

纳思达股份有限公司 投资者关系活动记录表

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_____
参与单位等名称 (排名不分先后)	弘毅远方、长信基金、汇添富、国泰基金、易方达基金、诺德基金、鹏华基金、西部利得、平安基金、兴银基金、南华基金、中欧基金、九泰基金、华泰柏瑞、中信保诚基金、嘉实基金、国金基金、中海基金、中科沃土基金、民生加银、汇安基金、国寿安保基金、淳厚基金、中邮基金、睿远基金、东方阿尔法、创金合信、华宝基金、长城基金、华夏基金、海富通基金、中银基金、先锋基金、鹏扬基金、招商基金（上海）、永赢基金、新华基金、广发基金、华商基金、上投摩根、博时基金、泰信基金、前海开源基金、浙商基金、兴业基金、恒生前海、宝盈基金、浙商资管、富荣基金、上银基金、德邦基金、华安基金、中银资管、汇丰晋信、工银瑞信、国投瑞银、申万菱信、江信基金、方正富邦、浦银安盛、光大保德信基金、建信基金、红土创新、中融基金、长盛基金、恒越基金、富国基金、交银施罗德、圆信永丰、人保资产（上海）、太保资产、华安资产、大家资管、生命资管、中邮人寿、平安资管、百年保险资管、平安养老、农银人寿、中意资产、华泰资产、华夏久盈、中再资管、太平资产、泰康养老、恒大人寿、安盛天平财险、光大永明、长江养老、人保健康险、渤海人寿、惠理投资、UBS、波克科技、天山铝业、聆泽、同创伟业、泉果基金、大朴资产、圆石投资、磐厚动量、和聚投资、景泰利丰、和谐汇一资产、宁泉投资、尚雅、塔基投资、重阳投资、石锋资产、明河投资、趣时资产、玖阳投资、循理资产、于翼资产、紫阁、循远资产、彤源投资、泮谊投资、惠正投资、大岩资本、呈瑞、砥俊资产、高毅资产、三亚鸿盛、盛宇投资、长见投资、常春藤投资、聚鸣投资、七曜投资、望正资产、鸿道投资、朱雀基金、世诚基金、誉辉资本、慧琛私募、华夏未来、理成基金、域秀资本、清水源、煜德投资、志开投资、恒识投资、长青基业（星熹元）、杉树资产、汇盛投资、江苏瑞华、鹤禧投资、盘京投资、钦沐资产、同犇管理、固禾资产、建信投资、上海信托、中融国际信托、浦发银行、民生理财、民生银行资管部、厦门银行、东海自营、东方资管、华泰证券自营、光大资管、财通资管、山西证券公募部、国都证券、东兴自营、海通自营、国君资管、中邮证券、长江资管、中天证券、华创证券、兴证资管等
活动时间	2022年5月10日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 汪东颖 艾派克微电子总经理 汪栋杰 董事兼副总经理 张剑洲 技术负责人 尹爱国 助理总裁兼资本市场总监 冯兵

	财务负责人 陈磊 董事会秘书 武安阳 奔图财务总监 刘永维
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>业务概述: 2021 年公司营业总收入 227.92 亿元, 同比增加 7.94%, 营业利润 20.25 亿元, 同比增加 823%。利润总计 20.06 亿元, 同比增加 800%, 归母净利润 11.63 亿元(考虑奔图电子归属于上市公司 39.31% 份额的 2021 年 1-9 月净利润及 2021 年 10-12 月 100% 份额的净利润), 同比增加 701%。2022 年一季度公司营业总收入 58.34 亿元, 同比增加 6.74%, 归母净利润 4.41 亿元, 同比增加 77.68%, 归母扣非后的净利润 3.95 亿元, 同比增加 100.03%。(详细情况见 2021 年报和 2022 年一季报)</p> <p>一、公司未来各项业务的规划与战略目标是什么?</p> <p>从 2020 年开始, 近几年受疫情影响, 公司遇到的挑战主要在供应链, 打印市场也略有下降, 所以在过去的两年里, 特别是 2021 年公司取得一个不错的业绩, 还是相当不容易。2022 年目前来看全球市场向好, 整个打印市场是在健康的成长。关于公司的整体业务规划, 根据公司最近做的股权激励的年度业绩考核指标, 我们未来 3 年的净利润较 2021 年的增长率分别为 60%, 116%, 196%, 可以看出公司整体增长还是会比较快的, 分各个业务单元来看:</p> <p>关于奔图未来业务规划: 奔图的业务增长确定性是比较高的, 虽然国内有疫情受到一些影响, 但是整体而言奔图的增长就目前来看还是供不应求。第一季度的表现也是不错的, 但主要还是机器没有供上。所以在未来三年, 奔图的增长率都会保持一个比较高的水平。奔图在过去的十年里的复合增长率都超过 50%, 未来 3 年不一定达到 50%, 但是增长还是会很高的, 可以预期的增长是非常好的, 未来三年确定性也比较高。</p> <p>关于利盟未来业务规划: 总体订单充足, 利盟去年和前年受到市场和供应链的影响还是比较大的, 从今年来看它的打印机销售会有一个大的增长, 但要取决于供货。利盟的打印机在未来三年里都会有比较大的销售数量表现, 打印机销售出去之后, 耗材销售表现就会比较好, 确定性较高, 未来可期。</p> <p>关于艾派克未来业务规划: 打印领域芯片方面将维持平稳增长, 非打印领域增长较快, 非打印领域今年比去年有很大的增长, 预计未来 3 年会持续高速增长, 车规 MCU 芯片通过认证的数量在不断增加, 在工控领域已经打开了市场并取得很好的表现, 在家电消费电子领域拥有一批有实力的大客户如美的, 长虹, TCL 等, 我司将持续看好非打印领域业务。未来几年我们认为艾派克都是高百分位的增长, 但是供应链要跟上, 如果晶圆供应不出现大的短缺, 增长将会非常好。</p> <p>关于通用耗材未来业务规划: 我们要思考如何在高端市场领域做好, 注重业务质量的增长, 而非纯数量的增长, 走自主专利, 自主品牌之路, 在高端市场打开缺口, 做出价值, 这几年疫情确实有影响到整个行业, 但随着疫情逐步过去, 经济逐步恢复, 相信市场会越来越越好。所以对于通用耗材方面, 公司的期待也是比较高的, 在未来 3-5 年内会有非常好的表现, 要远远高于通用耗材业务过去最好时候的表现。</p>

二、公司对于 6 月份解禁的具体规划如何？

公司这一次解禁是去年四季度奔图电子装进上市公司做的 50 亿的配套融资，具体在 2021 年 12 月份有公告。针对这个问题谈及我们的感受：

(1) 市场的规律是任何一家上市公司在某一个时点应该都是有人买也有人卖的。对于上市公司而言，核心是把主营业务做好，把交流做好，让公司能够保持具有投资的价值。这样即使短期有投资人选择出售，相信随着公司价值慢慢体现还是会再次买入。

(2) 回到投资人的名单看，当时获配的机构大部分都是公募基金，还有几家券商以及私募，这些机构里面有很大一部分其实都是陪伴纳思达已经有很长一段时间了。去年公司在做融资交流的时候，对于这些获配的机构，我们非常了解他们是属于什么类型的机构，他们并不只是把纳思达作为定增套利策略的目标，而是选择长期陪伴公司成长。纳思达在 4000 多家 A 股上市公司里面是唯一一家的打印机公司，有着 22 年的技术与市场积累。公司业务相对复杂，包含还有一个非常重要的在海外的战略资产利盟国际，所以理解公司业务是需要花时间的。投资者选择用定增方式，愿意牺牲 6 个月的流动性来参与纳思达定增的机构，绝对不是心血来潮用价差进行套利。这一部分机构参与定增，选择做纳思达股东就是愿意陪伴纳思达，并希望纳思达在自身的三大业务上能够有作为。公司要继续坚定地把自身业务和业绩做好，具备长期投资价值，剩下的由市场来决定。

三、目前奔图的机器保有量与耗材消耗量的系数，即连接率的大概情况如何？

公司一直持续关注耗材销售的情况，去年也有公开披露相关的连接率方面的数据。从目前公司观测到的数据来看，截止到 2021 年整个连接率还是持续提升的，主要的原因有两个方面：

(1) 奔图打印机的装机量快速提升，过去几年奔图每年的打印机销量有比较大的增长。(2) 打印机内部的产品结构调整，中高端打印的产品占比在不断提升，也会导致公司整个耗材的连接率有持续上涨的趋势。从过去三年的原装耗材销量增长来看，耗材复合增长率超过 70%。从惠普的报表上来看，基本一年的收入里面大概耗材会占到 70% 左右。打印机耗材的销量可以从之前的公式看出，这个连接率只是一个乘数，保有量乘以连接率才得到耗材的销量。保有量上升需要公司争取每年打印机多卖一点，在流量上慢慢达到一个高峰。在流量不增长的时候平稳销售几年，那么它的保有量就会达到一个高峰。一台打印机就是一台保有量，但是中低端的机器可能贡献的耗材价值偏低，不论是连接率还是单支耗材的价格都是偏低的，所以产品的结构非常重要，这也是目前奔图要开始要往中高端的产品去研发和推向的原因。因为这个与将来的耗材连接率是非常相关的，越是中高端的机器，它的连接率会越高。而且中高端机器的用户一般都是对于打印有非常强的刚需，购买力较强，属于优质用户。所以打印机的产品结构很重要，客户群体也很重要，这些都会决定连接率，公司目前连接率的水平目前还是偏低的，这个方面公司还有很多进步空间。

四、通用耗材芯片业务的发展情况具体如何？

通用耗材芯片方面，公司通过多年积累，已经具有头部优势，目前是世界龙头，份额还是比较高的，但份额和价格提升有一定的行业局限性，我们通过资源整合会在净利和毛利的维持和提升上做出努

力，从今年一季度的报告里面也能看出公司的耗材芯片业务取得比较大的增长。

五、未来 3-5 年信创市场的规模大概有多大，以及释放的节奏大概是什么样的？公司未来两年在信创市场的销售规划如何？

目前的信创市场，国家的大方向还是比较清楚的，就是推动党政，然后金融、石油、能源、电力、医疗、教育等，即财政部门和大国企这两类用户采购国产化的 IT 设备和软件，这个政策是很清晰的。中国市场上激光打印机每年有 900 多万台的销量（不包含 A3 机与喷墨打印机），其中上述两类用户的需求量占比在 60%左右，也就是 500 万台左右，这里边大部分单位按国家的要求采购国产化产品。因为疫情的原因，今年上半年信创的进展稍微弱一点，但是根据公司掌握的市场情况，下半年还是会有好的表现，奔图一季度的业绩不错，有 1.56 亿元的净利润，我们认为下半年它会有更好的表现。整个信创方面，我们认为政府是在坚定不移地推动。

六、公司 A3 打印机的研发进度和市场渠道拓展具体如何？

奔图在几年之前就已经推出自己的 A3 产品，目前公司正在进行的 A3 的项目，进展还是非常顺利，状态正常，符合我们的预期，对于能够按计划完成这个项目充满信心。人才方面，公司多年来培养了很多，另外也吸引一些行业内的资深人员加入，目前人才储备充足，其中有相当一部分可以称得上是行业内的资深专家。

A3 整体从全球市场和中国市场而言，它的销售量大概是相当于 A4 的 20%不到，全球大概 500 多万台，中国市场大概有 100 万台。但它的销售额大概是 A4 的两倍还要大，所以蛋糕很大。作为奔图而言，布局 A3 肯定是一个非常重要的公司战略。在人才方面，基于一方面是公司内部培养，另一方面就是外部的招聘，因为 A3 不是新行业，行业里边有很多有实力的公司，所以在人才方面招聘也可以招到足够好的人才，公司本身的培养中也是非常重视储备人才。发展方面，奔图初期可能还是以中国和发展中国家为主，将来肯定是全球市场，所以相信会给奔图未来中长期的增长提供发展的空间。

七、艾派克在上海设立芯片的研发中心，目前进展情况和未来研发方向？

(1) 上海临港项目定位是极海芯片全球研发中心，计划总投资 22 亿元，人员规划 1000 人，研发项目主要聚焦高端工业级通用 MCU/MPU 芯片、高端车规级通 MCU/MPU 芯片、工业级通用信号链数据处理芯片、基于国产嵌入式 CPU 高端打印机主控 SoC 芯片等四大类产品。

(2) 受上海疫情影响，临港项目目前刚进入两图一表阶段，预计年内获得土地所有权，获得土地后计划 2 年内项目竣工。公司目前已经开始在临港通过租赁的方式设立研发办公室，开展前期工作。

八、公司的非打印芯片业务未来的战略布局和愿景是怎样的？

(1) 艾派克在芯片业务上耕耘近 20 年，已经形成打印机 SoC 芯片、打印机安全芯片、通用 MCU 芯片、电力工控 SoC 芯片等系列产品线，未来将重点布局汽车芯片、新能源芯片和工控芯片等领域，着重于构建先进的芯片级数字+模拟+电源一体化解决能力，为各产业领域核心技术赋能。为支撑各领域芯片的战略布局。

(2) 艾派克将着力构建以下特色技术能力和技术壁垒：在芯片算力方面，差异化的异构多核及处理器架构设计及其软硬件平台技术，

可为特定领域定制更强或更高效算力性能的芯片，降低产品的成本或能耗，形成差异化价值和核心竞争力。在芯片集成度方面，全力打造更为全面和深入的多元化集成电路设计能力，尤其是数模混合、电源电路、异构封装等技术。在安全技术方面，长期耕耘和构建多维度多层次的芯片级安全防护技术，可从物理层、电路层、系统层多个层面和软件、硬件多个维度为战略领域SoC芯片提供有效安全防护。

九、公司对于未来三年 MCU 的产能、销售量、价格、客户拓展、总营收和净利润等方面有怎样的规划，以及对于盈利的展望？

公司的 MCU 和集成电路业务是一个长期的战略性投资，按照公司中长期的规划，在未来三年之内随着研发投入的加大，实际上极海半导体的产品增加速度还是非常快的，是一个高速增长态势。

关于价格以及销量，与市场的关联度还是比较高的，因为极海主要聚焦在工控、汽车和新能源领域，在个人消费领域里面占比相对较少，所以整体的毛利情况会优于行业的平均水平。

在客户的拓展方面，同时利用公司之前提及的加密技术，希望把这一块成功复制到新的四大目标市场，形成差异化的竞争，助力头部客户做出更多定制化的创新方案，打造生态圈。增长要根据市场的具体情况，目前公司每年的增长基本上都至少是翻倍以上的增长。

十、极海半导体的 MCU 技术来源、储备和关键进展情况怎么样？海外其他公司 MCU 短缺恢复后，客户有可能切回到海外厂商的 MCU 吗？

极海半导体的 MCU 技术主要源于以下三个方面：

(1) 艾派克/极海研发团队在处理器及SoC方面有长期的积累。团队在处理器体系架构及微体系架构设计上经验丰富，具有成熟高效的SoC设计与验证方法和流程，确保MCU产品的快速迭代优化。在MCU的模拟、数模混合、电源电路设计极具能力和经验并具备模拟电路定制化设计能力，在数模混合设计方法和技术上极具特色，为MCU产品良好的模拟性能奠定基础。在MCU的软件平台及系统方案研发能力上有着长期的积累。通过打印机及耗材芯片近二十年的积累，团队在剖析芯片特征、定义芯片、芯片软件环境、信息安全防护等多个方面具有良好基础和能力，使我们的MCU产品系列化、易用化、高效化。

(2) 在 MCU 领域的技术储备和进展：

深耕MCU的处理器架构技术，极海是目前国内鲜见的在MCU中采用ARM CPU、国产玄铁CPU、自研RISC-V处理器三种内核技术路线的，有能力针对不同场景实现不同指令集体系架构及生态的MCU平台。极海已具备ARM V7架构Cortex M0+/3/4/7内核MCU的设计技术，目前在推进ARM V8架构M33内核的专用指令扩展和协处理器、RISC-V定制处理器及轻量级多核架构设计技术，这些将用于在研的新一代MCU产品。完善和做深MCU平台技术，极海持续推进MCU的各类工艺平台匹配优化、内嵌PCRAM/MRAM等新型存储器技术、极低功耗技术、模拟迭代精进等多个方面工作，已在多个Fab厂的主流工艺有所布局。拓展和推广MCU+技术，形成更为广阔的产品生态和应用平台，为终端客户提供更为高效和友好的一揽子方案。通过布局电源、模拟前端、射频、传感等产品，有力推进MCU外围生态、市场普及度和整系统竞争力。

(3) 关于供应链：

供应链方面确实是从今年看来整体有所恢复，但是对极海而言，

主要是以工控、汽车和新能源为主的市场，实际上在目前情况下极海的产品还是需大于供的情况，还是存在供应的问题。但公司目前没有因为海外的供应恢复而造成公司的销量下滑，销量还是在快速增长过程中。

(4) 从长期的情况来看，国产芯片通过这一轮国产化的替代，我们认为国产化芯片的性能以及稳定性和可靠性方面与国外芯片的差距逐渐缩小，甚至有些差异化和定制化的服务比国外芯片在某些方面是有所优势。在客户端而言，通过这一次缺货，客户端为保证自身供应链安全，一定会保留国内芯片的供应能力。

十一、疫情对各个业务线有什么影响，尤其是国内疫情反复，公司 Q2 销售是否会受到影响？

疫情肯定会有一些影响，但对公司的影响不大。利盟、兼容耗材和通用耗材芯片的业务都是以出口为主的，所以受国内疫情的影响很小，并且随着国外经济的恢复在快速地变好。

对于国内，主要是奔图、通用耗材和非打印机芯片三部分业务。目前公司的芯片、奔图打印机还是供不应求的状态。疫情对市场肯定是有影响的，但是相对来讲公司所受影响较小。公司原来接到的订单比较多，若没有影响，相信会卖的更多。现在主要影响的是供应链，比如芯片和其他一些零部件，像本次上海疫情对各家公司的芯片或多或少都有所影响。但是目前来讲，公司准备的比较充分，包括利盟在内今年恢复得还是比较快的，所以公司能保持增长，原因就是公司在供应链上花了很大功夫。

综合来说，疫情影响了公司所在的打印行业的供应链，但是对目前的销售还没有形成实质性的影响，因为目前还处于求大于供、供不上货的高速增长的状态。

十二、公司在 A4 机和 A3 机的全球市占率的目标是多少？有什么样的参考依据？

公司的长期目标涉及公司商业机密，不方便透露，任何一个公司的目标肯定是要定得相对高一些的。目前来说，在中国市场，相信今年奔图会超过 10%，目前还处于高速增长状态；在全球市场，奔图的目标是要占到 20%以上，尤其是 A4 产品线一定要争取到 20%以上。惠普在这个市场上曾达到过 40%，所以说还是有空间的，奔图有明确的目标与方向去努力。

市场份额目标对于 A3 机来讲目前还早，这是奔图未来的增长动力和目标。奔图希望通过自己的努力，不断向惠普看齐，成为知名度、美誉度享誉全球的中国品牌。一方面这是我们的责任，要扛起中国打印产业的发展大旗，不辜负国家对产业的扶持和期待；另一方面我们通过十来年的积累，初步具备了规模化发展的重要基础，不断的打造和提升了核心竞争力，能够为用户提供更加便捷高效、经济环保的产品选择。

十三、海外的总资产和总负债的情况？2022Q2 美元相对于人民币有升值情况，这对公司总资产和总营收有利还是有害？如果未来还是这样汇率的波动，公司如何应对对冲风险？

公司在海外的资产主要是利盟国际，截止去年年底，利盟国际的总资产规模大概是 41 亿美金，折合人民币大概 263 亿人民币，目前的

总负债是 29.4 亿美金，折合人民币大概是 187 亿人民币，其中有息负债主要是并购贷，目前余额大概是 13.8 亿美金。在目前美元升值的情况下，公司营收将近 80%在海外，也是境外结算，那么目前在美元升值的情况下，对公司的运营是正向影响，因为它会创造更多的汇兑收益。

整个公司在经营过程中，汇率的波动也一直是管理层包括财务部非常关注的一个经营风险。在过去多年的经营过程中，公司每年都会针对业务上的外币波动而采取一些远期结汇和期权等外汇衍生品交易来锁定汇率对冲对经营的风险。另外，关于贷款，因为贷款金额较大，在 2020 年年底的时候，也针对当时的人民币贷款余额做了汇率锁定，即对于贷款发生期的余额，公司已经把它在到期时的汇率锁死了，这样可以有效规避汇率波动对财务报表的影响。

十四、华为在 2021 年也推出了一款打印机产品，请问公司怎么看待这款产品？竞争策略是什么？

华为在很多方面确实是公司学习的榜样，华为在通讯领域、集成电路领域很都取得了非常高的成就，在技术实力和品牌影响力上，都是中国一流的公司，非常值得奔图学习。华为加入国产打印机行业，相信是有助于推动整个打印机产业链和供应链的发展。

打印机这个行业和 PC、手机、家电等有很大的区别，它被美日垄断了几十年，技术、专利和供应链都是长期被垄断的，所以在这个市场要撕破技术封锁、专利封锁、供应链封锁等是非常难的，而且目前全球的市场基本上已经没有多少增量了，加之产品细分也比较清晰，所以进入的难度还是比较大的。三星也做过激光打印机，且做了很多年，最终还是把打印机业务卖给了惠普，虽然不一定说别的公司也会像三星，但是至少说明了这个行业的门槛是非常高的。华为加入国产打印机，相信一定是有助于中国打印机产业的，对于改变全球打印机的格局、追赶国外同行都是好事。

对于奔图，一定会继续打造自己在产品技术、供应链和专利等方面的实力，并且加强与利盟的合作，快速完善自己的产品线，在行业中占有有利地位，公司是很有信心的。同时，公司也欢迎有更多优秀的中国企业加入到这个行业，比如日本在那么多企业中还是培养出了佳能、富士等这样优秀的企业，所以多一两家有实力的中国企业不是坏事，而是好事。

十五、利盟少数股权回购，包括之前的一些增资计划，今年推进的如何？

在 2016 年 11 月，公司与联合投资人太盟投资和上海朔达在开曼设立的合资公司 Ninestar Holdings，共同收购了美国利盟国际 100% 股权。2022 年 2 月份，为进一步推进利盟国际的发展，提升利盟国际的盈利能力，同时也为履行《股东协议》中太盟和上海朔达所持有的开曼合资公司部分股权回购的约定，开曼合资公司拟向纳思达及其控股股东赛纳科技借款。为此目的，且基于所适用之法律的要求，公司依据《股东协议》及开曼合资公司章程的规定，对《股东协议》进行修订，关于对两个投资人部分股权的回购安排如下：

关于第一期回购利盟股份方案，该方案以 Ninestar Holdings 向纳思达和赛纳借款的形式进行，即开曼合资公司作为借款方，签署第一期本金数额为 3.67 亿美元的贷款协议，拟由纳思达与控股股东珠海赛纳打印科技股份有限公司各自分别借贷 1.67 亿美元和 2 亿美元，贷

款期限 5 年。第一期贷款中的约 2.9 亿美元将作为开曼合资公司对其子公司的注资，并最终注资给利盟国际，以优化利盟国际的负债结构。剩余约 7700 万美元的资金（“第一次股权回购总金额”）将用于开曼合资公司按相对比例向太盟和上海朔达回购部分股权（“第一次股权回购”），前提是第一期贷款协议成功交割，目前第一期回购利盟股权方案已完成。

关于潜在的第二期回购利盟股份方案，金额为 1.78 亿美元。但纳思达对第二期贷款的成功交割和目标本金数额的达成不做任何担保。第二期贷款协议成功交割后开曼合资公司将按相对比例回购太盟和和朔达的部分剩余股份（“第二次股权回购”。潜在的第二次股权回购的价格仍然按照太盟和朔达实际投入的全部资金（含股本和股东债）本金年收益率 6%的复利计算所得。

关于未来第三次股权回购（“早期部分沽售权”），2023 年 1 月 1 日 - 2023 年 3 月 31 日，太盟和上海朔达有权对剩余的利盟国际股份行使早期部分沽售权，如果这 2 家机构同时行权，纳思达要向太盟和上海朔达分别支付 7500 万美元和 1030 万美元，总计 8530 万美元，我司会提前做好资金规划和安排。

三方也达成协议，对于剩余的未认购的部分，推迟到 2024 年再去协商确定。

第一期 7700 万美元的股权回购已经顺利完成，目前纳思达对利盟的持股比例已经由 51.18%上升到了 54.3%。关于第二期回购利盟股份的时间，我们会根据公司资金安排而定，包括和太盟、朔达的谈判情况，目前第二期的时间表还不能确定，但未来第三期回购利盟股份的约定时间是 2023 年一季度。

十六、怎么理解 A4 打印机和 A3 打印机专利的复用性以及差异？A3 的产品侧和技术侧还有哪些障碍？公司对此做了哪些准备？

A3 激光打印机的技术难度大、专利壁垒高，其实 A4 的难度也是非常高的，否则这个已经存在了半个多世纪的行业，不会等着奔图去填补中国的空白。奔图的 A3 产品在 2018 年就上市了，公司一直都是根据政府和市场的需要来提高产品的核心竞争力和国产化的程度，并且不断扩充产品线。

A4 机和 A3 机在成像原理上面其实是一样的，绝大部分的技术是共通的。奔图过去十几年在 A4 机器上的技术积累对突破 A3 的引擎有非常大的帮助。当然 A3 产品对引擎的可靠性、寿命、成像质量以及高打印负荷和一些功能方面的要求可能更高，而且也会有一些 A3 专属的专利。在这些方面，奔图在好几年前就已经针对 A3 专利和特有的技术做了深入的研究，目前不存在技术障碍，公司非常有信心能够按计划完成这个项目。

十七、面对商用市场中的巨头，公司的竞争策略是什么？商用市场中客户选择奔图的理由是哪些？

在商业市场上，奔图在过去这么多年保持了一个比较高速的发展，首先很重要的点是公司的产品是依据市场规划定义的，它是适合用户的。过去公司在打造产品上做到像硬件安装、扫码直连等，提高用户的使用体验；另外，在供应链打造上针对产品数量的不断增加而不断改进，在产品稳定性和成本方面不断提高自己的竞争力。所以，在产

	<p>品打造上，经过这么多年前后端的努力，奔图在产品方面相对于竞争对手而言是有比较好的竞争力。</p> <p>在过去的两年里，世界上各个行业都在面临供应链的压力，大部分同行的销量大幅度下滑，特别是激光打印机，甚至几乎所有厂商都在下滑。但是，奔图在过去的两年也确实保持了高速增长。究其原因，一方面说明产品的竞争力、团队的推广能力是非常强的，另一方面说明供应链还是很强的。在大家都出问题的时候，奔图每年还可以按照50%以上的速度增长是非常难得的。为此，奔图团队做出了巨大的努力，这与他们对疫情的判断和在供应链上做的准备是分不开的。未来，公司会继续把已有优势加强，另外在推广力度、营销模式、服务模式上，奔图会不断的完善，让更多的客户自觉、自愿地选择奔图。</p> <p>十八、公司对利盟未来的经营思路是什么？</p> <p>经过这几年的整合，利盟的经营目前已见成效，成品和费用节降明显，产品竞争力加强，产品线也不断扩大，订单量扩大，同时 OEM 订单也取得很大增长，现在还是供应链问题，要保证供货能力，未来继续加强产品竞争力，扩大产品市场覆盖的范围，持续增加打印机和耗材的营收；在利盟的软件开发方面，尤其是 IoT（物联网）方面，利盟有新的探索，未来有望带来业务增长。总体而言，利盟一方面把原有的打印、复印市场做得更大更好，确保它在未来几年稳定向好的增长，另外探索新产品和新方向，两方面兼顾。</p> <p>十九、公司未来在 2C 端的规划是什么？</p> <p>关于 2C 端，公司里一直有专门的团队在研究，包括喷墨的和热敏的产品，在机型上包括家用与便携。随着云打印、移动打印的推广，这种移动打印办公的需求越来越多，公司一直在关注这方面，并且已经开始做了一些布局和研究。</p> <p>二十、董事长总结</p> <p>在 2021 年，公司能够取得如此成绩实属不易，疫情带来了许多不确定性，给公司的经营也造成了一定不便，市场供应链也受到影响。展望未来，公司有清晰的数据可以看到，国外市场在快速恢复，不论打印业务还是集成电路业务都在恢复。对于中国业务来说，商业市场业务在增长，我也相信信创市场下半年会比上半年好得多。虽然 2021 年和 2022 年一季度的业绩表现不错，但我认为现在依然是打基础的阶段，纳思达会继续努力，脚踏实地做好各项业务。</p> <p>公司非常感谢过去几年资本市场的信任与支持，纳思达团队会用优秀的业绩来回馈市场。</p>
附件清单(如有)	
发布日期	2021 年 5 月 12 日