

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐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2024年度暨2025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	2025年7月2日 15:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
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 王莉君女士 副总裁兼董事会秘书 周英瑜女士 财务总监 马玉飞女士

投资者关系活动主要内容介绍	1、汉王作为人工智能的上市企业，也看到贵司有多模态大数据业务，请问现在主要有哪些应用场景？以何种方式提供服务？ 答：您好，公司多模态大数据业务以OCR、NLP、AI行业模型技术为基础，辅以扫描仪、高拍仪等硬件设备，主要应用于司法、医疗、档案、金融等行业。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、AI行业模型等高级别的人工智能技术完成进一步的任务。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。 2、请问公司在AI医疗领域有什么项目部署吗？ 答：您好，公司目前在AI医疗领域的项目部署主要包括4个方向：1)病案数字化方面，公司形成了包括病案数字化服务、病案智慧化管理应用、病案窗口外包服务、病案托管服务等在内产品体系，先后累计服务 500 余家医院客户。2) AI柯氏音血压计，是全球首款柯氏音听诊法的电子血压计，该电子血压计通过改造传统电子血压计的结构和元器件产品设计，结合深度学习和大数据分析技术、以AI技术对血压测量过程中的声音数据进行训练学习，实现了像医生使用传统水银血压计一样精准测量血压的目标，让电子血压计真正实现既有水银血压计的精准又有传统电子血压计的便捷；3) 嗅觉识别技术在识别检测癌症、消化道等疾病的探索应用；4) 利用火柴人能智能感知技术在智慧康养领域应用，公司是北京市智慧城市场景AI创新成果智慧养老场景揭榜挂帅第一名，是北京市智慧城市场景创新成果第
----------------------	---

	一批合作伙伴。谢谢关注。 3、你好，在学习本和办公本领域，看起来科大讯飞在销售量上有一定优势，请问公司觉得是否有希望追上，会用哪些措施？ 答：在近日召开的首届中国电子纸生态及产业融合创新发展论坛上，汉王科技凭借卓越的产品力与市场表现，荣膺“中国电子纸阅读器领导品牌 连续两年市场销量增速第一”权威认证，并以电子阅读器“领跑者”身份牵头制定《质量分级及“领跑者”评价要求 电子纸阅读器》标准。在刚刚结束的618年中大促中，汉王更是包揽京东电纸书品牌热销榜总销量、6英寸及10.3英寸主流尺寸销量三项冠军，强势霸榜。在阅读、手写等电纸书应用领域，公司处于领先地位，在语音领域，科大讯飞有一定的优势，但是在多模态大模型的加持下，汉王智能语音技术已经追平行业竞品，在M10，N10 pro二代等新品中，汉王的离线语音识别率甚至超过了科大讯飞。 相比竞品，汉王电纸书产品具备从硬件研发、软件研发、产品生产、营销一体化的优势，更快速响应用户及市场需求、产品迭代速度更快，通过打造用户需求、产品迭代和销售的闭环，形成驱动市场增长的飞轮，为阅读、读写、办公电纸书市场提供持续加速度，领跑市场。谢谢关注。 4、公司是否在脑机接口领域布局？ 答：您好，公司在人工智能领域深耕三十余年，构建了涵盖多模态的感知智能、认知智能和具身智能的全栈技术体系。公司关注相关前沿技术领域，谢谢关注。 5、公司股价跌跌不休是因为公司持续亏损的原因吗？ 答：您好，2024年公司成熟业务全面盈利，亏损的原因主要有两
--	---

	点：1）公司培育业务（如AI智能读写本及阅读器）处于市场开拓期及新产品及配套应用技术高强度投入期，相关项目营收高速增长，但尚未达到盈亏平衡点，但市场潜力好，增长预期明确；2）在当前人工智能技术处于高速发展的阶段，公司保持了较高的研发投入，2022年-2024年，公司累计研发投入约9.17亿元，占公司近三年累计营业收入的比重为19.65%，除应用型研发外，公司将资金投入到磁容触控芯片、天地大模型、生物嗅觉、仿生机器人等前沿技术的研发及扫描王、语音王等新产品的研发。上述项目，大多尚在孵化中，尚未到商业化阶段或者处于商业化的初期阶段，短期内很难直接带来规模效益和利润；这些研发投入虽然短期内增加了研发费用，但从长远看，这些技术的突破和新产品的研发将为公司带来更多的竞争优势和发展潜力，有助于公司未来拓展新兴领域，占据先发技术优势。综合来看，公司最近的股价较为平稳，与大盘的走势较为吻合，公司也会进一步加强营销能力建设，加快公司的研发成果转化，进一步提升公司业绩。二级市场股价受宏观经济环境、行业发展态势、投资者心理等多种因素综合影响，具有不确定性，请投资者注意投资风险。感谢您的关注。 6、想问下贵司的机器狗预期下半年什么时候开始销售，其性能与同行对比有哪些优势，第一年预计销售情况如何？ 答:您好，机器狗是公司仿生机器人的阶段性产品，相关技术正在不断完善中，着重加强在泛安防、智能巡检等垂直场景的应用验证，预计下半年推出可商用化的一代产品。 7、今年贵司预计会有哪些新品？能否预计他们未来前景如何？ 答:今年，我们会面向C端市场推出电纸本系列、柯氏音血压计系列、数字绘画平板系列、仿生飞行机器鸟和四足机器狗等众多新品，同时对汉王扫描王App等进行持续更新迭代。
--	--

	以电纸本为例，上半年我们已经发布阅读Clear系列、读写N10系列和办公M系列三大系列5款新品，包括我们首款彩墨屏电纸本M10C办公本，首款采用高通八核和300PPI Carta1300屏幕的Clear6 Turbo。其中M10C办公本发售后受到用户的热捧，通常一上货就立马售罄。我们另一款热销新品是N10 Pro二代，4月上市后就长期霸占京东热销榜前三甲，一直处于热销状态。下半年还将陆续推出3——5款电纸书新品，涵盖各个尺寸的电纸书新品，其中包含小巧便携、受年轻人及女性用户喜爱的类手机电纸书新品，满足电纸书用户多元化的需求。 今年下半年，我们也将推出多款柯氏音血压计新品，通过柯氏音+房颤检测增加产品竞争力，完善我们血压计产品体系，并且将价格区间覆盖至200元起的主流价位段，为用户、合作伙伴和渠道市场提供更丰富的选择。 在具身智能方面，今年也将发布全新仿生飞行机器鸟产品，具备远距离自主飞行、高清图像传输等技术，并可搭载多种载荷，持续开拓打开仿生飞行机器鸟在娱乐、行业和教培领域的应用市场；在四足机器人方面，安防巡检机器狗处于技术场景的完善期，进一步优化、提升技术性能和智能化水平后，预计在今年下半年，推出可商用化的初代产品。 今年，汉王扫描王App加快技术和功能迭代更新速度，依托自研OCR技术和版式自适应等行业领先技术，APP功能应用、用户体验等各方面都有了大幅提升。今年扫描王App推出付费模式后，通过收费服务和广告等完善商业化手段，提升商业价值，同时初步尝试开拓海外市场，挖掘更多海外市场机会。 8、公司的天地大模型是否已在行业落地应用，有订单了吗？ 答:您好，汉王天地大模型已应用在公司智能办公本、智能电纸
--	--

	学习本系列产品的部分功能模块中，赋能产品实现话稿整理、会议纪要生成、智能判题等功能，未来公司更多智能硬件亦将搭载AI模型，帮助用户实现更多的AI功能。 在行业应用方面，目前公司大模型在数字人文行业处于领先水平，在古籍句读、翻译、实体标引、知识问答等场景和任务中，效果明显优于开源通用模型。基于大模型技术中标国家图书馆中华古籍智慧化服务平台、四川省档案馆民国档案著录项目、杭州市档案馆馆藏档案数字化服务和智能质检项目、诸暨档案专题知识库项目。感谢您的关注。 9、请问贵公司在数据资源、数据处理方面有何优势？ 答：您好，数据就好比厨师做饭的食材，高质量的数据对于人工智能技术的进步是非常重要的。公司基于文字识别、图像识别、语义理解、AI模型等感知和认知智能技术在政法、人文、档案、医疗等垂直行业深耕多年，服务过包括最高法、最高检、国家图书馆、故宫博物院、中国第一历史档案馆、中国第二历史档案馆、协和医院、301医院等行业头部客户，其提供数字化、数据化、数智化全方位服务，经过多年的积累，在中文数据标注、知识图谱、自动索引、摘要生成等中文数据处理能力上积累了丰富的经验及资源。 目前人工智能技术处于高速发展阶段，公司通过收集更多场景的行业数据，根据垂直领域特点进行模型优化，进一步提升了AI在垂直领域的应用效果。如公司的古籍大模型，通过定向训练封闭式问答模型，结合古籍检索库，实现古籍知识问答，缓解大模型幻觉问题，中标国家图书馆的中华古籍智慧化服务平台标杆项目，利用大模型等AI技术助力古籍知识库建设，为全国提供古籍数据展示、导航、检索等智慧化服务，也体现出相关方对公司在数据处理与满足客户需求方面的认可。谢谢。
--	--

	10、贵公司还有智慧档案业务？请问主要运用的是哪些技术？主要的应用场景是什么呢？ 答:您好，公司的档案产品覆盖档案数字化、数据化、知识化、智慧化的各个阶段。在智慧档案领域，汉王参与多个国家重要课题建设及标准制定，并以自研的OCR技术、NLP技术及行业大模型技术，形成智能开放审核、智能质检、智慧检索与问答等多个产品，具有技术优势和先发优势。智慧档案业务与中国一史馆、二史馆等国家级、省级、重点地市级档案馆保持多年合作，在浙江各地市级档案的覆盖率超70%。公司与杭州市档案馆合作的《OCR+NLP在档案数据化中的研究和实践》获得国家档案局2024年度优秀科技成果奖。谢谢关注。 11、公司的智能人机交互的核心底层技术是否可用于当下火热的机器人领域？是否会布局此类领域？ 答:您好，公司是人工智能领域的先行企业，构建了涵盖感知智能、认知智能和具身智能全栈AI技术体系，是全球唯一掌握“眼、耳、鼻、舌、声”五种感知技术的公司，具备独特的技术优势。在硬件方面，公司已开发出仿生扑翼飞行机器鸟和仿生机器狗，并率先实现扑翼仿生飞行器商业化量产与销售。仿生智能机器是公司重要的战略方向之一，公司采用沿途下蛋的方式进行技术和产品积累。谢谢关注。 12、请问贵公司血压计销量怎么样？有继续布局医疗的计划吗？ 答:汉王柯氏音电子血压计上市仅半年，即荣登今年“618”京东、天猫、抖音三大主流电商平台高端上臂式血压计销量榜首，全网好评率99%，表明市场对血压精准测量和管理的急切需求，也体现了汉王柯氏音电子血压计强大的技术实力和竞争力。世
--	--

	界卫生组织2023年发布了第一份《全球高血压报告》，详述了高血压在全球范围内造成的破坏性影响。作为影响全球三分之一成年人的常见慢性疾病，却有近半数高血压患者不知道自己的患病情况。目前，我国成人高血压患病率约为27.5%，估计有成人高血压患者2.45亿。 汉王科技是中国人工智能先行者，深耕人工智能领域三十年，具备全栈人工智能技术和行业创新应用的丰富经验。通过领先的人工智能技术赋能，汉王对电子血压计的硬件、数据、算法、软件和设计进行了全链条创新，成功跨越横亘柯氏音法电子化的四座大山。凭借强大的人工智能创新能力，公司将持续为血压精准测量和健康管理提供更全面、更智能的产品和解决方案，助力医疗健康领域的持续创新与发展，响应“健康中国”战略实施。谢谢关注。 13、感觉现在好多独居老人，请问贵公司那个火柴人技术有落地吗？ 答:感谢您的关注。正如您所说，独居老人越来越多，对独居老人在房屋内的运动状态进行实时监控，对于异常行为及时预警，可以让老人及时获得救治，但是卧室、卫生间是隐私区域，不太方便安装传统的摄像头。公司在人形识别、行为分析、视频分析等领域有多年技术积累，基于在算法方面的技术积累，公司推出了火柴人技术及火柴人隐私智能监测终端，可以在保护老人隐私的情况下，对异常或危险行为进行第一时间的预警，2024年，公司基于火柴人技术、视频分析技术的解决方案在北京首个智慧养老健康监测进行试点应用并取得各方的认同，是北京市智慧城市市场AI创新成果应用揭榜挂帅智慧养老场景第一名，成为北京市智慧城市市场创新成果第一批合作伙伴。 14、请问贵公司的机器狗上市时间是在下半年什么时候，具体
--	--

	时间有吗？对比字数科技的机器有什么优势吗？贵公司有布局人型机器人的计划吗？ 答:您好，机器狗是公司仿生机器人的阶段性产品，相关技术正在不断完善，预计今年年底投入行业应用。相比友商，公司产品具有全栈的AI技术体系，集人工智能感知、认知、具身智能于一身，更具仿生优势；未来产品将垂直落地于安防等应用场景。对于人形机器人，公司希望在现有技术和产品基础上，通过以战养战、沿途下蛋的方式逐步积累相关技术并产品化。谢谢关注。 15、今年业绩能否扭亏为盈呢？ 答:您好，公司目前成熟业务是全面盈利的，亏损的原因主要有两点，1）公司培育业务处于市场开拓期及新产品及配套应用技术高强度投入期，虽然相关项目营收高速增长，但尚未达到盈亏平衡点；2）在当前人工智能技术处于高速发展的阶段，公司在磁容触控芯片、天地大模型、生物嗅觉、仿生机器人等前沿技术的研发及扫描王、语音王等新产品的研发投入较大，这些相关项目或产品尚未达到商业化阶段或者处于商业化的初期阶段。针对上述情况，公司已经在采取应对措施：1）在成熟业务上，进一步提质增效，在TO C产品拓宽消费客群，做大做强海外市场，加强高毛利、高单价产品的推广与销售，提升盈利能力；在TO B业务方面，公司进一步发挥技术优势，在各行业领域形成可复制的产品体系和可持续的业务模式，扩大市场份额，增强盈利能力。2）在培育业务上，以AI智能本业务为例，2025年学习本项目结项，研发费用相应减少，后续公司将更加专注于读写智能本及阅读器项目。预计2025年该项目营业收入继续保持增长，毛利水平基本稳定，研发费用占收入的比重，以及销售费用占收入比重均会同比下降；在中国电子纸生态暨产业融合创新发展论坛上，公司也被认评为电纸阅读器领跑者。3）
--	---

	对于研发中的创新项目，如仿生扑翼飞行器、仿生机器狗、嗅觉识别技术等，目前已完成大部分的研发工作，计划到2025年年底阶段性结项，未来公司会按照量入为出的方式进一步控制后续投入节奏，在商业化进程中，择机引入第三方共同推进。公司认为上述举措将有力控制经营风险，改善公司盈利能力。具体财务情况请关注公司披露的公告。谢谢关注。 16、公司目前产品主要供应给哪些企业呢 答:您好，公司构建了全球性的营销网络，通过亚马逊、ebay、独立站等平台将数字绘画等产品销往全球百余个国家的消费者。在B端销售方面，覆盖法院、医院、金融、档案馆、图书馆等领域，公司客户包括北京天津地区的所有法院、协和医院等300余家三甲医院、与国家图书馆保持了十余年的合作，共建了包括智慧图书馆体系在内的多个标杆项目。谢谢关注。 17、公司在智慧法院方面主要是什么产品，有什么进展？ 答:公司已在智慧司法领域经营多年，基于人工智能、大数据等核心技术围绕智慧审判、辅助服务进行业务拓展，并形成了覆盖“立案、诉讼、审判、档案管理”等流程的数十项产品和服务，重点打造的司法产品服务已经在最高人民检察院、最高人民法院、北京市高级人民法院等近300家司法机关落地应用，其中，电子卷宗随案生成服务目前在北京、天津法院的客户覆盖率100%，并在全国19个省市形成点面结合的局面，谢谢关注。 18、前几天电子纸论坛上，贵公司被洛图科技评为电纸书领跑者，请问贵公司的这类产品跟同类产品有什么区别吗？具体有什么样的优势？ 答:在电纸书方向，公司拥有丰富的自研技术积累，自研手写识别技术和OCR识别技术分别荣获国家科技进步一等奖和二等奖，
--	---

	同时也是全球拥有无线无源电磁专利的唯二企业，在公司全线电纸本产品上，还接入了手写、OCR、智能语音、自然语言处理和多模态大模型等自研AI技术，产品具备文档解析、会议纪要生成、语音转写等功能，更加智能化。这就使电纸书从单一阅读工具升级为办公、教育、创作的多功能终端。同时，汉王也是最懂用户的电纸书厂商，我们让电纸书回归读写本质，开创性的做了减屏层设计的电纸书N10系列，一经上市就成为爆款，非常受消费喜欢。 在生态方面，公司构建了安卓协同+开放应用商店+多内容平台的生态架构，首先是预装书模式，通过上千本畅销预装书的资源整合，让用户能开机即读，同时整合晋江、起点等网文资源、京东读书、微信读书等在线阅读资源，统一成精选书城，让用户用自己喜爱的阅读版式去阅读各平台的书籍，同时，还支持用户自主安装第三方应用。2024年，公司读写智能本系列产品销售收入约2亿，市场占有率快速提升。 在今年京东618电商节（2025年5月13日-6月18日）期间，汉王品牌电纸书在京东电纸书热销品牌榜总销量排名第一，汉王10.3英寸电纸书在京东10.3英寸电纸书品类总销量排名第一，汉王6英寸电纸书在京东6英寸电纸书品类总销量排名第一（数据来源：京东商智），谢谢关注。 19、柯氏音血压计挺好，确实准，大健康前景好，希望成为公司新的增长点？ 答：众所周知，无创血压测量中的“金标准”是柯氏音法，其原理是通过监测袖带放气过程中血流通过动脉引起的声音变化，直接测得收缩压和舒张压。曾经，柯氏音听诊是医生的“专利”，而汉王科技攻克了柯氏音法电子化这一百年难题，填补行业空白，成功推出了获得ESH(欧洲高血压学会)官方认证的纯
--	--

	柯氏音电子血压计，开启了电子血压计医用级准确测量的新时代。中国有3亿多高血压患者，全球有13亿高血压患者，精准测量高血压是防治高血压的趋势，市场空间大，期望柯氏音电子血压计成为未来血压计市场和公司的增长点。
附件清单(如有)	
日期	2025年7月2日