

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：2021-04

<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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	泰康资产、天弘基金、建信基金、中信证券资管、长盛基金、中再资管、华夏基金、新华资产、华夏久盈
<b>时间</b>	2021年6月28日-2021年7月1日
<b>地点</b>	北京
<b>上市公司接待人员姓名</b>	助理总裁兼资本市场总监冯兵、投资者关系代表阮杰胜
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、打印行业整体特点情况介绍？</b></p> <p>1、打印市场容量大，有超过 1000 亿美金的规模。在打印领域，据 IDC 欧洲市场的打印机以及相关产品的销售调查报告显示，在数字化的现在，打印机对于企业和家庭用户来说依然是十分重要的产品。</p> <p>2、打印行业进入壁垒高。其一是专利壁垒，打印行业中专利数量极多，有超过 20 万项。先进入的公司在打印机上获利丰厚，因此在这一块的专利布防也非常紧密。其二是技术壁垒。打印机涉及多学科知识的整合，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，工作量非常大。其三是供应链相对封闭，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。</p> <p>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，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</p>

长。

**二、奔图目前主要是中低端的打印机为主，请问其发展战略是什么样的？以及简要介绍咱们两个子品牌在国内国内外市场的划分的情况。**

首先需要明确奔图的全球定位：做全产业链的打印机业务，全品种的从 A4 机到 A3 机，从黑白打印机到彩色打印机，再到高端彩色打印机和高速商用激光打印机，奔图是一个全产品线的打印机公司。

奔图跟利盟形成一种互补的关系，利盟主要聚焦于中高端激光打印机市场，客户群主要是金融机构、医院，政府机构、学校、大型公司等商业大用户，商业机器为主，高端机器是它的核心主力。奔图除了商用机器之外，还有家用的个人消费者的机器，目前来讲，它的产品线比较齐全，各种机型都相对来说比较完善了，包括现在自己开发的主控芯片，也陆续在很多机器上已经在使用。双品牌在市场上各有侧重，奔图更倾向于从低端打印机到高端打印机全系列产品全球市场的运营格局。

**三、奔图的业绩展望？**

奔图在打印市场的发展空间广阔，2020 年全年营业收入约 225,189 万元，同比增长约 50%；净利润约 28,286 万元，同比增长约 41%。目前奔图已经连续 6 年实现出货量和市场份额双增长。

从目前来看，奔图的业务发展非常好，最近几年都是处在一个高速增长阶段。除了兼顾国内的国产替代市场之外，在海外的国际市场上也有完善的布局，从整个销售增长的分布、市场占有率来看，基本上达到了公司预期。

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，凭借综合运营优势、产品差异化功能优势，奔图的市场占有率、品牌知名度均得到进一步提升。在信创市场，奔图积极响应政策导向，依托核心技术优势，双系统产品适配，以及完善的销售和服务体系，在信创项目中继续保持相对领先地位，产品质量及使用体验获得各级用户认可与好评。

**四、利盟的发展状况？去年的亏损很大，后续采取了哪些措施催化利盟的业绩增长？**

利盟去年亏损的主要原因有 3 点，第一，2020 年全球疫情持续，利盟打印机业务在银行、学校、政府机构、保险、大型企业等主要业务领域受到了阶段性影响，利盟（Lexmark）硬件销量及收入和净利润比同期有所下滑；第二，受 2020 年下半年人民币升值影响，利盟的人民币贷款部分产生一定的汇兑损失；第三，利盟去年进行了一定的架构调整，整合费用约 2 亿元人民币。

目前，全球疫情正在逐步恢复当中，利盟的经营正在进一步向好。虽然在 2020 年受到全球疫情影响，但利盟通过积极应对，推动自有品牌战略与 OEM 品牌战略并行发展，实施各项降本降费的节降措施，并对组织架构进行合理调整，为疫情后市场复苏重拾增长做好了准备。此外，对于利盟的人民币贷款部分，公司已按照对利盟的持股比例进行了三年远期的价格锁定，对于利盟的其他经营性外汇业务，利盟根据市场、授信额度等情况，适时分批进行操作。

#### **五、芯片业务简要介绍。**

公司的芯片重点在几个方面：打印机主控 SoC 芯片、打印机通用耗材芯片、工业级通用 MCU 芯片和工业物联网安全芯片。

打印机是涉及信息安全的计算机核心外部设备，打印机主控 SoC 芯片是打印机的核心部件，也是信息泄露的主要源头。目前，打印机主控 SoC 芯片关键技术掌握在美日等国外厂商中，为了突破技术壁垒和提高信息安全度，公司自主研发了国产 CPU 打印机主控 SoC 芯片，并实现了量产与销售。

公司 MCU 产品凭借优异的性能和高可靠性，迅速导入国内外一线品牌供应链，产品呈现供不应求的状态，产品应用覆盖大家电、工控，汽车等领域；工业物联网安全芯片主要应用于电网，高端工业、数控装置等重要安全领域及工控核心设备中。

#### **六、芯片业务经营状况及后续展望。**

目前芯片业务经营状况良好。在 2021 年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。第一季度，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。

公司在芯片业务方面的优势显著且发展潜力巨大，公司的 SoC 芯片已荣获八届工信部软件与集成电路促进中心 CSIP“中国芯”最佳市场表现产品奖；同时，艾派克微电子也是 2017 年国家工信部“核高基”课题《国产嵌入式 CPU 规模化应用》的牵头承担企业，《国产嵌入式 CPU 规模化应用》课题已顺利通过验收。

未来，通用耗材芯片业务继续保持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。

#### **七、公司的通用 MCU 产品研发进度基本处于超预期的状态，目前供货情况如何？MCU 在哪些方面得到应用。**

产品已进入一些行业龙头企业，代表艾派克的技术实力以

	<p>及产品力得到标杆客户认可，对公司产品在相近行业推广有示范作用。公司产品主要应用在工业、商用、消费三大领域。</p> <p>2020 年度，艾派克推出 5 款 MCU 量产，总共累计 7 款产品实现市场应用。拓展客户已达 2000 家，覆盖全国 15 个省。公司 MCU 产品凭借优异的性能和高可靠性，迅速导入国内外一线品牌供应链，产品呈现供不应求的状态，产品应用覆盖大家电、工控，汽车等领域。目前，公司已经成为国内高端工控 MCU 的优选品牌，后续将继续通过强化客户群建设，着力优化客户结构，完成高中低端产品线的全面布局，为后续更多产品的推出和上量奠定良好基础，成为国内一线 MCU 主力企业。</p> <p><b>八、通用打印耗材业务经营状况及后续展望。</b></p> <p>2021 年，随着全球新冠疫情的明显缓解，全球打印机市场表现出复苏趋势，打印机耗材需求也随之释放。</p> <p>第一季度，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，实现销量同比增长达 23%，收入同比增长达 39%。</p> <p>此外，公司也在通过各种措施进行转型与提升：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、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，打造差异化优势产品。持续强化在通用耗材方面的优势，进一步推动高端通用耗材产品的升级，打造差异化产品，满足用户个性化需求。技术不断推陈出新，服务质量不断提升。</li> <li>2、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。</li> <li>3、继续推动耗材生产智能制造项目的实施，不断提升生产效率和水平，依托智能制造，追求引领行业的制造水平。</li> </ol>
附件清单(如有)	
日期	2021. 7. 1