

虹软科技股份有限公司

关于公司 2026 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，为持续推进公司高质量发展与长期投资价值提升，公司于 2026 年 4 月 21 日披露了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称行动方案）。2026 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、深耕主业经营，持续提升经营质效

（一）加码技术投入，驱动核心业务持续进化

2026 年上半年，公司研发费用提升至 23,492.35 万元，同比增长 18.30%，研发投入占营业收入的比重为 53.41%。报告期内，公司净增发明专利 12 项、软件著作权 2 项；截至报告期末，公司拥有专利 323 项（其中发明专利 295 项）、软件著作权 162 项。公司高度重视研发团队建设，组建了一支以博士为带头人、硕士为骨干的核心研发团队，截至报告期末，公司共有 659 名研发人员，研发人员数量占公司总人数的 62.52%，研发人员中硕士及以上占比达 63.73%。

2026 年上半年，公司持续推进 ArcMuse 计算技术引擎建设，围绕多模态融合、视觉生成、端侧落地等方向加大研发投入，进一步夯实 AI 能力底座，为移动智能终端、智能汽车、智能商拍等核心业务场景提供持续支撑。

在引擎优化方面，公司持续加强多模态 AI 能力建设，推动视觉生成、理解、编辑与重建等能力的融合演进，进一步提升技术引擎在复杂视觉任务中的可控性、适配性、稳定性和可扩展性。同时，公司围绕不同业务场景的实际需求，持续优化底层能力调用、模型部署及工程化支撑体系，提升 AI 能力在多端、多场景下的落地效率。

在业务赋能方面，ArcMuse 计算技术引擎持续支撑公司核心业务方向的能力升级。报告期内，公司通过统一技术底座与业务场景的协同迭代，进一步提升 AI 能力在视觉内容生产、端侧智能化应用及行业解决方案中的支撑作用。一方面，相关能力为 AI 智能商拍一站式交付服务提供了底层支撑，提升视觉内容生产和

交付环节的效率与质量；另一方面，公司持续推进端侧 AI 能力在移动智能终端、智能汽车、AI 眼镜等场景中的应用适配，进一步增强核心技术对业务发展的支撑作用。

（二）聚焦经营主业，立足价值创造

2026 年上半年，公司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，推进各项业务纵深发展。同时，为支持公司整体战略落地，公司围绕两大核心业务以及新兴赛道加大了人力投入。

报告期内，公司实现营业收入 43,984.24 万元，同比增长 7.19%。其中，公司移动智能终端视觉解决方案实现营业收入 35,894.26 万元，同比增长 5.78%；车载 AI 视觉解决方案实现营业收入 7,222.20 万元，同比增长 11.71%。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 7,713.84 万元，同比下降 12.87%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5,621.63 万元，同比下降 21.93%。

1、移动智能终端业务

在智能手机领域，公司以技术创新与市场占有双轮驱动为目标，加速 TurboFusion 技术在各品牌智能终端的商业化渗透，该业务营收贡献保持稳定。产品层面，聚焦人像、长焦、超清画质及视频影调四大关键赛道，通过深度打磨各项功能模块，实现全链路 AI 影像体验的升级；技术层面，锚定核心画质指标，依托底层算法重构与自动化数据反馈闭环，大幅增强多场景下的成像鲁棒性，旨在为业务的长效发展铸造一个坚实且可持续迭代的底层技术架构。

在 AI 眼镜领域，公司聚焦于画面质感、智能交互及产业生态共建等关键维度，持续提升 AI 眼镜的影像拍摄能力与 AI 交互能力，正加快客户拓展与项目落地节奏，目前已有多个项目量产出货，并逐步贡献收入。产品层面，针对影像维度的塑造，公司着重打磨 RAW 域无损图像处理技术，同时，通过高频迭代防抖机制，精准回应用户日常 Vlog 记录及社交分享对高品质、低抖动画面的刚性诉求；产业生态层面，公司通过深度绑定头部芯片企业，精细化调优算法以缩短在差异化算力平台上的移植周期并释放极致性能。

在内容生产与影像表达需求持续增长的背景之下，运动相机、便携式相机及数码相机等智能相机正向更高画质与更强环境适应能力演进。公司以计算摄影为

核心抓手切入智能相机市场，目前已与智能手机及运动相机行业头部客户签署合约，合作内容涵盖基础画质、人像等基础影像核心模块。

伴随端侧人工智能技术全面落地、手机智能化持续升级，在 AI 手机领域，公司已形成较完整的技术和产品布局，核心能力覆盖计算摄影、计算机视觉、深度学习、视觉大模型及端侧模型优化。重点包括视觉理解与画质决策、模型压缩（蒸馏、剪枝、强化、高效量化）、低功耗推理、AI 与传统 CV 融合，以及基于大模型的数据生产和质量评估。

受存储价格持续上行以及短缺影响，下游客户对算法的内存占用、模型大小、带宽需求以及运行效率的管控标准持续收紧。公司布局的模型蒸馏、轻量化 AI、低内存算法、异构计算、AI 与传统 CV 融合方面的能力将更具价值。与此同时，下游客户针对部分机型倾向通过软件优化降低硬件投入，依靠算法实现画质提升与产品差异化。

2、车载 AI 业务

在驾驶员与乘员安全辅助领域，公司持续夯实技术领先壁垒，迭代完善产品综合竞争力。目前业务已覆盖国内外整车厂、Tier 1 供应商及新能源汽车品牌等多元合作伙伴，相关产品实现规模化落地。（1）在 DMS 方面，公司助力国内某头部车企斩获 E-NCAP 2026 新规首个五星认证，配套 DMS 评分表现显著领先同行；满足 L2 级辅助驾驶强标和 L3 高阶自动驾驶强标要求的 DMS 合规产品已获岚图、现代、奇瑞等多个客户定点项目。公司是国内基于高通智能座舱平台的主流视觉算法供应商，在国产芯片领域，也同步完成了国产平台适配。（2）在 OMS 方面，公司 E-NCAP 2026 方案进入批量交付阶段，新增定点客户涵盖吉利、小米、长城等主流车企，涉及新车型定点累计超 10 个。在研发效率提升方面，公司基于大模型的数据生成能力已接入产品开发流水线，实现 Corner Case（难例集）自动化覆盖，有效降低高价值样本的采集成本与周期，持续强化迭代效率。

在智能停车辅助领域，公司稳步推进该业务的验证与商业化部署。依托在低算力平台的泊车算法积累，智能泊车辅助系统于 SouthLake 平台完成初始交付，正式迈入商业化应用阶段。在产品迭代方面，公司聚焦复杂场景下的泊车体验优化，通过强化算法的环境适应能力与功能鲁棒性，持续提升系统可靠性与整体方案的市场竞争力。

在智能辅助驾驶领域，公司低算力平台解决方案 SouthLake 包含了可支持基

础 L2 级驾驶辅助功能的前视一体机、行泊域控形态的视觉算法产品，该方案预计 2026 年下半年开始规模出货。针对后续量产项目在满足行业标准、法规上的新需求，以及后续量产项目在海外市场落地的需求，公司研发上也同步开展了迭代升级。针对中高算力平台解决方案 EastLake，公司结合市场需求、法规及行业标准的变化，适时调整研发聚焦方向，打磨具备高速领航能力的高性价比行泊一体方案，并向城市领航拓展，力争 2026 年度完成关键指标市场验证，依据客户定点节奏推进量产落地。

在商用车细分市场，公司 AiTrak 2 产品已配套客户多款整车完成 AEBS 国内法规认证，部分车型顺利进入量产，另有已获认证车型正在进行整车功能标定与大里程实测，为后续量产导入做好前置准备。预计下半年将有多款商用车相继完成国内外 AEB 法规认证，并逐步实现量产落地。

聚焦海外商用车市场开拓，公司主力产品对标 GSR II 强制法规要求。为全面满足欧盟 GSR II 法规要求，公司于 2026 年 7 月正式发布商用车第二代视觉域控平台（AiTrak 2 Pro）。目前，该平台已完成核心功能集成与全功能样车搭建，可同步支持 AEB、ISA、BSIS、MOIS、DDAW、ADDW、RVCS 及 AVN 等主流安全与监测功能。

3、前瞻布局方向

在智能商拍领域，公司面向时尚品牌客户，持续推进一站式 AI 交付服务业务落地，强化“AI 制片+AI 生成+AI 修复”的全流程服务体系，不断提升交付效率、服务质量和客户体验，并持续完善标准化作业流程和专业服务能力，增强解决方案的可复制性与规模化交付能力。公司持续聚焦服装、鞋履、箱包等重点时尚行业领域，深化垂类解决方案建设，积极拓展品牌客户合作，满足品牌客户在商品上新、营销推广及视觉内容生产等场景下对高品质、高效率内容生产的需求。

在具身智能机器人领域，公司依托计算机视觉与多模态大模型的深厚技术积淀，构建了覆盖“感知—决策—执行”全链条的机器人移动智能技术体系。生态层面，公司聚焦激光雷达、视觉传感器等核心硬件，依托实际项目开展深度适配调试，持续优化传感器输入输出精度与整体适配质量，顺利完成英伟达、英特尔、高通、瑞芯微等主流技术生态的兼容适配，覆盖人形机器人、四足机器狗两大产品形态，搭建起多元稳定、高度适配的产业协作体系。技术层面，公司迭代完善前期已经量产出货的导航技术方案，稳步推进视觉导航和多传感器导航技术新项

目研发验证与工程化落地，其中全自主导航方案启动试点调试工作，这将进一步健全“感知—决策—执行”的全链路技术体系，有效提升产品在复杂场景下的自主运行性能与环境适配能力。在业务层面，公司核心视觉算法引擎已量产交付头部机器人客户，持续深化合作并拿下新项目合约。

（三）深化精细化财务管理，持续提升经营质效

公司紧抓全球宏观经济与汇率走势变化，主动优化资金币种结构，新增其他外币资金管理，稳步推进多币种资金管理体系建设。公司延续“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强有力的资金保障。

公司持续落地应收账款全流程精细化管理。在车载行业收款周期普遍较长的行业环境下，公司 2026 年 6 月末的应收账款账面余额保持平稳。公司不断深化业财融合，优化客户信用评审机制，持续提升财务管理精细化水平；公司同步完善供应商管理评估体系，灵活采用票据背书支付供应商款项，优化公司资金周转节奏，达成业务运营与资金流转的高效适配。

二、提升投资者回报，加强投资者沟通

（一）提升投资者回报

公司致力于为股东提供长期稳定的投资回报，严格遵守《公司法》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等法律法规、规范性文件及《公司章程》《未来三年（2025-2027 年）股东回报规划》等相关规定，统筹做好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，合理制定利润分配政策，连续多年实施现金分红，并积极响应“一年多次分红倡议”；同时合理利用股份回购工具，择机开展股份回购，通过分红、回购双渠道回馈投资者，切实让投资者分享企业的成长与发展成果，增强投资者获得感。

2026 年 6 月，公司执行了 2025 年年度利润分配方案，每 10 股派发现金红利 1.00 元人民币（含税），合计派发现金红利 4,007.31 万元（含税）。2025 年度公司现金分红（包括 2025 年中期已分配的现金红利 8,816.09 万元）总额 12,823.40 万元，占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的比例达 49.62%。2019 年上市以来，公司累计向股东派发现金红利（不含回购金额）约 6.53 亿元。

自 2021 年 3 月起，公司已推出三期股份回购计划。截至本报告出具日，累计回购股份约 542.00 万股（已注销其中的 482.96 万股），用于支付的资金总额

约 2.30 亿元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。上市以来，公司现金分红与前述回购支付金额共计约 8.82 亿元，占上市募集资金净额的 70.32%。

（二）加强投资者沟通

2026 年上半年，公司持续夯实投资者关系管理工作，稳步树立规范透明的资本市场形象。报告期内，公司累计组织并参与各类投资者交流活动 5 场，覆盖业绩说明会、投资者接待日及线上线下机构调研等多种形式。公司董事长、总经理亲自出席业绩说明会，充分彰显公司对投资者沟通工作的高度重视。

公司构建多层次、立体化的投资者沟通体系，协同开展对外参会交流与机构来访接待，线上高效触达与线下深度互动互为补充，形成会前充分筹备、会中坦诚沟通、会后持续维护的全流程管理。通过多场景沟通，公司全面解读企业发展战略、各业务板块经营情况及未来发展布局，持续深化资本市场认知，畅通价值传递渠道，稳固投资者信任基础。同时，公司持续健全投资者意见征询与反馈响应机制，不断提升沟通服务质效。上半年，公司通过“上证 e 互动”平台累计回复投资者提问 37 条，接听投资者热线电话 34 次，在高效保障投资者热线咨询畅通的同时，认真收集、梳理市场意见建议，及时将投资者核心诉求反馈管理层，通过公开合规方式予以回应，以透明、精准的信息传递，全面展现企业真实价值，有效稳定市场预期，持续增强投资者长期信心。

三、完善公司治理，强化“关键少数”责任

2026 年上半年，为进一步完善董事、高级管理人员的薪酬管理，建立科学有效的激励与约束机制，根据《公司法》《上市公司治理准则》以及《公司章程》等规定，公司对《董事、高级管理人员薪酬管理制度》进行修订完善。该制度明确董事、高级管理人员薪酬结构及标准、绩效考核、薪酬发放、止付追索等相关管理事项，将薪酬与公司经营业绩、个人履职绩效、企业长期发展等因素挂钩，形成“风险共担、利益共享”的激励约束机制。

围绕提升“关键少数”合规履职能力，公司持续推送监管动态资讯，强化“关键少数”对资本市场规范运作、合规交易、公司治理相关法规的理解掌握，有效提升其自律意识、风险防控意识与专业履职水平，以规范治理赋能公司高质量发展。

四、其他事宜

公司将持续践行“提质增效重回报”专项行动方案的相关举措，并继续专注

主业发展，精准把握行业趋势，充分发挥核心优势，努力通过优良的业绩表现、规范的公司治理和高质量的信息披露，不断增强投资者的获得感，为稳定市场、提振信心贡献力量。

本报告所涉及的公司规划、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 8 月 21 日