

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：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" 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	90 家机构，共 119 人（详见附件《与会人员清单》）
时间	2022 年 04 月 28 日、2022 年 05 月 07 日、2022 年 05 月 10 日、2022 年 05 月 12 日、2022 年 05 月 16 日、2022 年 05 月 20 日、2022 年 05 月 23 日
地点	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 董事、高级副总裁兼首席营销官 徐 坚先生 董事会秘书 蒿惠美女士 财务总监 林诚川先生 投资者关系 邓 琦女士
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分、公司经营情况说明 （一）公司基本财务信息 新冠疫情持续两年多，给全球经济都造成了巨大的影响，行业终端需求萎缩，芯片短缺，供应链供给不足。面对各种外部的不确定性因素，公司在做好疫情防控常态化管理的同时，聚焦自身技术和产品市场竞争力的提升，持续加大研发技术投入，保障关键业务的开展和经营战略的实施。 2021 年：公司全年实现营业收入 5.73 亿元，同比下降 16.12%；归母净利润 1.41 亿元，同比下降 44.01%；归母扣非净利润 9,658.97 万元，同比下降 50.83%。 2022 年第一季度：公司营业收入 1.36 亿，同比下降 9.39%；归母净利润 2,453.00 万元，同比下降 55.86%；归母扣非净利润 1,443.38 万元，同比下降 66.32%。 （二）公司主要业务情况 业务模块调整情况：2021 年，公司根据市场的需求以及业务实际开展情况对业务模块进行了重新划分。将原有手机业务与新增的笔记本电脑、智能可穿戴设备业务整合为移动智能终端业务。

模块一：移动智能终端业务

2021 年度营业收入 5.35 亿元，同比下降 10.73%；2022 年第一季度营业收入 1.17 亿元，同比下降 19.28%。

模块二：智能驾驶业务

智能驾驶业务整体情况：受智能驾驶后装市场客户业务波动、产业链芯片紧缺以及公司业务战略重心调整至前装的影响，智能驾驶后装收入下滑。2021 年，智能驾驶业务整体实现营业收入 2,008.38 万元，同比下降 69.54%。2022 年第一季度，智能驾驶业务营业收入 1,646.37 万元，上年同期为 188.43 万元。现阶段，智能驾驶业务收入区分前装和后装，收入体现主要为后装。

智能驾驶产品进展：公司秉持“前装为重、后装先行”的业务路径，逐步将更多资源、精力放在智能驾驶前装业务的拓展上。目前公司已经储备了面向舱内、舱外的十一类解决方案（包括聚焦舱内的驾驶员监控系统、视觉互动系统、乘客监控系统、生物认证、舱内智能悦动解决方案、驾驶员健康监测系统、舱内自拍，与聚焦舱外行驶智能安全的高级驾驶辅助系统、盲区检测系统、AR 抬头显示、360° 环视视觉子系统），其中舱内智能悦动解决方案、驾驶员健康监测系统、舱内自拍为新增方案。同时公司也具备了符合信息安全、数据脱敏安全的技术储备和产品，并新增了在研项目 Tahoe 和 Westlake 系列舱内、舱外的软硬件一体车载视觉解决方案。

智能驾驶业务进展：目前公司前装量产定点项目涉及了国内主要的自主品牌与部分合资品牌汽车主机厂商，包括了长城、长安、长安新能源、吉利、一汽奔腾、一汽解放、上汽乘用车、合众、理想、东风岚图、本田、东风日产等车厂的多款量产车型，其中东风岚图、长城项目的部分车型已实现量产出货。这些定点项目中，公司提供的方案包括了针对舱内的 DMS、OMS、Face ID、手势控制、TOF 手势、视线追踪以及针对舱外的 AVM、BSD 等。

需要说明的是，由于汽车行业的属性以及公司授权许可使用业务模式的特点，前装量产定点项目从规模量产并最终完成终端销售需要较长周期，在财务端体现较慢。

（三）公司成本费用及人员情况

2021 年：公司研发费用 2.70 亿元，同比增长 4.17%，占营收比重为 47.17%；管理费用和销售费用分别同比降低 5.95%、2.51%。

2022 年第一季度：公司研发费用 6,718.00 万元，同比增长 1.17%，占营收比重为 49.24%；管理费用和销售费用分别同比增长 4.59%、3.19%。

员工人数情况：截至 2021 年末，公司员工总数 693 人。其中研发人员 444 人，占员工总数 64.07%。

（四）公司 2022 年的规划和展望

目前，新冠疫情反复、经济下行等问题给行业带来挑战，后续防疫抗疫政策走向及实际对公司业务的影响程度还需进一步观察。但公司现阶段仍将聚焦自身技术的升级和业务的成长。

在移动智能终端业务上，公司将整合既有技术以及渠道上的资源、能力，利用积累的底层技术和通用算法，发挥跨平台技术优势，开拓更多的包括笔记本电脑、智能可穿戴设备在内的应用领域，并持续推进与产业链主流公司在前瞻性通用计算平台上的技术合作。

在智能驾驶业务上，公司将沿着“先国内市场，后国外市场”、“先舱内，再舱外”、“从国内自主品牌再到合资、外资品牌”、“专注高通、MTK 等为代

表的智能座舱平台，同时兼顾英伟达等自动驾驶域平台”的业务实施路径，推广公司车载视觉一站式解决方案，力求渗透更多的产品和车型，获得更多 OEM 智能座舱定点项目，并加大力度开拓舱外视觉业务，为后续该业务收入的释放以及未来新产品的持续导入打下根基。

第二部分、提问与回答环节

Q1: 公司 2022 年第一季度移动智能终端视觉解决方案业务收入 1.17 亿元，如果用总收入减去这一部分，是不是代表公司智能驾驶业务的收入情况？

A: 公司 2022 年第一季度总收入扣除移动智能终端视觉解决方案业务收入，剩下的大部分是智能驾驶业务的收入，智能驾驶前装与后装收入共计 1600 多万元，其中大部分收入是后装带来的。

Q2: 公司对智能驾驶业务大致的展望是什么？

A: 智能驾驶业务，在今年乃至以后我们还是会加大投入。公司将沿着“先国内市场，后国外市场”、“先舱内，再舱外”、“从国内自主品牌再到合资、外资品牌”、“专注高通、MTK 等为代表的智能座舱平台，同时兼顾英伟达等自动驾驶域平台”的业务实施路径，推广公司车载视觉一站式解决方案，力求渗透更多的产品和车型，获得更多 OEM 智能座舱定点项目，并加大力度开拓舱外视觉业务，为后续该业务收入的释放以及未来新产品的持续导入打下根基。

公司目前前装量产定点项目已涉及国内主要的自主品牌与部分合资品牌汽车主机厂商，包括了长城、长安、长安新能源、吉利、一汽奔腾、一汽解放、上汽乘用车、合众、理想、东风岚图、本田、东风日产等车厂的多款量产车型。以上定点项目中，公司提供的方案包括了针对智能驾驶舱内的 DMS、OMS、Face ID、手势控制、TOF 手势、视线追踪以及舱外的 AVM、BSD 等。目前有一部分客户已经实现了量产，也有一些客户在逐步量产的过程当中。

Q3: 目前公司智能驾驶舱外的业务定点情况怎样？年报中有提到未来还会兼顾英伟达这样的自动驾驶平台，这方面未来是什么规划？

A: 公司在智能驾驶舱外本身就有布局，基于我们舱外的软件方案在 TI 平台、高通平台都有一起研发合作，英伟达 Orin 平台在整个舱外自动驾驶域热度很高，所以英伟达也在我们的布局范围内。针对智能驾驶舱外，尤其是前置 ABS，比如像 ABE 这些功能，我们现在重点规划是放在研发线上，把研发进行产品化，当然也很希望能够实现一些定点型的项目或者 POC 的项目，让公司产品继续进行市场落地和验证，这个是我们的目标。

Q4: 公司去年因为有 LG、华为等一系列的影响，导致今年手机业务基础不能完全与去年匹配，所以因手机业务情况的基数影响，从财务口径上大概会在哪个季度，相对可比一些？另外荣耀可能近期也在导入高通的平台，它在我们手机业务中的贡献是什么样的情况？

A: 华为和 LG 手机的出货量，从 2021 年下半年开始对公司有所影响。所以，就今年而言，针对这两个客户在收入基数可比的情况下，理想的情况应该会拉小影响，但也不排除其他的影响因素。荣耀是我们的客户，导入高通平台对公司有积极影响，这一块的收入是会逐步会体现出来的。

Q5: 2021 年第四季度开始，公司手机业务的口径发生了拓宽，在最终年报里披露为移动智能终端的整体收入，其中主要是新增了智能可穿戴设备与笔记本电脑的收入。不知道新增的两个业务在 2022 年至 2023 年乃至之后的收入前景怎样？

A:首先针对智能可穿戴设备,是因为AR/VR的热潮而推动需求,客观来说,比较长线,现在整体不太起量。目前我们在智能可穿戴设备与笔记本电脑方面的收入也是以开发费为主,公司更多的还是和合作伙伴从研发端进行布局。我们2022年、2023年包括后续也会有一些笔记本电脑客户的产品陆续出货,但它是一个逐步的过程。现阶段收入规模还没形成非常大的贡献。

Q6:公司智能驾驶业务以前年度有制定关于前装定点项目数量的目标,最后实际是超过了目标,2022年有没有目标数量可以和大家分享?现阶段的单车价值量情况怎样?

A:今年我们没有把目标锁死在车型定点数量上。原因是,2021年下半年开始,因市场环境发生变化,公司内部逐渐淡化了以定点车型数量为目标,但实际结果确实超过了原有定点目标数量。

现在本土车厂的车型走“车海战术”,同一个平台一次就出了很多款车,相应每款车的出货量有可能超出车厂目标,也有可能低于目标,所以我们更加看重的是平台型的定点,更多的考量是在某个平台上的渗透情况,这就要看我们怎样与合作伙伴一起进入产业链,真正把它做深做宽,这是我们现在最主要的目标之一。

目前公司已经储备了面向舱内、舱外的十一类解决方案,单车价值量主要看汽车车型与搭载算法产品的数量,从单个产品到十一个产品全部打包,价格从几十块钱到超过两百块钱不等。

Q7:公司今年在招聘等人员变动上有何新计划?

A:在校招应届生方面,公司依旧按照常规的招聘计划执行。在总体人员变动上,我们一直保持着比较稳定的小幅增长节奏。

Q8:2022年,公司会对智能驾驶方面的人才特别重视吗?

A:这个是肯定的,公司在智能驾驶人才的投入上会逐年增加。

Q9:从公司2022年Q1收入的环比可以看到营收有增加,公司环比营收的增加主要是来自于哪一方面?这个是否说明公司整体手机业务以及汽车业务情况已经有所好转了?

A:公司营业收入2022年Q1环比2021年Q4确实是有小幅的上升。在手机业务上的收入,我们2022年Q1与2021年Q4相比基本持平。这说明我们手机业务基本维稳,什么时候能形成同比上的突破,有待今年下半年的观察。在智能驾驶业务上,我们目前更看重的是能不能抓住更多的定点和上量的项目,能够把前装的数量以及效益更好地体现出来。

Q10:看到公司公告中披露离职员工是之前有股权激励的员工,那对于现在继续坚守公司的员工,包括未来智能驾驶业务新增的员工,公司有想法再做一期股权激励吗?

A:有关股权激励的事项,公司管理层是放在很重要的位置在考量的,公司现在的股价与2020年股权激励时定的授予价格有一定差距,所以我们需要认真、慎重地考虑,如果有新的变化,公司会以公开披露公告的形式告诉大家,也请大家持续关注公司在法定网站及媒体披露的公告。

Q11:市场上智能驾驶舱内算法相关的玩家很多,公司怎么看待这些潜在的竞争?

A:公司是以比较积极的态度来看待这个问题的。客观地说我们进入智能驾驶领域的时间不是最早的,但目前来看在智能驾驶座舱方面我们具备一定的优势。这点我们还是比较有信心的。

Q12:公司会考虑做 ADAS 这一块相关的业务吗?

A:我们现在已经涉及一些相关定点项目了。

Q13:ADAS 这块公司怎么看? 未来公司是打算做纯软的方案, 还是想要做软硬件结合的整套方案输出?

A:我们纯软件与软硬一体的方案都有。在软件的方案上, 如: 客户要采用一些超算力的平台, 我们就与客户与平台一起, 使用纯软的视觉方案与车厂做融合; 软硬一体方案上, 如: 客户有一些过渡车型, 或者出于成本的考量车厂还不想全面升级, 只想在局部进行升级的, 我们也有软硬一体的方案。

Q14:公司与长城的定点项目是高通 8155 全系, 那长安和东风也是这样吗? 东风岚图与公司签定点的是哪些功能模块?

A:长安、东风这些厂商, 因企业背景的原因, 在招标上比较难做到全平台一次性定点, 所以它的招标流程、内部整合也会比长城复杂一点。在方案上长城基本是以芯片平台来定方案, 而长安、东风更多的是以车型来定方案, 所以周期会拉得比较长。岚图现在量产的还是以 DMS、OMS 舱内功能为主。

Q15:公司现在前装定点的主机厂数量很多, 今年汽车卖的也很好, 包括咱们智能驾驶定点项目数量也不少, 但为什么还是会有收入上的下滑?

A:公司 2021 年度智能驾驶业务收入下滑, 主要是后装收入下滑, 主要原因有三个: 第一, 公司后装销售的主要是软硬结合的产品, 它单车价格较高, 开发周期较短, 但是不稳定; 第二, 我们是以前装为重, 后装先行的战略目标, 先做后装, 对公司技术、市场、人员进行打磨, 进行经验反哺, 但真正的发力在前装; 第三, 也正是因为这个策略, 相应智能驾驶业务的收入会因为前装起量周期长, 营收体现慢而受到影响。所以, 在智能驾驶业务后装不稳定的情况下, 就会出现我们 2021 年与 2020 年同比整个智能驾驶营收下降的情况。

Q16:公司光学屏下指纹和屏下亮度环境光传感器, 现在的进展是怎样?

A:公司光学屏下指纹, 2021 年已有小批量出货并体现在收入中; 屏下亮度环境光传感器, 同行业公司也提出了传统的亮度传感器产品, 虽然公司的产品方案在技术上有优势, 但传统方案产品价格低。光学屏下指纹与屏下亮度环境光传感器在某种程度上情况十分相似, 在面临整个供应体系缺芯且存在价格压力的情况下, 很多厂商会选择价格上更有优势的产品, 所以这一块为顺应市场的变化, 我们在重新调整方案。

Q17: 2021 年公司在 AR/VR 业务上, 还是研发为主, 2022 年会不会推进一些成熟的商业化产品, 或者说会有一些量产的收入, 不仅仅是开发费用的这种收入?

A:现在整个 AR/VR 没有形成规模化的量产效应, 我们更希望的是抓住一些量产的案子, 为我们的技术积累做验证, 等这个市场实际来临, 我们能够快速进入并且覆盖。

Q18:公司 AR/VR 技术、产品非常多, 现在比较成熟的产品或者技术是什么? 可以用在哪种设备上?

A: 如可用在眼镜上、手机上的应用, 公司针对 AR/VR 做的一些 Slam 等, 其实都有一些可落地的产品, 但这些技术、产品可适用的范围目前还比较零散。

Q19:公司今年股权激励没法行权, 那会不会在工资或者是年终奖上给予员工有一些补偿?

A:股权激励是除薪酬福利外, 额外的激励部分, 与薪酬福利没有直接相关。在研发人才的薪酬福利上, 公司内部已建立了较为全面的政策, 在符合政府要

	<p>求的社会福利体系基础上，公司额外为员工定制了独具特色的保障，如：员工补充商业保险与子女医疗保险、员工假期保障、员工购房借款、高校毕业生租房补贴/人才安居补贴、员工就医保障、员工子女就学保障及组织团队活动、各种兴趣俱乐部等多种福利支持，在业界保持了一定的竞争力，也是我们留住核心技术骨干的方式。</p> <p>Q20:从公司 2021 年业绩上来看，2021 年 Q2 开始下滑，Q3 开始基数比较低。那今年同比本身低基数其实是一个机会，但是今年又有疫情，特别是上海疫情严重，不知道疫情对公司影响有多大？</p> <p>A:因为疫情的影响，现在还比较难预测，我们现在更看重的是季度环比的恢复，对我们来说都更加有正向的意义。</p> <p>因公司总部在杭州，绝大部分研发、销售人员都在杭州办公、开展业务，目前上海的疫情对公司项目的有限，但由于客户本身会受上、下游供应链的影响，所以公司项目最终的产出情况，取决于客户受影响的程度。</p> <p>Q21:公司手机业务和智能驾驶业务在手订单分布情况是怎么样的？</p> <p>A:智能手机业务方面，公司和主流手机厂商的合作都在持续进行。智能驾驶方面，之前告诉大家在手订单的情况，是基于定点项目整体出货量评估，但不是一次性的确认收入，因为每款车型持续出货时间不一样，有可能分为好几年出货，所以，是个一步步释放的过程。</p> <p>Q22: 2022 年至以后，公司在各个业务模块上，有什么预设的目标吗？</p> <p>A:公司主要的业务模块分为智能手机和智能驾驶业务，在智能手机上我们的目标是人效上继续提高，稳住目前的手机业务营收；在智能驾驶上，我们会继续加大投入，目标更多的是怎样更进一步打开我们的市场，让产品覆盖更多的汽车主机厂。</p> <p>Q23:公司各产品线 2022 年人员的分配情况大概是怎样？公司在智能驾驶人才上有什么规划？</p> <p>A:公司智能手机与智能驾驶关键技术的工程师，基本上是共享的，接下来逐渐会把共享部分的工程师，区分为智能手机与智能驾驶部分，在智能驾驶关键技术、销售人才等方面，我们也会持续加大人员招聘力度，目前很难说比例要达到多少，但是智能驾驶方面的投入会持续。</p> <p>Q24:一些手机品牌自研的算法也很强大，对公司有影响吗？</p> <p>A:一个有实力的手机厂商，组建自研算法团队，是非常合理的。并不是说有了自研就一定要把第三方软件供应商替换掉。手机厂商需要理解算法本身的逻辑、内涵，辨别技术本身的好坏，这样可以对适合手机的技术提要求，也可以通过对技术的了解，结合用户的要求判断产品的发展趋势。对于我们企业本身，更重要的是可以通过共同合作、研发，激励我们的技术团队，让我的产品更加具备竞争力。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 04 月 28 日、05 月 07 日、05 月 10 日、05 月 12 日、05 月 16 日、05 月 20 日、05 月 23 日

附件：《与会人员名单》

公司名称	姓名
国金证券	金 晶
安信证券	赵阳、袁子翔、蒋领
大成基金	李哲超
中航证券	卢正羽
聆泽投资	翟云龙
深圳市尚城资产	杜新正
宁泉资产	朱正尧
UBS	张维璇、Brian Lee
中域投资	袁鸿涛
浙商证券	田杰华、刘熹
万联证券	卢玮、夏清莹、张士伟、王景宜
中国银河证券	李璐昕
民生证券	于福江
鑫焱创投	陈 洪
安信基金	徐孙昱
国元证券	耿军军
海通证券	杨蒙、洪琳
广发证券	周源、朱莹莹
申港证券	李佩京
东吴证券	王世杰
华创证券	孟 灿
中信建投证券	应瑛、王嘉昊
华西证券	王妍丹、刘波
国泰君安证券	齐佳宏、黄行辉
华泰证券	郭雅丽
上海证券	胡纯青
财通证券	杨 焯
申万宏源	宁柯瑜
东北证券	吴雨萌
厦门市猎鹰投资	沈 斌
盛宝资产	何宗霖
中泰证券	刘一哲
施罗德投资	盧偉良、杨森
兴业证券	陈 鑫
国盛证券	陈泽青
东证资管	张伟锋、王延飞、张明宇
山西证券	吴 桐
信达证券	齐向阳

高盛高华证券	张璇
中银国际	王达婷
上海健顺投资	俞鑫祥
日本三井住友德思资产	刘明
首创证券	翟炜、李星锦
浙商基金	平舒宇
谢诺投资	梁文杰
金鹰基金	刘忠腾
国信证券	朱松
中财生生资本	刘福杰
GIC	谢楚轩
润泽投资	吕垚
华乐资本有限公司	徐琼依
北京诚盛投资	康志毅
元兹投资管理（上海）	黄颖峰
嘉实基金	吴剑樑
证信资本	郝蕾
兰权资本	薛康
天风证券	陈涵泊
高盛证券	郑宇评
瑞士信贷	張昊峰
中金公司	李诗雯、温晗静、祁亦麟
Cloud Alpha	刘畅
Pinpoint	柳文渊、张焯
WT Asset	叶浩
中再资产	姜通晓
Brilliance	刘莹莹
红杉资本	闫慧辰
HelVed	刘昌泰
国寿资管	曹阳
国泰君安自营	黄行辉
华夏基金	郭琨研
敦和资产	杨振华
华安证券	张旭光、李雅欣、傅晓焯、胡博、孙宁、来祚豪
建信基金	张湘龙
国联安基金	张彩霞
Broadpeak	Eric Meng
2X Ideas	Kate Chen
Polunin Capital Partners	Ning Ma
AIA	Terrence Lim

Macquarie	刘馨竹、Cherry Ma
西部证券	邢开允
易米基金	俞科进
中意资产	藏 怡
中信自营	刘雯蜀
鼎萨投资	张王品
理成资产	徐杰超
太平养老保险	刘 俊
东吴基金	张浩佳
博道基金	高笑潇
汇丰晋信	李迪心、王全、谢楚轩
南方基金	鲁炳良、陆宇轩、竺绍迪

注：以上排名不分先后。