

虹软科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

虹软科技股份有限公司（以下简称公司、虹软）为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司于 2025 年 4 月 15 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，并于 2025 年 8 月 19 日披露了半年度评估报告，相关工作取得积极成效。

为巩固和拓展该行动方案的成果，持续推进公司高质量发展与长期投资价值提升，公司制定了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案。现将 2025 年行动方案的实施进展及评估情况和 2026 年主要措施报告如下：

一、深耕主业提质增效，培育前沿赛道新增长动能

2025 年度，公司继续以技术创新赋能行业为使命，秉持“夯实核心赛道、突破新兴领域、引领场景革命”的目标，深耕视觉 AI 核心赛道，围绕智能 AI 终端、智能汽车以及智能商拍等领域打造面向未来的视觉 AI 产品，两大核心业务均保持良好发展态势，合力驱动经营业绩实现稳健高质量增长。报告期内，公司实现营业收入 92,297.09 万元，同比增长 13.22%；实现归属于上市公司股东的净利润 25,840.70 万元，同比增长 46.25%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 21,427.99 万元，同比增长 37.51%。

展望 2026 年，公司将继续以技术赋能行业为使命，围绕“强化核心能力、加速规模复制、培育业务新增长点”的目标，在巩固既有市场、技术与客户优势的基础上，纵深推进各项业务高质量发展，持续优化组织经营效率与资源配置，实现稳健经营增长与长期价值创造的双重突破。

公司将重点从以下方面着手：

1、加码技术投入，驱动核心业务持续进化

公司深入实施创新驱动发展战略。2025 年度，公司保持高水平研发投入，为战略落地提供核心支撑，全年累计研发投入达 42,990.52 万元，占营业收入的 46.58%；期末研发人员共计 619 人，占员工总数的 61.71%，为公司技术创新、产品升级与场景拓展筑牢根基。

展望 2026 年，公司将持续加大在底层技术领域的投入力度，以 ArcMuse 计算技术引擎为核心抓手，围绕多模态融合与端云协同两大方向，系统性提升 AI 能力底座，为各核心业务线的持续进化提供坚实支撑与长期动能。

在模型能力层面，公司将基于现有大模型架构，持续突破关键算法瓶颈，重点强化复杂光影表达、物理规律建模及高保真细节生成能力，进一步提升整体视觉效果与生成结果的精准可控性。同时，持续推进多模态能力的深度融合与扩展，加速 DiT 架构演进，在巩固 2D 图像与视频生成优势的基础上，结合公司在三维视觉领域的技术积累，重点布局 3D 内容生成与视效重建等前沿方向，为智能商拍等核心场景提供更具表现力与落地能力的技术支持。

在端侧 AI 方向，公司将面向移动智能终端、智能汽车、AI 眼镜等边缘设备，持续深化大模型部署与优化能力，通过模型量化和优化，实现更大规模模型在低功耗环境下的高效推理与稳定运行，进一步巩固公司在端侧 AI 视觉领域的领先优势。

2、战略聚焦，深化落地，以质驱动规模增长

终端侧是公司战略聚焦的核心阵地，也是视觉 AI 能力实现规模化应用与商业价值转化的关键载体。随着人工智能加速向终端侧渗透，终端产品正从传统功能形态向智能化体验持续演进，视觉能力逐步成为驱动产品差异化与用户体验提升的重要因素。

在移动智能终端领域，2025 年，公司持续巩固移动影像领域的技术与市场领先优势，并拓展了 AI 眼镜、智能相机等新品类。公司 TurboFusion 系统级 AI 影像能力的迭代升级，相关技术方案凭借突出的表现与良好的平台适配能力，已获得市场的广泛认可。当前已顺利完成 TurboFusion 从旗舰机型向全机型市场的渗透突破，规模化布局初见成效。报告期内，公司移动智能终端视觉解决方案实现营业收入 71,506.98 万元，同比增长 5.90%，持续刷新该业务收入纪录。

在智能汽车领域，2025 年，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。报告期内，公司车载 AI 视觉解决方案实现营业收入 19,198.23 万元，同比增长 50.94%，总体实现较好增长。

展望 2026 年，公司将持续聚焦移动智能终端与智能汽车两大核心赛道，围绕关键场景推动视觉 AI 能力的深度应用与规模化复制。

在移动智能终端领域，公司将以 TurboFusion 为核心，持续升级技术体系，深化端侧 AI 与 AIGC 能力的融合，构建覆盖影像拍摄、内容生成与端侧 AI 应用的系统级解决方案。通过强化软硬件协同优化能力，持续提升算法性能与功耗效率的平衡水平，在增强各类复杂场景下的成像质量与稳定性表现的同时，推动先进 AI 影像能力在智能手机、智能 AI 眼镜、智能相机以及其他终端侧的落地与规模化应用。

在智能汽车领域，公司将围绕车辆行驶与停车两大核心应用场景，持续提升视觉感知能力与系统可靠性。在全球化布局方面，公司将进一步完善海外业务体系，强化对各国家和地区法规与认证要求的理解与适配能力，提升本地化服务与支持能力，助力国内车企加快“走出去”，海外客户“服务好”。同时，公司将根据不同市场需求，与合作伙伴开展深度协同，持续优化软硬件一体化解决方案能力，提升在多样化应用场景与复杂环境下的适配性与交付效率，支持各类车型在目标市场的顺利导入与规模化落地。

3、培育孵化前沿赛道，拓宽增量业务发展空间

面向人工智能技术加速演进与应用场景持续拓展的发展趋势，公司将围绕视觉 AI 核心能力与自身优势，积极推进 AI 前沿技术在 AI 智能商拍、具身智能机器人等新兴领域的落地应用，加快从技术能力向规模化商业价值的转化，培育面向未来的增长新动能。

在智能商拍领域，2025 年，公司积极推进 AIGC 智能商拍领域发展，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商业落地。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，商业生态持续繁荣，双轮驱动格局稳步落地。面向未来，公司将围绕“技术深耕、场景拓展、效能提升”三大方向推进业务发展，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。

在智能机器人领域，2025 年，公司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。展望 2026 年，公司将围绕生态合作与技术能力两个维度持续推进智能机器人领域的发展。在生态层面，将加强与传感器厂商、芯片厂商及机器人本体厂商的协同合

作，提升算法、硬件与应用场景之间的适配效率，构建稳定的产业协作体系，为产品落地与规模化应用提供支撑。在技术层面，将完善覆盖数据采集与标注、感知与决策算法优化以及运动控制适配的全链路技术体系，重点提升视觉算法与运控系统的协同能力，增强系统在复杂环境中的稳定性与响应效率。在具体应用推进方面，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型机器人平台中的复制应用。

二、共享发展红利，以实质增长回报投资者

1、优化股东回报机制

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。

2025年，公司持续完善投资者权益保护长效机制，夯实回报股东的制度根基。为规范公司市值管理行为，公司制定了《市值管理制度》，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。为增强股东回报的持续性和可预期性，公司制定了新一期的《未来三年（2025-2027年）股东回报规划》。

2、持续稳定现金分红

2025年，公司实施完毕2024年年度以及2025年中期利润分配方案。自2019年7月于上海证券交易所科创板上市以来，公司连续实施现金分红，已累计分红61,262.87万元，占上市募集资金净额的48.82%；累计现金分红与回购支付金额合计83,722.50万元，占上市募集资金净额的66.72%。

公司董事会已提出2025年度利润分配预案，拟每10股派发现金红利1.00元（含税），预计将派发现金红利40,073,140.00元（含税）。预计2025年度现金分红（包括中期已分配的现金红利88,160,908.00元）总额128,234,048.00元，占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例49.62%。该预案尚需提交股东会审议。

公司连续三年响应“一年多次分红”倡议，董事会拟提请股东会授权董事会决定2026年中期利润分配，在当期盈利、累计未分配利润为正、现金流可以满足正常经营和持续发展的需求的条件下进行2026年中期现金分红。

展望2026年，公司将继续统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平

衡，积极探索方式方法，在符合相关法律法规及《公司章程》利润分配政策的前提下，兼顾股东的即期利益和长远利益，实现“持续、稳定、科学”的股东回报机制，提升广大投资者的获得感。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，公司将根据已制定的《未来三年（2025-2027年）股东回报规划》，继续落实积极、持续、稳定的利润分配政策。

三、深化精细化财务管理，持续提升经营质效

2025年度，公司紧抓全球外汇市场波动机遇，主动优化资金币种结构，合理调整境内外资金配置，提前部署汇率风险管控工作，稳妥规避跨境资金波动风险，牢牢守住资金安全底线。同时公司持续推进全球化资金统筹管理，延续“阶梯式存款+低风险理财”的结构化配置模式，兼顾资金流动性与收益性，始终维持充裕现金储备，为核心技术研发、抵御经营不确定性风险提供了强有力的资金保障，进一步夯实了公司稳健经营的基础。

截至2025年末，公司应收账款账面余额为32,185.74万元，较期初增加6,142.92万元。增长主要来自于车载AI业务，该业务受行业特点影响，收款周期相对移动智能终端业务更长。2025年度，公司充实应收账款管理团队力量，精细化掌握账款动态、打通管理堵点，有效提升运营效率；同时深化业财融合，优化客户信用评审，对成熟、次新及新业务分类实施风险管控与账期管理，持续强化应收账款全流程管理，不断提升财务管理精细化水平，保障公司业务稳健发展。

展望2026年，公司将持续夯实精细化财务管理体系，统筹推进资金运营、风险防控与业务协同工作，全面提升经营管控质效。第一，公司将搭建多币种资金管理体系，结合海外业务拓展布局与实际开展情况，稳步适配拓展新币种资金管理，持续强化跨境汇率波动预判与前置管控能力，动态优化境内外资金及币种配置，平衡资金安全性、流动性与收益性，全力防范跨境汇率波动风险，为公司各项业务平稳推进、全球化布局提供坚实的财务保障与资金支撑。第二，公司持续深化应收账款全流程管控，进一步优化团队管控效能，完善客户信用分级与账期管理机制，紧盯账款回款全流程；同步完善供应商管理评估体系，并推进票据贴现工作，合理运用票据支付供应商款项，优化公司资金周转节奏，盘活存量资

产，实现业务运营与资金流转的高效适配。

四、完善公司治理体系，夯实高质量发展基石

2025年，为适应新《公司法》及中国证监会相关配套规则的要求，进一步提升公司治理效能，结合公司实际情况，公司不再设置监事会与监事，监事会的职权由董事会审计委员会承接，配套《公司章程》修订，在制度层面明确审计委员会的职责权限、工作程序与监督方式、优化工作流程，实现监督职能无缝衔接与平稳过渡。同时，公司通过职工代表大会民主选举程序完成职工代表董事的增设工作，进一步完善了董事会多元治理结构。此外，公司紧密跟踪相关法律法规的变化，报告期内完成了《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事、高级管理人员离职管理制度》及专门委员会议事规则等29项治理制度的制定、修订工作，进一步完善了公司法人治理和内部控制体系，提高公司运营的规范性和决策的科学性。

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7次审计委员会、3次战略委员会、2次薪酬与考核委员会、2次独立董事专门会议，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、2025年度审计工作安排开展沟通。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。

展望2026年，公司治理将对标新施行的《上市公司治理准则》，继续密切关注法律法规和监管动态，及时对照中国证监会及上海证券交易所发布的最新规则，修订相关制度文件，确保新规要求在内部治理机制中有效落地。同时，公司也将进一步加强独立董事履职保障，定期组织独立董事来公司实地工作，与管理团队深入交流，充分了解公司情况，为独立董事在参与决策、专业咨询、制衡监督等方面发挥积极作用提供有效支持，促进形成协同高效的内外部监督体系，提升公司董事会决策的便捷性、科学性及其合理性，维护广大投资者利益。

五、重视信息披露质量，加强与投资者沟通，

公司致力于保证信息披露的真实性、准确性、完整性和及时性，自开展信息披露评价工作以来，连续三年评级为A。2025年，在坚守合法合规的底线上，公司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，公司在历次定期报告披露后，

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，使投资者更加直观地理解和掌握关键信息，提升公告的信息传递效率。

公司投资者关系管理工作提质升级，构建了多维度、常态化的双向沟通矩阵。2025年，公司举办3次网上业绩说明会、1次线下投资者接待日，公司董事长、总经理参与核心交流环节，与投资者开展了坦诚的面对面互动，增强了市场对公司长远发展的信心；全年组织、参加累计不少于14场电话会议、线下调研及券商策略会，触达各类机构及个人投资者；通过投资者专线、上证e互动、官方邮箱等数字化窗口，实现了对市场关切的即时响应与闭环反馈。同时，公司进一步优化了分析师会议与路演的组织流程，不仅向市场详尽展示了年度经营成果，更在研发技术进展、行业竞争格局等核心领域提供了详尽的解读，稳固了公司在资本市场的良好形象。

展望2026年，公司将保持高质量的信息披露，持续深耕投资者关系管理，保留和深化投资者沟通工作中行之有效的实践，并不断探索构建更为多元化、数字化的双向沟通矩阵，进一步提升投资者对公司的认知与信任。公司将在确保开展不少于3次业绩说明会、1次投资者接待日及14次调研（含电话会议、线下调研及券商策略会）的基础上，适当升级互动层级，由董事长、总经理领衔参与核心交流活动，通过“高管挂帅”的形式与投资者坦诚相见，深度传递公司长远发展的坚定信心。

六、完善共担共享约束机制，强化“关键少数”责任

2025年，公司持续完善绩效评价与激励约束体系，将高管薪酬政策与经营状况挂钩。结合岗位职责差异、年度经营目标完成情况及重大经营推进、重点研发攻关等关键项目阶段性成效，分层构建高管考核评价机制，推动管理层与股东利益深度绑定、风险责任同向共担。

2025年，公司持续强化“关键少数”的履职能力建设与责任担当，全年归集、梳理监管政策动态并向“关键少数”传递12次以上，定向组织董事、高管参加合规专项培训，确保每人年度不少于2次。公司董事、高管及核心技术人员遵守《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，报告期内未发生短线交易、内幕交易、窗口期交易公司股票等违规行为。

展望2026年，公司将进一步健全管理层与股东风险共担及利益共享的长效

约束机制，持续提升“关键少数”的规范运作意识及专业履职能力。严格对照《上市公司治理准则》等要求，细化落实董事及高管薪酬管理制度，包括工资总额决定机制、董事和高级管理人员薪酬结构、绩效考核、薪酬发放、止付追索等内容。与此同时，公司将持续开展董事及高管专题培训，及时传导最新政策要求与监管导向，持续筑牢“关键少数”合规履职底线，从严防范各类股份交易违规行为，全面夯实公司规范运作水平。

七、持续评估完善行动方案

2025 年度，公司扎实推进“提质增效重回报”专项行动落地见效，有效赋能公司高质量发展。展望 2026 年，公司将持续评估专项行动实施进展，及时履行信息披露义务，公司将坚守初心，以稳健经营夯实业绩基础，以规范治理筑牢内控防线，以持续分红践行回报承诺，切实履行上市公司责任，回馈广大投资者长期以来的信任与支持。

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

2026 年 4 月 17 日