

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： 2020-023

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发证券计算机行业首席分析师 刘雪峰
时间	2020年11月20日10:00—11:30
地点	汉王大厦董事会秘书办公室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 朱德永 证券事务专员 孙湘筠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2020年11月20日上午，广发证券首席分析师刘雪峰先生对公司进行了调研。本次调研活动以会谈形式进行，主要会谈内容如下：</p> <p><b>1. 公司从上市至今，在多个技术领域形成了不同的核心技术，公司在笔智能交互技术及笔交互业务有怎样的战略规划？重点发展哪个业务？</b></p> <p><b>朱德永：</b>汉王是技术型企业，公司目前拥有五大核心技术：手写识别、OCR识别、人脸识别、笔触控与轨迹技术、NLP自然语言理解技术。公司积极为相关技术寻找应用场景，以技术或产品划分形成子公司，进行阿米巴单元管理，并通过管理人员持股、合伙人制度等激励措施，进一步提高核心技术人员的稳定性和积极性，保证了各方面业务的协调发展。</p> <p>在笔触控与轨迹技术方面，我们有清晰的战略目标，专业的技术团队与合理的管理机制。近几年也投入了较多的资源，通过努力在无纸化签批、数字绘画等领域已抢占了一定的市场份额。在无纸化签批方向，公司通过向集采商销售电磁模组核心部件及自有渠道销售整机的方式，切入了三大运</p>

营商、各大银行等无纸化窗口服务领域；在数字绘画方向，抓住行业发展及转变的机会，通过第三跨境电商及自建站等线上商销售方式，切入海外市场；公司计划继续扩充数字绘画产品线，多品牌策略，进军专业级产品市场，争取把这方面做大做强。

在数字中国、数字政府的政策大背景下，公司在大数据服务方向也在大力投入，希望通过保障研发加高技术壁垒、落地应用技术实现法院、医疗、档案、金融、教育市场的快速突破。

## **2. 请问您如何看待笔触控与轨迹技术的市场规模？**

**朱德永：**笔触控与轨迹技术有较大的市场空间，我们以目前对行业的研究对市场容量进行一个大概的估计，行业龙头去年在这方面的业务收入在人民币 60 亿左右，其他中低端产品市场参与者的销售金额汇总在一起约合行业龙头销售金额的 3 倍左右，整个现有市场规模应该在两三百亿人民币左右，潜在市场可能更大，因统计数据有限，这个市场规模仅供参考。

## **3. 目前电容笔产品主要有哪些体系？**

**朱德永：**目前主动电容笔产品需要与三大系统相适配。第一个是苹果的 iOS 系统，苹果通过自主技术推出了 pencil，是封闭的技术体系。

第二个是 Windows 系统，以微软 surface 为代表，我们的产品已经通过了微软认证，获得了 MPP 授权。

第三个是安卓体系，我们是国际主动电容笔标准组织 USI 创始会员，直接参与了相关国际标准的设立。

索尼、传音、华硕、柔宇等知名厂商均与公司有合作关系。

**4. 数字绘画在公司收入中占比多少？主要的目标群体是哪些人？**

**朱德永：**今年第三季度数字绘画业务单季营收 2.8 亿，在公司单季收入中约占 60%—70%左右。

整个数字绘画市场的主要受众一部分是需要电脑上创作设计的从业者，比如从事平面设计、广告设计、工业设计、动漫游戏创作、影视制作等行业的工作者，另外更大一部分是各类美术爱好者。目前，我们的数字绘画产品以消费级为主，面向专业市场的绘画产品也已在规划并将择机上市。

**5. 我接触的美术爱好者仍保留着纸笔创作习惯，请问您如何看待绘画工具的转型？**

**朱德永：**纸笔绘画可以进行即兴创作，但数字绘画可上传电脑进行存储、复制、软件编辑、转发分享等操作，传统的纸笔绘画则无法满足这些需求。随着 CG 行业、互联网、数字化时代的进一步发展，数字绘画的应用越来越广，因为绘画屏相对绘画板而言客户体验更优，公司注意到数字绘画产品正由绘画板向绘画屏升级转型过程中，因为绘画屏相对绘画板而言客户体验更优，是一个良好的市场机遇。

**6. 数字绘画市场的供应商主要有哪些？**

**朱德永：**数字绘画产品使用的是电磁触控交互技术，全球仅有的两家企业拥有无线无源电磁触控交互技术专利，一家是汉王，一家是日本的 Wacom。如前所述，我们目前主要面向的是消费级市场，并通过打通电商渠道在消费级市场取得了突破；Wacom 目前在专业级领域确实存在一定的品牌认知度，但我们与 Wacom 技术水平一致，我们有加贴近用户的产品化能力及目前在电商渠道方面积累的经验，再加上对行业的整合条件和能力，因此我们也具备在专业级产品开拓市场

的基础。

**7. 公司产品主要通过哪些渠道出口？哪些国家的用户较多？**

**朱德永：**目前我们的数字绘画产品主要通过亚马逊、eBay、速卖通等 20 多个跨境电商平台销往全球 60 多个国家和地区，线下也有小部分代理销售。海外用户主要分布于北美、欧洲、日韩以及东南亚等地区，北美和欧洲占比较多。

**8. 未来三年公司哪条业务线增长会更快一些？**

**朱德永：**目前两三年内笔智能交互业务增长会较快。除笔智能交互业务外，公司其他业务也有较大的未来的市场发展空间。文本大数据业务在 2016-2019 年营收复合增长率为 76.86%，发展很稳健，这方面用户粘性很强，我们采用了把技术和产品做成系统后派人现场提供服务的模式，客户大多持续采用我们的服务。公司文本大数据业务的客户主要是医疗、司法、档案、金融、教育等领域的优质客户，智能化数字化建设是其刚性需求，我们的技术与服务切实解决其数字化建设的需求，未来有很大的市场空间释放。

**9. 开发出头鸟的设想是什么？出头鸟是否只用作玩具用途？**

**在已经有无人机的情况下，在行业上有什么应用空间？**

**朱德永：**做人工智能的最终目标是制造出服务机器人，目前服务机器人的技术还不成熟，其灵敏性还无法达到进行人类的劳动的程度，这需要一定的技术积累。我们研究过多种仿生机器人，最后决定制作仿生鸟，这符合我们积累人工智能技术的初衷，也有一定的市场空间。

公司已经推出的双翼仿生出头鸟体型较小，主要作为大众休闲类产品，搭载定高、避障等多组 4 轴传感器，在智能技术上结合了多种智能感知技术及飞控算法，可进行自主避障、定高飞行、体感开关机、直线飞行、特定飞行动作表

	<p>演。</p> <p>今年 10 月公司发布了第一款单翼仿生鸟型飞行器，该产品相比公司已推出的双翼仿生鸟型飞行器在体型和性能上都会进一步升级，后期计划加装摄像头，作为行业应用，执行巡检等任务。公司仿生扑翼飞行器的成本比市场上大多数无人机产品要低一些，并且相较于现有螺旋桨式的无人机飞行器，扑翼飞行器更具隐蔽性，可以有效满足特定场景下的服务需求。</p> <p>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》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 11 月 20 日