

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：2026-002

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2025年度暨2026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	2026年6月18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 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、你好，我想咨询下公司目前商业合伙人计划进度如何？是否有政府或产业基金或其他伙伴有计划加入？</p> <p>回复：公司的商业合伙人计划引起业界广泛关注，部分地方政府、产业基金、产业同行在接触落地，也欢迎推荐；感谢您的关注。</p> <p>2、请问公司电纸书和血压计预计什么时候可以盈利，从公司的预算角度来看，预计是哪一年，谢谢</p> <p>回复：公司的笔智能交互业务、多模态大数据业务等传统主营方向营收稳健，且处于盈利状态；公司AI数字文具业务连续三年较快增长，据《2025年中国电子纸平板市场的产品和品牌结构分析》显示，2025年汉王电纸书在京东、天猫销量第一，连续三年实现电纸书线上市场销量增速第一。2026年公司将进一步拓宽销售渠道，如加强海外市场的拓展和运营，国内市场继续聚焦有特色的新品，争取进一步扩大市场份额；2025年，公司AI柯氏音电子血压计产品获批北京市创新医疗器械，将大大缩短产品注册等环节的审批周期，有利于后续新产品的上市销售。公司AI柯氏音血压计核心技术已基本成熟，2025年低成本的产品研发工作基本完成，公司产品体系进一步完善，向下沉市场进一步渗透，推出普惠型汉王AI柯氏音血压计，将AI柯氏音血压计价格降至200元区间，自2025年9月份上市后，获得2025年度京东健康医疗器械狂飙新品奖、获得抖音平台爆款认证。作为科技企业，公司在医疗领域的品牌影响力有待进一步提升，为提升用户对精准测量血压的认知，推广AI革新带来的全新测量方式，后续还需要保持较高强度的市场投入。2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品体系，保持线上竞争力的的同时，挖掘院线、药房等线下市场潜力，推进海外产品注册与上市销售。 尽早改善公司经营的基本面，提升盈利能力是公司管理层的共识；公司计划通过内部管理挖潜、优化资源分配、拓</p>
----------------------	---

宽销售渠道、外部优质资源整合等多种方式提升公司质量，感谢您的关注，亦欢迎提供优质资源。

3、你好，以前公司都有年度总裁报告，为何2025年年度报告公布时没有总裁报告，公司2026年各项业务拓展有哪些计划？

回复：您好，2025年，公司主要孵化的创新技术研发项目均已取得阶段性成果，2026年相关研发项目进一步聚焦，重点进入商业化推广阶段；公司推出了商业合伙人计划，重点将部分成熟度高、具备明确应用前景的相关项目进行市场化融资，重点引入具有资金、资源、客户渠道等能力的外部资源共同推进相关项目的持续进步和商业化。另，其他业务的计划如下：
笔智能交互业务：立足创意用户群体需求，进一步挖掘泛专业人群的需求，寻找新增长点，探索和拓展创新品类，提高产品的竞争壁垒，保持数字绘画业务的增长；**优化成本及供应链结构，**继续开拓行业客户，提高触控笔及笔模组的竞争力；推进与屏厂商、行业客户的交流合作，加快磁容双模触控芯片的商用化进程。**重点挖掘国内新行业与海外市场的无纸化签批需求，**不断寻找签批业务新的机会点；**多模态大数据业务：**继续加强对行业AI大模型的研发投入，推动多模态感知智能及认知智能技术的突破升级。发挥公司的技术优势，继续在政法、人文、档案、金融等领域打造多个标杆示范性项目，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，加强市场推广工作，扩大全国市场内的市场份额。**AI智能终端：**进一步多维度提升AI智能读写本系列（含AI办公本、AI阅读器）的市场占有率，并通过持续精细化运营、优化供应链等方式提高经营效率，提升利润率。公司AI柯氏音电子血压计业务的目标是在全球范围内实现对水银血压计、示波法电子血压计的升级换代，2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品体系，保持线上竞争力的同时，挖掘院线、药房等线下市场潜力，推进海外产品注

册与上市销售。继续推进仿生智能体的商用化进程，如对于仿生机器鸟，公司继续根据不同的场景，进一步优化、提升技术性能和智能化水平。谢谢关注。

4、你好，公司嗅觉技术和仿生鸟的应用目前有哪些进展？谢谢。

回复：公司布局生物嗅觉识别技术，是从源头技术开始，用AI方式模仿人类及动物嗅觉蛋白工作原理实现生物嗅觉识别的数字化，相关技术处于国内外前沿，目前正在重点进行实际落地应用场景的验证，未来应用场景包括白酒、医疗等。公司的具身智能产品也有其自身的特点，在仿生鸟领域，公司是全球第一家实现商业化量产仿生扑翼鸟的企业，目前着重在行业场景应用。

5、公司近几年多模态大数据业务不断减少，但是随着十五五规划内容来看，未来这块业务成长空间会越来越大，那么公司预计什么时候这块业务会开始有增长，还是公司战略上已经逐步放弃这块市场？

回复：您好！多模态大数据业务是公司的重要业务。该业务基于OCR、NLP及多模态理解等核心人工智能技术能力，长期服务于智慧政法、数字档案、智慧医疗、金融风控等行业场景，是公司人工智能技术面向行业应用的重要组成部分。从近期经营情况看，该业务收入出现阶段性波动，主要受部分行业项目建设及验收节奏变化、行业信息化投入结构调整等因素影响，属于行业项目型业务的正常周期，并不改变行业长期需求趋势。随着“人工智能+”行动的持续推进，以及“十五五”期间数字政府与行业数字化基础设施的进一步深化，多模态数据在行业知识生产、业务流程重构与智能决策中的作用正在持续增强，行业整体仍处于由“信息化建设”向“智能化运营”升级的关

键阶段。公司在该领域已形成覆盖数据采集、清洗治理、结构化理解到行业应用交付的完整技术体系，并在政法、人文、医疗、金融等重点行业形成稳定客户基础与持续服务能力。从技术演进路径看，多模态大数据能力正在从传统的信息处理与知识抽取能力，逐步向“业务流程理解与执行辅助能力”演进，并与行业Agent技术及流程自动化能力加速融合。在这一趋势下，公司正在推动相关能力向“行业智能体形态”演进，使系统能够在特定业务场景中实现对复杂流程的辅助分析、任务拆解与协同执行支持，例如在档案处理、政务辅助、医疗文书与行业知识处理等场景中提升整体效率与自动化水平。这一过程是基于现有行业应用持续深化的渐进式演进路径，本质上是多模态大数据能力在行业数字化进程中的自然升级，公司并不存在战略收缩相关业务的情况，而是持续围绕核心技术能力推动其在更复杂行业场景中的落地与价值提升。谢谢关注。

6、你好，公司在血压计已经获得美国FDA认证，想咨询下美国市场计划如何拓展，另外公司大健康先前提到是以血压计为起点不断拓展，想了解下未来会往哪几个方向拓展？谢谢

回复：您好，公司血压计通过了美国FDA认证，相关团队正在积极推进海外销售的准备工作。大健康领域是公司以AI技术进入的一个新的业务领域，公司需要在做好现有产品的基础上，做好市场推广工作，快速适应和把握相关市场机会，在产品研发和销售推广端投入较大，也会面临一定的市场不确定性。大健康领域是千亿级的市场，在做好做强AI血压计产品的基础上，公司也会关注大健康领域的其他机会，跟踪产品和行业，如有合适的机遇，也会择机行动。谢谢关注。

7、公司的未来战略规划有哪些呢？

回复：2025年，公司主要孵化的创新技术研发项目均已取得阶

	<p>阶段性成果，2026年相关研发项目进一步聚焦，重点进入商业化推广阶段；公司推出了商业合伙人计划，重点将部分成熟度高、具备明确应用前景的相关项目进行市场化运作，重点引入具有资金、资源、客户渠道等能力的外部资源共同推进相关项目的持续进步和商业化。另，其他业务的计划如下：</p> <p>笔智能交互业务方面：立足创意用户群体需求，进一步挖掘泛专业人群的需求，寻找新增长点，探索和拓展创新品类，提高产品的竞争壁垒，保持数字绘画业务的增长；优化成本及供应链结构，继续开拓行业客户，提高触控笔及笔模组的竞争力；推进与屏厂商、行业客户的交流合作，加快磁容双模触控芯片的商用化进程。重点挖掘国内新行业与海外市场的无纸化签批需求，不断寻找签批业务新的机会点；</p> <p>多模态大数据业务方面：继续加强对行业AI大模型的研发投入，推动多模态感知智能及认知智能技术的突破升级。发挥公司的技术优势，继续在政法、人文、档案、金融等领域打造多个标杆示范性项目，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，加强市场推广工作，扩大全国市场内的市场份额。</p> <p>AI智能终端方面：进一步多维度提升AI智能读写本系列（含AI办公本、AI阅读器）的市场占有率，并通过持续精细化运营、优化供应链等方式提高经营效率，提升利润率。公司AI柯氏音电子血压计业务的目标是在全球范围内实现对水银血压计、示波法电子血压计的升级换代，2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品体系，保持线上竞争力的的同时，挖掘院线、药房等线下市场潜力，推进海外产品注册与上市销售。继续推进仿生智能体的商用化进程，如对于仿生机器鸟，公司继续根据不同的场景，进一步优化、提升技术性能和智能化水平。</p>
--	---

8、汉王股份上市十多年，企业没做大做强，中小股东其实没有大股东着急，从利益上讲，大股东更应该关注公司的价值。因为我们只关注股价。企业运营了这么多年，如何借助这次科技发展的时代，乘风而上？如果让一流的科技人才愿意加入汉王？让一流的管理人才协助管理？

回复：您好，公司采取内生加外延的发展策略，对目前内生业务提质增效，争取提高盈利能力，另一方面也通过寻找与公司技术应用场景关联度高的市场型企业，通过收并购等方式增强公司市场方面的能力，用好资本市场通路；目前公司也推出了商业合伙人计划，对孵化项目（如仿生鸟、血压计、嗅觉等）重点引入具有资金、资源、客户渠道等能力的外部资源共同推进相关项目的持续进步和商业化。 谢谢关注。

9、公司通过简易程序向特定对象发行股份进展如何？

回复：目前通过简易程序向特定对象发行股份一事，已取得年度股东会授权，后续如有需披露的进展，公司会按照深交所监管要求及时披露，请以公司公告信息为准，谢谢！

10、公司何时能实现盈利？

回复：您好，尽早改善公司经营的基本面，提升盈利能力是公司管理层的共识；公司正在从开源、节流、人才招引等方面多措并举，加强经营管理：

其中，开源措施：1）成熟业务进一步提质增效；T0 C方面，发挥公司在海外市场的多品牌、多渠道优势，拓新品、加强本地化服务，满足消费客群需求，提升盈利能力；T0 B方面，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，争取扩大市场份额；2）培育业务抢市场、增营

收；公司培育业务之一的AI智能读写本系列产品2025年营收继续快速增长，并取得传统电商渠道线上销量第一的佳绩，2026年将进一步聚焦有特色的产品，继续拓宽国内行业渠道及海外线上渠道，扩大市场份额；公司另一个重点培育业务——AI柯氏音电子血压计，2025年该产品被评为北京市创新医疗器械，大大缩短产品注册等环节的审批周期，有利于后续产品上市销售；部分产品获得2025年度京东健康医疗器械狂飙新品奖、获得抖音平台爆款认证；2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品矩阵，在保持线上竞争力的同时，挖掘院线、药房等线下市场潜力；2026年公司部分血压计产品通过美国FDA审查，为推进该类产品的海外上市销售奠定基础。

节流主要措施：进一步加强预算、费用控制管理，改善现金流；研发聚焦，产品聚焦，提升转化效率；部分管理优化方向：1) 对亏损业务板块以及尚未进入商业化阶段的项目进一步调整优化；2) 对商业化初期业务进一步采取“量入为出”的原则控制投入节奏。

人才招引措施：推出商业合伙人计划，对孵化项目（如仿生鸟、血压计、嗅觉等）重点引入具有资金、资源、客户渠道等能力的外部资源共同推进相关项目的持续进步和商业化。 尽早改善公司经营的基本面，提升盈利能力是公司管理层的共识；上述管理举措将推动公司经营基本面的改善，促进公司健康发展，2026年经营情况请以公司披露的定期报告为准。

11、公司研发投入可以媲美科创板一众大市值公司，为何公司市值不及科创板公司零头？建议公司要么转板科创板，要么大幅缩减研发投入。

回复：公司是人工智能领域的先行者，面对AI技术快速迭代升级的外部环境，公司为保持技术领先性和先发优势，持续保持

高强度的研发投入；2026年公司对已具备商业化基础的创新和孵化项目陆续进入市场化阶段，相关研发投入会有所减少，未来随着收入规模的提升，当期研发投入占比营收比逐步下降。
谢谢！

12、公司连续亏损多年，为何不申请退市？

回复：您好，公司遵循监管规则规范运作，2025年公司经审计营业收入18.89亿元，经审计净资产9.49亿元。近几年因为研发投入大、新业务市场投入大等原因出现亏损，公司通过内部管理挖潜、优化资源分配、拓宽销售渠道、外部优质资源整合等多种方式改善公司基本面、提升盈利能力，谢谢关注。

13、公司在人工智能领域起了个大早，赶了个晚集，有何良策能够扭转公司利润多年下滑的局面？

回复：您好，作为一家人工智能企业，原创AI技术是公司的核心竞争力，面对竞争日益加剧的人工智能赛道，公司除了加强底层核心技术的研发外，还非常重视应用技术及应用产品的研发，构建了覆盖视觉、听觉、嗅觉、味觉、语言的智能“五感”体系，形成了多模态融合能力，形成从感知、认知到具身智能的全栈AI技术。

近年来公司营业收入持续增长，其中成熟业务（笔智能交互业务、多模态大数据业务）营收稳健，且处于盈利状态；培育业务（AI智能读写本及AI柯氏音血压计等）营收快速增长，投入较大。

近年亏损的原因主要有三点：1）公司投入资源较多、尚处于培育期的新业务（比如AI读写终端产品、AI柯氏音血压计产品等）处于市场开拓期及新产品、配套应用技术高强度投入期；2）当前人工智能技术处于高速发展的阶段，为保持自身的技术优势

和核心竞争力，公司在垂类AI多模态大模型方向的投入还在继续，该方向亦尚未形成规模化产出，多为公司行业端及AI智能消费产品赋能，相关技术还需要持续投入，商业场景也有待进一步挖掘；3）公司孵化的创新项目，如仿生机器人（如仿生扑翼飞行器）、嗅觉识别等，研发投入较大，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。

公司正在从开源、节流、人才招引等方面多措并举，加强经营管理：

其中，开源措施：1）成熟业务进一步提质增效；TO C方面，发挥公司在海外市场的多品牌、多渠道优势，拓新品、加强本地化服务，满足消费客群需求，提升盈利能力；TO B方面，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，争取扩大市场份额；2）培育业务抢市场、增营收；公司培育业务之一的AI智能读写本系列产品2025年营收继续快速增长，并取得传统电商渠道线上销量第一的佳绩，2026年将进一步聚焦有特色的产品，继续拓宽国内行业渠道及海外线上渠道，扩大市场份额；公司另一个重点培育业务——AI柯氏音电子血压计，2025年该产品被评为北京市创新医疗器械，大大缩短产品注册等环节的审批周期，有利于后续产品上市销售；部分产品获得2025年度京东健康医疗器械狂飙新品奖、获得抖音平台爆款认证；2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品矩阵，在保持线上竞争力的同时，挖掘院线、药房等线下市场潜力；2026年公司部分血压计产品通过美国FDA审查，为推进该类产品的海外上市销售奠定基础。

节流主要措施：进一步加强预算、费用控制管理，改善现金流；研发聚焦，产品聚焦，提升转化效率；部分管理优化方向：1）对亏损业务板块以及尚未进入商业化阶段的项目进一步调整优化；2）对商业化初期业务进一步采取“量入为出”的原则控制

投入节奏。 人才招引措施：推出商业合伙人计划，对孵化项目（如仿生鸟、血压计、嗅觉等）重点引入具有资金、资源、客户渠道等能力的外部资源共同推进相关项目的持续进步和商业化。 尽早改善公司经营的基本面，提升盈利能力是公司管理层的共识；上述管理举措将推动公司经营基本面的改善，促进公司健康发展，谢谢关注。

14、公司股价已经接近2024年9月24日低点，两年过去，很多公司股价创了历史新高，公司股价还在低点徘徊，公司是如何进行市值管理的？

回复：您好，近几年因研发投入大、市场投入大等原因出现亏损，公司正在从开源、节流、人才招引等方面多措并举，加强经营管理，争取提升盈利能力，使公司的价值在市值上得到进一步体现，同时公司也会进一步通过合规治理、信息披露等方式进行规范运作，通过包括接待投资者来访、接听投资者热线电话、回复邮件问询及互动易平台投资者问答等多种方式与投资者交流，进行公司价值宣传，也通过市场推广和品牌宣传提升知名度。通过内生加外延方式拓展业务，有计划地通过收并购的方式提升销售能力、渠道资源等方面的建设；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，谢谢您的关注。

15、公司的机器狗项目是不是夭折了？前期投入都打了水漂，公司当初是怎么决策的？

回复：您好，目前公司研发项目及投入进一步聚焦，机器狗项目已取得阶段性成果，后续的进一步技术升级和场景落地尚需要较大的资金支持，公司对该项目正在寻求包括项目融资在内的外部资本支持，也在寻找合适的商业合伙人，欢迎推荐。谢

感谢您的关注。

16、公司投入方向太多，而资源有限，建议公司聚焦一个方向，做精做深，做大做强。

回复：感谢您的长期关注和总结，对于您提到的资源聚焦问题，目前公司在新业务、新研发项目上确实在做进一步聚焦，聚焦在有成熟商业场景、有显著应用特点的方向，争取研发成果尽快在营收端形成可量化回报，带动公司营收及盈利能力的提升，同时，公司通过引进专业人才、甄选供应商等方式进行供应链管理、降低成本，并在新品如AI读写智能本、血压计等产品上效果明显。经过过去两年的高速发展，汉王电纸本市场份额与行业地位已获得明显提升。不仅连续两年销量增速第一，2025年实现了国内销量第一的成绩。进入2026年，受内存涨价因素影响，国内消费电子线上销量下滑，公司通过产品创新、精准营销、供应链优化等措施应对行业挑战，稳住销售数量与市场份额，汉王电纸本依然保持了国内领先的行业地位，1-5月份，汉王电纸本线上销售数量和市场份额依旧保持行业第一。2026年以来，公司陆续发布新一代7.1英寸电纸书——Clear7锦鲤、国民级AI数字文具——汉王录写本M6、减屏层旗舰新品——N10Pro三代等重磅新品，取得了良好的市场反馈。下半年，汉王还有更多新品发布，经营团队会进一步努力经营、争取进一步提高市场份额。公司AI柯氏音电子血压计业务的目标是在全球范围内实现对水银血压计、示波法电子血压计的升级换代，2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品体系，保持线上竞争力的同时，挖掘院线等线下市场潜力，推进海外产品注册与上市销售。公司会进一步改善经营管理、提升经营效率。另外，二级市场受多种复杂因素影响，存在不确定风险，请您注意投资风险，再次感谢！

17、公司董事会何时公布《以简易程序向特定对象发行股票预案》？

回复：如出现需要披露的情形，公司将按照深交所规则及时予以披露，谢谢！

18、公司2026年度能否实现盈利？

回复：您好，近年来公司营业收入持续增长，其中成熟业务（笔智能交互业务、多模态大数据业务）营收稳健，且处于盈利状态；培育业务（AI智能读写本及AI柯氏音血压计等）营收快速增长，投入较大。

近年亏损的原因主要有三点：1）公司投入资源较多、尚处于培育期的新业务（比如AI读写终端产品、AI柯氏音血压计产品等）处于市场开拓期及新产品、配套应用技术高强度投入期；2）当前人工智能技术处于高速发展的阶段，为保持自身的技术优势和核心竞争力，公司在垂类AI多模态大模型方向的投入还在继续，该方向亦尚未形成规模化产出，多为公司行业端及AI智能消费产品赋能，相关技术还需要持续投入，商业场景也有待进一步挖掘；3）公司孵化的创新项目，如仿生机器人（如仿生扑翼飞行器）、嗅觉识别等，研发投入较大，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。

公司正在从开源、节流、人才招引等方面多措并举，加强经营管理：

其中，开源措施：1）成熟业务进一步提质增效；T0 C方面，发挥公司在海外市场的多品牌、多渠道优势，拓新品、加强本地化服务，满足消费客群需求，提升盈利能力；T0 B方面，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，争取扩大市场份额；2) 培育业务抢市场、增营收；公司培育业务之一的AI智能读写本系列产品2025年营收继续快速增长，并取得传统电商渠道线上销量第一的佳绩，2026年将进一步聚焦有特色的产品，继续拓宽国内行业渠道及海外线上渠道，扩大市场份额；公司另一个重点培育业务---AI柯氏音电子血压计，2025年该产品被评为北京市创新医疗器械，大大缩短产品注册等环节的审批周期，有利于后续产品上市销售；部分产品获得2025年度京东健康医疗器械狂飙新品奖、获得抖音平台爆款认证；2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品矩阵，在保持线上竞争力的的同时，挖掘院线、药房等线下市场潜力；2026年公司部分血压计产品通过美国FDA审查，为推进该类产品的海外上市销售奠定基础。

节流主要措施：进一步加强预算、费用控制管理，改善现金流；研发聚焦，产品聚焦，提升转化效率；部分管理优化方向：1) 对亏损业务板块以及尚未进入商业化阶段的项目进一步调整优化；2) 对商业化初期业务进一步采取“量入为出”的原则控制投入节奏。 人才招引措施：推出商业合伙人计划，对孵化项目（如仿生鸟、血压计、嗅觉等）重点引入具有资金、资源、客户渠道等能力的外部资源共同推进相关项目的持续进步和商业化。 尽早改善公司经营的基本面，提升盈利能力是公司管理层的共识；上述管理举措将推动公司经营基本面的改善，促进公司健康发展，2026年经营情况请以公司披露的定期报告为准。

19、目前中小学老师、家长们普遍使用“扫描全能王”App扫描作业、试卷等，很多家长开通了扫描全能王的付费会员，年费196元，扫描全能王的付费会员已接近千万，公司最早进入文字识别领域，为何公司旗下的“汉王扫描王”远不及“扫描全能王”知名度高，用户数量和付费用户数量都远不及“扫描全能王”，公司应该反思研发战略、产品设计是否真正贴合市场需

求，为何自己最擅长的领域都被人反超了。

回复：汉王作为国内OCR技术的先行者，也是OCR技术的国家队，曾经获得过国家科技进步二等奖。过去二十多年，我们的核心业务重心长期聚焦在To B行业落地和硬件产品研发上：我们的OCR技术最早服务于数字人文、智慧档案、等垂直行业，后续又把核心技术落地到电纸本、手写板等硬件产品里。而我们在2023年才正式推出汉王扫描王APP，我们的投入重心，优先放在了底层技术打磨上，几乎零付费推广，完全靠技术口碑实现了下载量破百万，这个成绩在同类产品的冷启动阶段已经处于行业较好水平。2025年我们已经正式启动了汉王扫描王的商业化运营，我们摒弃了传统的移动互联网高投入，然后再高收费收割用户的模式，我们设计了更贴合大众需求的会员体系，定价远低于行业头部产品的年费标准，用高性价比的服务吸引用户尝试。这一运营策略从付费用户的环比增速来看，也取得了较好的效果。

20、1) 天地大模型今年在政企档案、无纸化办公、教育电纸书等场景的商业化落地订单规模、客户拓展进度如何，模型相关研发投入何时能转化为稳定毛利贡献？2) 面对C端手写板、电纸书行业激烈价格竞争，公司计划通过哪些差异化产品或AI功能提升终端毛利率？3) 海外业务汇兑波动持续侵蚀利润，公司是否会调整海外市场渠道布局、配套外汇对冲机制稳定业绩？

回复：您好，公司AI终端产品及部分行业应用中搭载AI模型，公司通过销售终端产品及为行业客户提供解决方案形成收入，比如，针对教育场景推出了智能作文引导与评测系统。这是公司在智慧教育领域大模型技术落地的重要成果，不仅构建了从写作构思到成文批改的完整闭环，更通过创新的“双体系”设计，实现了对不同学段、不同场景的精准化教学赋能。该产品已作为核心功能，成功集成至公司的电纸学生本终端产品中，

成为产品的关键差异化优势。同时也通过汉王云平台对外开放赋能，助力教育和办公类客户项目实现智能化服务。与多家知名打印机厂家达成合作，联合推出了“智慧打印AI批改”功能，将AI批改能力从线上延伸至线下纸质场景，成功应用于辅助学校的日常作文批阅工作，也为学生日常练习提供扫描识别批改一体化服务。此外，该产品还为教育部白名单赛事“鲁迅青少年文学大赛”提供了智能批阅技术支持，助力整个赛程。

面对C端手写板、电纸书，汉王不做同质化竞争，无论是手写板，还是电纸书，汉王针对不同人群的核心痛点做精准定位。我们的N10系列手写电纸本，是行业内率先做出减屏层设计的电纸本，无触控，无前光，屏白如纸，还原接近纸张的书写体验，收获了众多用户的好评，从2022年第一代N10到上个月的N10 pro三代，常年霸榜电商平台。今年，我们又推出了“国民级AI数字文具”定位的录写本M6，把“录音、手写、阅读”三个核心功能做透，千元级定价里集成了四麦降噪录音、多语言实时转写、一键生成会议纪要的能力，靠“便携的实用生产力”迅速出圈。面向深度阅读用户，我们的Clear系列阅读器坚持做开放系统，打破传统封闭电纸书只能用自带书城的痛点，支持自由安装微信读书、京东读书等所有主流阅读应用，新推出的clear7 锦鲤搭配Oxide高压快刷屏和T2000快刷引擎，解决了墨水屏翻页卡顿的老问题，是国内率先使用该技术的电纸书厂商。汉王还独家在电纸本里预装了价值上万元的1300余册正版书籍，还和龙源名刊合作，给用户每月免费阅读40种顶级期刊的权益，用户购买硬件之后，可以开机即读。我们还推出了国民级AI数字文具M6，一款6英寸的便携手写电纸本；还有自研的AI大模型应用于电纸本的各项功能应用中，包括手写，阅读，语音，这些是都是汉王与竞品相比的差异化特色。传统手写板产品线，我们也没有停留在“能写字就行”的低价竞争里，针对学生群体做了带AI公式识别、电子白板联动的乐学系列，针

对办公用户做了带照片识别、屏幕摘抄功能的摘抄圣手系列，把30年的手写识别技术转化成专属功能。

目前公司外向型业务占比较大，相关业务会受到汇率波动的一定影响，外汇市场受国际经济环境、政治环境等不可控因素影响较大，公司会紧密观测外汇市场情况，并通过及时结售汇、掉期交易等方式尽量降低汇率波动带来的风险。请投资者注意投资风险，谢谢。

21、业绩太烂，也好意思开业绩说明会，你看看股价跌成什么样了

回复：您好，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。近几年因研发投入大、市场投入大等原因出现亏损，公司正在从开源、节流、人才招引等方面多措并举，加强经营管理，争取提升盈利能力，使公司的价值在市值上进一步体现，同时公司也会进一步通过合规治理、信息披露等方式进行规范运作，通过包括接待投资者来访、接听投资者热线电话、回复邮件问询及互动易平台投资者问答等多种方式与投资者交流，进行公司价值宣传，也通过市场推广和品牌宣传提升知名度。通过内生加外延方式拓展业务，有计划地通过收并购的方式提升销售能力、渠道资源等方面的建设；通过以上多种方式，使公司价值得到进一步体现。感谢您的关注。

22、为是会跌成这个样子？

回复：您好，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。近几年因研发投入大、市场投入大等原因出现亏损，公司正在从开源、节流、人才招引等方面多措并举，加强

经营管理，争取提升盈利能力，同时公司也会进一步通过合规治理、信息披露等方式进行规范运作，通过包括接待投资者来访、接听投资者热线电话、回复邮件问询及互动易平台投资者问答等多种方式与投资者交流，进行公司价值宣传，也通过市场推广和品牌宣传提升知名度。通过内生加外延方式拓展业务，有计划地通过收并购的方式提升销售能力、渠道资源等方面的建设；通过以上多种方式，使公司价值得到进一步体现。感谢您的关注。

23、汉王一直以来都是电纸本领域的翘首，请问公司电纸本现在卖的怎么样？

回复：您好，经过过去两年的高速发展，汉王电纸本市场份额与行业地位已获得明显提升。不仅连续两年销量增速第一，2025年实现了国内销量第一的成绩。进入2026年，受内存涨价因素影响，国内消费电子线上销量下滑，公司通过产品创新、精准营销、供应链优化等措施应对行业挑战，稳住销售数量与市场份额，汉王电纸本依然保持了国内领先的行业地位，1-5月份，汉王电纸本线上销售数量和市场份额依旧保持行业第一。2026年以来，公司陆续发布新一代7.1英寸电纸书——Clear7锦鲤、国民级AI数字文具——汉王录写本M6、减屏层旗舰新品——N10Pro三代等重磅新品，取得了良好的市场反馈。下半年，汉王还有更多新品发布，经营团队会进一步努力经营、争取进一步提高市场份额。谢谢关注。

24、公司业绩年年亏损，一年比一年亏损多，股价跌出翔了，是最差的AI应用股，没有之一

回复：您好，作为一家人工智能企业，原创AI技术是公司的核心竞争力，面对竞争日益加剧的人工智能赛道，公司除了加强底层核心技术的研发外，还非常重视应用技术及应用产品的研

	<p>发，构建了覆盖视觉、听觉、嗅觉、味觉、语言的智能“五感”体系，形成了多模态融合能力，形成从感知、认知到具身智能的全栈AI技术。</p> <p>近年来公司营业收入持续增长，其中成熟业务（笔智能交互业务、多模态大数据业务）营收稳健，且处于盈利状态；培育业务（AI智能读写本及AI柯氏音血压计等）营收快速增长、投入较大。</p> <p>近年亏损的原因主要有三点：1）公司投入资源较多、尚处于培育期的新业务（比如AI读写终端产品、AI柯氏音血压计产品等）处于市场开拓期及新产品、配套应用技术高强度投入期；2）当前人工智能技术处于高速发展的阶段，为保持自身的技术优势和核心竞争力，公司在垂类AI多模态大模型方向的投入还在继续，该方向亦尚未形成规模化产出，多为公司行业端及AI智能消费产品赋能，相关技术还需要持续投入，商业场景也有待进一步挖掘；3）公司孵化的创新项目，如仿生机器人（如仿生扑翼飞行器）、嗅觉识别等，研发投入较大，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。</p> <p>公司正在从开源、节流、人才招引等方面多措并举，加强经营管理：</p> <p>其中，开源措施：1）成熟业务进一步提质增效；T0 C方面，发挥公司在海外市场的多品牌、多渠道优势，拓新品、加强本地化服务，满足消费客群需求，提升盈利能力；T0 B方面，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，争取扩大市场份额；2）培育业务抢市场、增营收；公司培育业务之一的AI智能读写本系列产品2025年营收继续快速增长，并取得传统电商渠道线上销量第一的佳绩，2026年将进一步聚焦有特色的产品，继续拓宽国内行业渠道及海外</p>
--	---

线上渠道，扩大市场份额；公司另一个重点培育业务---AI柯氏音电子血压计，2025年该产品被评为北京市创新医疗器械，大大缩短产品注册等环节的审批周期，有利于后续产品上市销售；部分产品获得2025年度京东健康医疗器械狂飙新品奖、获得抖音平台爆款认证；2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品矩阵，在保持线上竞争力的同时，挖掘院线、药房等线下市场潜力；2026年公司部分血压计产品通过美国FDA审查，为推进该类产品的海外上市销售奠定基础。

节流主要措施：进一步加强预算、费用控制管理，改善现金流；研发聚焦，产品聚焦，提升转化效率；部分管理优化方向：1) 对亏损业务板块以及尚未进入商业化阶段的项目进一步调整优化；2) 对商业化初期业务进一步采取“量入为出”的原则控制投入节奏。人才招引措施：推出商业合伙人计划，对孵化项目（如仿生鸟、血压计、嗅觉等）重点引入具有资金、资源、客户渠道等能力的外部资源共同推进相关项目的持续进步和商业化。尽早改善公司经营的基本面，提升盈利能力是公司管理层的共识；上述管理举措将推动公司经营基本面的改善，促进公司健康发展。二级市场受多种复杂因素影响，存在不确定风险，请您注意投资风险，谢谢关注。

25、您好，我注意到贵公司2024年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并在会后提供视频回放。资本市场愈发重视信息透明度与沟通质量，业绩说明会不仅关系到投资者信息获取，也影响公司公众形象。视频直播及回放有助于提升信息传播的直观性与覆盖范围。请问贵公司2025年的业绩说明会，是否考虑采用视频直播并提供会后回放？感谢您的解答。

回复：您好，今年公司采取文字方式互动，谢谢关注。

26、公司持续的研发投入，有没有取得确定性的成效，未来公

司业绩能否改善

回复：您好，公司自成立以来在软硬结合方面积累了很多经验，其中“软”的能力系基于公司自研的感知智能、认知智能等AI能力，公司具备从自研核心技术、硬件设计到生产制造全流程的能力，相关的能力多年来为公司的技术转化、经营发展也提供了良好的基础。在智能终端、行业应用方面，公司会利用AI技术、大模型技术等对其进行充分赋能；公司的具身智能产品有自身的特点，比如公司是全球第一家实现商业化量产仿生扑翼鸟的企业，目前着重在行业场景应用，相关业务产生的收入较少。公司业绩层面来看，成熟业务相对稳定，营收持续增长，保持盈利能力，公司会进一步开拓市场，争取扩大市场份额；培育业务快速成长，其中AI智能读写本处于蓄力和市场突破阶段，市场影响力正在逐步提升，AI柯氏音血压计处于产品体系构建期及市场开拓期，短期内还需要较大的研发和销售投入。公司将进一步拓宽销售渠道，如加强办公本、血压计新品的海外市场的拓展和运营，国内市场继续聚焦有特色的新品，争取进一步扩大市场份额。同时，公司会进一步加强预算、费用控制管理，改善现金流；研发进一步聚焦，提升研发效率；对于已取得阶段性成果，后续商业化阶段仍需要较大资金投入的创新孵化项目开放商业合伙人计划，择机引入第三方共同推进，进而进一步提升经营效率。谢谢关注。

27、请问朱总，您去年在多个场合有提到机器狗预计2025年底落地商用，怎么过完年公司话锋突变，直接把机器狗搁浅了呢？

回复：您好，目前公司研发项目及投入进一步聚焦，机器狗项目已取得阶段性成果，后续的进一步技术升级和场景落地尚需要较大的资金支持，公司对该项目正在寻求包括项目融资在内的外部资本支持，也在寻找合适的商业合伙人，欢迎推荐。谢谢您的关注。

28、你好，公司2026年有没有大的订单或者稳定的业绩来源

回复：您好，TO B业务营收规模相对稳定，客群粘度高，如果涉及大额订单需要披露的，公司会及时履行披露业务。感谢您的关注！

29、请问公司股价一直创新低，是因为有要收购英伟达的计划吗？

回复：英伟达市值4.6万亿美金，国内几乎没有企业存在收购英伟达的可能性。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。近几年因研发投入大、市场投入大等原因出现亏损，公司正在从开源、节流、人才招引等方面多措并举，加强经营管理，争取提升盈利能力，公司管理层正在为改善公司基本面而努力。谢谢！

30、如果今年再亏损，公司会变成ST吗？

回复：您好，经自查，公司的各项经营指标未触发《深圳证券交易所股票上市规则》关于财务类强制退市相关条款，不存在触及退市的情形。谢谢关注。

31、贵公司二季度业绩是否会有改善，以及2026年全年的业绩展望怎样？

回复：请关注公司届时披露的定期报告，谢谢关注。

32、您好，公司已经有仿生机器鸟.机器狗等产品，有没有向AI无人机和人形机器人更实用方向发展，实现公司业绩早日扭亏为盈

回复：感谢您的关注。公司是全球首家将仿生扑翼飞行机器人商业化量产的企业，主要在消费娱乐、行业场景进行应用。2025年，公司仿生扑翼飞行机器人在重点行业中的实际应用取得良好的应用反响与评价，获得了重点行业的多项荣誉和部分招标入围资质，目前业务拓展加速展开。公司对包含仿生扑翼机器鸟、机器狗等项目正在寻求包括项目融资在内的外部资本支持，也在寻找合适的商业合伙人。公司努力将好的产品和技术实现商业化上的成功。再次感谢。

33、我重仓汉王科技被套至今，亏损严重，也购买了公司的clear7锦鲤和电子血压计，估计全市场也没有几个人给与公司如此大的支持力度，也希望公司管理层用心改善业绩。

回复：感谢您对公司的大力支持！2025年实现营业收入18.89亿元，同比增长3.96%，孵化出的AI读写本业务收入连续增长，数字绘画海外业务回暖明显。2026年公司将进一步提质增效，在TO C产品拓宽消费客群，发挥公司在海外市场的多品牌、多渠道优势，努力提升盈利能力；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，进一步开拓市场，争取扩大市场份额。

在培育业务上，公司AI数字文具业务连续三年较快增长，据《2025年中国电子纸平板市场的产品和品牌结构分析》显示，2025年汉王电纸书在京东、天猫销量第一，连续三年实现电纸书线上市场销量增速第一。2026年公司将进一步拓宽销售渠道，如加强海外市场的拓展和运营，国内市场继续聚焦有特色的新品，争取进一步扩大市场份额；另一个培育业务是AI柯氏音电子血压计。2025年，公司AI柯氏音电子血压计产品获批北京市创新医疗器械，将大大缩短产品注册等环节的审批周期，有利于后续新产品的上市销售。公司AI柯氏音血压计核心技术已基

本成熟，2025年低成本的产品研发工作基本完成，公司产品体系进一步完善，向下沉市场进一步渗透，推出普惠型汉王AI柯氏音血压计，将AI柯氏音血压计价格降至200元区间，自2025年9月份上市后，获得2025年度京东健康医疗器械狂飙新品奖、获得抖音平台爆款认证。作为科技企业，公司在医疗领域的品牌影响力有待进一步提升，为提升用户对精准测量血压的认知，推广AI革新带来的全新测量方式，后续还需要保持较高强度的市场投入。2026年公司将进一步优化价格体系、完善产品体系，保持线上竞争力的同时，挖掘院线等线下市场潜力，推进海外产品注册与上市销售。

费用端，公司多个创新项目已经取得阶段性成果，2026年将按照“量入为出”原则控制投入节奏，研发进一步聚焦。公司通过产品力提升、市场投入优化、供应链管理加强、费用控制等多维度推动进一步发展，争取提高盈利能力。感谢您的关注！

34、合合信息推出的“扫描全能王”一年营收都有十几亿元，公司的汉王扫描王啥时候能实现上亿元的营收？

回复：您好，汉王扫描王从技术、功能上稳居该类产品的前三，目前用户已达数百万、用户好评率第一，公司争取用更有效的推广方式将该技术及产品的商业价值发挥出来，谢谢关注。

35、请问绘画本占营收多少？

回复：您好，公司笔智能交互业务2025年营业收入为11.3亿元，包括数字绘画、电子签批、模组等业务，占2025年主营业务收入比例约为 59.77%。该业务线大部分收入来源于数字绘画业务。谢谢关注。

	<p>36、请问目前电子版面临内存等上游供应链涨价压力，血压计切入千亿大健康市场，但是品牌溢价不足，是否考虑需要高强度市场的投入？长期以来获取贡献净利润</p> <p>回复：您好，如您所说，目前电纸本确实面临内存等原材料涨价压力，AI柯氏音血压计因处于产品建构期及市场开拓期，也需要较大的投入，但随着销售规模及市场占有率的提高，相信对公司的营收和利润会有更好的贡献。谢谢关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026年6月18日