

虹软科技股份有限公司

关于公司 2025 年度提质增效重回报专项行动方案的半年度 评估报告

虹软科技股份有限公司（以下简称公司、虹软科技）始终重视投资者利益，牢固树立以投资者为本的发展理念，为推动经营发展质量、投资价值及可持续发展水平的提升，积极维护市场稳定，公司于 2025 年 4 月 15 日披露了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称行动方案）。2025 年上半年，公司根据行动方案积极开展和落实相关举措并认真评估实施效果。现将主要进展和工作成果报告如下：

一、“聚焦主业经营，持续提升价值创造能力”相关措施的落实情况

（一）坚定高质量研发投入，创新驱动发展

虹软科技专注于计算机视觉领域，为行业提供算法授权及系统解决方案，是全球领先的视觉人工智能企业，始终致力于视觉人工智能技术的研发和应用，坚持以技术创新为核心驱动力，在全球范围内为智能设备提供一站式视觉人工智能解决方案。

公司保持高水平研发投入，为技术创新的持续推进、产品创造的不断突破及行业核心应用的拓展提供坚实保障。2025 年上半年，公司研发费用共计 19,858.59 万元，占营业收入的 48.39%；截至 2025 年 6 月 30 日，公司拥有 596 名研发人员，占公司总人数的比例为 62.15%，研发人员中硕士及以上学历占比 62.58%。公司凭借稳扎稳打的举措深耕赛道，在不断筑牢 AI 核心技术底座的基础上，继续拓展技术与产品的应用场景，实现整体收入与利润的持续双增长，彰显出强劲的发展韧性与持久增长动能。

报告期内，公司实现营业收入 41,034.85 万元，同比增长 7.73%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,853.61 万元，同比增长 44.06%。其中，公司移动智能终端视觉解决方案实现营业收入 33,932.23 万元，同比增长 2.23%；智能汽车及其他 AIoT 智能设备视觉解决方案实现营业收入 6,465.16 万元，同比增长 49.09%。

（二）聚焦经营主业，立足价值创造

1、移动智能终端业务

（1）智能手机业务

作为移动智能终端视觉解决方案主打产品，Turbo Fusion 技术和产品持续迭代，并加速在全机型市场上的渗透。公司针对不同算力芯片平台持续下沉 Turbo Fusion 技术和扩大产品支持范围。通过重构算法架构、精简计算模块、优化数据处理流程等方式，公司进一步提升了影像处理效率并降低系统负载与功耗，确保不同平台机型高频使用影像功能时的稳定续航，特别是在夜景、逆光、长焦等场景上显著改善了画质。

公司 Turbo Fusion 视频解决方案实现多项核心优化。针对极端光照场景，公司聚焦用户体验与环境适应性实现多项创新，为极端光照环境下的清晰成像提供保障。针对长时录制场景，公司通过挖掘底层硬件特性、优化数据处理流和计算路径，进一步提升了处理效率、降低高分辨率下的运算功耗。在影调维度，公司结合人眼视觉特性优化色调映射及局部对比度增强算法，使画面在保留细节与动态范围的同时，呈现更自然平滑的影调过渡，增强了电影感与沉浸感。公司 Turbo Fusion 星空拍摄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，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，实现了画质与处理效能的双重突破。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，使极限变焦场景下的画面清晰度跨越式提升；重构硬件协作架构，处理效率显著跃升，确保了高倍率拍照的真实性。

（2）AI 眼镜业务

基于 AI 眼镜这一创新产品形态，公司正以“技术深耕+生态共建”的双轮驱动战略，系统性拓展多元应用场景，深入挖掘产品潜能，持续增强核心竞争力，稳步拓宽行业边界，释放长期发展价值。在算法优化方面，公司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，全面提升 AI 眼镜在视觉感知、影像捕捉与智能识别等维度的处理能力。通过算法与硬件的深度融合，显著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 功能拓展提供坚实技术支撑。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。同时，公司持续优化 SDK 对系统环境的兼容性，有效降低客户集成门槛，加快产品落地节奏。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。

展望下半年，公司将重点围绕产品能力提升、生态资源拓展以及客户导入三大方向深入布局，着力打造场景化解决方案套件，构建横向经验复用机制，在消费级领域持续探索更多应用可能，推动 AI 眼镜加速从创新概念向规模化商用核心智能终端的转变，为行业发展注入新的增长动能。

2、智能汽车业务

(1) 舱内业务（驾驶员/乘员视觉安全辅助）

报告期内，公司在驾驶员/乘员视觉安全辅助领域持续发力，巩固差异化竞争优势，旗下驾驶员安全辅助系统、乘员安全辅助系统等核心产品完成多轮技术迭代与性能提升，并批量出货至海内外客户群体，覆盖国内外整车厂、Tier 1 及新能源汽车品牌等多元化合作对象。

在全球市场布局上，公司聚焦法规强制要求的主流及关键领域，重点针对以 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，推动其 ADDW/DDAW 合规认证并开展全球化推广工作。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，公司 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，为后续顺利导入量产项目筑牢了法规合规基础。此外，公司 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，为后续进一步拓展打下坚实基础。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。

在产业协作上，公司与欧洲某舱内传感器全球供应商及 Tier 1 的深度战略合作持续推进，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工作，后续将率先在欧洲市场进行推广。

（2）舱外业务（智能停车辅助、智能驾驶辅助）

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，EastLake 解决方案成熟度进一步提升，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，落地化进程有序进行。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，同步完成新版软件迭代，确保解决方案的行业竞争力。

（3）海外市场战略

报告期内，公司持续推进“海外”市场战略。产品层面，公司聚焦 VisDrive、Tahoe、ADAS、TD320、MonoLake 等核心产品，积极拓展国际化应用场景，加速其在重点区域市场的落地进程。公司以 GSR 法规和 ENCAP 2026 标准要求为核心技术导向，继续优化 DMS/OMS 产品功能规划，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。渠道端，扩大与多家伙伴的合作范围与边界，拓宽市场渗透路径。技术推广层面，持续推进与多家海外知名主机厂商的对接，并通过开展 Tech Day 和 Workshop 等活动，向客户直观传递技术价值。此外，公司的欧洲业务团队加速了本地化市场推广、技术支持和客户服务体系进程，为拓展欧洲及周边市场、增强本地化运营奠基。

3、赋能多元场景

在 AIGC 商拍领域，公司 PSAI 新增支持了 AI 试鞋、商品换色、高清改尺寸

等全新功能，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。公司在PSAI市场战略上坚持“应用+服务”双轮驱动，通过SaaS产品服务广大中小电商商家；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。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。目前，公司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。

公司积极布局具身智能机器人领域相关技术，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。

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计算技术正逐步实现对公司PSAI、智能汽车、智能手机、AI眼镜等业务领域的赋能。

二、“共享发展成果，持续回报投资者”相关措施的落实情况

公司在持续投入研发的同时，重视对投资者的回报并兼顾公司的可持续发展，实施积极、持续、稳定的利润分配政策，并适时开展股份回购等工作，为投资者带来长期稳定的投资回报。自2019年7月于上海证券交易所科创板上市以来，公司累计现金分红金额52,446.78万元（含税），占上市募集资金净额的41.79%；累计现金分红金额与回购支付金额合计74,906.41万元，占上市募集资金净额的59.69%。

2025年6月，公司执行了2024年年度股东大会决议通过的2024年年度利润分配方案，每10股派发现金红利2.50元人民币（含税），合计派发现金红利100,182,850.00元（含税）。2024年度公司现金分红（包括2024年中期已分配的现金红利60,109,710.00元）总额160,292,560.00元，占2024年度归属于上市公司股东净利润的比例90.72%。2025年8月，公司继续响应“一年多次分红”倡议，为提升投资者回报水平和获得感，董事会决议2025年半年度利润分配方案拟每10股派发现金红利2.20元（含税），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%。

2025年4月，公司董事会决议通过《关于制定〈市值管理制度〉的议案》，

明确市值管理工作以推动公司投资价值提升、增强投资者回报、维护投资者利益为目标，并进一步规范了市值管理行为。2025 年下半年，在价值创造层面，公司将持续聚焦核心技术创新与产品迭代，优化业务结构，提升运营效率，不断巩固和增强核心竞争力与盈利能力，夯实市值增长的内在根基。在股东回报层面，除了积极执行董事会已审议通过的 2025 年半年度利润分配方案，为继续落实“持续、稳定、科学”的股东回报机制，公司还将制定新一期的“未来三年股东回报规划”，持续传递公司稳健发展的信心。

三、“优化经营管理，提高经营质效”相关措施的落实情况

2025 年上半年，公司继续深化业财融合，重点提升财务管理的精细化水平，强化风险管控，优化资源配置，为业务发展和股东回报提供坚实财务保障。公司密切跟踪市场动态，强化动态分级分类的账期管理策略，坚持对客户进行分级分类管理，动态监控客户履约、贡献及现金流状况，并根据业务的市场宏观环境，细化调整账期，平衡风险与收益。公司同步加强票据管理与风险防范，建立并实施应收票据的分类管理机制，通过风险评估与分类，对识别出存在潜在兑付风险的票据，适时采取提前贴现等措施加速资金回笼，有效防范潜在损失。

公司持续优化业财协同与系统支撑，在现有基础上，进一步完善业财数据互通，着重提升供应链信息的可获取性与流转效率，推进销售合同流程的标准化与规范化管理，深化库存供应链系统与财务模块的协同应用，为经营管理提供更及时的数据支持，构建更稳健、高效的经营体系。

公司始终将充裕的现金储备视为技术研发持续投入和抵御经营不确定性的基石，并通过“阶梯式存款+低风险理财”的结构化配置模式提升资金管理综合收益。为应对汇率波动风险，公司适时调整结汇策略，对持有的外币存量进行审慎评估与动态管理，在确保整体资金安全的前提下，更加注重境内外资金在结构化产品及币种组合上的优化配置，以平衡潜在的汇兑损益并追求更优的综合收益率。

四、“持续完善公司治理，夯实高质量发展基石”相关措施的落实情况

2025 年上半年，公司持续强化规范治理基础。公司董事会制定了《市值管理制度》，进一步规范了公司市值管理行为。与此同时，公司根据《公司法》《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》《上市公司章程指引》等有关规定，启动了治理架构调整的相关论证，以及《公司章程》和治理制度修订工作，

并将于年内完成前述调整。

2025 年上半年，公司有效发挥董事会专门委员会作用，提升董事会治理效能，召开了 3 次审计委员会、1 次战略委员会、1 次薪酬与考核委员会，并组织独立董事、审计委员会与年审注册会计师就 2024 年年度审计意见开展沟通。同时，公司加强对独立董事履职的支撑保障，积极为其履行职责提供协助，确保其能够充分发挥独立性和专业性，提升决策的科学性和客观性。

五、“重视信息披露质量，加强与投资者沟通”相关措施的落实情况

2025 年上半年，公司持续严谨、合规地开展信息披露工作，在坚守合法合规的底线上，着力提高信息披露内容的可读性与有效性，使所披露信息切实贴合投资者与市场需求，为各方决策提供有力支撑。在此基础上，公司在年报及季报披露后，通过业绩说明会、图文解析向投资者解读公告关键指标和内容，使投资者更直观地理解和掌握关键信息，提升公告的信息传递效率。

2025 年上半年，公司围绕投资者关系管理开展系列工作，树立了资本市场良好形象。公司累计组织或参与 8 场投资者交流活动，涵盖业绩说明会、投资者接待日及线上线下调研等形式。其中，业绩说明会由董事长、总经理亲自带队出席，彰显对投资者沟通的高度重视。公司通过“走出去”参与策略会与“请进来”接待调研相结合、“线上”高效触达与“线下”深度互动相补充的多元模式，构建起从交流前充分筹备、交流中坦诚沟通到交流后持续维护的完整闭环。在此过程中，向投资者解析公司整体战略、各业务板块经营动态及未来发展展望，切实增进投资者信任，强化价值传递纽带。

同时，公司持续完善投资者意见征询与反馈机制，上半年通过“上证 e 互动”网络平台回复提问 47 条，高效处理投资者热线咨询，充分聆听投资者意见与建议，将核心诉求反馈管理层，并通过公告予以回应，更有针对性地向投资者传递公司真实价值，增强投资者长期信心。

六、“强化‘关键少数’责任”相关措施的落实情况

“关键少数”在推动公司高质量发展中发挥着至关重要的作用。2025 年上半年，公司持续强化“关键少数”的能力建设和责任担当。在信息传递方面，为确保公司“关键少数”了解最新的法律法规，公司收集最新监管动态并传递给“关键少数”累计 6 次；在专业培训领域，公司组织董监高等“关键少数”参加由证监会、上交所、上市公司协会等机构举办的专业培训活动，以此提升董监高的履

职能力和合规知识储备水平。上半年,公司全体董监高及核心技术人员遵守了《公司法》《证券法》和有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及证券交易所业务规则中关于股份转让的限制性规定,未发生短线交易、内幕交易、窗口期交易公司股票等违规行为。

公司不断优化绩效评价和激励约束机制,高管薪酬政策与公司经营状况挂钩。现行考核评价体系依据高管岗位职责的差异,结合年度经营目标的达成情况、公司级重大项目(含重大业务推进成效、重大研发突破等)的阶段性进展制定,促进管理层与投资者的利益紧密融合。

本方案所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述,不构成公司对投资者的实质承诺,敬请投资者注意相关风险。

虹软科技股份有限公司董事会

2025年8月15日