

股票代码：002362

股票简称：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：2022-004

<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 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与公司汉王科技 2021 年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2022 年 04 月 15 日（星期五）下午 15:00-16:30
<b>地点</b>	“汉王科技投资者关系”微信小程序、同花顺路演平台
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：刘迎建先生 董事、总经理：朱德永先生 董事会秘书兼副总经理：周英瑜女士 财务负责人：马玉飞女士 独立董事：李建伟先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、在文本大数据业务上，公司主要的竞争对手有哪些？与竞争对手相比公司有哪些差异化优势？</p> <p>答：曾获国家科技进步一等奖的手写识别技术、国家科技进步二等奖的 OCR 识别、业内领先的 NLP 自然语言处理等一系列领先技术支撑公司成为文本大数据领域的龙头企业，公司的满文古籍、藏文古籍、民国文献、医学文献等人文数字化业务长期处于行业龙头地位；公司在文本大数据业务上依托 OCR 识别、自由手写文稿识别、复杂报表识别、自然语言处理 NLP、RPA 机器人流程自动化等技术以”技术+产品+服务“的方式为客户提供服务，形成“技术平台+行业赛道”的业务模式，在各行</p>

业赛道中寻找数字化、智能化的落地场景，并在全国重点战略城市成立分子公司搭建大营销网络，目前在司法、档案、医疗、金融、数字人文、教育等众多领域广泛应用，通过嵌入式业务服务+多种 AI 机器人，助力政府企事业单位数字化业务流程再造及智能化水平，提升公共服务的效率与服务水平。可复制的产品体系使公司在有智能化、数字化需求的行业可快速推广，2021 年公司新拓交管、移民、城建、人才等行业领域。该行业目前尚处于发展的初期阶段，目前行业呈现出参与者小而散的现状，公司目前在行业中处于领先状态，没有明显的全方位的竞争对手。公司将利用”技术+产品+服务“的组合优势，进一步加大市场拓展力度，进一步提升市场份额。

**2、科技公司的强大必须有贴近市场需求的研发。我们希望公司能成立一个专门市场研究和创新并购的部门，由刘秋童先生负责，以改善汉王外部形象。**

答：感谢您的建议，刘秋童先生作为公司的董事、董事长特别助理及 90 后的年轻人，使公司管理层搭配更加均衡和保持对年轻一代市场的敏锐度，其现在确实在负责一部分市场研究及创新并购的工作。

**3、今年研发投入计划是？有什么新产品推向市场吗？**

答：2022 年，公司在文本大数据业务方面，将继续加大研发投入，推动公司在自由手写文稿识别、复杂报表识别、自然语言处理 NLP 等认知智能技术的突破升级，并提升各业务条线的产品体系；

笔智能交互业务方面，探讨将现有笔触控交互技术与 AR、VR 及元宇宙结合的新智能交互技术，围绕“UGEE 友基”、“XP-PEN”、“xencelabs”三个品牌展开细分市场新品推广速度；抓住国产化为电子签批行业带来的新的机会，推动无纸化签批产品在公安司法、党政机关等领域的增长，在消费电子配笔方面无论是在技术上还是在产品成熟度上也都会加大投

入；

在人脸及生物特征识别业务方面，对人脸识别、掌纹识别、行为识别、智能视频分析、跨镜头识别等技术升级研发，保持公司在计算机视觉技术方面的技术领先优势；融合多种识别技术与视频分析技术，发挥公司软硬结合的竞争优势。

AI 终端产品方面，一方面，我们将推出手写电纸本新品，新一代手写电纸本通过做加法和减法，带给使用者以更接近于自然纸笔记录的体验感，满足移动轻量办公、随身记事、数字阅读的需求，以期将其打造成继手机/电脑/pad 之外的第四大主流电子产品；另一方面，我们将围绕大娱乐、大健康方向进行产品和项目的研发，推出包括带摄像头的仿生扑翼飞行器、AI 智能枪、国内首款柯氏音血压计等数十款新品。感谢您的关注。

**4、国内外的疫情对汉王生产和销售的影响到底有多大？在可预见范围内，汉王 22 年的营收是否会有下降？我们投资者愿和汉王一起扛过难关，汉王是否会继续业务外扩式寻找并购机会？**

答：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，还处在可控范围。公司会继续采用内生与外延相结合的方式发展主营业务，并围绕产业链上下游把业务拓深拓宽，感谢您的支持。

**5、公司无纸化签批业务下游客户除了金融机构、税务机构外还有哪些？这些客户的销售占比情况是怎样的？未来还会扩展哪些应用场景？下游需求情况也请介绍一下，谢谢！**

答：您好，公司电子签批设备除了在银行、税务机构外，电信运营商等行业的人工窗口使用外，也集成在 VTM 机等自助设备使用。政务大厅等新的落地场景的需求增长也较快，除传统硬件签批设备外，公司也在抓住国产化为电子签批行业带来的新

的机会，加强配套应用软件的研发，产品也由单一签批功能产品向集成类产品升级，重点培育公安、司法市场，无纸化司法审讯系统在辽宁、四川、江西、江苏、安徽、广东、新疆等地拥有较多客户，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。在国产化及数字签名发展的大潮下，无纸化签批会有更大的市场机会。感谢您的关注。

**6、公司存货从上年的 4 亿激增到 2021 年的 5.47 亿，而公司几乎没有计提存货跌价准备，这是合理的吗？都是哪类产品存货？电子产品更新迭代快，公司准备如何消化库存？**

答：2021 年存货增加的主要原因一是全球疫情带来供应链紧张，公司增加了部分产品的战略备货，原因二是跨境业务运输周期拉长，公司此项业务备货增加。按公司的四大业务板块，库存分布在笔智能交互业务、人脸及生物特征识别业务、智能终端业务、文本大数据业务四个模块中，其中笔智能交互业务中的数字绘画业务总库存 3.56 亿元，占总体存货比重为 65%，总体库龄较短，周转较快。公司在每个报告期末均会进行存货跌价测试。目前的存货跌价准备是合理的。同时，公司在日常经营中，高度关注存货上的风险，建立了相关的内控机制及奖罚措施，使存货的规模跟经营规模相匹配，同时出现产品迭代能及时进行库存清理。

**7、公司 2021 年绘画屏业务有所下滑，请问绘画屏国内外市场空间如何，是否存在市场空间有限？**

答：您好，笔智能交互业务，2021 年实现营收 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。就在此时，XP-PEN 的品牌焕新线上发布会正在 XP-PEN 视频号上发布进行之中，欢迎多多关注。

在人机交互需求多元化发展，特别是数字创意行业、美术教育、电子签名行业的发展的背景下，带动数字绘画在内笔智能交互产品的需求增加，数字绘画产品的市场规模在百亿级。

**8、请问贵公司 2022 年一季度业绩如何，利润同比有增长吗？**

答：目前国外经济政治局势动荡，国内方面，在预期转弱、供给冲击、需求收缩的背景下，公司管理层团结带领广大员工努力开发新产品、开拓新渠道、发展新客户，努力推动业务的发展，一季度的情况敬请留意公司届时发布的相关公告。

**9、刘总，企业追求市值最大化，您心目中想把汉王科技发展成多大市值的公司？**

答：公司是人工智能创新型企业，人工智能是未来 20 年最有影响力的前沿科技，相关应用领域越来越多，公司希望抓住相关机遇，将技术储备和产品应用到数字化、智能化的场景中，成为该领域的世界级领军企业，期望公司在营收和市场上不断增长的同时，公司的市值能与之相匹配。

**10、目前海外疫情、国际局势等对公司海外业务影响如何？**

答：疫情及国际局势对公司的海外业务有一定的影响：一、是海外运输紧张、运费上涨，物流成本攀升，尽管公司通过规划航运路线、提前备货等方式消化了部分影响，但物流紧张使商品在途时间大幅延长，导致库存增加，对销售情况及销售策略制定带来影响；二是上游芯片等原材料供需紧张，尽管公司采取提前备货等方式来缓解原材料及芯片紧张带来的生产压力，但是其对公司新产品的研发与上市依然带来不小的压力。同时由于原材料及芯片供应紧张，上游价格持续上涨，导致公司部分产品的成本有所增加；三是公司很大一部分收入来自于海外销售，海外疫情严重时，受疫情的催化作用，刺激海外购物方式的快速转变，海外线上销售爆发式增长，疫情得到控制以后，

线下向线上转移的趋势减缓，同时在线教育市场方面的需求也有所减缓；四、汇率波动，海外销售产品的性价比优势减弱，为此公司通过产品促销、加大品牌投入等方式稳固市场地位。

**11、请问公司切入仿生扑翼飞行器领域的契机是什么？今年其市场表现如何预计？**

答：您好，虽然现阶段汉王的仿生扑翼飞行器只是智能玩具和STEAM 航模教具，但仿生扑翼技术的突破，意义重大，不仅为无人飞行器家族增加了商业化的扑翼飞行器品类，而且将迎来扑翼飞行器从玩具级普及到高端行业的商业化应用，目前我们的仿生扑翼鸟在抖音直播和其它国内外主流电商渠道销售良好。另外，仿生扑翼飞行器，只是汉王科技为未来十年做技术储备过程中沿途下的一颗小小“蛋”。汉王在机器人领域在下一盘更大的棋。仿生机器人是仿生学与机器人领域应用需求结合的产物，仿生机器人并不是为仿生而仿生，和真实的生物相比，仿生机器人不仅具有生物的生理特质，还可以根据人类的设定，精准的去完成指定的任务。

**12、当下全国疫情泛滥，多地物流不畅对公司经营生成有产生哪些影响？对公司一季度业绩影响大吗？预计什么时候披露一季报？**

答：常态化新冠疫情防控可能会对公司客户拜访、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。公司已预约 2022 年 4 月 30 日披露一季报，敬请关注，谢谢。

**13、高管徐冬坚减持是否提前知晓了公司第一季度财务详细情况而作出的决定？**

答：公司股东徐冬坚根据自身需要作出减持安排，按照相关规则，预披露减持计划公告之日起 15 个交易日后方可减持，且窗口期不得减持。目前处于公司一季报披露的窗口期，其最早在一季报披露之后方可具体实施。谢谢。

**14、公司未来增速是否有预期？公司有哪些准备工作？**

答：目前国外经济政治局势动荡，国内方面，在预期转弱、供给冲击、需求收缩的背景下，公司管理层团结带领广大员工努力开发新产品、开拓新渠道、发展新客户，努力推动业务的发展：第一，公司将加大研发投入，进一步研发符合市场需求的新产品；第二，公司将进一步加大市场及渠道网络的建设，增加对客户的推广力度；第三，公司在今年会进一步加大和投资者的沟通力度和方式；第四，公司在 2021 年度实施了专项员工持股计划，从二级市场回购公司股票；另外，公司也将进一步探讨更多措施，提升公司的价值。谢谢。

**15、想请教一下公司今年在人脸识别业务上的产品规划是怎样的？是否计划加入防疫元素？**

答：技术研发方面，对人脸识别、掌纹识别、行为识别、智能视频分析、跨镜头识别等技术升级研发，保持公司在计算机视觉技术方面的技术领先优势；融合多种识别技术与视频分析技术，发挥公司软硬结合的竞争优势，挖掘泛安防领域更多潜在的落地场景，并采取更有效的市场策略，抢占市场。公司人证核验终端集健康码、测温、人证比对、身份证识别等于一体，在河北省防疫专项、2022 年北京冬奥会等项目中落地应用。

**16、科大讯飞纷纷成立新公司，开展新业务，而你的企业只会在旧产品上面不断升级，请问你觉得如何才能带领公司重新回到巅峰？**

答：您好，公司作为人工智能的先行者，在已有的基础之上，也制定了未来发展规划。公司未来 5 年的发展战略是以“依托技术、精研产品、扩大市场”为核心理念、以“技术平台+行业赛道”及 TO C 智能终端产品的业务模式，推动公司在社会数字化、智能化的浪潮中发展壮大。公司在各个业务相关领域的发展战略如下：

人工智能：加强计算机视觉、视频结构化领域的技术积累，

成为生物特征识别、智能视频分析领域的领军企业。

大数据相关：抓住数字经济发展的时代机遇，持续保持并提高在人工智能、大数据技术方面的投入，依托在图像识别、自然语言处理 NLP 等方面的技术积累，以行业数字化、行业机器人为发展目标，为中国数字化、智能化社会赋能，成为文本大数据认知智能的龙头企业。

智能人机交互方面：成为数字绘画及无纸化领域的龙头企业，并进一步成为人机交互领域的领先企业。

智能终端：持续深耕手写电纸本、仿生机器人、大健康等领域，成为该领域的领军企业。仿生机器人是人工智能的终极形态之一，为实现这一长远目标，公司在现有基础上，将逐步积累相关技术并产品化。

另外，公司计划自 2022 年 5 月 10 日起举行春季新产品系列发布会，有新一代手写电纸本、搭载摄像头及 GPS 的大型仿生扑翼飞行器等，公司将努力增加提升新产品的销售收入，提升新产品在收入的比例。敬请关注。

**17、汉王定增资金已浮亏一亿多，请问参与定增各方是否和公司有过沟通，是否会继续支持汉王未来的研发工作？**

答：目前公司与参与定增的投资者均保持着良好的沟通，主要投资人均继续持有公司股票且位列公司前十大股东之中。公司是人工智能领域的高科技企业，多年来研发投入占比处于行业内较高水平，公司也将会保持一定程度的前沿技术研发投入。

**18、公司成本中管理费用占很大一块，未来公司在人员结构上是否会优化？**

答：2021 年，公司为满足行业趋势发展需要，运营管理规模增加，布局范围扩大导致相应支出同比有所增加。公司通过预算管理，加强费用管控，同时也致力于销售额和毛利的提升。人员结构上公司优先向研发和销售族系倾斜。

**19、公司 22 年的生产经营目标是什么？领导怎么看今年的业**

### 绩增长点来自哪块业务？

答：公司 2022 年将在四大业务板块开展经营。

一、文本大数据业务：继续加大投入，推动公司在自由手写文稿识别、复杂报表识别、自然语言处理 NLP 等认知智能技术的突破升级，并提升各业务条线的产品体系，在全国以分子公司、区域中心为支撑，构建全国营销体系。政法领域：将产品从电子卷宗生成中心向智慧卷宗进行拓展和提升，进一步深入业务管理流程，同时在现有法院市场的基础上开拓检察院、公安局、仲裁等政法市场，并以最高法、最高检、北京市高院等为标杆项目加快“走出去”，向全国各省市进行业务拓展。进一步挖掘档案与数字人文领域的市场机会，将智慧档案产品与各行业相结合，相继推出智慧图书馆、智慧人才、智慧城建、智慧移民、智慧交管等行业产品，在全国范围内拓展图书馆、人才、城建、移民、交管等行业市场。

二、笔智能交互：探讨将现有笔触控交互技术与 AR、VR 及元宇宙结合的新智能交互技术，围绕“UGEE 友基”、“XP-PEN”、“xencelabs”三个品牌展开细分市场方面国内外线上线下的营销推广工作，并加快“xencelabs”专业产品线的新品推出速度，不断提高品牌认同与市场份额。继续拓展与消费电子大厂在电容笔方面的合作，并将 C 端电容笔推向国内及海外市场。抓住国产化为电子签批行业带来的新的机会，推动无纸化签批产品在公安司法、党政机关等领域的增长。

三、人脸及生物特征识别业务：技术研发方面，对人脸识别、掌纹识别、行为识别、智能视频分析、跨镜头识别等技术升级研发，保持公司在计算机视觉技术方面的技术领先优势；融合多种识别技术与视频分析技术，发挥公司软硬结合的竞争优势，挖掘泛安防领域更多潜在的落地场景，并采取更有效的市场策略，抢占市场。

AI 终端产品：针对用户画像特点，加快新品的推出与升级换

代。基于公司的核心技术优势、精研产品，充分发挥“汉王”品牌壁垒的优势，并提升营销能力与效果，推动 AI 手写电纸本、扑翼飞行器、大健康等 AI 终端产品的市场放量，争取单品爆款。

**20、介绍一下去年专业级数字绘画产品的市场推广情况，以及今年的推广计划。**

答：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。公司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。

**21、公司创新研发的首款柯氏音血压计有何亮点？市面上血压计众多，公司将如何突围？今年在大健康领域的布局计划是？**

答：您好，柯氏音血压计测量原理采用了无创血压测量的金标准，适用人群比目前市面上主流测量原理（示波法）更大，而且测量结果也更准确。我们一方面与医疗机构搭建合作关系，依托医疗机构推广柯氏音法原理的血压计；一方面在高血压慢病管理的服务方面挖掘用户深层需求，借助“APP+云平台+医疗机构”服务用户。感谢您的关注。

**22、贵公司近一年股价喋喋不休，请问董事长可有稳定股价的措施？**

答：第一，公司将加大研发投入，进一步研发符合市场需求的新产品；第二，公司将进一步加大市场及渠道网络的建设，增加对客户的推广力度；第三，公司在今年会进一步加大和投资者的沟通力度和方式；第四，公司在 2021 年度实施了专项员工持股计划，从二级市场回购公司股票；另外，公司也将进一步探讨更多措施，提升公司的价值，谢谢。

**23、公司的数字绘画板是创作元宇宙必须使用到的吗？**

答：您好，公司电磁笔、电容笔技术及相关的数字绘画产品可以作为底层支撑技术或工具进行虚拟场景、虚拟角色的创建。元宇宙的发展会使虚拟场景的建设需求增长，虚拟场景和虚拟角色需要进行数字化场景绘制或建模，而公司数字绘画产品是很好的数字创意工具，可用在动漫、游戏、服装、建筑等领域的虚拟人物、场景设计制作。另外，元宇宙的发展可能会给数字经济带来一些新的变化与模式，我们也会紧跟时代，以更好满足新生场景及领域的需求，谢谢。

**24、现在银行网点的人工窗口越来越少，公司的签名板是否会逐步萎缩？**

答：您好，公司电子签批设备除了在银行、电信运营商等行业的人工窗口使用外，也集成在VTM机等自助设备使用。除了传统银行、营业厅的窗口行业外，政务大厅、无纸化办公等新的落地场景的需求增长也较快，除传统硬件签批设备外，公司也在加强配套应用软件的研发，产品也由单一签批功能产品向集成类产品升级，重点培育公安、司法市场，无纸化司法审讯系统在辽宁、四川、江西、江苏、安徽、广东、新疆等地拥有较多客户，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。在国产化及数字签名发展的大潮下，无纸化签批有更大的市场机会。谢谢。

**25、能否分别介绍一下公司各产品的毛利率？今年对于毛利率有何规划？**

答：公司四个业务板块毛利率情况，请参考公司年报。公司的产品和服务均基于公司的几大核心技术，在行业中有核心竞争力，毛利率水平属于同行业的领先水平。为提高公司产品及服务的市场竞争力，公司持续多年保持较高的研发投入，从底层技术到产品化，从生命周期项目到货架技术，均会根据行业的发展进行战略规划。同时公司在供应链管理中，注重核心供应商的培养，也注重与中小企业的合作，保证公司在成本上的优

势。

**26、公司业务在数字经济这块儿是怎么介入的？**

答：国家政策层面对数字经济的发展给予了明确的支持与导向，如国务院发布的《“十四五”数字经济发展规划》，对数字经济作出一系列具体部署，指出优化升级数字基础设施，大力推进产业数字化转型，加快推动数字产业化。公司的技术及产品为数字政府、数字经济赋能，在智能化、数字化社会建设中有广泛的应用场景。公司在文本大数据业务上依托 OCR 识别、自由手写文稿识别、复杂报表识别、自然语言处理 NLP、RPA 机器人流程自动化等技术形成“技术平台+行业赛道”的业务模式，在各行业赛道中寻找数字化、智能化的落地场景，并在全国重点战略城市成立分子公司搭建大营销网络，目前在司法、档案、医疗、金融、数字人文、教育等众多领域广泛应用，通过嵌入式业务服务+多种 AI 机器人，助力政府企事业单位数字化业务流程再造及智能化水平，提升公共服务的效率与服务水平。可复制的产品体系使公司在有智能化、数字化需求的行业可快速推广，2021 年公司新拓交管、移民、城建、人才等行业领域。公司将紧抓数字经济、数字政府的建设机遇，用自身技术及产品为其更好赋能。

**27、可以看到公司有很多大客户，请问公司如何利用这些优质大客户资源？**

答：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。

**28、公司的人脸识别能识别电子身份证吗？**

答：您好，公司是业内较早进行人脸识别算法研究的企业，并

且具备与各平台对接的能力，公司的人证比对技术及产品已大批量供应市场，被广泛应用于重要会议、大型赛事、进出口管理等场所。人证核验终端产品方案设计中已经包括对实体身份证及电子身份证的识别模块，具备相关技术储备。河北省测温防疫项目对电子身份证识别提出需求，公司为该项目提供健康码+测温+电子身份证+人证比对的产品。谢谢。

**29、公司有掌纹识别技术吗？**

答：生物特征识别技术是人工智能领域的重要技术组成部分，公司在该领域有多类技术储备，掌纹识别技术是相关储备技术之一，并且拥有专利，在技术成熟后将适时推向市场。

**30、2021 年研发投入如何？**

答：您好，公司是人工智能领域的高科技企业，多年来研发投入占比在 10%左右，处于行业内较高水平。2021 年，公司研发投入 2.2 亿元，同比上升 43.44%，占营收比重为 13.77%。

**31、公司在电子纸市场是如何布局的？您认为阻碍电子纸量产、大规模应用的原因和困难是什么？电子纸行业市场预计有多大规模？**

答：2009 年，汉王第一款电纸书上市，到 2020 年，汉王手写电纸本的诞生，汉王一直在努力做出直击消费者深层需求的产品，并且从大众阅读向职场智能办公手写无纸化设备布局转变。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，并可将使用者日常记录中形成的手写文稿转化成可以多平台同步保存、智能检索的文本数据。该产品配备公司具有核心技术的智能笔，满足移动轻量办公、随身记事、数字阅读的需求，以期将其打造成继手机/电脑/pad 之外的第四大主流电子产品。根据洛图科技（RUNTO）发布的《全球电子纸市场分析季度报告（Global ePaper Market Analysis Quarterly Report）》，2021 年，全球电子纸模组出货量为 2.1 亿片，相比 2020 年

增长 29.1%；电子纸市场终端市场规模为 113 亿美元，相比 2020 年增长超过 32.9%。洛图科技（RUNTO）预测，2022 年，全球电子纸模组出货量达到 4.2 亿台，同比增长超过 100%。到 2025 年，预计电子纸产品整体终端市场规模将达到 723 亿美元，复合增长率高达 59%。

**32、别的公司股东都是在低迷时候增持公司股份，而公司高管，屡次低位减持，你认为一个公司高层，是否应该做出有益于公司的事情？而不应该把公司当做提款机？**

答：公司相关人员根据自身需要作出减持安排，公司尊重其合法权益，同时也会尽量做好沟通协调工作。谢谢。

**33、作为电子商务最重要的平台，从淘宝和京东就可以看到你们的产品销售情况，汉王曾是电纸书龙头，如今销量很差，翻译笔是公司强项，但是所以产品月销量加起来不如科大讯飞等翻译笔销量的十分之一，请问公司的产品就是这样的表现吗？**

答：您好，公司基于业内领先的自主核心技术、软件设计及硬件生产能力，推出创新的 AI 智能终端等新国货。公司在继续做好技术及产品的同时，公司也会不断提升销售能力及市场推广能力建设。事实上，公司近年来搭建并完善了国内外营销网络建设，海外方面，公司产品通过亚马逊、eBay 等平台销售海外数百个国家，国内方面，公司重视线上电商的运营及维护，通过短视频、自媒体引流、达人开箱测评等方式进行品牌及产品推广，自营店铺及产品销量排名均有所上升。未来公司将继续针对用户画像特点，加快新品的推出与升级换代。基于公司的核心技术优势、精研产品，充分发挥“汉王”品牌壁垒的优势，并提升营销能力与效果，推动手写电纸本、扑翼飞行器、大健康等 AI 终端产品的市场放量，争取单品爆款。谢谢。

**34、汉王的 OCR 业务在今年能否爆发式增长？博物馆，法院，这些地方的业务开展是否能跨越式增长？**

答：国家政策层面对数字经济的发展给予了明确的支持与导

向，如国务院发布的《“十四五”数字经济发展规划》，对数字经济作出了一系列具体部署，指出优化升级数字基础设施，大力推进产业数字化转型，加快推动数字产业化。公司的技术及产品为数字政府、数字经济赋能，在智能化、数字化社会建设中有广泛的应用场景。公司在文本大数据业务上依托 OCR 识别、自由手写文稿识别、复杂报表识别、自然语言处理 NLP、RPA 机器人流程自动化等技术形成“技术平台+行业赛道”的业务模式，在各行业赛道中寻找数字化、智能化的落地场景，并在全国重点战略城市成立分子公司搭建大营销网络，目前在司法、档案、医疗、金融、数字人文、教育等众多领域广泛应用，通过嵌入式业务服务+多种 AI 机器人，助力政府企事业单位数字化业务流程再造及智能化水平，提升公共服务的效率与服务水平。可复制的产品体系使公司在有智能化、数字化需求的行业可快速推广，2021 年公司新拓交管、移民、城建、人才等行业领域。公司在各领域已形成示范性标杆项目和优质客户，如在司法领域，电子卷宗同步生成相关产品在最高法、最高检落地，在医疗领域，同仁医院、协和医院、解放军 301 医院、华西医院等均为公司客户，在数字人文领域，国家图书馆是公司多年服务的客户，在智慧档案领域，中国第一历史档案馆、中国第二历史档案馆等均为公司客户。公司将紧抓数字经济、数字政府的建设机遇，用自身技术及产品为其更好赋能。

**35、公司开发出头鸟这款产品，和大疆无人机的差异竞争体现在哪里？**

答：您好，扑翼飞行器是四旋翼无人机以外的一条无人机赛道。仿生扑翼技术的突破，意义重大，不仅为无人飞行器家族增加了商业化的扑翼飞行器品类，而且将迎来扑翼飞行器从玩具级普及到高端行业的商业化应用。

**36、请问公司 2022 年计划为子公司 2 亿元银行授信担保是基于子公司具体什么经营计划考虑吗？**

答：公司目前实行母子公司制的公司架构，为鼓励各子公司能够独立承担责任，在子公司的资金需求上，公司为其准备一定的信贷额度。公司子公司在使用信贷资金时有严格的管理措施，近几年该信贷额度的使用率不高，2021 年在该担保额度范围之内未被使用。谢谢。

**37、汉王每年在汇兑方面产生损失都在 1500 万元以上，具体是什么原因？对此未来有什么防控措施吗？**

答：公司产品通过海外电商平台销往美国、德国、日本、加拿大、澳大利亚等 100 多个国家或地区，涉及币种主要为美元、欧元、日元等，近两年公司海外营收规模均超过 9 亿元。

公司在境外电商平台销售的产品主要以外币直接计价，定价时已将相关汇率变动情况纳入考量范围，后期如若人民币汇率出现大幅升值变动，公司会酌情对外销产品价格进行调整。另外，公司会根据资金需求及汇率情况，择机将外币兑换为人民币。

**38、从二级市场回购完了吗？**

答：您好，公司于 2022 年 4 月 7 日披露了员工持股计划的进展公告，本次员工持股计划实际收到参加对象缴款金额人民币 568.5959 万元，截至目前，公司 2022 年员工持股计划证券账户已通过二级市场累计购入本公司股票 11.55 万股，成交金额合计为 1,826,716.87 元（含印花税）。公司员工持股计划严格遵循窗口敏感期不得买卖公司股票的规定，本次员工持股计划股票尚未全部购买完成，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务。

**39、请问公司的机器人开发到哪一个阶段了，还是只是有这个噱头，根本没有开展实质性的研发？**

答：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。人工智能最高境界是认知智能，即机器自己可以思考、可以理解。汉王科技作为中关村老牌人工智能企业，在多个领域都处于技术领先的地位。比如，计算机视觉又称“机器之眼”，让机器人获得“看”的能力，包括文本图像识别、人脸等生物特征识别等技术。自然语言理解包含“机器之脑”和“机器之手”，也就是机器人“读”和“写”的能力。”另一方面，汉王正在布局研究应用嗅觉识别技术，让机器人拥有嗅觉系统，已经取得初步成果，此外还在储备肌肉控制等关键技术。因此，虽然机器人研发有一定的难度，并且研发周期长，但需要汉王这样的创新型企业去做。

#### **40、贵公司今年分红吗？**

答：因公司累计未分配利润为负，尚不具备分红条件。公司目前经营情况良好，基本面扎实，后期公司将通过多种方式加强与投资者的交流，以增进彼此了解、更好传递公司价值，感谢您的关注。

#### **41、公司的绘画板是硬件，在绘画软件这部分如何考虑？**

答：您好，公司电磁笔、电容笔技术及相关的数字绘画产品、电容笔可以作为底层支撑技术或工具进行虚拟场景、虚拟角色的创建。公司产品适配 Windows、IOS、Android、鸿蒙等各种操作系统及 Photoshop、CDR 等各种主流绘画设计软件，公司通过数字营销、联盟营销等方式融入用户生态链，触达更多消费人群。公司也会开发一部分的应用软件，不断提升产品性能与功能，以期建立更好的生态，给使用者带来更好的体验。谢谢。

#### **42、公司和熵基科技的诉讼是否有最新进展？**

答：您好，相关案件已经受理，熵基科技也以收到北京知识产权法院出具的《民事案件应诉通知书》及相关起诉状。对于侵

犯公司权益的行为，公司坚定的采用法律手段维护公司自身权益。后续有相关进展，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢。

**43、公司笔智能交互业务中除了数字绘画板块，其他业务赚钱么？**

答：公司笔智能交互业务细分为数字绘画、无纸化签批及电容笔三部分。2021年，除数字绘画外，其他两部分业务得益于资源的整合及业务推广成效，在整体营收方面是增长的。电容笔业务经过此前标杆项目的示范及经验积累，新开拓中兴、OPPO等大客户资源，为消费电子大厂提供配套电容笔，另外开始试水亚马逊、京东、天猫等线上平台，同时积极发展授权销售代理；无纸化签批业务，目前利润良好，除金融、运营商等原有客户外，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。在无纸化大潮的趋势下，会有更多的市场机会。谢谢。

**44、公司在智能汽车方面的业务是如何开展的？**

答：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。

**45、公司文本大数据方面是怎样与客户开展合作的？**

答：文本大数据业务以OCR+NLP为技术基础，辅以扫描仪、高拍仪等硬件设备，通过技术+产品+服务的模式服务司法、医疗、档案、金融等行业客户。文本大数据技术在完成数据加工、识别、结构化、挖掘、提取、对比、分析等动作后，结合NLP自然语义理解等高级别的人工智能技术，在司法方面，可用于法条、案例的数据加工、识别、挖掘、比对，在此基础上集成法条及案例，进行案例分析甚至作出辅助判断；在医疗领域，可用于病历的数字化加工、识别、比对、判断、分析，在此基础上进行辅助诊疗；在金融领域，可对相关票据、证照进行识别，快速抓取行业新闻，进行判断分析，用作智能投顾；在档案领

域，可用于文献资料数字化加工、识别、比对，挖掘新的历史线索，建立人物与事件之间的联系，提升档案再利用价值。公司以软硬结合、派人驻场服务的形式提供数据服务，积累了粘性较高的优质客户群。另外，在教育领域，公司的考卷识别、公式识别技术等信息化教育、在线教育方向应用较为广泛。随着 AI 技术的成熟和应用的深入，AI 文本大数据的未来是发展成为各个行业的行业智能机器人。目前公司在各行业形成标杆项目和优质大客户，如在司法领域，电子卷宗产品在最高法、最高检落地。

**46、现在拥有电磁笔的公司不在少数，电纸书公司如：文石，讯飞，掌阅，绘画板公司如：高漫，绘王，为什么公司说是全球唯二的笔触控厂家？**

答：在无线无源电磁触控技术方面，公司是全球仅有的两家拥有明确知识产权的企业。公司也通过技术授权的方式将该技术授权给终端厂家。

**47、公司 2021 年度文本大数据增长较快，内在原因是什么，有持续性吗？**

答：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。

**48、汉王的人脸识别技术很厉害，在人脸识别产品上有好好规划么？**

答：公司会对人脸识别、掌纹识别、行为识别、智能视频分析、跨镜头识别等技术升级研发，保持公司在计算机视觉技术方面的技术领先优势；公司会继续聚焦身份识别和智能视频分析两个领域。身份识别方面，我们注意到今年政府要大力推进实施电子身份证，此前公司的人证核验产品设计中已经包含电子身份证识别模块，2022 年公司将结合客户需求，及时相应在人证核验产品中实际增加电子身份证识别的功能模块；目前在河北省防疫专项项目中已经收到相关需求，为其提供健康码+测温+电子身份证+人证比对的综合型产品，助力防疫。智能视频分析方面，公司会继续利用领先的视频结构化技术进一步挖掘高空抛物、国土资源、油气管道、河道等复杂监控场景，为地方国土局、水利局、石油开采运输等单位提供监测分析服务。谢谢。

**49、听说汉王 5 月份要发布新的电纸书，跟华为的墨水平板有什么区别吗？**

答：谢谢您的关注。本次拟发布的是手写电纸本，是一个全新的品类，主打手写和阅读功能。通过调研客户使用感受，公司发现，电容屏+手写，在手机和 pad 上使用流畅，但在墨水屏上，体验不是很好：首先，电容笔需要充电，而墨水屏省电，可以长时间不用充电；其次，墨水屏本身不发光，类似于纸张，是反射光原理，在墨水屏上加电容屏会影响墨水屏的清晰度；再次，电容屏和笔的搭配，还会引起屏幕的误触，影响使用体验。

基于以上几点考虑，我们在新品上做了一些加法和减法，比如去掉电容屏和导光板，让电纸本更轻薄，显示也更清晰，通过汉王自研的无线无源电磁笔和实体按键来交互，手写更流畅，翻页速度也更快。加大电池容量，让产品待机或使用时间更长久。笔记软件也更加优化。总之，不同于平板，是一款专业的手写记事和阅读设备。敬请期待，再次感谢。

	<p>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</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年04月15日