

证券代码：002180

证券简称：纳思达

## 纳思达股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021—01

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	申万宏源集团股份有限公司、国家制造业转行升级基金、睿远基金管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）、博时基金管理有限公司、财通证券资产管理有限公司、寻常(上海)投资管理有限公司、上海泊通投资管理有限公司、千合资本管理有限公司、上海大正投资有限公司、北京古槐资本有限公司、北京大潮资本有限公司、东方证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、幸福人寿保险股份有限公司、广东融亨资本管理有限公司、上海彤源投资发展有限公司、恒越基金管理有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、广东数金私募证券投资基金管理有限公司、景泰利丰资产管理有限公司、深圳市杉树资产管理有限公司、深圳市翼虎投资管理有限公司、北京诚盛投资管理有限公司、北京金拓资本投资有限公司、深圳市前海汇信得基金管理有限公司、上海恒信投资管理有限公司、上海洪鑫源实业有限公司、珠海兆金资本管理有限公司、珠海华金资本股份有限公司、中信银行股份有限公司

时间	2021年5月6日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长汪东颖、副总裁兼董事会秘书张剑洲、财务负责人陈磊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长汪东颖先生就公司各业务经营情况回答投资者的提问，并与投资者进行了交流；副总裁兼董事会秘书张剑洲先生对公司2020年度及2021年一季度经营情况做了简要解读，并与投资者进行了交流；财务负责人陈磊先生就公司财务方面的情况回答投资者的提问，并与投资者进行了交流。具体内容如下：</p> <p><b>一、开场介绍</b></p> <p><b>1、2020年整体经营情况</b></p> <p>2020年，公司实现营业总收入195.85亿元，较上年同期下降约16%；实现归属于上市公司股东的净利润8,794万元，较上年同期下降88%；实现归属于上市公司股东的扣非后净利润5,203万元，较上年同期下降92%。</p> <p>在费用方面，销售费用20.21亿元，同比下降28%；管理费用18.88亿元，同比增加17%；主要原因公司人员整合费用增加2亿元，及股权激励费用增加5,800万元；研发费用12.47亿元，同比下降14%，主要是新冠疫情导致研发活动的减少；财务费用15.95亿元，同比增加41%，主要是汇率波动导致汇兑损失增加，其中为利盟人民币并购贷款导致汇兑损失约4.2亿元。</p> <p><b>2、2021年一季度整体经营情况</b></p> <p>2021年一季度，公司营业总收入为48.57亿元，比去年同期下降7%；归属于上市公司股东的净利润2.15亿元，比去年同期增长611%；归属于上市公司股东的扣非后净利润为1.98亿元，比去年同期增长3405%。</p> <p><b>3、打印机业务</b></p> <p>打印机方面，公司将以发行股份及支付现金方式收购奔图电子100%股权，本次交易将有助于上市公司进一步构建完整的打印机产业链，强化核心竞争力。</p> <p>利盟部分：2020年全年，利盟经营受到新冠疫情影响，打印机整体出货量达113万台，同比下降约26%。</p> <p>全年营业收入约138亿元，比去年同期下降23%。销售毛利约41.56亿元，毛利率约30%。净利润负5.48亿元，同比下降约645%。利盟管理层报表的息税折旧及摊销前利润约2.31亿美元，同比下降约34%。</p> <p>净利润下降主要的原因除受疫情影响外，2020年人员整合费用约2亿元人民币；而利盟对应人民币并购贷款受人民币升</p>

值影响，所带来的汇兑损失约 4.2 亿元人民币。

随着疫情过后欧美市场的复苏，中国市场在疫情后也迅速恢复增长。利盟在 OEM 战略伙伴合作方面取得突破性进展，已与多个重要的 OEM 战略合作伙伴签订战略合作合同，打印机销量有望在 2021 年重新实现增长。同时，结合目前可预见的运营费用下降，以及在成本和产品上的协同效应等因素，预计利盟盈利能力将显著提升，税息折旧及摊销前利润将进一步提高，现金流也会随之明显改善。

2021 年一季度，利盟打印机业务经营趋势向好，经营业绩环比增长明显，整体销量同比增长达 11%。春节假期之后，利盟在中国的生产基地复产顺利，工人返岗率高于上年同期，工厂产能迅速爬升，能较好地应对全球商用打印机市场的复苏。但受当前电子物料的全球性短缺影响，利盟打印机将存在一定的交货压力。

奔图部分：2020 年全年，奔图各项经营数据均持续稳定增长，全年打印机整体出货量达 177 万台，同比上升 54%。

营业收入约 22.52 亿元，同比增长约 50%；净利润约 2.83 亿元，同比增长约 41%。原装耗材出货量快速增长，同比上升 65%。

即使在疫情冲击下，奔图在全球商用市场的打印机销量依旧保持 50% 以上的稳定增长率，盈利能力在持续提升。

在信创市场，奔图继续保持相对领先地位，产品质量及使用体验获得了各级用户的认可与好评。

2021 年一季度，奔图电子托管于上市公司，打印机整体销量同比增长达 119%；在行业市场、渠道市场以及电商业务上，奔图均找到了合适的商业模式和营销策略，并凭借综合运营优势、成本优势以及产品差异化功能优势，奔图的市场占有率和品牌知名度均快速提升。

#### **4、芯片业务**

芯片方面，子公司艾派克微电子以增资扩股及纳思达转让老股的方式，完成了以国家集成电路产业投资基金二期为领投方的战略投资者的引入，导入资金合计 32 亿元。本次交易对于艾派克微电子布局其工业级通用 MCU 芯片及工业物联网安全 SoC 芯片具有重要意义。

2020 年全年，艾派克微电子（含极海半导体）芯片出货总量约 4.59 亿颗，同比增长约 23%；营业收入约 14.18 亿元，同比增长约 13%；毛利率约 60%；净利润约 5.33 亿元，同比下降约 16%；业绩变化主要的原因是通用耗材芯片正处于行业整合时期，行业竞争加剧，芯片价格出现下跌。

通用 MCU 方面，公司 2020 年度推出了 5 款 MCU 量产，总共累计 7 款产品实现了市场应用。拓展客户已达 2000 家，覆盖全国 15 个省。目前，极海的 32 位工业级通用 MCU 芯片已成功进入知名家电与工控龙头企业，以及新能源汽车 BMS

核心供应链。

物联网 SoC 安全芯片方面，公司工业互联网 SoC-eSE 安全主控芯片已有 6 款产品，已批量应用于电网、高端工业、数控装置等重要安全领域及工控核心设备中。其中，大川系列芯片已批量应用于智能电网的配网设备中，并被科技部专家评定为国际先进、国内领先技术，且已通过国密二级认证。

2021 年一季度，在半导体行业价格上涨的背景下，公司部分芯片产品的销售价格将适时上涨；同时，鉴于原装打印机厂商频繁进行产品升级，通用芯片开发的技术门槛也在提高。报告期内，艾派克微电子（含极海半导体）销量同比增长达 35%，销售收入同比增长达 86%。此外，公司通用打印耗材芯片新产品的推出及重点产品的销售，将为公司带来稳定的业绩增长。

公司的 MCU 芯片凭借优异的性能和可靠性，在国产替代化环境催化下，市场销售强劲，一季度极海 MCU 芯片销量同比大幅增长。目前，极海的 32 位工业级通用 MCU 芯片已成功进入知名家电与工控龙头企业。极海的认证芯片也得益于市场需求逐步恢复，产品销量随之爬升。

在高端家电控制领域，极海已推出冰箱变频控制、物联网智能开关、家电触摸面板、空气净化器等方案。

### **5、通用打印耗材业务**

通用耗材方面，公司已完成欣威和中润靖杰两家公司剩余的各 49% 股权收购，本次交易有助于进一步夯实对产业链的横向整合布局，提升公司的净资产规模和净利润水平，增强上市公司的盈利能力和核心竞争力。

2020 年全年，公司通用打印耗材业务（含三家耗材公司，SCC）营业收入约 50.22 亿元，同比增长约 18%；销售毛利约 12.55 亿元，毛利率约 25%；净利润约 3.38 亿元，同比下降约 17%。归母净利润约 3.11 亿元，同比下降 11%；如剔除股权激励费用及汇兑损益，净利润则同比增长约 20%；公司通用打印耗材业务经营持续向好，2020 年通用打印耗材销量保持持续增长。

2021 年一季度，公司通用打印耗材业务（含所有控股子公司）销量和收入继续保持增长，其中销量同比增长达 23%，收入同比增长达 39%。当前，公司正在加快海外电商渠道建设，扩大公司电商品牌整体影响力，海外电商销售取得了明显增长。

### **6、2021 全年工作计划**

公司打印机业务将继续扩大市场份额，争取早日实现进入全球激光打印机前三甲的战略目标。

芯片业务继续保持耗材芯片市场份额的领先优势。同时，通过投资、并购等方式导入外部资源，增强研发整体实力，加快中高端产品研发，发展工业级通用 MCU 芯片、高端 SoC-eSE

安全主控芯片，做自主可控技术的引领者、国产替代的先锋。

通用打印耗材业务继续保持公司行业领先的市场占有率，发挥行业影响力，加强资源整合，加大对全球销售渠道的强化、整合力度，提高公司通用耗材的整体竞争力。

2021年，公司将继续保持稳健的经营策略，兼顾效益与风险，尽全力保障股东们的最大利益。

## 二、问答环节

1、一季度公司芯片出货量及收入都有较好的增长，我想和公司产品本身耗材芯片的升级换代是相关的，请管理层展望一下，从原装耗材芯片它本身的升级进程来看是怎么样的？

答：公司第一季度芯片板块表现是很好的，这和耗材产品新品的推出有很大关系，原装厂商不断的升级，包括固件的更新，难度也不断在提升，并且升级的频率越来越快，所以谁有能力优先解决芯片问题，谁就可以优先占领市场，赚取第一桶金。另外升级对于艾派克本身也是巨大的挑战，过去的一二十年间，我们大部分时间都处在全球行业的最前端，我相信未来我们会继续保持在这方面的优势。

2、芯片目前全球产能紧张，对公司各业务模块，包括打印机芯片、耗材芯片的影响是怎样的？相对于竞争对手，我们的产能是否有保障？

答：打印类芯片暂时没有受到太大的影响，主要因为我们前期做了充分的计划，另外我们在这个行业20年，与供应链的关系都比较好。极海方面，在家电、汽车和工业控制领域，新客户拓展很快，已经进入一些行业顶尖的企业，所以销量对比去年，无论是去年上半年还是下半年，都有较大的增长，由于市场需求太大，我们尚无法全部满足，目前情况只满足了可能不到三分之一，这个需求量我们之前也无法预测，晶圆厂的产能也无法一下子调整这么大，我们从去年开始已经在晶圆产能方面做了布局，预计从今年下半年开始到明年会逐步产生一定的正面效应，产能问题也会逐步解决。

3、请问通用耗材行业目前到了一个什么阶段？公司整合的效果如何？价格战还会持续吗？

答：通用耗材中的喷墨打印机耗材目前处于有序竞争状态，是一个比较健康的状况，但是激光打印机耗材的竞争仍然激烈，竞争何时结束取决于行业领先的公司如何处理好竞争与发展的关系，要能认识到行业健康发展的重要性。只要大家对这个问题能够有一个正确的认识并且能够达成共识，那么这种恶性竞争就会快速地消失，并形成良好的局面。目前来看，还是有一定的距离和困难，我们也在努力往这个方面去做工作，困难还是不小。

4、公司公布了 2020 年度利盟的详细数据，利盟 2020 的所得税为负，对 2021 年的财务报表会有影响吗？

答：第一，利盟 2020 年经营性利润为负，所以根据所得税率计算出其当期的所得税为负；第二，因为国外有一些税收的优惠政策，根据相关政策计算得出可抵扣的税为负数。这部分净额会对现金流表产生影响，若 2021 年所得税为正数，在公司缴纳所得税时可以先将去年的抵扣，这对 2020 年利润表没影响，但是对现金流有一定的好处。

5、目前看硒鼓的整合有一定的困难，想问公司有没有更加主动的方式来整合硒鼓行业？

答：我们非常关注行业的健康发展，一直在努力建立公司自身的优势：专利方面，我们做出了完整自主专利产品并进行推广，在全球范围内推广自主品牌，与此同时往全球主流的连锁店发展，与大的 OEM 品牌合作，优先往高端 MPS 渠道拓展。待行业发展时机成熟时，在适当的时候，我们会采取更主动的手段，以推动行业的健康发展。

6、国外疫情有所反复，能否对利盟的经营情况做一个展望？

答：利盟从去年四季度开始慢慢好转，主要是四季度美国大选结束后，最后两个月有了明显的好转，今年一季度延续了恢复的趋势，打印机销量的增长趋势不错，但是利盟耗材销量今年一季度同比有所下降，主要因为去年一季度，欧美疫情尚未完全爆发，所以去年同期数据较好，而耗材今年一季度虽然比不上去年一季度，但是比去年二、三、四季度都要好。目前，随着北美和欧洲疫情的好转，利盟的业绩在逐步恢复，所以我们预期，利盟的业绩对比 2020 年将有所增长，对比 2019 年可以恢复到 90%多的水平。

7、2021 年对奔图的发展规划有没有更新？能不能从信创和商用市场的角度进行分析？另外芯片的短缺对奔图打印机的影响？

答：整体来看，奔图 2021 年将继续保持高增长，并且预计未来 3-5 年都会延续增长的趋势，只是增长速度可能每年都不一样，今年预计奔图销量增速将在 40%以上，奔图目前不是全部型号的芯片都换为国产芯片，而是仍有一部分保持对外采购，主要是为了保持与相关芯片供应商的合作关系，同时避免全部用自己的，保障供应链稳定，所以部分采用外采芯片型号的打印机会一定程度上受芯片短缺的影响，但是自主供应芯片的型号没有太大的影响。即便商用和信创市场会受到影响，依然会优先保证信创市场。

关于信创市场和商用市场方面，商用市场方面预计未来 3-5 年保持平均 30%的增长，但是信创市场不敢这么乐观，我们争

取每年保持一个与商用市场类似的增长，也许近两年信创市场增速还比较快，但是3年后可能增长率会相对较低。

8、为执行公司相应的战略，公司在管理团队迭代、中层人才培养及储备方面正在实施或已经做了哪些准备？

答：保持公司有一个快速的发展，让公司变成一个大型的公司，人才比资金更重要。首先，HR正在加强对总监级人才的评估，并根据评估结果组织针对性的培训；其次在公司中高层的各个岗位，都培养了相应的接班人，同时，要求各部门经理都要有人才培育的具体任务；最后在KPI考核方面，HR也制定了相应详细的目标，希望在未来可预见的两三年，大家能够看到更多的新面孔，有更多年轻人走到高管等重要位置。

9、公司2020年毛利率同比下降4.2%，扣除相关运输费同口径比较后，仍然下降2%左右，请问我的推算是否正确？如果是剔除会计准则影响的话，目前各业务的毛利率是一个什么样的情况？

答：首先，2020年实施了新的会计准则，收入方面的准则有2个主要变化，第一个是过去我们的运输费用是计入期间费用的，在销售费用里面，但是新的准则要求把这部分进入到主营成本，这块影响还是比较大的，去年这部分金额大约在6000多万美金以上；另外一个就是过去我们在销售的现金折扣方面，它是计入财务费用中，那么新的准则要求把它计入在收入的冲减项，两项还原之后，我们自己测过，今年的毛利率大约是35.60%，去年同口径应该是35.53%，整体变化不是很大，基本上是持平的。

10、公司2020年计提大幅存货跌价准备，产生1.41亿存货跌价损失，同比2019年增长46%，但公司存货余额下降6.6%。请问为何本期计提金额同比去年同期有大幅提升？

答：2020年我们账面上大概计提了1.45亿元的存货跌价准备，2019年计提金额约为1.2亿元，相差不大。这是账面的数据，但是您说有大幅度的增长，我看了这个数据有可能你看的是存货跌价准备的一个科目。按照会计准则，根据存货的可变现净值、使用状态、库龄做计提，另外一个做转销，比如说已经消耗的存货，那么对应计提的存货减值是要转销的，2019年转销的金额接近3000万人民币，因为这个金额比较小，当时一并在资产减值损失科目里面入账，所以两项累加当期的存货减值大约为9000多万人民币，2020年存货转销的金额较大，所以我们就要严格地按照会计准则核算，把这部分还原到成本中去，应该是因为核算口径的不同导致了您看到的差异。但是从整个存货减值的余额来看，2020年存货减值的余额是4亿元，2019年是4.46亿元，随着整体库存下降，我们实际计提的库存减值准备跌价准备也是在下降的。

11、2020 年年报，各个模块的归母净利润加起来跟最后的报表业绩是存在比较大差异的，在年报中也做了相应的解释，包括利盟的整合费用或者汇兑损失等等，能否请公司拆借一下 21 年的非经常性费用，今年会不会有所下降？另外公司对于汇兑对冲有没有更好的对冲措施。

答：您说的各模块的归母净利润相加有差异，它主要有两个原因：第一个是没有扣减总部费用，另外一个就是我们这几个业务模块之间有一些关联交易的合并抵消。2020 年度，总部费用大约 4.2 亿元人民币，其中运营费用 1.3 亿元，股权激励 4000 多万元，总部的利息支出 2.7 亿元，另外理财收益约有 2000 万元。目前纳思达向母公司的借款金额和利息费用是在下降的趋势中，因为我们也归还了部分款项，同时 2021 年利率也会有一个较大幅度的下降。

12、请教一下公司是否在耗材芯片和通用 MCU 之间存在一些产能调配的情况，以及在拓展不同下游客户的时候，有没有一些重点行业的选取的策略？

答：调配当然是有的，目前耗材芯片的产能基本能够满足需求，所以说耗材打印机芯片这里如果有余量时，我们肯定都及时调配到通用 MCU 这边，通用 MCU 方面目前重点拓展的方向是刚才说的汽车工业、工业控制、家用电器等领域的头部企业。另外在 SoC 网络安全芯片方面会做一些有保密要求的产品，类似电网所需要的产品，这方面的客户一般是非常有潜力的大客户，我们会优先保证，这和其他行业思路一样，优先保证大型客户，包括价格敏感的消费电子行业，我们也是优先选取头部企业进行拓展。

13、利盟会有一些 OEM 的机会，施乐也发了新闻说自己与利盟签了 OEM 协议。能不能从定性的角度展望一下这块对公司的贡献？

答：利盟被并购以来，这几年一直在做的工作包括：就是精简架构，减少不必要的经营费用，改善产品的性能，考虑到全球市场的新需求，对设备性能方面也进行更新换代，降低产品成本，包括材料和制造成本，使得产品竞争力大大增加。在过去一年多的时间里，利盟在 OEM 的业务中取得了重大进展，其中施乐是重要的客户，基于保密要求，暂不方便与市场透露过多的信息，另外 OEM 订单也不仅仅是一两家。利盟的 OEM 业务已经在这个行业取得了重大突破，这个很清晰。

14、汇兑对公司的影响较大，公司也开始着手对汇兑进行一定的处理，想问下相关处理体现在财务报表的哪个部分？

答：我们的汇兑在报表上大概分了三部分，第一个就是与经营性现金流相关的，这部分就体现在财务费用里，即汇兑损



益。另外一部分就是我们针对账面的应收外币经营外币的科目，也做了锁汇，这部分如果是已经到期实现的，它会反应在投资收益科目，如果是未实现的，它会每个季度根据最新的市场价格进行资产评估，差异部分会进入在公允价值变动损益中。目前针对外汇的波动，为了防止再出现像去年一样的大额的账面损失，针对公司三个业务模块今年也积极的采取了一些应对措施。第三，我们对账面的部分人民币贷款，也做了锁汇的动作。以上都按照我们的账面金额大概是 60%-80%左右的不同的项目进行了锁汇，来规避波动的风险。从一季度的情况来看，取得的效果还不错，根据一季度报表看，我们财务费用中的汇兑收益有 5500 多万。

15、我们去年年报中有一个衍生品的投资，大概是 100 多亿的规模，具体构成能给大家详细介绍一下吗？另外就是公司对外担保也有 150 多亿，这个具体构成都有哪些？

答：远期衍生品的情况，我给大家来简要的说明一下，它大概是分了三块业务，第一个就是人民币的并购贷款，目前余额大概有 10 亿美金，过去对这块没有进行锁汇，因为它不影响公司的现金流，而且到期日尚早，但是我们在去年年底的时候已经把这部分按照一半的比例，5 亿美金的规模，进行了锁汇，锁定的汇率跟当时借款的汇率差不多，这样就可以有效地规避未来的汇率波动对这部分账面的影响。另外一个是对我们日常的经营性现金流做的锁汇，这部分大约做了 2 亿美元的锁汇，对利盟的现金流做了大概 2.5 亿美元的锁汇，两者相加大约是 4.5 亿美元的锁汇。最后主要是针对账面的外币报表余额，比如说我们的应收款应付款，还有一些其他往来科目，这部分在国内大概是 1.03 亿美元；利盟的金额相对大一点，大约十几亿美金，但这部分他主要锁的还是他账面的欧元还有其他货币的一些应收款，总金额大约几亿美金，但是国外的产品跟国内的不一样的，国外的产品每个月都在频繁的操作下单，操作次数比较多，所以合同的金额比较大，这几项加起来大概就是 28 亿美金左右的规模。

公司及子公司对外担保总额为 150 多亿，主要是公司为收购利盟申请银行贷款等，提供的担保为 18 亿美金左右，这部分贷款余额约 15 亿美金，另外公司为子公司激光打印机高端装备智能制造项目一期建设提供有力保障，提供 30 亿元的融资担保。其他剩余的是为了子公司日常经营提供的担保。

16、我们观察到近期包括惠普的打印机和耗材都有涨价的情况，这是因为芯片短缺的关系，还是行业本身需求在提升？另外惠普也在提出将原装耗材的利润往打印机整机转移，主要系惠普有 25%左右的客户因为其较少地使用原装耗材，导致这部分客户不赚钱，不知道公司怎么看待这个趋势，会对公司带来什么样的影响？

答：您反映的惠普的相关策略，我们也有留意到，但是对于它的实际意图，我们也不好妄加评测，就打印机需求而言，目前虽然全球疫情依然严重，但是打印机行业的需求从今年一季度到目前二季度，依然旺盛，大家可能会觉得惊讶，包括我们的利盟和奔图，为此公司还专门进行了调研，打印机在全球大部分地区的需求还是比较旺盛的，所以说打印未来无论向哪个方向发展，我们都不担心惠普的这种转移。其实我们做原装打印机也就是长远的布局，所以无论是耗材赚钱还是打印机赚钱，我们作为这个行业的重要的参与者，都做好了相应的准备。

17、利盟做了一些架构的精简，特别是去年疫情，也加速了我们的整合动作，请问这部分能对费用带来怎样的改善呢？

答：我们 2020 年精简架构总共投入了约 3000 万美元的费用，同时利盟员工自愿减薪大约节省约 2000 万元美元，这两部分费用相比较下来，2020 年实际增加的费用大约就是 1000 万美元。但是 2019 年是没有这些特殊费用的，因此，预计 21 年对比 19 年，仅针对人员架构精简部分，能带来大概 6000-7000 万美元的人工成本和相关费用的改善。

18、一季度通用耗材业务销量同比增长 23%，但是营收同比增长 39%，我理解可能是产品结构的变化带来了单价的提升，请问是否是这样，能否详细讲解一下耗材的产品结构的变化？

答：一季度通用耗材的销量和收入都有较大的增长，主要是近几年公司的市占率不断提升，另外公司也开拓了很多高端的渠道，特别是疫情以来，公司网销的增长十分迅猛。墨盒类产品受到家用办公需求兴起的刺激，增长比较迅速，且去年一季度正是国内疫情严重的时候，对销售是有负面影响的，所以今年疫情的到控制，就有比较大的增长。公司不太担心激光耗材有价格压力的问题，公司在激光耗材方面有高端的产品，在高端渠道里面也卖得很好，如果低端打价格战比较厉害，我们被动参加的话，问题也不大。在耗材方面，纳思达不是靠低端赚钱的。我们有核心的市场和核心的赚钱的产品，别人还是很难触碰到的，因此相对而言，我们一直处于比较有利的位置。

19、上市公司整体有息负债大概还有多少，预计今年后，能下降多少，去年财务费用是 16 亿，下降空间有多大？

答：上市公司目前账面有息负债大约 138 亿人民币，其中，利盟并购贷款余额 15 亿美元左右，大股东借款约 25 亿元人民币，这是两块主要的，此外还有一些零星的经营性借款。关于负债下降的计划，目前公司一直在努力还款，包括利盟每年都会归还本金和利息，而对于大股东赛纳科技的借款，今年一季度我们已偿还将近 4 亿人民币，同时这笔借款的利率今年也有一定的下调，所以这块财务费用今年将有一定的改善，至于关

于利盟的债务置换目前还在谈判阶段，具体情况暂时无法准确预计。

20、从管理层角度来看，公司一季度的增长与财务费用和管销费用的下降一个影响系数大概有多大？从经营层面来看，我们每个模块的经营性利润同比去年大概是一个什么样的变化？

答：一季度费用的下降肯定对业绩是有好处的。财务费用剔除销售现金折扣后下降约 1 亿元人民币，另外一块是我们去年一季度同期有部分手续费，而今年是没有的。三个模块的具体经营情况简单介绍如下：一季度利盟打印机销量同比增长 11%，另外它带来的硬件收入也是增长的，但是耗材和服务的收入同比下降 15% 以上，主要因为去年利盟一季度并未受到疫情太大的影响，从一季度利盟整体的经营数据来看，利盟管理层报表口径下的税息折旧及摊销前利润同比下降 20% 以上，但是利盟目前已经处于盈利状态，不再亏损。艾派克今年一季度表现较好，芯片的销量同比增长了 35%，销售收入增长超过 80% 以上。通用耗材方面，销量同比增长了 20% 以上，收入同比增长了将近 40%。信批方面，公司都是严格按照深交所的相关规则进行披露，当然我们也希望可以把信息披露得更详细，以便让投资者更加充分理解公司，尤其是今年的年报，公司对相关信息披露都有了更细化的规划，我们以后也会继续努力，争取把信批工作做得更细致，在合规的同时也便于大家理解。

21、打印机是比较常见和常用的办公用品，所以大家会比较关心说打印机和复印机行业的它的主要的技术门槛和技术难点，这主要是体现在哪些方面？

答：首先这个行业专利非常多，有超过 20 万项，而要做全球化的产品专利就不能侵权；第二，供应链相对封闭，外来的公司很难买得到具有打印机行业特殊属性的零配件，核心零部件则需要自己开发，10 多年前，奔图的许多零配件都是自己从头研发；第三，操作系统和软件需要自己适配和开发，要和全球 IT 行业主流的硬件软件适配，这个工作量非常大。因此这是个相对比较封闭的行业，壁垒和难度较大，所有的零配件都需要从基础研发，并且研发周期较长，投入非常巨大，一个型号的开发费用都是要上亿或者上十亿的，开发周期也需要 2-3 年时间。另外，打印机行业的商业模式是：打印机亏钱，靠耗材赚钱，这种商业模式的特殊性，使得投入期非常长。

22、智能驾驶和智能汽车这个方向是目前非常大的一个风口，确定性也比较高，公司目前的通用 MCU 在这块相关的研发产品有布局吗？

答：智能汽车和驾驶的确是个非常好的赛道，目前公司已经进入部分汽车领域，包括某款销量比较好的国产新能源汽

	<p>车，公司已经批量出货，针对于工业级的汽车电子产品目前也已经立项并且布局部分前装市场，但是这个时间周期比较长，要经过一系列严密的认证。</p> <p>23、如果汇兑正向贡献 5000 万收益，那剩下的经营就只有 1.5 亿吗？</p> <p>答：不能这么计算公司经营利润。1、公司一季度净利润 2.79 亿元；归属上市公司股东的净利润 2.15 亿元。2、如果要剔除汇兑对经营的影响，在不考虑所得税和少数股东权益的影响下，汇兑收益和公允价值变动、投资收益三个项目中对应汇兑的部分，此三项合计约 3200 万元。扣除后的净利润约 2.47 亿元。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021. 5. 6