

证券代码： 002362

证券简称：汉王科技

汉王科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 其他 <u>电话会议</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	民生证券 吕伟 郭新宇 赵奕豪 中邮人寿保险 朱战宇 汇丰晋信 李迪心 国联安基金管理有限公司 黄竞晶 华商基金 戴福宏 博时基金 王赫 彤源投资 陆凤鸣 中海基金 顾 闻 望正资产 旷斌
<b>时间</b>	2022年4月6日 15:30—16:30
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书、副总经理 周英瑜 证券事务专员 陈力华
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	本次调研活动以会谈形式进行，主要会谈内容如下：  1. 请周总对公司 2021 年度报告进行简要解读？ <b>周英瑜：</b> 汉王是人工智能领域的先行者，在视觉图像识别及人机智能交互方面持续投入，拥有业内领先的文本图像识别、自然语言处理、生物特征识别、智能视频分析、智能人机交互等人工智能产业链关键技术，确立了公司多模态、多类型、复杂

场景识别的技术领先地位，并在众多领域开展应用，形成“技术平台+行业赛道”以及 TO C 智能终端产品的业务模式。

2021 年，公司营收小幅增长，达到 16.13 亿元，归母净利润 5409 万元；研发投入 2.22 亿元，同比增长 43.44%，研发投入占营收比重为 13.77%。合并报表范围内，11 家主体为国家高新技术企业，4 家主体为专精特新企业，其中 3 家企业为北京市专精特新小巨人企业，各子公司在细分领域拥有较强的竞争力。

公司文本大数据业务，营收实现 29.07%的同比增长，其依托业内领先的自由手写体识别、复杂报表识别、自然语言处理及 RPA 技术形成“技术平台+行业赛道”的模式，目前深耕司法、档案、数字人文、金融、教育等领域，在各领域打造标杆项目，2021 年，在司法领域，公司的电子卷宗生成中心在最高法落地应用，在数字档案领域，与中国第一历史档案馆合作的项目被评为国家档案馆 2021 年重点科技项目；在数字人文领域，与国家图书馆合作的“智慧图书馆体系建设项目”为全国智慧图书馆体系建设提供重要参考，2021 年与甘肃省图书馆、黑龙江省图书馆、湖南省图书馆等多个省级图书馆展开合作；在金融领域，双录智能风控机器人在邮储银行落地。另外，在技术授权方面，手写识别技术为国际知名手写笔记厂家授权；该业务在数字中国、数字政府的建设下，也会有更好的市场机会。

笔智能交互业务，实现营收 10.98 亿，在高基数上保持稳定。2021 年，在数字绘画方向，公司打破国外垄断，切入专业级市场，上拓下达，形成“Xencelabs”、“XP-PEN”、“UGEE 友基”高、中、低三个不同品牌定位的系列产品矩阵，产品销往 100 多个国家和地区，在国内外主流线上平台和线下渠道推广销售。2021 年，公司通过数字营销、联盟营销等方面触达更多目标人群、多种方式融入用户生态链；在电容笔方向，TO B 端，公司新开拓中兴、OPPO 等更多的知名客户，为大厂

提供配套电容笔，TO C 端，开始试水亚马逊、京东、天猫等线上平台，同时积极发展授权销售代理；在无纸化签批方向，除金融、运营商等原有客户外，公司开辟党政机关等更多政务服务窗口落地场景，相关产品向集成化产品方面升级，目前中国移动云货架、智能自助终端等新品在全国二十余省市商用。

人脸识别及生物特征识别业务，依托业内领先的人脸识别、行为识别、物体识别、视频结构化等技术聚焦身份识别和智能视频分析领域，营收实现近 10%的同比增长。2021 年，标杆项目有为冬奥会部分卡口提供的人证核验系统，为河北省防疫专项提供的健康码+测温+电子身份证+人证比对产品，与中国移动合作的智慧社区项目。

AI 终端业务，充分发挥软硬结合、智能制造的优势，2021 年，公司推出全市场第一台搭载安卓 11 平台的手写电纸本，新一代手写电纸本基于公司笔智能交互技术及手写体识别核心技术带给使用者以更接近于自然纸笔记录的体验感，以期打造继手机/电脑/PAD 之外的第四大主流电子产品；仿生扑翼飞行器产品形态更加丰富，其中搭载 GPS 及摄像头的大型扑翼机器鸟进入试产阶段；另外，公司新进入的大健康领域也取得一定成果，创新研发的首款柯氏音血压计完成研发，进入产品注册阶段。

2021 年，公司进一步健全了全球营销网络，形成海外线上营销网络、全球线下营销网络、国内线上营销网络三位一体的营销平台，将技术、产品及解决方案向外推广。

综上，汉王是一家专注于人工智能、大数据领域的高科技创新公司，多年的技术与客户积累，带来了营收规模逐年扩大，基本面扎实，资产优质；公司未来会在保持核心技术投入的同时，将产品、营销等方面做到更好，让 AI 服务更多人群，同时也将通过更多的途径和形式向资本市场传递公司价值。

2. 请介绍下数字绘画业务目前来自行业龙头的竞争压力是否

**强烈？**

**周英瑜：**目前公司数字绘画的主力产品集中在中档产品，在技术指标、产品定价、目标受众、销售网络等方面与日本 WACOM 公司保持区隔化错位发展。公司做为全球唯二的无线无源电磁轨迹技术拥有者之一，从未来品牌发展角度考虑，在去年切入专业绘画市场，2021 年推出了专业级数字绘画品牌“Xencelabs”及相关产品，打破行业龙头在专业绘图领域的品牌垄断；公司的专业级产品在上市前的盲测阶段，获得了专业人士肯定，产品体验与交互性表现良好。另外，在数字社交时代，公司更注重通过数字营销等方式切入到用户群体的生态链条，吸引新生代的增量市场，公司产品的设计从颜色、外观等方面更能满足新生代、二次元人群的需求。

### **3. 数字绘画业务中专业级产品的推广效果如何？**

**周英瑜：**公司专业级数字绘图产品 2021 年初上线，主打高端专业人群，2021 年取得北美专业艺术院校的批量订单，反映了专业人群对公司产品的认可。积极与国内外传媒类专业院校、业内顶级绘画艺术家、中国电影美术学会 CG 专委会等头部圈层展开合作，并通过植入全球美术专业类顶级赛事等方式，扩大触达人群，提升品牌影响力，夯实专业品牌形象。

### **4. 公司与车企合作的业务模式如何，怎样收费？**

**周英瑜：**公司凭借领先的手写输入法、手写输入技术及产品化服务能力，与全球 30 多个主流汽车品牌保持多年合作，主要产品为手写识别、拼音等在内的标准化、定制化车机端输入法方案，并通过相关车型的出货量进行结算。

### **5、公司有众多大客户资源，请问公司如何发挥大客户的价值？**

**周英瑜：**公司是母子公司制管理，在与大客户接触的前期阶段，为更精准的满足客户的首要需求，主要由各个对口子公司进行

产品输出。经过多年经营及关系维护，客户粘性进一步增强，我们会适时以客需为导向，将公司的其他相关技术及产品解决方案导入大客户体系，深度挖掘客户价值，同时也为公司的技术寻找更多的落地场景。

#### **6、公司认为文本大数据增长的内在原因是什么？**

**周英瑜：**公司多年在文本智能领域耕耘，突破性地解决了行业应用中自由手写文稿识别、复杂报表识别的技术难题，技术的突破推动行业应用数字化、智能化建设向前发生实质性进步，使电子化的传统业务档案资料由图像资源变成可检索、可应用的格式化、文本化资源，进而利用 NLP 技术实现语义化、图谱化。另，公司应用技术能力的提升，可以很快较好满足客需，多样化的技术解决方案可以嵌入客户的业务流程，嵌入式业务服务+多种 AI 机器人能更好满足客户智能化、数字化需要，同时嵌入业务流程的产品也会提升客户粘性，更有利于公司挖掘客户价值。

#### **7、各地疫情反复对公司业务的影响？**

**周英瑜：**常态化新冠疫情防控可能会对公司市场销售、营销推广、生产制造、物流以及行业业务的现场交付等工作造成一定限制或影响。但目前疫情并不像 2020 年疫情爆发之初的形势严峻，处在可控范围。

#### **8、未来公司人员增加会侧重在哪些方面？**

**周英瑜：**作为人工智能领域的技术型公司，为保持技术的领先性，公司会在现有技术的升级及前沿技术的布局上保持投入，相应人员匹配会增加；公司强调技术的变现与成果转化，在产品研发及设计的人员会相应增加；营收的增长离不开销售能力及市场拓展能力的提升，市场与营销人员也会与业务匹配增加。

	本次接待过程中，公司与投资者进行了交流与沟通，严格依照信息披露相关管理制度及规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求，安排调研人员签署了《承诺书》。
附件清单(如有)	无
日期	2022年4月6日