

证券代码：301270

证券简称：汉仪股份

北京汉仪创新科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-004

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	具体内容详见附件：《与会清单》
时间	2026 年 8 月 12 日（星期三）下午 14:00-16:00
地点	线下：杭州千奇造物科技有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：谢立群先生 董事会秘书兼副总经理：练源先生 董事兼副总经理：马忆原女士 杭州千奇造物科技有限公司总经理：曹亮先生 证券事务代表：左艳秦女士
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动以现场调研的方式进行，具体情况如下： 公司董事会秘书兼副总经理练源先生介绍了近期拟投资杭州千奇造物科技有限公司（以下简称“千奇造物”）的交易背景、交易架构，及未来协同等情况。 千奇造物总经理曹亮先生介绍了千奇造物旗下柔造的业务情况及市场竞争优势。 公司董事长兼总经理谢立群先生介绍了公司的 AI+IP 发

	展战略。 上述介绍结束后，公司接待人员与来访者就投资者关注的问题进行了沟通交流，主要问题及回答如下： 1.公司此前投资的上海皮东也是 IP 类公司，请问上海皮东与千奇造物的定位区分、协同合作模式如何？ 答：上海皮东为 IP 运营企业，主营电竞、游戏等头部 IP 卡牌，主打大批量标准化衍生品批量生产、渠道铺货，承接成熟 IP 规模化变现。而千奇造物聚焦柔性定制供应链平台，面向 C 端私域用户、原创设计师，主打单件个性化定制。汉仪自有字体、IP 素材可同时输送至两家标的，批量标准化衍生品交由皮东，单件个性化定制交给柔造，全覆盖 IP 实体变现场景。 2.请问千奇造物核心壁垒是什么，如何应对市场竞争？ 答：千奇造物前身为杭州柔造科技有限公司，主要流量入口为柔造小程序，支持用户自主设计，覆盖 400 余款产品，可自由搭配材质、工艺、裁剪拼接，实现低成本、高质量、快速个性化单件交付。标的公司的核心壁垒一方面在于自研柔性制造全链路系统，自有厂房及数百台专用设备，可拆解每日数万笔碎片化、多品类定制订单，分工序集中生产后统一归集发货，多年工艺难以复制；另一方面，标的公司具有较强的私域流量与用户粘性，柔造小程序拥有数百万注册用户，覆盖国内大部分年轻二次元群体，且复购率高，形成了强大的私域流量池。 3.请问公司的字体主业如何在大模型的发展下探索新的业务模式？ 答：免费字体大多审美、视觉表现力不足，而多模态图文、视频生成商用场景对字体设计质感有硬性需求，因此品牌、模
--	---

	型厂商存在商用正版字体采购需求。随着 GPT-4o 等模型的发布，AI 已能准确识别文字形态，为字体版权在多模态生成（文生图/视频）中的应用提供了技术基础。借鉴海外大模型案例，证明大模型商用素材付费正逐渐成为行业共识，公司正积极探索新的版权付费模式如分成、订阅等多种形式，尝试通过大模型入口努力拓展授权模式，打开公司字体业务的长期增长空间。 4.请问公司本次投资千奇造物的战略考量以及与公司主业的协同性如何？ 答：近年来，公司围绕"字文化"主题积极推进 IP 衍生品业务布局：一方面自主培育"博物汉字"等汉字文化 IP，另一方面通过投资上海皮东切入电竞游戏 IP 衍生品运营领域。经过持续布局，公司已在 IP 资源储备与衍生品业务链上构建了一定的综合能力。本次投资千奇造物有助于公司补齐"设计—授权—制造—履约"全链路中的生产制造环节，与公司已有的产业链形成较好衔接和协同的格局，推动公司 IP 生态从"内容资产"向"实体产品"的完整闭环落地，进一步夯实公司在文化消费领域的产业竞争力。 公司拟通过本次投资，实现业务协同价值：一是 IP 资产实体化变现，公司自有文化 IP 及通过合作获取的电竞、游戏类 IP，可借助柔性供应链快速转化为多品类实体周边；二是消费场景虚实互补，公司 C 端 APP 个性化装扮业务与柔造实体定制业务面向高度重合的年轻用户群体，且消费逻辑均向"收藏性、社交资产化"升级，双方可探索"数字装扮+实体周边"的组合开发与联动销售，提升用户客单价；三是字体授权场景增量，柔造定制平台和公司“字由”平台都有设计师用户群体，有一定交集，可实现双向导流与业务增量，即使用“字由”的设计师可导向柔造的设计变现入口，柔造用户通过“字由”平
--	---

	台获得更多字体设计工具与案例，提升设计效率；四是 AI 技术双向融合赋能：双方在 AI 素材生成与生产工艺 AI 化方面均有积累，计划结合 AI 技术实现从设计图到实物的无缝衔接，解决 AIGC 商业化落地的难题。双方已开展联合预研，打通“ AIGC 生成设计图—柔性工厂直接生产”完整链路，计划 2026 年推出落地新产品，解决行业 AIGC 内容难以商业化落地的痛点。 5.公司在 AIGC 商业化落地方向上如何规划，有哪些高确定性的方向及路径？ 判断 AIGC 商业化高确定性方向的核心标准是能否搭建“生成—应用—付费—再生成”的正向商业闭环。当前多数 AIGC 应用仅停留在内容生成层面，用户觉得好玩但不付费，或者生成了内容但没有交付到最终消费场景。 基于上述闭环逻辑，公司认为有三条高确定性路径： 其一，AIGC 底层素材工具的“卖铲人”模式。AI 图片、视频、海报创作均离不开专业字体、配色、图形等素材。公司拥有 2000 余款高质量字体，覆盖营销、社媒、品牌包装等各类场景，AIGC 越普及，对高质量字体素材的需求越大。这是一个增量市场明确且是公司拥有核心资产的赛道。 其二，AI+IP+柔性供应链的实体化闭环。针对传统 IP 衍生品行业的痛点是链路长、起订量高、试错成本大。AI生成+柔性制造可以彻底重构这条链路——AI 快速生成设计方案，柔性供应链支持单件定制、小批量快反，直接交付到 C 端。公司拟以 1.035 亿元战略入股千奇造物，依托其柔性制造及全
--	--

	球履约能力，结合公司的字体和 IP 资源实现设计能力+制造能力+全球履约能力的实体商业闭环。 其三，设计效率工具的 SaaS 化订阅。设计师群体是 AIGC 最早、最稳定付费的用户群。我们的字由平台通过 AI 识字、AI 字效、AI 字体生成等功能，将设计师的工作效率提升数倍，采用“算力点”模式按使用量计费。这个模式的好处是：用户获客成本低、留存率高、付费门槛低但频次高，具备 SaaS 化的所有特征。
附件清单(如有)	《与会清单》（排名不分先后）
日期	2026 年 8 月 12 日

附件：《与会清单》（排名不分先后）

机构名称	与会人员
中金公司	张雪晴
国金证券	鲍淑娴
方正证券	李珍妮
开源证券	方光照
开源证券	刘逍遥
中信证券	杨泉
广发基金	白家乐
宝盈基金	张婷
杭州德创投资	梅董董
金库资本	林君
第一创业证券	洪瀚涛
裘明投资	雷嘉欣
信达澳亚基金	徐聪
城投资本	杨波
古典私募基金	徐振峰
天治基金	陈付佳
量利基金	王旭元
维金资本	张浣