂环境下的图像与视频处理能力持续升级。在产业生态合作方面，公司持续深化AI眼镜产业链协同，与高通等芯片厂商及产业伙伴保持紧密合作，推进自研影像算法在AI眼镜平台上的适配性与性能优化。同时，公司持续完善SDK及开发工具能力，并推进对主流操作系统平台的适配，包括HarmonyOS在内的系统生态，以提升方案兼容性与开发效率，进一步完善AI眼镜技术生态。

### （二）车载AI业务

公司在智能汽车领域围绕车辆行驶与停车两大核心应用场景，形成了由舱内安全、停车安全及智能辅助驾驶构成的产品体系。

2025年度，公司坚定推进车载AI业务“舱内+舱外”与海外市场战略，深化与整车厂、Tier 1及生态伙伴合作，加速虹软方案规模化落地。

#### 1) 舱内视觉安全

以驾驶员安全辅助系统（DMS）、乘员安全辅助系统（OMS）等核心产品，完成多轮技术迭代与性能升级，实现规模化出货，客户覆盖国内外整车厂、Tier 1供应商及新能源汽车品牌等。同时，舱内的Tahoe™产品，于2025年上半年在欧洲知名豪华品牌车型上实现量产交付。此外，公司基于国产芯片的第二代低成

本替代方案已完成样件法规测试，并在欧洲部署演示车辆，2026年已面向多家国际主流OEM厂商开展市场推广与技术展示。

公司与欧洲全球领先舱内传感器供应商及Tier 1持续推进深度战略合作，双方联合完成了集成OMS、HOD（脱手检测系统）、CPD（儿童遗忘检测系统）及SRS（安全气囊系统）的传感器融合产品原型开发，相关方案正在开展推广。

### 2) 舱外辅助产品

智能停车辅助：公司舱泊一体解决方案已在客户项目中完成POC技术验证，行泊一体解决方案也在量产进行中；自动泊车产品持续优化算法与系统能力，不断提升复杂场景适应性，已完成包括雷达融合、自选车位泊车、倒车循迹等自动泊车核心功能开发，形成较为完整的泊车能力体系。公司的智能停车产品方案相关功能已在多个量产车型项目中实现交付，客户涵盖吉利、奇瑞等国内主流整车厂商，进一步巩固了公司在智能停车视觉感知领域的市场基础。

智能辅助驾驶（2025年公司针对主动安全AEB功能已顺利通过软件功能安全认证）：公司低算力平台解决方案（SouthLake），深度契合国内汽车行业主动安全法规升级需求，精准对标AEB强制国标及即将发布的组合辅助驾驶强制法规核心要求，重点开展功能升级工作。报告期内，该解决方案凭借优异的合规性、稳定性及场景适配性，获得多家Tier 1合作伙伴的技术认可，正式开启针对量产项目的技术合作。

公司中高算力平台解决方案（EastLake），紧跟组合辅助驾驶强制法规推进节奏，针对法规要求的核心技术指标与安全规范，持续开展解决方案的深度迭代与优化。结合2026年智能驾驶行业向中央计算架构演进的趋势，同步推进技术储备，报告期内，此产品线解决方案成熟度显著提升，进一步完善了公司在不同算力等级平台的产品矩阵布局，为后续商业化拓展及规模化量产提供了有力技术支撑。

### 3) 海外市场战略

公司围绕汽车安全法规关键领域，持续推进产品合规与全球市场拓展，重点聚焦DMS、OMS等舱内安全产品的ADDW/DDAW等法规认证及全球推广工作。为更好地支持欧洲本地客户需求，公司已在德国成立子公司，近距离地了解市场诉求、快速响应和支持当地客户，进一步提升品牌在国际市场的知名度与影响力。

## （三）AIGC 商拍产品与业务进展

公司达成了“应用+服务”双轮驱动的战略预期，完成从静态图片到动态视频的多模态生成式商业落地。在技术上，公司除服装品类外，还研发并提升了鞋子及服饰配件等多种时尚品类核心商拍产品效果；产品上，公司持续完善功能矩阵，产品丰富度与行业竞争力保持领先；商业化层面，公司通过与头部电商平台合作、PSAI标准版与企业版高效赋能海量中小及腰部电商商家，同时为头部服饰时尚品牌提供一站式AI商拍交付解决方案，截至报告期末，已累计服务中小商家30余万家，覆盖品牌客户1000余家。

## （四）具身智能机器人业务情况

报告期，公司成功与知名头部民用机器人企业达成商务合作，实现最核心视觉感知算法、引擎在民用机器人领域的实际落地应用。

公司契合具身智能行业“感知-决策-行动”的核心技术发展趋势，推出适配行业需求的核心视觉感知与视觉融合感知的技术解决方案。方案涵盖视觉能力拓展、环境导航感知、人机自然交互、大脑感知精准操控四大核心引擎包，重

点优化动态三维与视觉感知的精准、即时性，感知与机器人动作的高度协同等，强化多场景自适应泛化能力。公司将以人形机器人与四足机器人，为主要载体，加快相关技术在典型应用场景中的落地节奏，提升算法在复杂动态环境中的鲁棒性与泛化能力，推动核心视觉技术在多类机器人平台中的复制应用。

### 第三部分、提问与回答环节

**Q1、AI 浪潮下，公司在算力、海外应用、手机、车载、AIGC 商拍等板块持续变革与落地新进展。请解析公司整体战略布局与长期推进脉络。**

A:公司的核心战略紧紧围绕巩固发展移动智能终端业务、大力发展车载 AI 业务、积极布局智能商拍业务。我们在业务上积极进取，经营上保持稳健。

智能移动终端业务上，以智能手机、AI 眼镜为核心，凭借智能超域融合等影像算法技术，巩固在中高端及以上手机的市场份额、拓展 AI 眼镜新业务同时挖掘智能相机等新终端，保障现金流与技术迭代基础。

车载 AI 业务上，聚焦智能座舱视觉安全及舱内外视觉感知两大方面，以“先舱内后舱外、先软件后解决方案、先国内后海外”为路径，深度绑定主流车企与 Tier 1，推进项目量产落地，同时积极拓展、发展车载 AI 视觉海外业务。

智能商拍业务的未来，将以 AI 视觉大模型为内核，“应用+服务”为核心的协同驱动模式，加快推动 AI 智能商拍由“效率工具”向“生产基础设施”演进。通过标准化流程与专业服务能力的结合，提升解决方案的可复制性与规模化交付能力，满足客户在大规模视觉内容生产中的效率与品质需求，助力客户实现降本增效与业务增长。

**Q2、AI Coding 对公司主要业务有什么影响吗？能为公司的研发能力降本吗？**

A:当前 AI Coding 对虹软整体业务的实际价值较为有限，核心原因在于公司业务形态与技术要求的特殊性：1、虹软核心产品以软件 SDK、底层算法为交付形式，比普通应用层软件开发差异显著。现阶段 AI Coding 更适配 APP、网页、办公软件等上层应用开发，无法匹配虹软的业务场景。2、公司算法产品对性能、芯片适配要求极高，需要结合底层硬件进行深度调优，例如少量核心代码需扩充数百行以适配各类芯片特性，同时要极致压缩运算耗时、严控芯片处理延迟，这类高性能、定制化的底层优化工作，目前 AI Coding 尚不具备支撑能力。

与此同时，公司也在关注 AI 工具的长期价值，如公司高利润板块，是否能释放更高的效益。公司也在积极探各类 AI 工具，期望借助 AI 编程工具，优化研发流程、改善人力成本结构。

**Q3、2025 年报中，车载业务为公司增速最快板块。在整车行业价格战激烈的背景下，虹软如何承压突围，持续维持车载业务高增长？**

A:公司车载 AI 业务高增长主要依托三大核心驱动：1、智能座舱产品矩阵扩容，原有核心为 DMS、OMS 法规类安全产品，2026 年进一步新增 DHS、哨兵模式、车内防盗等安全功能产品。同时相关法规升级，欧洲已强制要求新车标配座舱安全监测，舱内业务会在国内外市场带来新的机会。2、公司为适应行业舱泊一体、行泊一体化域控的发展需求，重点推进智能停车辅助系统相关产品的研发与市场拓展，进一步完善公司业务布局。舱泊一体解决方案已在客户项目中完成 POC 技术验证，行泊一体解决方案也在量产进行中。3、海外欧洲市场

公司也加速布局落地，为强化欧洲本地服务能力，更好地支持欧洲本地客户需求，公司已在德国成立子公司，近距离了解市场诉求、快速响应和支持当地客户。这些将为公司 2026 年车载 AI 业务板块带来积极影响。

**Q4、公司 2026 年整体的费用端会上涨吗？或者公司延展的新业务能在投资回报率、经营利润率上相较 2025 年更好一些？是否能持续看到公司利润增速在今年或者明年依旧超过营收的状态？**

A:虹软公司是一家研发驱动整体业务、保持技术行业领先的科创企业。为把握行业机遇，研发人员及资源投入与业务发展需求相适配，属于常态化布局，所以整体费用端会跟随研发投入情况反映。

移动智能终端板块：“风险与机遇并存”。因存储芯片价格大幅暴涨，据多个产业的专业机构统计，预计影响 2026 年手机出货量下滑较多的是中低端机型，手机厂商成本承压，行业整体销量存在下行压力。终端厂商收缩自研，或将更多外包与算法合作需求外放，厂商策略向中高端及以上机型倾斜，而公司的视觉软件产品在中高端、高端、旗舰机上渗透更多，中高端及以上影像算法是公司核心优势。手机客户也更倾向于转嫁成本，比如把摄像头模组或芯片配置降低，用软件能力提升性能，用软件强化影像、计算摄影、3D 感知等差异化功能，而这正是虹软的核心优势所在，且未来手机 AI 功能会成为手机的标配。

从多品类延伸上看，公司在 AI 眼镜领域也保持行业领先，同时还拓展 AI 相机（运动相机等）、具身智能机器人等业务的新机会。

车载业务投入现状：公司舱内视觉业务稳步迭代，新产品有序落地，研发投入节奏平稳。舱泊一体解决方案已在客户项目中完成 POC 技术验证，行泊一体解决方案也在量产进行中，基于业务发展的速度，公司会在人力上持续投入，这样才能快速提升市占率与行业份额。

公司制定了积极进取的增长规划，同时也在审慎评估宏观经济压力。虽然大环境存在不确定性，但依托清晰的业务定位，各板块仍具备结构性成长的机会。

**Q5、放眼全球 AI 发展，中美模型路线呈现明显分化：海外 OpenAI 的 Sora 多模态模型已基本闭源，国内字节、阿里以及虹软等企业，却都在持续加码多模态模型研发。从客观条件来看，海外算力资源更充足，国内算力相对紧缺，但以虹软为代表的国内企业，反而重点布局高算力消耗的多模态方向，该现象与大众固有认知相悖，想请教背后核心原因？**

A:全球大模型发展判断，长远来看，仅有少数具备巨额资金实力的头部企业，能够独立自研通用大模型并形成差异化路线，如无巨量资金支持盲目布局纯通用 AGI 大模型，本质上是持续烧钱，商业化难度大。国内字节、阿里等企业的多模态相关产品，以及美国同类技术，技术能力都较为优秀，但即便技术能力处于领先地位，多模态模型研发与落地运营成本依旧很高，商业化压力大，这也是海外大模型部分闭源的核心原因。

根据头豹《2025 年 AI 电商行业词条报告》，2020 年至 2024 年，AI 电商行业市场规模由 239.27 亿元增长至 504.45 亿元，期间年复合增长率 20.50%。预计 2025 年至 2029 年，AI 电商行业市场规模将由 638.24 亿元增长至 1382.81 亿元，期间年复合增长率 21.32%。根据淘宝平台调研，30%的受访卖家已使用过 AIGC，其中有 50%左右的卖家认为 AI 技术在开店、发品、内容直播、广告营销、客服服务等环节发挥了作用，可帮助其自动识别商品卖点、形成直播切片等，使其短视频制作成本下降 50%。智能商拍作为核心分支，成为渗透率提升最快的

	<p>AI 应用方向之一，行业价值已得到验证。目前，很多轻量化的种草内容场景适配性极强，借助多模态技术，单款服饰可快速生成海量、多风格种草图文，完美适配电商推广、内容种草需求，也是多模态技术商业化的核心突破口，但纯 AI 自动生成的图片、内容，难以满足品牌方的标准化商业使用要求，存在明显落地短板。</p> <p>虹软不会跟风做通用大模型，核心战略是 AI+服务，深耕特定垂直行业，走出差异化发展路径，目前核心落地场景为智能商拍赛道。智能商拍是千亿级优质赛道，国内市场规模约 500 亿-1000 亿元。行业涵盖模特、摄影师、摄影工作室、差旅配套等完整产业链，入驻品牌商家数以万计，目前虹软合作覆盖仅千余家品牌，市场渗透空间充足。公司内部目标聚焦商拍领域，依托多模态技术+定制化服务，即便未来行业 AI 改造渗透率仅 10%-20%，细分市场仍有广阔盈利空间。</p> <p><b>Q6、当下 AI 向手机端侧快速渗透，荣耀、字节等厂商均在布局 AI 手机生态，行业整体趋势是将 AI 下沉至手机 OS 底层，未来应用或将以系统底层调用式 Agent 为核心形态。虹软在这一浪潮下的定位是否会发生质变：1)虹软过往以影像外部优化软件为主，若手机底层 OS 通用能力逐步被整合，公司原有业务是否会受冲击；2)后续虹软是否会转型为高阶视觉插件、视觉类世界智能体，融入手机系统 Agent 生态；3)能否依托端侧智能体的调用场景，实现按次调用全新商业模式，明确公司长期发展路线？</b></p> <p>A:过去的十几年，计算摄影都没法被安卓系统、高通等重要、核心生态方直接到底层，现在 AI 时代依旧很难。虹软影像算法的核心是将全拍摄流程定制化方案前置，从拍摄瞬间就介入的完整成像链路，根据场景定制对焦、测光、多帧拍摄、融合算法。手机硬件参数固定，复杂场景（多人、长景深）必须靠定制化成像方案，而不是拍完再进行 AI 修图的后处理，这类深度定制能力是通用系统很难实现的。通过蒸馏、剪裁、压缩等技术，虹软也在做端侧轻量化大模型，但大模型更多适用于图片归档、识别、后期美化，拍摄成像、多帧融合、实时调校等前置核心环节，无法仅靠大模型后处理实现，必须和拍摄全流程深度绑定。手机镜头、传感器每年更新，消费者影像需求持续变化，上游供应链会与虹软协同适配研发，所以硬件的持续迭代、差异化的影像需求，持续为虹软创造了不可替代的产业价值。从行业趋势判断，短期及中长期内，手机底层系统无法完全承接专业影像全链路能力，AI 难以替代定制化影像算法，底层 OS 也难以把影像能力通用化，虹软原有核心业务很难被替代。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 22 日

附件：《与会人员清单》

公司名称	姓名
华安证券	李元晨
上海中域资产	袁鹏涛
国泰海通证券	杨林、杨蒙
中泰证券	刘一哲
DBS	Claire
华泰证券	郭雅丽、徐诚伟
西部利得基金	侯文生
永赢基金	慎胜杰
国联民生证券	吕伟、杨立天
广东正圆私募基金	吴晓思
中国人寿资产	龙毅
上海焯鼎资产	李啸骏
中信证券资管	孙曙光
磐厚动量	于昀田
申万宏源证券	陈晴华
中金公司	李诗雯
上海世亨私募基金	马家保
光大证券	刘勇
创金合信基金	张小郭、梁雪
东兴基金	周昊
中银基金	张令泓
招银理财	巩伟
融通基金	李可
汇丰前海	张恒
明世伙伴私募基金	孙勇
华商基金	蔡峰
北京诚盛投资	胡蓉
国新国证基金	范贵龙

注：以上排名不分先后。