

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：2022-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	中信证券 马庆刘；明晟东诚投资、煜德投资、申毅投资、北京量化投资管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、珠海聚亿基金管理有限公司、北京长江元资产管理有限公司、金马钢铁集团、中国电建集团江西装备有限公司的代表
时间	2022年9月22日 14:00—16:00
地点	汉王大厦第二会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 周英瑜 证券事务专员 陈力华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研活动以会谈形式进行，主要会谈内容如下：</p> <p>1、请周总对公司的技术和业务进行简要介绍？</p> <p>周英瑜：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。</p> <p>截至今年半年度，公司处于有效期内的专利 1010 项，其中发明专利 555 项，占比超过 5 成。拥有注册商标 1328 项，</p>

构建了多层次多品类全球化的品牌矩阵。

公司目前业务由文本大数据业务、笔智能交互业务、人脸及生物特征识别业务及 AI 终端业务四大板块构成。

公司文本大数据业务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。目前聚焦司法、档案、人文、金融、教育五大领域，在司法领域，公司司法产品与服务被最高法、最高检等近 300 家司法机关采用，在京津地区实现全覆盖；在智慧档案领域，公司为众多国家级、地方级档案管提供档案的全流程管理，2021 年，与中国第一历史档案馆合作的项目被评为国家档案馆重点科技项目，经过近二十余年的积累，公司在古籍档案上的技术与服务能力处于全国头部位置；在智慧人文领域，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，在国家大力推进实施文化大数据战略的背景下，公司已与甘肃、黑龙江、海南、湖南等 50 多个省市级图书馆展开合作；在金融领域，双录智能风控机器人、流水稽核机器人在银行落地应用，大幅提高银行工作的效率与可靠性。公司的大数据业务在数字中国、数字政府的建设的不断推进下，会有更多的市场机会。

笔智能交互业务以全球领先的无线无源电磁触控技术及主动电容笔技术为依托，分为数字绘画、无纸化签批、消费智能终端配笔三个业务方向。其中数字绘画方面针对学生、绘画爱好者、专业人士形成入门级、消费级及专业产品矩阵，针对各个细分市场采取相应的市场策略，在国内外 20 多个主流线上平台和线下渠道推广销售，2021 年推出了专业数字绘画产品，打破国外厂商在该领域的长期垄断，目前公司的专业产品线品类也在不断丰富；无纸化签批主要满足窗口行业的数字升级、移动办公需要，在银行、运营商、电力等领域具有显著领先优势，中国移动、中国电信、中国联通三大运营商均为公司的客户。消费智能终端配笔方面，目前采取两种业务模式，一

方面保持与大客户的合作，向品牌厂商提供配套智能笔，另一方面向 C 端消费者直接销售电容笔。

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。公司是国际上最早研究人脸识别算法并将其商用化的企业之一，2008 年即率先推出全球首款嵌入式人脸识别终端，目前是国内民用考勤、门禁产品的主流供应商。2021 年为冬奥会部分卡口提供的人证核验系统，集健康码+测温+电子身份证+人证比对多种核验方式于一体的数字哨兵产品目前服务于 100 多个地市的数字化精准防疫。

AI 终端业务，公司充分发挥自身在软硬结合、智能制造方面的优势及创新能力，在电子记事本、智能仿生机器鸟、大健康等品类上推陈出新；今年 5 月，公司推出基于公司笔智能交互技术及手写体识别核心技术的新一代手写电纸本 N10，并在 618 当天的大屏同类产品销售中取得 TOP1 的佳绩；仿生扑翼飞行器产品形态日益丰富，其中搭载 GPS 及摄像头的大型扑翼机器鸟已经上市推广，与大 IP 合作的定制化产品亦取得阶段性成果；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。

在品牌、市场与营销上，公司通过多品牌策略、新媒体传播、品牌定位等方式不断向客户传递公司产品理念；并借助海外线上营销网络、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，逐步搭建起了全球营销网络。

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，公司基本面扎实，资产质量优质；未来会在保持核心技术投入的同时，重视产品、营销等方面的投入与产出效益，力争做到更好，让 AI 服务更多人群，践行“科技兴邦、服务为民、实业报国”

的企业使命。

2、公司在 TO B 业务上的主要形态与模式？

周英瑜：公司基于人工智能领域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、智能人机交互等技术积淀，布局数字化产业和多个行业应用，在司法、金融、医疗、公共服务、教育、泛安防等垂直行业积累了众多优质客户。一方面，为政府、企事业单位提供“嵌入式业务服务+多种 AI 机器人”，有效帮助其数字化业务流程再造，提升公共服务的效率与服务水平；一方面，基于自研的算法、产品化能力及硬件生产制造能力，向客户输出软硬一体的产品，如公司的人脸识别核验终端、数字哨兵产品，截至 2022 年上半年公司“数字哨兵”智能终端系列化产品完成与近 20 个省的健康码对接，组合使用人脸+测温+身份证识别+健康码扫描+网络身份证等多种验证方式核验，已在河北、河南、湖南、广东等 100 多个地市落地；

同时，作为一家拥有众多自主核心技术的技术型公司，公司也为客户提供技术授权，公司 1998 年就向微软进行手写识别授权，成为国内首家向微软授权的 IT 企业。目前，公司以授权方式与全球 30 多个主流车企品牌在手写识别方面保持多年合作。

自 2014 年公司开始进军行业，通过内生与外延的方式，现在公司行业业务的规模正在逐步扩大，形成了“技术平台+行业赛道”的业务模式。

3、公司未来的业绩增量主要来自于哪些业务？

周英瑜：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。公司的文本大数据业务依托 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在数字政府、产业数字化方面多年深耕，目前在智慧司法、智慧人文、智慧档案、智慧医疗、智慧金融、智慧教育等垂直领域积累了众多优质客户和标杆项目，并快速向其他行业复制推广，2016-2020 年，该项业务的年均复合增长率超 50%，2021 年，该业务增长也近 30%。这项业务未来在政府政策红利的持续释放下，加之公司产品与解决方案的不断成熟，未来我们认为会有很大的发展空间。

公司专业级绘画板入选福布斯“全球最佳数位板”，专业数字绘画产品种类不断丰富，为市场营销及客户满足提供更多产品支撑，随着数字文化创意产业的发展，专业绘画设备作为数字内容创作必备的工具，会有较大的发展空间。另外，公司着力打造的智能终端手写电纸本集公司手写识别技术、OCR 识别技术、笔智能交互等核心技术，加之自主研发的手写笔记软件，定位数字手写笔记目标市场，公司希望将其打造成继手机、电脑、pad 之外的第四个主流电子产品。

目前公司已经搭建了全球性的营销网络并不断夯实，国内重点城市的渠道覆盖亦不断完善；在数字社交时代，公司重视新媒体运营加强品牌与产品宣传，预计未来会给业务发展提供更好的活力。

4、目前公司的业务在国内的开展区域似乎集中在北京、天津，在其他区域有进展吗？

周英瑜：在国内 T0 B 方面，公司通过标杆项目、设立区域中心、资源合作等方式进行业务扩张及渠道开拓，在全国主要城市设立了十余个分子公司、区域中心辐射国内重点区域市场，

并通过第三方代理体系增强覆盖偏远地区，目前在北京、上海、广州、深圳、杭州、武汉、许昌等重点战略城市均布局标杆项目或区域中心。

在国内 TO C 方面，目前公司主要通过京东、天猫、拼多多及其他平台进行线上产品销售。

5、新冠疫情对公司业务有什么影响？

周英瑜：新冠肺炎疫情仍在持续，国内外多地疫情反复，对经济产生一定冲击，常态化新冠疫情防控对公司市场销售、营销推广工作以及行业业务的现场交付工作造成一定限制或影响。一方面，在海外疫情常态化背景下，由疫情刺激的在线购买需求回归正常，消费级数字绘画业务需求回归常态，目前公司数字绘画板块中以消费级数字绘画业务为主，消费级数字绘画产品的市场需求回归常态导致公司数字绘画业务由之前的爆发式增长转为正常发展。但专业数字绘画产品线 2022 年上半年同比增长较快，专业数字绘画产品会随着数字创意产业的发展而增长，公司看好专业产品未来的发展前景。另一方面，国内疫情多点反复特别是今年上半年深圳、上海、北京等城市的疫情爆发及防控，导致供应链紧张原材料价格上涨、物流紧张、人员流动受限，公司在深圳、燕郊的工厂生产节奏受到一定影响，生产开工不足导致成本上升，也对货品的供应、新品的上市速度带来影响；TO B 项目需要进场服务、现场安装，疫情防控及人员进出京流动受限对项目的进度推进产生较为明显的影响，今年上半年 TO B 行业的在手订单超过同期，之后公司会在配合疫情防控的背景下尽可能加快推进项目执行。

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9月22日