

纳思达股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：

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 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（线下策略会）
参与单位名称或人员姓名（排名不分先后）	嘉实基金、诺安基金、易方达、诺德基金、财通资管、华宝基金、中信证券资管、寻常投资、聚鸣投资、中信建投、长江证券、国盛证券、东方证券
活动时间	2022年9月15日上午10点
地点	纳思达股份有限公司1栋1101/02会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁 汪东颖 董事兼高级副总裁 孔德珠 财务负责人 陈磊 董事会秘书 武安阳 资本市场总监 冯兵 极海半导体副总经理 曾豪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>总体概述：2022年上半年，业绩整体不错，从国内市场来看，由于受到疫情影响，国内销售在局部市场（包括国产化的节奏）明显受到影响，北美市场在恢复，比去年同期表现要好，欧洲市场和去年差不多，通胀上升，需求恢复相对缓慢。公司在这样的环境下取得业绩增长，原因如下：公司在疫情的这些年里，激光打印机产品的竞争力方面得到了进一步提高，在去年和今年普遍市场较差的情况下，逆势增长。集成电路方面，非打印行业芯片业务快速增长，完成了预定计划，在汽车电子、消费电子，工业控制领域都有重大突破，销售还算不错，下半年预计进一步扩张。通用耗材业务方面，市场整体不太好，需求并</p>

没有明显反弹，但上半年的通用耗材业务比去年同期得到增长，目前通用耗材业务的经营策略有调整，加强了高端产品的销售，耗材业务利润明显改善，下半年会继续沿着这个势头走。今年上半年由于疫情的原因，整体经济形势一般，公司看好下半年和明年的市场，国产化的推进会有比较好的预期，奔图除了本身的产品竞争力之外，还加上国产化替代带来的显著优势。芯片方面，会继续在工控、汽车电子等方面扩大销售，期待接下来会有更好的表现。通用耗材业务会努力延续原来的势头。总体而言，公司期待 Q4 和明年会有更佳的业绩表现。

一、目前 A4 彩色中低速和中高速机器的研发和渠道准备以及彩机推广上量的节奏如何？

答：奔图 A4 彩机，用户体验和性价比优秀，信息安全做得透彻，完全满足信息安全和产业安全，中低速彩机和中高速彩机目前研发顺利，会在不久的将来和适当的时间上市，请静候佳音。

二、目前利盟和奔图的协同做的如何？

答：利盟主要深耕欧美市场，奔图主要深耕发展中国家市场，其中也包含发达部分国家。目前来看，市场交叉很少，在中国境内，利盟业务主要集中在跨国公司在华设立的分支机构，并不是以中国的企业为主。当年并购利盟确实加速了公司的打印机业务和综合实力的发展，加强了公司的行业影响力和供应链谈判能力，实现了快速满足客户需求的能力，利盟和奔图的协同发展平稳顺利。

三、奔图 A3 复印机产品线的研发进度和渠道建立情况以及上市发布时间的规划如何？

答：奔图过去几年的发展主要依靠中低速 A4 机，性价比是重要的指标，再叠加商业模式和用户体验的优化，奔图自成了一套完整的体系。奔图的中低速彩机和原本商业模式区别不大，而中高端机（包括 A3 复印机）的商业模式不同，它们是利润型产品，公司一定会提高销售比例，同时优化原有产品的用户体验。奔图的中速 A3 复印机在 2018 年已经上市，而具备性价比优势的低速 A3 黑白/彩色复印机将在未来不久后上市，公司的思路是要把高性价比的机型做到极致，然后再开展 A3 高速机的研发。高速 A3 复印机的市场需求量相对较小，所以并不是现阶段的重点，我司会脚踏实地，继续深耕全产品线，回馈用户最好的产品体验。

四、说明一下利盟的最新发展情况？

答：2022 年 7 月 16 日，利盟在美国的再融资成功，负债大幅下降。在收购利盟以来 5 年多里，利盟经营状况健康，而且再融资获得了美国摩根大通、高盛等银行贷款，也说明这些美国头部银行对利盟经营的认可，利盟未来经营更加可期。

五、请问车规芯片在 ACE-Q100 认证的整体进展如何？对非打印机芯片业务长期的战略规划是什么？

答：目前有两款车规芯片通过 ACE-Q100 认证，预计到今年年底会有更多车规芯片产品通过此认证。集成电路是一个很大的机会，也是国家迫切需要解决的问题，未来有很多发展和新的突破都依赖集成电路。公司现在有完整的行业布局和战略规划，而且在全球通过股权激励和有竞争力的待遇等手段去吸引更多的人才加入公司的研发团队，争取在非打印芯片业务做到国内领先。目前，芯片研发和销售团队的状态好，士气高，技术

	<p>力量有储备。</p> <p>六、公司的非打印集成电路业务未来布局是怎样的？</p> <p>答：目前来看，外部环境施压，开始对 28nm 晶圆片进行收紧，更对 14nm-28nm 先进工艺进行逐步收紧，国产替代趋势已经不可逆转。今年上半年公司非打印芯片业务保持稳定增长，主要原因是（1）优化了客户结构，主要布局工控、汽车行业，在消费疲软大环境下提升了抗风险能力；（2）改变了营销策略，去年各厂商炒货，哄抬价格，我司严格打击代理商炒货行为，维护了客户关系，始终把客户放在第一位，赢得了长期合作关系；（3）优化了产品结构，以前以 8 寸产品为主，现在逐步切换为 12 寸产品。对下半年行情的展望：下半年依然会通过优化产品结构、价格调整等方式努力实现持续增长，未来三年的目标是：通用 MCU 做到国内前三，工控做到国内第一。在产品布局方面，目前正在开发面向工业的高端芯片。除了 MCU 以外，也在进行新产品的流片，配合 MCU 的套片提供完整的解决方案，以此提升售价及客户粘性和忠诚度。此外汽车电子规划方面也有所落地，目前完成了安全体系认证，去年已进入了 10 万元内的汽车市场，今年已逐步进入 15 万元以上的汽车市场。总体而言，汽车电子行业是慢跑赛道，就像一场马拉松，需要长远的战略规划和对市场保持敬畏心，这个赛道对产品质量和可靠性门槛很高，因此公司会持续投入，加强研发，步步为营，把握机会。</p>
附件清单(如有)	
发布日期	2022 年 9 月 18 日