

虹软科技股份有限公司

关于公司 2024 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 2024 年 4 月 19 日披露了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称行动方案）。公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，现就本次行动方案的半年度执行情况报告如下：

一、“聚焦主业稳健经营，提升价值创造能力”相关措施的落实情况

1、持续加大研发投入，构筑面向未来的领先和竞争力

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。

2024 年上半年，公司继续以技术创新赋能行业为使命，聚焦主业经营，实现营业收入 38,091.66 万元，同比增长 11.97%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,145.89 万元，同比增长 22.82%。其中，公司移动智能终端视觉解决方案本期实现营业收入 33,192.34 万元，同比增长 6.43%；智能驾驶及其他 IoT 智能设备视觉解决方案本期实现营业收入 4,336.40 万元，同比增长 93.19%。

公司保持高水平研发投入，为持续进行技术创新、产品创造和行业应用拓展提供有力保障。2024 年上半年，公司研发费用共计 19,399.99 万元，占营业收入的 50.93%。截至 2024 年 6 月 30 日，公司研发人员 595 人，占公司总人数的比例为 63.64%，研发人员中硕士及以上学历占比 61.18%。

2、聚焦经营主业，立足价值创造

2024 年上半年，公司通过技术和产品创新、市场开拓、经营管理优化等多方面工作，不断巩固公司在视觉 AI 领域的优势地位，持续扩大行业影响力。具体而言：

(1) 移动智能终端业务

2024 年上半年，在全新升级的智能超域融合（Turbo Fusion）架构之下，公司继续丰富该产品系列，持续更新和提升核心引擎的同时，为客户提供更加个性化和多样化的产品选择，重点研发投入 Turbo Fusion 技术在超夜、人像、抓拍、远距等场景相关的影像解决方案，并新推出了智能超域融合即刻拍摄解决方案、智能超域融合夜景影调解决方案、智能超域融合 25M 高分辨融合解决方案。公司还将 Turbo Fusion 图像处理技术延伸至视频应用，方案原型已经获得几大重要客户的认可，且获得了平台厂商的支持。2024 年上半年，公司加速了 Turbo Fusion 技术和产品的推广，除继续在各客户旗舰机型平台应用外，还在更多高端机型上落地应用，并已逐步向市场主流机型渗透；同时，公司对引擎进行优化和瘦身，向中、低端机型推广。

(2) 智能汽车业务

①VisDrive®一站式车载视觉软件解决方案

舱内产品上，公司的健康监测算法引擎得到了理论上的突破，该算法产品于 2024 年上半年开始了从 1 到 N 的复制，目前已获得多个量产车型定点项目。法规类的产品除了 DDAW 以及 NCAP 要求的 DMS 规模化量产上线外，首次通过了欧洲最新的 ADDW 以及国内的 IVISTA 中国智能汽车指数和 C-IASI 的测试标准并完成了量产上线，而基于 CPD 的儿童检测也已为未来客户的过标做好了准备，期待市场和客户的检验。2024 年下半年，公司将继续深耕座舱市场客户，拓宽车型覆盖范围，持续提升市场占有率。

舱外产品上，2024 上半年，公司 3D AVM 算法产品的核心引擎进一步更新和升级；3D AVM、哨兵监测算法产品（含基于 AVM 摄像头的算法产品）均持续出货，并获得新增量产车型定点；公司的周视感知算法已在 OEM 客户车型上线；具备极暗及恶劣环境夜视能力的 ADAS 产品已完成 OEM 客户的定向开发；公司 VisDrive® 升级版中的舱泊一体解决方案已经成熟，达到量产水平，上半年拓展了多个合作伙伴，在技术研发的同时借助合作伙伴项目，积极进行技术验证和产品研发，预计在 2024 年下半年借助项目驱动产品逐步成熟。公司将继续以项目驱动产品落地，以产品驱动市场，在下半年继续积极拓展更多客户。

②面向舱内、舱外的前装软硬一体车载视觉解决方案

公司面向舱内的前装软硬一体车载视觉解决方案 Tahoe 已获得多款车型的

全球定点项目。2024 年上半年，除继续推进已定点项目的量产开发，并开拓海外新定点项目之外，公司也正推进在客户车型上导入更多功能项目，帮助海外客户加速智能化进展。下半年，公司还将加强和海外 Tier 1 合作伙伴的合作和市场拓展，和 Tier 1 合作伙伴一起继续开拓海外新定点项目，发挥公司在合规能力上的市场竞争优势、技术积累优势，帮助国内外客户更快地满足海外法规和行业标准的需求。

2024 年上半年，公司加速面向舱外的前装软硬一体车载视觉解决方案 Westlake 的产品化进程，并逐步开展市场推广工作。一方面，加大泛化性测试力度，打磨行车视觉算法的性能表现，上半年依托实车部署的自动化测试系统，针对评价视觉算法的“有效高价值”场景进行了更大规模的实车泛化性测试，行车类功能性能进一步提升，对比业内同级主流视觉算法方案，各项性能表现均基本达到同档位产品量产水平，个别性能表现优于同档位产品量产水平。另一方面，继续通过软硬件一体化设计与开发，优化解决方案，提升产品功能上限，上半年深入开发无高精度地图的高速 NOA、记忆行车、记忆泊车等功能，记忆行车、记忆泊车已完成开发部署，无图高速 NOA 在进一步拓宽使用场景。

③商用车及工程机械车辆相关解决方案

在商用车及工程机械车辆领域，公司提供一站式的软件算法解决方案以及 AiTrak 软硬件一体解决方案。2024 年上半年，公司面向商用车、工程机械前装 OEM 市场的产品技术方案继续迭代。公司取得了欧盟 GSR 法规要求的 ISA 功能的 STU 认证证书；帮助客户的多款定点车型顺利通过 EU2021/1314 (DDAW)、EU2021/1958 (ISA)、R159 (BSIS)、R151 (MOIS)、R130 (LDW)、R155 (网络安全) 整车认证；针对欧盟 GSR 法规要求的公司 AiTrak 软硬件一体解决方案已经帮助如金旅、海格等多家客车主机厂通过 DDAW/MOIS/BSIS/ISA/LDW 等多项功能的认证测试。通过与多家 Tier 1 的合作，公司商用车视觉解决方案已经在多家头部商用车企业量产，并在 2024 年上半年新增多款定点车型。

④加快推进募投项目建设

2024 年上半年，公司加快推进 IPO 募投项目 IoT 领域 AI 视觉解决方案产业化项目，旨在通过该募投项目进一步提升汽车业务市场竞争力。截至 2024 年 6 月 30 日，公司 IoT 领域 AI 视觉解决方案产业化项目投入进度为 85.35%。下半年，公司将在确保严格遵守募集资金管理规定并在各方监督下，审慎使用募集资

金，切实保障募投项目按计划顺利进行，项目预计可于 2024 年底前完成结项。

(3) 积极布局拓展 XR、AIGC 等技术和产品

在 XR 领域，公司围绕标定、感知、交互和视觉呈现等方面，构建了一套完整的空间计算技术体系，可以提供 VR/MR/AR 一站式多传感器标定解决方案，包括头显 6DoF 跟踪、平面检测、稠密重建、语义分析、深度估计、实时人体/手部分割、实时 3D Mesh 重建等空间感知解决方案，手柄 6DoF 跟踪、裸手 3D 手势交互、视线跟踪和虚拟数字人表情驱动、人体驱动等交互解决方案，以及异步时间扭曲、异步空间扭曲、视频透视（VST）等视觉呈现解决方案。2024 年上半年，公司高强度持续优化最核心的九个技术引擎，并与多家业界头部厂商保持密切沟通和交流。

在 AIGC 方向，公司持续重点投入，不断优化 ArcMuse 的大模型底模及计算技术引擎并将 ArcMuse 的新能力应用到 PSAI 智能商拍云工作室在内的产品上。2024 年上半年，公司 PSAI 产品相关的多个算法通过了境内深度合成服务算法备案；同时，公司 ArcMuse 计算技术引擎也成功通过了国家互联网信息办公室《生成式人工智能服务管理暂行办法》规定的大模型备案许可，这些合规能力上的提升为公司 AIGC 数字生成技术服务各行业提供了坚实保障。

2024 年上半年，PSAI 产品正式上线了 AI 模特视频生成功能，用户仅需要上传一张照片，就可以生成写实、优雅的动态视频，通过动作的表现力，全方位展示服装上身后的效果。这也是国内商拍赛道率先推出的，具有高保真、高物理还原度的模特视频生成产品；公司也不断打磨 AI 智能试衣、真人/人台图换模特以及换背景等 PSAI 核心功能，为客户提供了更加自然和逼真的服装细节与版型还原，更加写实和高清的模特生成效果。同时，在 AI 编辑产品模块中，拓展了商拍客户常用的智能抠图等功能，丰富和完善了商拍工具箱。

3、推进战略协同，实现互利共赢

公司继续保持与芯片厂商、光学模组厂商、汽车 Tier 1 厂商等多领域供应商良好的合作关系，进一步拓展与生态圈合作伙伴的合作范围和深度。结合智能商拍新业务的商业模式特征，公司通过战略协同、拓展与渠道商的合作等方式来实现公司新商业模式的快速落地。考虑有数千万的商家客户在各大电商平台聚集，公司大力推动了 PSAI 平台战略，积极拓展与国内主流电商平台的合作。2024 年上半年，PSAI 率先进入面向国内电商平台的商家工作台和服务市场，陆续入

驻阿里巴巴集团旗下的淘宝千牛商家工作台和 1688 平台、抖店微应用、抖店服务市场。下半年，PSAI 进一步迈向国际电商平台市场，已入驻 TikTok 应用和服务市场，服务包括面向英国、泰国、马来西亚、新加坡、越南、菲律宾等国家和地区在内的 TikTok 跨境商家。接下来，公司还会陆续接洽和赋能更多的主流电商平台，让 PSAI 商拍的优质产品与服务惠及更多的电商商家和客户。

二、“优化经营管理，提高经营质量与效率”相关措施的落实情况

1、2024 年上半年，公司优化人力资源配置，促进管理质效提升。公司根据业务的战略目标和人才盘点，及时调整各项业务的人才布局，确保人才投入的有效性，以应对充满挑战与机遇的市场环境。同时，在重点关注和激励核心人才的同时，大胆启用和培养新生力量，为公司中长期发展注入强劲动力。公司通过定向培训为员工成长赋能，激发组织活力。面向各类技术人员，公司组织了丰富的专业技术培训与分享；面向关键管理岗位人才，公司组织开展了“绩效管理”“卓越领导力赋能与目标管理”“把科学的降本增效带到团队”等管理培训项目。

2、2024 年上半年，公司持续提升业财融合，优化经营管理。一方面，公司持续推进各产品线销售与研发管理报表的人效收益工作，深入践行目标导向管理，提高各业务单元的经营自主性和管理效率。另一方面，公司继续优化自动化办公系统和库存供应链管理系统，逐步推进系统功能之间的数据互通，特别是加强了对供应链管理信息的可读取性和可追溯性，强化了销售与供应链的协同管理，进而提升运营的效率 and 效果。

3、2024 年上半年，公司加强现金管理，确保资金安全与收益的平衡。为确保有足够的资金投入技术研发，同时也为防范企业经营过程中的不确定性风险，公司继续保有较高现金储备，截至 2024 年 6 月 30 日，本公司的资金存量共计为人民币 207,457.47 万元。同时，公司制定了全球统筹的资金收益管理模式，在保证较高现金储备的基础上，进一步提高全球资金收益率。2024 年上半年，美元汇率及美元存款利率处于较高水平，公司在当前人民币存量能够满足日常运营的情况下，采取了按需结汇策略。下半年，公司将紧密结合政治、经济及汇率走势情况，基于谨慎原则，灵活地调整策略，以有效降低汇率风险。

三、“完善公司治理，夯实高质量发展基石”相关措施的落实情况

1、2024 年上半年，公司继续强化规范治理基础。围绕法律、行政法规、证监会部门规章以及交易所业务规则的最新要求，公司修订完善了《公司章程》《独

立董事工作制度》《独立董事专门会议工作制度》等共计十七项治理制度。下半年，公司及时响应新规要求，根据 2024 年 5 月发布的股份减持新规，完成对《董事、监事和高级管理人员持有和买卖本公司股票管理制度》的修订。

2、2024 年上半年，公司有效发挥董事会专门委员会作用，提高董事会的治理能力。公司召开 2 次审计委员会，1 次独立董事、审计委员会与年审注册会计师关于审计意见的沟通会，2 次战略委员会，1 次提名委员会。同时，公司严格遵守相关部门对独立董事履职的规范及要求，为独立董事的履职提供必要的条件和保障，公司指定董事会办公室和专门人员积极协助独立董事履行职责。

3、2024 年上半年，为确保公司“关键少数”了解最新的法律法规，公司及时收集、分析资本市场最新监管动态并传递给“关键少数”累计 4 次，并利用培训平台资源组织线上、线下学习，以此提升董监高的履职能力和合规知识储备，进而提升公司整体的规范运作水平。

四、“提高信息披露质量，健全投资者沟通机制”相关措施的实施情况

1、2024 年上半年，公司继续严谨、合规地开展信息披露工作，在合法合规的基础上，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，通过公司官网、微信公众号等方式向广大投资者展示公司经营情况和经营亮点。报告期内，公司通过微信公众号发布了“一图解读定期报告”，并参加了 2023 年度软件专场集体业绩说明会暨 2024 年第一季度业绩说明会，在业绩说明会上通过视频方式展示了业务进展、业绩解读以及提质增效方案重点，通过生动、直观的方式帮助投资者更好地理解公司的经营成果、财务状况和发展战略。

2、2024 年上半年，公司进一步优化了投资者关系管理的工作机制和内容，丰富宣传途径和交流形式，通过“上证 e 互动”网络平台、投资者邮箱、投资者专线、业绩说明会、投资者接待日、分析师会议、现场参观等多种线上、线下相结合的方式加强与投资者的联系与沟通。报告期内，公司通过上海证券交易所上证路演中心参加集体业绩说明会 1 场，组织线下投资者接待日 1 场，均由公司董事长、总经理带队，与投资者进行深入沟通；在投资者接待日上，公司还特别开放了展厅、实验室供投资者参观，让投资者充分体验公司新产品、新技术。此外，公司参加或组织电话会议、分析师会议、线下调研等共 7 场，累计发布《投资者关系活动记录表》6 份。

3、2024 年上半年，工作人员在投资者接待活动中积极听取投资者意见和建

议、及时跟进和回应投资者诉求，针对投资者关心的经营、发展、规划、产品创新等问题及提出的疑问，均与投资者进行了充分、全面的解析与交流，并将投资者给到公司的建议及时反馈给公司管理层，同时公司也将符合公司实际情况的合理建议予以采纳。

五、“共享发展成果，持续现金分红回报投资者”相关措施的实施情况

1、公司高度重视投资者回报，于 2024 年 6 月 6 日发放了 2023 年度现金红利，公司每 10 股派发现金红利 2.20 元人民币（含税），合计派发现金红利 88,160,908.00 元（含税），占公司 2023 年度归属于上市公司股东净利润的 99.63%。

2、公司积极响应“一年多次分红”倡议，2024 年半年度利润分配方案拟每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税）。截至 2024 年 8 月 26 日，公司总股本 401,170,400 股，回购专用证券账户中股份总数为 439,000 股，以此计算合计拟派发现金红利 60,109,710.00 元（含税），占公司 2024 年半年度归属于上市公司股东净利润的 97.80%。

3、为稳定市场预期，增强投资者信心，公司 2023 年年度股东大会审议通过了《关于变更部分回购股份用途并注销暨减少注册资本的议案》，将 2021 年回购计划中已回购的 4,829,600 股股份的用途由“用于员工持股计划或股权激励”变更为“用于注销并相应减少注册资本”。公司已于 2024 年 6 月 27 日完成对 2021 年回购计划中已回购的 4,829,600 股股份的注销。

4、公司切实执行了于 2024 年 2 月发布的 2024 年以集中竞价交易方式回购公司股份方案，实际回购公司股份 439,000 股，回购成交的最高价为 32.22 元/股，最低价为 23.39 元/股，支付的资金总额为人民币 1,319.85 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

六、“强化管理层与股东的利益共担共享约束”相关措施的落实情况

公司执行的高管薪酬政策与公司经营情况相挂钩，区分不同岗位职责，依照年度经营目标以及公司级重大项目（如重大业务开展情况、重大研发进展等指标）的阶段性完成情况对高管进行考核和评价。2024 年上半年，相关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。

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

2024年8月26日