

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：2024-002

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	汉王科技2023年度暨2024年第一季度网上业绩说明会采用网络互动方式，面向全体投资者
时间	2024年5月22日 15:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 刘迎建先生 董事、总裁 朱德永先生 董事、副总裁 刘秋童先生 独立董事 李小荣先生 副总裁兼董事会秘书 周英瑜女士 财务总监 马玉飞女士

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、刘董事长您好！我是汉王产品的忠实用户，也是汉王的小股民。请问您对公司未来的前景定位有什么样级别的设想？您认为汉王科技可以成为人类发展历史上科技改变生活的一家不可忽视的公司吗？谢谢！</p> <p>答：汉王科技是一家人工智能公司，在人工智能的感知智能和认知智能领域持续耕耘。80年代，汉王发明了手写输入识别装置，获得了国家科技进步一等奖，解决了一代中国人的键盘输入问题。2008年，汉王在国内率先推出手写电子纸书，在无纸化学习、无纸化办公领域深受好评，2022年，汉王推出减屏层电子纸书汉王N10，加减有道，AI赋能，还原电子纸书的通透本质，为数字中国、数字建设赋能。2023年，汉王又将无创血压测量领域的“金标准”柯氏音法做了电子化，解决了国民血压测量不准，误诊、漏诊的痛点问题。此外，公司的仿生扑翼飞行器已经推出多种形态的产品并实现商业化销售，并有可能应用于其他行业领域；公司研发的生物嗅觉技术已在国际顶尖的期刊杂志上发表多篇论文，嗅觉产品的商业化进程也在稳步推进。未来，公司的仿生扑翼飞行技术、嗅觉识别等技术可以作为机器人的储备技术加以应用。公司的AI行业大模型等核心技术的“人工智能+”产品在金融、政法、人文、医疗、办公、教育等领域应用场景中也有落地应用。综上所述，汉王的自研技术都是从0到1的原创技术，与民生高度相关，汉王30年来，在科技改变人民生活的过程中一直在扮演着推动者的角色。</p> <p>2、友商已经推出了彩色电子纸本，作为电子纸本的曾经领军人物，汉王今年会推出彩色电子纸本吗？</p> <p>答：这么多年，彩色电子纸书在不断进步，但是在黑白对白度和色彩饱和度方面还没有广泛的被接受，但是它在看绘本方面，还是有一定的市场的。汉王今年下半年也会推出自己的彩色电子纸书产品。</p>
----------------------	--

3、天地大模型的盈利情况如何？市场前景如何？

答：您好，公司是人工智能领域的技术型公司，在文本、图像、视频、生物特征、语音等多模态识别、文本理解和利用等技术上耕耘多年，目前已经形成从“看懂”、“听懂”、到“读懂”、再到“表达”的核心技术体系。汉王天地大模型基于多年在行业端的耕耘及对行业客户需求的深刻理解而研发，具有数据私有化、算力成本低、生成精准化、深度专业化、知识实时化等优势特点，可解决行业客户在应用AI大模型时对数据安全、生成准确性的疑虑。同时公司的天地大模型还将具备多模态、语义理解、逻辑推理、数学计算、知识搜索、工具调用、内容生成、多语言、多轮对话九大基础能力。公司将与潜在客户积极展开需求对接，根据客户需求对公司AI模型的功能模块进一步完善。目前，汉王天地大模型的应用分为TO C 和TO B，TO C包括汉王智能办公本、智能学生本、智能血压计、汉王扫描王等众多产品，TO B在智慧人文、智慧档案、智慧金融、智慧司法等汉王优势行业均有应用和案例。在人工智能作为人类第四次技术浪潮的背景下，汉王天地大模型市场前景广阔。谢谢关注。

4、汉王友基的绘画屏和画笔销售额是公司的重要部分，为什么公司很少提起？想问的是公司对于汉王友基的掌控力是不是已经削弱了

答：您好，公司是全球仅有的两家拥有无线无源电磁触控技术的企业之一，该技术在公司内的一个重要技术应用方向即为数字绘画板和绘画屏，目前公司的数字绘画业务由汉王友基经营，是公司一个重要的业务板块。公司数字绘画业务涵盖了入门级、消费级、专业级的产品体系，是全球仅有的两家能做专业级产品的公司。公司目前产品覆盖全球100多个国家和地

区，汉王友基目前经营稳定、管理规范、公司治理健全，今年一季度营业收入增长16%。谢谢关注。

5、公司股价破发多年，且长期下跌状态，离发行价越来越远，将如何回馈投资者？

答:公司管理层会继续努力经营，希望通过采取以下措施增强投资者信心：1) 2023年，公司推出了数字绘画专业屏等数字绘画系列产品，在专业产品线更完善的情况下，公司会加强高毛利、高单价产品的推广与销售，增强业务的盈利能力；2) 2024年，公司会借助前期在品牌与市场方面的推广经验，提升品牌和市场的投放效率，继续推动营收的增长。3) 通过供应链优化、合理的库存管理及周转率提升等方式降低成本；4) 加强费控管理，亦会对一些前景不明朗或者经营不善的业务线或产品线进行优化。公司期望通过以上方式实现高质量发展。

6、公司笔芯片技术目前研发进展如何？预计达到怎样的收益？

答:汉王笔芯片容磁芯片（同时支持电磁触控和电容触控）的研发积极进行，目前研发进展顺利。

7、您好，请问公司未来研发重点是什么？会加大研发投入吗？

答:公司未来研发重点是专业人工智能和特定机器人两大方向，其中包含多模态输入输出、大模型语言认知、仿生机器人到人形机器人等多种前沿技术。未来，公司将通过To B和To C两种方式进行落地，To B是深耕传统的银行、教育、医疗、文化、司法、安全等行业领域进行技术和产品落地，To C是通过智能终端产品和App进行全面赋能落地。

8、尊敬的刘董事长，谢谢汉王，之前一直觉得自己的血压很正常，在展会上偶然测了下，发现竟然血压高，我开始还很不相信，后来去医院检查身体的时候，诊室听诊竟然说我血压也高，现在已经在正常吃药了。公司的柯氏音血压计是个好产品，希望好好推广，带动公司有一个好的发展。

答:您好，公司柯氏音血压计是第四代血压计，是世界首款采用柯氏音法实现血压电子测量的医疗仪器，既有水银听诊法的精准又有电子血压计的便携，2023年底推向市场以来，因为其精准、便捷、数据管理智能，深受消费者及医护专业人士的好评，公司将继续推出更多型号的产品，覆盖更广的渠道和销售平台，以服务于更多的人群。感谢您的使用，也希望公司的产品能给您的健康管理带来帮助。谢谢关注。

9、公司对于2023年分红政策是什么，何时实施？未来是否有计划提高分红比例？

答：《公司章程》中公司分红政策如下：基本原则：（一）公司充分考虑对投资者的回报，每年按当年实现的母公司可供分配利润规定比例向股东分配股利，公司进行利润分配时应通过多种渠道听取中小股东的意见；（二）公司的利润分配政策保持连续性和稳定性，同时兼顾全体股东的整体利益及公司的可持续发展；（三）公司优先采用现金分红的利润分配方式。具体政策：（一）利润分配的形式：公司采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。（二）公司现金分红的具体条件和比例：除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于母公司可供分配利润的10%。特殊情况是指：1、公司聘请的审计机构对公司该年度财务报告出具非标准无保留意见的

审计报告；2、公司当年发生的投资、技术改造或更新、扩建项目、收购等所需资金总额超过公司最近一期经审计净资产的10%；3、公司当年末资产负债率超过70%。（三）公司发放股票股利的具体条件：公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件下，提出股票股利分配预案。2023年因公司累计未分配利润为负，根据《公司章程》的规定，未达到公司分红条件，暂不分红。

10、目前公司AI终端产品市占率如何？在市场上有什么竞争优势？

答:2023年AI终端业务实现营收3.34亿，同比增长30.36%，其中电纸本增长273%。2023年，公司先后推出搭载了OCR识别、手写体识别、笔智能交互等技术及汉王天地大模型的AI电纸学习本、电纸办公本及阅读本，面向大众的汉王扫描王APP，新一代AI柯氏音血压计。其中，电纸本系列产品在2023年度营收破亿，毛利率同比提升10%。2023年底公司血压计产品的部分型号获得国内相关注册证书，目前已在主流电商平台及官方自媒体平台进行销售，目前来看，市场反映较好。综上，公司在人工智能领域深耕二十余载，长期专注于人工智能及数字化技术的研发及应用，坚持自主创新。公司未来会在保持核心技术投入的同时，将产品、营销、品牌等方面做到更好，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。

11、有分红的计划吗

答:2023年因公司累计未分配利润为负，尚不具备分红条件。公司会通过努力增强主业等其他方式使股东享受到公司发展带

来的利益。近年来，公司经营情况良好，基本面扎实，营收规模不断扩大，在数字中国、数字经济的建设、各行业向智能化、数字化转型的背景下，由于公司在人工智能、大数据领域的技术优势及长期的经营积累，公司的业务迎来新的发展机遇，公司管理层及各业务团队将紧抓市场机会，增强销售能力及市场推广能力，进一步把业务规模做大，目前公司也正在通过多种方式维护品牌与市场形象，包括市场推广、品牌宣传、机构交流等，更好传递公司价值，以增进资本市场对公司的了解。公司会努力创造分红条件，在政策允许的情况下，公司会做出调整 and 安排。

12、公司在出海方面有什么布局？

答:您好，公司建立了全球化的营销网络，数字绘画、翻译笔、签批产品、人脸考勤机、仿生扑翼飞行器等产品在海外有销售，其中公司数字绘画系列产品通过全球20余个主流线上平台及20个海外线上自营商城将销售覆盖全球百余个国家，自营商城运营的效能不断提高；在北美、欧洲、南美、澳洲、东南亚、日韩等全球主要区域设有全覆盖面的线下渠道体系，在美国、法国、日本、韩国、英国设立子公司服务全球区域市场，并全球范围内设立百余个海外仓形成支撑网络。截至2023年底，公司拥有注册商标1544项，其中海外商标521项，构建了全球化、多品类的品牌矩阵。公司管理层会持续关注海外的市场机会，做好海外相关市场环境、政策、市场潜力等方面的调研，期望能抓住更多的市场机遇。谢谢关注。

13、因为经常需要摘抄一下研究报告上的内容，在朋友的推荐下用了汉王扫描王，竟然不比合合的扫描全能王差，还免费，让我很惊喜。现在经常用了，属于深度用户了，在用的过程中，也感受到了这个app细节功能越来越好。关注汉王很多年了，确实是个老牌技术企业，值得敬佩，尤其这两年，也感受

到了汉王的变化，市场上又重新能听到汉王的声音了，这样踏实的企业确实不多，希望汉王能在营销上多做些功夫。

答:感谢您对汉王的认可与关注，公司将持续推出真正满足客户需求的新产品与新技术，敬请期待。

14、2023年公司营业收入同比增加3.56%，主要来自于哪些业务板块？24年有哪些新的业绩增长点吗？

答:2023年公司营业收入同比增加3.56%，主要来源自AI终端业务增长，其中电纸本产品高速增长。报告期内，公司在阅读、读写、办公、学习四个系列的电纸本产品均有新品推出，产品进一步丰富，全线新品均搭载汉王天地大模型。从研发、品牌、销售、生产供应链、服务等方面综合发力，该业务收入同比增长273%，营收额破亿，毛利率同比提升10%。在京淘平台的GMV连续三年增速在200%以上；在市场占有率方面，电纸办公本品类在线上销售市场占有率提升至12%左右，电纸阅读器品类的产品线完善后，市场占有率处于逐步提升状态；公司期望将手写电纸本打造成继手机、电脑、pad之外的第四个主流电子产品。报告期内，AI大健康产品—柯氏音血压计上市销售。柯氏音法测量血压被业界认为是血压测量的金标准。汉王血压计不同于传统示波法电子血压计，为世界首款采用柯式音法测量血压并商业化的电子血压计。经过三年多的不懈努力，2023年底公司血压计产品的部分型号获得国内相关注册证书，目前已在京东、天猫、抖音等旗舰店线上销售。按照公司预算，2024年公司预计AI终端业务、笔智能交互、文本大数据与服务均会有所增长，2024年公司预算营业收入17亿，增长20%。

15、请问贵公司24年有什么战略规划？

答:文本大数据业务：继续加强对行业AI大模型的研发投入，推动手写体识别、图像识别与处理等多模态识别、自然语言处理NLP等认知智能技术的突破升级。以核心技术为基础，在各行各业领域形成可复制的产品体系，加强市场营销工作，扩大全国市场内的市场份额。数字政法领域：以电子卷宗生成中心等集约一体化方案为产品基石，推进核心能力工具化、产品化，进一步深入审判业务流程，推进全流程伴随式审判智能辅助应用，同时在现有法院市场的基础上进一步开拓检察院、公安局、仲裁等政法市场，继续围绕最高法、最高检、北京市高院等头部客户打造标杆项目，加快“走出去”，向全国各省市进行业务拓展。数字档案领域：充分发挥公司在技术优势及产品化能力，在示范标杆项目的基础上，加速拓展全国市场，扩大市场份额，并优先重点拓展有良好业务基础的省份。数字人文领域：进一步拓展智慧图书馆体系建设项目、古籍数字化等项目，巩固市场地位，在现有产品及客户的基础上，结合图书馆领域发展趋势，基于AI大模型等新技术，推出更多AI功能产品。数字医疗领域：继续以病案为抓手，在医院业务端及患者端开拓业务，进一步在医疗领域渗透。数字金融领域：在现有业务和产品基础上，更多结合AI大模型推出新产品，锻造公司在金融领域的产品力，并进一步加强客户拓展能力。

笔智能交互：继续推进在新一代笔触控专业芯片方面的研发和产品输出，进一步巩固公司在笔触控领域的技术领先地位。数字绘画方面：加快数字笔技术对于现有相关产品的升级换代，及专业产品线的新品推出速度，加强对绘画平板新品类的市场反馈，加强营销数字化工作，增强公司的产品力、品牌力、营销力。消费电子配笔：继续拓展与消费电子品牌厂商在电容笔方面的合作，挖掘更多有配笔需求的场景。数字签批方面：继续挖掘信创国产化领域的市场机会，推动无纸化签批产品在

公检法司法审讯、政务办公等领域的增长。

AI智能终端产品：通过自媒体运营、广告投放等形式多维度提升品牌影响力，推动电纸本系列产品、AI大健康（柯氏音血压计）、扫描王APP等产品的市场放量，争取单品爆款。

16、请问公司在2023年的研发投入占营业收入的比例是多少，这些投入主要集中在哪些领域？

答：公司在2023年的研发投入占营业收入的比例为22.17%，主要投入领域：新技术：（1）多模态识别技术体系进一步完善，汉王天地大模型赋能智能终端产品、落地行业应用（2）笔芯片技术持续研发，夯实公司“笔业务”发展的护城河（3）仿生机器人技术储备取得新成果（4）嗅觉识别相关技术处于国内外前沿；新产品：（1）发布新一代数字芯片系列绘图产品，首款专业级数字绘画屏产品上市（2）电纸本产品进一步丰富，2023年该业务高速增长（3）AI大健康产品—柯氏音血压计上市销售（4）手机端OCR产品—扫描王APP正式上线（5）智慧档案产品体系进一步完善并先后落地。

17、请问公司供应链管理如何？在原材料采购和库存管理上有哪些优化措施？

答：供应链管理是运营管理过程中的重要环节，公司对供应链管理十分重视，不断开发优质上游供应商成为长期合作伙伴，并通过优化库存结构、提高存货周转率、优化产品设计方案与成本、降低资金占用等方面采取积极措施，以提高供应链效率，降本增效进一步提升整体运营效果。

18、请问公司23年净利润下降的因素是什么？未来的发展规划可否分享下。

答:您好，公司2023年净利润减亏0.65%。2024年的经营计划如下：
文本大数据业务：继续加强对行业AI大模型的研发投入，推动手写体识别、图像识别与处理等多模态识别、自然语言处理NLP等认知智能技术的突破升级。以核心技术为基础，在各行各业领域形成可复制的产品体系，加强市场营销工作，扩大全国市场内的市场份额。
数字政法领域：以电子卷宗生成中心等集约一体化方案为产品基石，推进核心能力工具化、产品化，进一步深入审判业务流程，推进全流程伴随式审判智能辅助应用，同时在现有法院市场的基础上进一步开拓检察院、公安局、仲裁等政法市场，继续围绕最高法、最高检、北京市高院等头部客户打造标杆项目，加快“走出去”，向全国各省市进行业务拓展。
数字档案领域：充分发挥公司在技术优势及产品化能力，在示范标杆项目的基础上，加速拓展全国市场，扩大市场份额，并优先重点拓展有良好业务基础的省份。
数字人文领域：进一步拓展智慧图书馆体系建设项目、古籍数字化等项目，巩固市场地位，在现有产品及客户的基础上，结合图书馆领域发展趋势，基于AI大模型等新技术，推出更多AI功能产品。
数字医疗领域：继续以病案为抓手，在医院业务端及患者端开拓业务，进一步在医疗领域渗透。
数字金融领域：在现有业务和产品基础上，更多结合AI大模型推出新产品，锻造公司在金融领域的产品力，并进一步加强客户拓展能力。

笔智能交互：继续推进在新一代笔触控专业芯片方面的研发和产品输出，进一步巩固公司在笔触控领域的技术领先地位。
数字绘画方面：加快数字笔技术对于现有相关产品的升级换代，及专业产品线的新品推出速度，加强对绘画平板新品类的市场反馈，加强营销数字化工作，增强公司的产品力、品牌力、营销力。
消费电子配笔：继续拓展与消费电子品牌厂商在电容笔方面的合作，挖掘更多有配笔需求的场景。
数字签批方

面：继续挖掘信创国产化领域的市场机会，推动无纸化签批产品在公检法司法审讯、政务办公等领域的增长。

AI智能终端产品：通过自媒体运营、广告投放等形式多维度提升品牌影响力，推动电纸本系列产品、AI大健康（柯氏音血压计）、扫描王APP等产品的市场放量，争取单品爆款。

19、作为财务出身的独董，对于汉王连年增收不增利，高企的费用，从财务角度谈谈你的看法，是不是应该不惜一切代价降低成本？

答：公司销售费用方面，2022年公司的销售费用约3.6亿，2023年销售费用约4.3亿，销售费用增长的主要原因系加强品牌及新品的市场推广。2023年是汉王品牌30周年，公司通过加强广告投放、自媒体运营、媒体发声等多维度提升品牌知名度，打造企业形象；在公司重点培育的产品电纸办公本等AI智能终端上通过多种市场活动和营销手段带动相关销售收入的快速增长及市场排名的提升。2023年公司销售费用中，约65%来自于数字绘画业务，该业务的销售模式主要为通过海外平台销售，销售费用主要产生在销售产生的物流、仓储、平台佣金、广告等费用及该业务的人员费用，这一部分是跟相关业务的销售收入相关的，2023年公司数字绘画业务收入与上年相比基本持平，该部分销售费用变化不大；另外约35%的销售费用体现在集团品牌推广及其他业务，具体包括品牌推广费用，其他业务的人员费用、国内电商的平台费用、渠道/行业销售费用等方面。

公司管理层会继续努力经营，希望通过采取以下措施实现开源节流：1) 2023年，公司推出了数字绘画专业屏等数字绘画系列产品，在专业产品线更完善的情况下，公司会加强高毛利、高单价产品的推广与销售，增强业务的盈利能力；2)

2024年，公司会借助前期在品牌与市场方面的推广经验，提升品牌 and 市场的投放效率，继续推动营收的增长。3) 通过供应链优化、合理的库存管理及周转率提升等方式降低成本；4) 加强费控管理，亦会对一些前景不明朗或者经营不善的业务线或产品线进行优化。公司期望通过以上方式实现高质量发展。

20、今年上半年新品发布会怎么没了

答：2023年4月份公司品牌30周年，值此公司同步召开了新品发布会，发布了汉王AI电纸学习本、汉王扫描王、汉王掌静脉核验终端、汉王图像识别电子枪、汉王电子血压计等五款黑科技产品；2023下半年到现在，公司先后又推出了汉王天地大模型及电纸书三款迭代产品。今年下半年，公司将有重磅新品以发布会形式推出，敬请期待。

21、公司股价长期低于发行价，如何踏上正轨呢？

答：感谢您的关注。公司管理层非常关注公司在资本市场的形象，通过投资者热线、互动易平台、业绩说明会、机构调研、路演等多种方式积极与投资人及资本市场保持沟通与交流。在公司治理、信息披露等方面严格遵循相关法律法规及监管规则的要求，履行上市公司应尽之义务与责任；利用好股权激励、员工持股计划等资本市场工具激发核心团队的积极性，促进团队与公司共发展；公司管理层希望通过内生和外延的方式，围绕主营业务的上下游以及拓展业务宽度，做实做深公司业务，未来亦将根据战略发展和业务需要积极寻求相关可能的机会，把公司做强做大。另外，公司通过多种方式维护品牌与市场形象，也会触达更多的消费者和投资人。谢谢关注。

22、汉王天地大模型在智能办公本、智能电纸学习本等产品中的应用效果如何？公司是否有计划进一步扩大这些技术的应用

范围？

答：汉王天地大模型目前已应用在公司智能办公本、智能电纸学习本系列产品的功能中，赋能办公实现话稿整理、会议纪要生成、智能判题等功能，赋能学习本实现AI精准练、作文批改、口语陪练等多项功能。目前天地大模型在这些应用非常成功，从应用测试结果看，我们目前应用效果处于业界头部水平，尤其是语音识别，获得了用户的大量好评。有用户喜欢我们AI应用而直接购买电纸本产品。

与其他大模型不同，天地大模型是经过专业的AI心理训练师指导，不仅能做到大模型的价值观、心理等引导对齐，尽量杜绝幻觉和偏见的出现，同时还能针对办公、学习用户的使用心理进行定制训练和微调，让天地大模型应用更符合用户的办公习惯和激发学习的兴趣。

除了电纸本以外，天地大模型应用也在AI柯氏音血压计和汉王扫描王APP上应用。此外，在国家级的图书馆数字化建设、金融领域等场景应用中都已经有所建树。未来，汉王天地大模型广泛赋能“智能化终端产品”和“行业数字化赛道”，加速应用到更多产品和行业领域中，推动行业新质生产力发展。

23、公司现在的AI产品有哪些？

答：汉王自成立以来即在人工智能领域深耕，是人工智能领域的技术型公司，在文字、图像、语音、视频等多模态模式识别技术及NLP自然语言处理、大数据分析与管理、汉王天地大模型（行业模型）等AI与大数据技术方向有多年的技术积淀，基于以上核心技术在人工智能及大数据应用领域深耕，公司营业收入亦主要来源于核心技术在行业客户、智能硬件的应用成果。公司AI产品包括智能办公本、柯氏音法电子血压计、智能

	<p>学习本。</p> <p>智能办公本：该产品搭载了OCR识别、手写体识别、笔智能交互等技术，从产品上市至今，在软件方面，产品系统迭代升级十余次，今年随着AI文本生成模型的成熟，近期该产品在阅读、手写或语音笔记等应用场景中增加了AI助手的远程调用，实现智能辅助阅读理解、语音记录的智能规整、会议纪要的智能生成等功能，更好的满足用户智能化需求。在硬件方面，该产品由公司全资子公司汉王制造生产，从研发试制、生产交期、品控、售后等多个环节为新品研发、产品供应提供了有力的保障。近期公司将会推出硬件配置全面升级的系列新品，向上延展，进一步丰富产品线。另外，2023年公司通过IP主播、网红带货、多平台线上直播、线下城市梯广等全方位进行市场投入和品牌推广，站外引流、站内推广的不断投入让公司电纸办公本产品在京东等平台的多个排名快速提升，伴随更多新品的上市，公司还将在该产品线持续发力。</p> <p>柯氏音法电子血压计：汉王血压计不同于传统示波法电子血压计，该产品加入声音采集装置配合声音识别算法，模仿医护人员用耳听诊的方式（柯氏音），进行血压测量，是全球首款采取柯氏音法进行血压测量的电子血压计，兼具柯氏音法的精准与电子血压计的便携，真正使AI技术赋能血压健康管理。2023年底正式上市以来，受到了广泛好评，今年公司将重点推广。</p> <p>智能学习本：这是公司2023年新推出的专门针对K12教育阶段的墨水屏智能学习本，该产品即可满足学生的护眼需求，又因其丰富的学习类资源，以及不适宜游戏安装的特点，让学生实现护眼环境下的沉浸式学习。该产品集合手写体识别、语义理解、逻辑推理、多轮对话等智能技术及AI教育模型，实现作文批改、口语陪练、智能判题、AI绘画等多种智能辅助学习功能；同时该产品的“5.3专区”内中还搭载从小学到高中阶段</p>
--	---

全学科的免费试用教辅资源；这些资源及AI 功能为学生提供个性化的学习体验、帮助其进行智能化自主学习。该产品还在不断完善中，今年也会重点推广。

24、您好，请问公司2023年营业收入实现增长，但净利润却出现亏损的主要原因是什么？公司未来将如何提升盈利能力？

答：您好，2023年，公司管理层积极寻求新的突破点，多款新产品陆续上市，部分产品销售收入大幅增长，公司总营收同比略有增长，产成品综合毛利率同比略升，净利润也有减亏。

2023年在研发投入及市场费用方面较上年增加较多，主要为：

1) 为保持技术的领先性，产品的创新性，公司继续保持大力度、高强度的研发投入，也形成较好的研发成果，如在语音识别、语音合成、声纹识别等方向取得技术突破，使公司文本、图像、语音、视频等多模态识别技术体系进一步完善，发布了汉王天地大模型（行业AI模型），但研究成果产生效益需要时间；2) 为扩大公司智能产品的品牌及市场影响力，市场费用支出同比增加。

公司管理层会继续努力经营，希望通过采取以下措施实现扭亏为盈：1) 2023年，公司推出了数字绘画专业屏等数字绘画系列产品，在专业产品线更完善的情况下，公司会加强高毛利、高单价产品的推广与销售，增强业务的盈利能力；2) 2024年，公司会借助前期在品牌与市场方面的推广经验，提升品牌和市场的投放效率，继续推动营收的增长。3) 通过供应链优化、合理的库存管理及周转率提升等方式降低成本；4) 加强费控管理，亦会对一些前景不明朗或者经营不善的业务线或产品线进行优化。目前公司新产品的毛利增长高于相应费用的增长，随着销量的增长及营收规模的扩大，会出现毛利增长与费用增长的交叉，产生盈亏平衡点，实现净利润。公司期望通过以上方式实现高质量发展。谢谢关注。

25、在加强公司治理与内部控制方面，汉王科技未来有哪些具体的提升措施，以增强投资者信心，尤其是在解决未分配利润连续多年为负的问题上，公司有何长期规划或策略调整？

答：公司管理层会继续努力经营，希望通过采取以下措施增强投资者信心：1) 2023年，公司推出了数字绘画专业屏等数字绘画系列产品，在专业产品线更完善的情况下，公司会加强高毛利、高单价产品的推广与销售，增强业务的盈利能力；2) 2024年，公司会借助前期在品牌与市场方面的推广经验，提升品牌和市场的投放效率，继续推动营收的增长。3) 通过供应链优化、合理的库存管理及周转率提升等方式降低成本；4) 加强费控管理，亦会对一些前景不明朗或者经营不善的业务线或产品线进行优化。公司期望通过以上方式实现高质量发展。

因公司累计未分配利润为负，根据《公司法》及《公司章程》的规定，尚不具备分红条件，公司会努力创造分红条件，在政策允许的情况下，公司会做出调整 and 安排。

26、鉴于公司提及的包括第三方电商平台运营风险、供应链风险在内的多种风险因素，汉王科技如何进一步优化供应链管理，确保原材料供应稳定，并有效应对可能的市场和经济环境变化？

答：汉王和电商平台、第三方公司等有密切合作，精确到以天为单位的运营数据，并以周为单位进行数据分析和复盘，能够对市场动态和趋势有更精准地把握尺度。汉王正在研发AI运营模型，可以融合多源运营数据和外部数据进行分析和辅助决策，进一步加强对市场和运营的洞察。

27、面对数字化、智能化的加速发展，公司如何规划市场扩展策略，尤其是在“人工智能技术平台行业数字化赛道”和“智

能化终端产品”领域？对于提升品牌影响力和市场份额，公司有哪些具体的营销和合作计划？

答：感谢您对汉王的关注。面对数字化、智能化的加速发展，公司将根据行业环境、市场需求和技术发展趋势等制定相关市场扩展策略。

对于“人工智能技术平台行业数字化赛道”：

1) 深入了解行业需求：通过市场调研，明确各行业人工智能技术平台具体需求，提供更符合行业特点的产品和服务；2) 强化技术研发：公司在人工智能技术上持续投入研发力量，提升技术平台的性能和稳定性；3) 拓展合作伙伴：积极与司法、人文、金融、医疗、汽车等企业建立良好合作关系，扩大市场份额。

在“智能化终端产品”领域：

1) 精准定位目标用户：通过市场细分，明确智能化终端产品的目标用户群体，针对不同用户群体设计符合其需求的产品；2) 提升产品质量：注重产品质量和用户体验，确保智能化终端产品能够为用户带来实际价值；3) 创新营销方式：通过线上线下的多元化营销方式，提升智能化终端产品的知名度和美誉度。

提升品牌影响力和市场份额方面，公司的营销和合作计划：

1) 品牌建设：公司通过各种渠道进行品牌推广，如社交媒体、电视广告、户外广告等，提升品牌的知名度和美誉度；2) 内容营销：通过发布行业报告、技术文章、产品评测等内容，提升公司在行业内的权威性和影响力，增强品牌与消费者之间的连接；3) 合作伙伴关系：与行业内的企业、渠道商、

意见领袖等建立紧密的合作关系，共同推广产品和服务，扩大市场份额。此外，公司与高校、研究机构等建立产学研合作关系，共同推动技术的创新和进步；4) 用户体验优化：注重售后服务和用户体验反馈收集，及时改进产品和服务中的问题，通过优质的售后服务和用户体验，提升消费者对品牌的满意度和忠诚度。

28、汉王科技在人工智能领域的核心技术，如汉王天地大模型及多模态数据识别技术，是如何具体规划转化为市场竞争力和销售收入的？

答：公司以AI技术驱动相关行业、产品向数字化、智能化转型升级，ChatGPT的爆发，使得大模型在数字经济、数字政府、企业数字化建设的背景下有较大发展空间，有利于企业加速数字化转型。在这个过程中，无论是个人还是企业会产生更多的需求场景，公司会挖掘天地大模型及多模态数据识别技术的市场机会，利用自身的技术和产品助力用户的数字化应用需求。

目前，天地大模型在智能办公本、智能电纸学习本、AI柯氏音血压计等的创新应用，已经转化为产品的市场竞争力和销售额，也充分验证了天地大模型的能力。

在B端市场，天地大模型也已经在国家级的图书馆数字化建设、金融领域等多个项目中落地，并形成了行业的标杆示范作用，未来也将在行业应用中形成“长尾效应”，持续不断扩大应用深度和广度。

29、公司若是2024年仍亏损，是否有st 的风险？

答：公司目前未分配利润为负，根据《公司法》及《公司章程》的规定，尚不具备分红条件，经公司自查，不存在触发ST风险的情形。公司所处的人工智能领域，技术升级正在加速

发展，特别是大模型技术的突破带动人工智能领域的军备竞赛；作为人工智能领域的技术型企业，为保持技术上的优势，公司持续加强研发投入，经过多年积累，在人工智能感知技术、认知技术、智能人机交互领域形成了包括文字识别、图像识别、NLP自然语言理解、嗅觉识别、智能视频分析、文本处理与分析、汉王天地大模型（行业AI模型）等在内的多项底层关键技术。近年来公司基本面良好，营收规模持续扩大，原创技术及研发能力强。截至2023年底，公司拥有有效专利1080件，其中发明564件。公司研发投入产出比效率较高，取得了相对高效的研发成果。2023年，公司一方面进行多模态识别核心技术的研发，一方面进行应用技术的研发并寻找合适的应用场景，2023年，公司研发投入3.22亿元，占营业收入的比重为22.17%。同时，为使公司技术和产品触达更多的消费者和用户群体，公司需要不断加强市场推广工作和品牌工作。在经营过程中，相关新产品、新技术的前期研发及市场培育均需要时间，可能会使经营业绩承压，但是公司所处的人工智能赛道前景广阔，公司管理层对未来充满希望，期望通过努力经营实现高质量发展，提升营收规模、市场地位、盈利能力，增强公司的实力与价值，力争早日回报投资者。

30、公司是否有回购股份注销的计划或者股权激励的计划，以增强投资者的信心？

答：公司此前实施过多项股权激励计划及员工持股计划，回购股份、股权激励等情形需根据经营及资金情况，以及二级市场情况进行综合分析，在条件具备的时候报董事会、股东大会等有权机构审议批准。如出现相关情形，公司将及时予以公告。近年来，公司稳健经营，营收规模不断扩大，基本面扎实，资产质量良好，在保持核心技术领先的同时，公司加大了品牌建设与市场推广力度，预计未来会给业务发展提供更好的活力。

感谢您的关注。

31、汉王友基高企的销售费用如何控制？公司有专门审计人员常驻深圳吗？

答：您好，汉王友基主要负责销售公司数字绘画板和绘画屏，该产品主要通过跨境电商平台面向个人消费者，销售费用主要包括销售产生的物流、仓储、平台佣金、广告等费用及该业务的人员费用，这一部分是与相关业务的销售收入相关的，2023年公司数字绘画业务收入与上年相比基本持平。作为电子消费品，品牌的树立是公司经营很重要的一个环节，公司的销售费用的比例与同行业相比处于正常水平。汉王友基的内控管理正常、完善。谢谢关注。

32、刘总您好，请问公司2023年毛利提升的原因是什么？

答：公司通过成本优化，笔智能触控及AI终端中的电纸本业务毛利率有所提升；以及高毛利的授权业务收入有所增长导致。

33、汉王友基2023年有分红吗？

答：汉王友基2023年没有分红。

34、磁容笔今年会推出吗？磁容笔推出是不是意味着电纸本具有触控功能？

答：汉王笔芯片容磁芯片（同时支持电磁触控和电容触控）的研发积极进行，目前研发进展顺利。

35、请问汉王高管们，公司上市10多年，募集的资金是否支撑了公司的发展和产品线的丰富，但公司一直以来，多年亏损，无法分红，但是公司董事长，总经理、董事及其他高管们的收入能自己公开一下吗？

	<p>答：公司董监高的薪酬情况已经在2023年年报中予以披露，请您查阅。2023年公司累计未分配利润为负，根据《公司法》及《公司章程》的规定，尚不具备分红条件，公司会努力创造分红条件。目前公司稳健经营，营收规模不断扩大，基本面扎实，资产质量良好，在保持核心技术领先的同时，公司加大了品牌建设与市场推广力度，预计未来会给业务发展提供更好的活力。公司管理层期望通过多种努力尽早回报广大投资人。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年05月22日