

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：2020—23

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 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> ）
参与单位名称及人员姓名	中信证券股份有限公司、上海财通资产管理有限公司、上海大正投资有限公司、寻常(上海)投资管理有限公司、泰康资产管理有限责任公司、兴华基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、拾贝投资管理（北京）有限公司、创金合信基金管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、、上海申银万国证券研究所有限公司、纯真投资(平潭)有限公司、北京源乐晟资产管理有限公司、北京鼎萨投资有限公司、北京成泉资本管理有限公司、北京沅沛投资管理有限公司、华宝基金管理有限公司、北京市星石投资管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、中润投资有限公司
时间	2020年11月2日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书张剑洲、副总裁程燕
投资者关系活动主要内容介绍	与中信证券股份有限公司等机构进行了交流； 副总裁兼董事会秘书张剑洲先生就公司对2020年前三季度公司的经营情况做了简要解读，并与投资者进行了交流；副总裁程燕女士就公司的财务方面的问题回答投资者的提问，并与投资者进行了交流；具体内容如下：

一、开场介绍

1、2020年前三季度经营情况

前三季度，公司累计总收入约 149 亿元，同比下降 11% 左右，净利润 4.76 亿元，同比下降 44%。归属于上市公司股东的净利润 4.15 个亿，同比下降 41%。其中，汇兑损失为 5.79 亿元，股权激励费用 1.2 亿元。

经营业绩剔除汇兑损失以及股权激励费用的影响后，各业务的经营基本面情况较好，除了利盟在海外疫情影响下收入有一定程度下滑之外，还有其业务板块收入基本上维持比较稳定的增长，而公司整体利润受海外疫情持续，相关产品在市场需求上发生改变以及行业中原装厂减少新品的发布的原因，与去年同期相比有所下滑。

分业务板块来看：

(1) 利盟业务

前三季度，利盟的收入同期相比是有一定程度的下滑，主要是因为全球整体经济活动下滑，疫情持续背景下，利盟在北美、欧洲等成熟市场以及亚太拉美新兴市场都有所放缓所影响。

利盟汇兑损失方面，是因为人民币并购借款中有约 63 亿人民币对应的美元贷款，受汇率的影响比较大，此项今年与去年同期相比增加 4.1 亿元，如果剔除该项汇兑损失，利盟整体业务的基本面还是不错的。

(2) 通用耗材业务

前三季度，通用耗材业务的收入同比增幅较大，但净利润同比稍有下降，其中，耗材收入的增长主要来自家庭需求的基础型号产品的增长，而净利润下降主要是因为汇率波动和股权激励费用增加所导致，如果把这两项费用剔除，通用耗材业务的净利润同比是上升的。

(3) 芯片业务

前三季度，芯片业务的收入同比有所增长，但净利润同比有一定程度下降。主要原因芯片出货数量大幅增加贡献了收入的增长，而净利润下滑主要原因有几方面：1) 销量增长体现在墨盒耗材芯片的增长上，这类产品的毛利相对较低，同时高价格高毛利的商用市场的出货同比降低；2) 受疫情影响原装厂商新品推出的相对较少，今年耗材芯片新品数量较同期相比较少，老产品的价格竞争持续所以产品的均价有所下滑，这个就对这个利润水平造成一定的影响；3) 艾派克增加了相关的研发费用；4) 股权激励费用同比有增加。

2、汇兑损益的管理思路和方法：

第三季度，汇兑波动是对公司报表影响最大的因素之一。公司对外汇管理的处理方式：对于一些有现金流需要场景，公司会根据市场的情况，并且参考各个专业机构的建议，利用金融工具购买一定金额的衍生品，对公司进行一定程度的外汇风险控制。购买此类金融衍生品后财务上面的表现有时是亏损的，有时是盈利的。

利盟外币负债没有做对冲，因为并购利盟时并购贷款当中就有较大一部分采用的是人民币借款，在利盟的账面上是资产负债表的负债余额。利盟的本位币是美金核算，所以利盟的账面上多了一个外币负债的余额，但因为这块是余额，是无本金交割的模式，目前利盟应收账款的外币做了一部分短期的对冲。对于长期的这种非经营性的外币余额（如上述人民币贷款余额），公司从稳定性考虑，就没有对其进行对冲处理，主要原因是：1）购买金融产品本身有一定的风险的，对账面的损益的影响有时候是盈利、有时候也是亏损的，公司会结合自身的情况确定操作的方案。2）利盟外币负债相对规模较大，到现在为止贷款余额还有六十多亿元人民币，在没有进行对冲、汇率大幅波动情况下，对账面的利润影响是一个浮盈、浮亏形式，没有现金流动，对企业的实际经营不会产生影响。如果购买了金融产品，假设相关产品到期，企业需要对这些差额进行现金交割，如果产生巨额亏损，将会给公司带来巨大风险。

所以公司综合考虑，没有对留存的人民币贷款的进行处理，主要根据市场的情况（金融机构的预期）然后再结合管理层各方面考虑，利用金融科技进行外币对冲。

二、问答环节

1、奔图目前主要是中低端的打印机为主，后面会跟利盟一起合作开发中高端的产品，问一下现在合作的进展以及两个品牌，就是咱们两个子品牌在国内国内外市场的划分的情况？

答：首先，是奔图的全球定位：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。从目前来看，奔图的业务发展非常好，同时近几年在海外业务的增长也非常好，出货增长率均保持 50% 以上的增长，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。

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。

2、艾派克引入战投的进度是怎么样呢？

答：领头方目前在走内部程序，判断程序已接近完成，而其他的跟投方的程序已经基本完成。

3、目前极海半导体发展规划它是怎么样的？那么后续是否会有更加清晰的战略布局？

答：极海半导体定位是非打印机行业的芯片基本放在极海半导体这个公司里面。

现在公司主要分两类芯片，第一类是包括从打印耗材芯片到打印机的主控芯片，这一部分是我们的主营业务。另外一类就是非打印类芯片，包括 MCU 芯片，安全类 SoC 芯片和其他的一些芯片，极海主要聚集 MCU 和安全类 SoC 芯片业务，这样的芯片业务的布局与结构安排，从公司的运营上和市场上会相对来说更流畅。

4、关于国家电网这块，电网安全芯片这块业务未来导入节奏大概是怎样的情况？未来带来的整个市场空间有多大？

答：目前公司有一个对接安全类的、跟电网有关的控制芯片业务的一个客户单位，它现在已经走完内部的程序，今年预计是开始批量出货。

目前公司做的芯片有几类比较简单的，也有几类比较复杂的这些芯片，后续对公司安全芯片业务的开展影响较大，具有标杆性意义。从打印行业的芯片扩充到安全类 SoC，用几年的时间证明团队有技术能力，也有产品能力能够来应对相关市场。因为您这个涉及到很具体的客户，公司和相关客户都签有保密协议，而不能给您透露公司具体客户的企业信息，但是和此类客户合作肯定是公司进军安全 SoC 的桥头堡。

从整个公司的布局来看，此次公司导入战投就是为了未来芯片的核心进一步聚焦于 MCU 和安全 SoC。所以后续战投公告之后，公司会对整个芯片布局及展望给市场做一个比较详细的说明。

5、云化办公或者说中长期无纸化对于咱们打印机行业是否有影响？有一些外国专家说疫情会导致打印机耗材的出货量有约 20% 的下滑的影响，即使疫情恢复后，这部分下滑的影响可能也不会恢复，请问公司怎么看待？

答：这个说法我们不是很认可的，20% 的影响数据来源存疑，打印机行业从几十年来的发展趋势是比较平稳，今年因为疫情影响导致大家在家办公，或者是云办公类似的这样的情况比较多。

但是事实上从我们厂商的感受来看，打印机的出货量是增加的，包括很多型号的机器，全球的很多打印机品牌全是卖断货的，从我们的自身兼容耗材出货量角度来看出货量也还是增加的，所以不知道您说的下降 20% 的数据依据是什么？

6、打印机全球格局会不会进一步的整合，然后公司在这个过程中会不会有些受益？

答：根据奔图打印机的成长经历来看，行业对于新进者挑战难度很大。

新进入者面临痛苦的投入期：激光打印机行业和喷墨打印机行业，多年来处在一个相对稳定的状态。这个行业垄断状态

主要是壁垒较高，特别是专利的壁垒太高，全球超过 20 万项专利，第二是投资壁垒很高。一个新的进入者进入到这个行业，需要经历非常长期的一个投资亏损期。比如奔图从 10 年出产品，在 07 年 08 年我们就开始研发，奔图达到盈亏平和前后经历了差不多 10 年的时间，每年都要持续投入 2 亿多人民币，所以投入周期相对来说它是非常长的痛苦的投资过程。这个行业特点商业模式它是靠打印机拉动耗材来获得盈利的，相对来说还是比较有特殊性。对于新进入者而言经历漫长的投入期这是一个非常必不可少的过程。

打印机行业强调核心竞争力：打印机行业的演进就像其他行业一样，比如空调、电视机、冰箱等行业，厂家的核心竞争力是非常重要的基础。我们做的产品技术实力达到一定水平之后，产品的性价比构成了它的最核心的竞争部分。我们认为未来的几年，激光打印机行业会慢慢演变成两大阵营，奔图和利盟方面肯定是其中的一个阵营，要具备一个阵营的就是核心要素。原因：1) 拥有雄厚的研发能力，或者说有雄厚的专利做支撑，做基础。2) 供应链和生产能力方面，他必须要能够让自自己的产品在性价比上有比较充分的竞争力，这样才能在全球的市场竞争中慢慢积累优势，最后成为赢家，这是最基础的基本面逻辑。

我们认为，从这些逻辑来推测，从格局演变来看，奔图和利盟团队会慢慢变成其中一个中心。未来一两年大家都会看到非常清晰的格局演变。

7、利盟的其他两个股东目前到了退出时间窗口，目前他们是怎么考虑的？

答：2016 年，公司曾公告过收购利盟的企业和其投资后续的退出问题，当时约定三年之后他们有权提出来让公司对其股权进行收购，到目前为止公司还没有收到他们相关的要求收购的要求。当时约定是每年的审计报告出来之后，有两个月的窗口期，过往的几年的惯例审计报告出来会在 4 月底，这样一来就意味着每年的 5 月份、6 月份是他们提出来相关要求的窗口期。明年我们要观察我们的两位合作伙伴，提出什么样的要求。

8、第四季度是否会迎来这样的一个需求复苏的情况？

答：主要有两个方面：1)、扣非之后增长稳健。如果把前三季度的汇兑要素和股权激励剔除的话，其实我们的基本面还是非常稳健的。经历了中国疫情、全球疫情这样一个波折，整个公司的运营是处在一个平稳向上的趋势上，当然了它有很多新的特点，二季度三季度都呈现了这种特征，就是我从我们现在手上订单来看，第四季度也呈现了这样的特征，这是基本面。公司的技术、产品、市场这三个维度都处在一个比较稳健的这个状态上。公司受疫情的影响是相对来说有限，这与公司的行业，包括市场分布都有关联。2)、关于汇率的影响以及处理，利盟的几亿美金对应的贷款中对应的 60 多亿人民币余额是公

司没有做对应的对冲操作。这几年人民币美金的汇率波动都是双向的，我们看到人民币在 Q3 是在波动，Q4 目前我们没法判断其走势，事实上按过去几年的经验也是非常难以判断走势。未来，预计汇率会回归到相对稳定的阶段。未来，汇率对公司的利润造成了波动影响整体来讲相对来说会是回归到一个相对均衡的状态上，这是我们对于公司的经营上的一个基础判断。

9、公司全年的费用情况如何拆分？

答：公司的费用分几块：

1) 利盟：整体规模较大对应负债规模也较大，贷款的利息费用预计会在 7000 万到 8000 万美金；

2) 无形资产摊销：并购利盟的时候，溢价会被分成按照美国的会计规则分成了两部分，一部分是做摊销，17 到 19 三年每年大约有 9000 多万美金的摊销，20 年是大约 6000 多万美金摊销；

3) 母公司负债：大约有 35 亿元左右的人民币负债，所对应的利息费用；

4) 纳思达的股权激励的费用；

5) 总部费用：每年大约 1 亿多；

今年我们的资金安排相对来说还是比较好的，比如说利盟的贷款，今年安排了归还利息但它的本金延迟归还，因为疫情的特殊情况，整体费用和去年大体上是相当的。

10、股权激励的费用具体对于利润的影响会是怎么样的？

答：19 年做了为期 4 年期的公司员工的股权激励计划，涉及大约 5% 的股份，分 4 年实施，依照证监会和交易所的相关的股权激励的规则，这个费用根据实施的计划会分摊到每个年度里边，计入公司的成本，所以会影响公司的利润。具体细化的数据在公司发布的股权激励计划的相关公告中有详细的披露。

11、耗材行业将会进一步的整合，公司继续会整合砸鼓的市场吗，目前有什么样的进展？

答：2017 年，公司控股了三个耗材公司，这是我们的竞争对手。过去的竞争对手控股之后对其中的两家剩余的股权今年实施了一个收购，近期证监会已经批准了该交易。其他的一些耗材市场的整合都在过程中，但是有些金额小的项目达不到公告的标准。

目前公司还在持续进行市场整合。

目前公告完成的整合：17 年时，控股了三个耗材公司，也是我们原来的竞争对手。2020 年，对其中两家公司剩余的股权实施了收购。近期证监会已经批准了该交易，公司目前在完善相关的手续。

其他耗材市场的整合：其他的一些耗材市场的整合都在过

	<p>程中，但是有些金额较小的项目达不到公告的标准。</p> <p>12、施乐和通用耗材的合作对整个高端市场会有怎么样的影响？</p> <p>答：第一，公司是全球排名第一的通用耗材的厂家，第二，公司拥有两个品牌的打印机：利盟和奔图。因此，公司目前在打印业务方面的技术能力、工艺能力、资源控制能力、供应链控制能力都是非常清晰的，我们具有非常完整的核心优势。</p> <p>有些原装厂商选择公司合作或者做 OEM 或者其他合作，这是一个双赢的策略，因为大家都想让自己的产品有更好的竞争力，对公司来讲这些合作是有利于进一步提高公司产品的影响力，包括市场占有率。市场占有率在未来在大格局的演变上对公司作用是非常关键的。我们希望公司的市场占有率，包括在高端市场的占有率，不论在通用耗材还是从原装耗材层面来看，都有长足的进步。从公司的经营战略上来讲，通用耗材向高端产品进化并且扩大市场占有率，这是公司的既定战略，也是能够将来为公司带来比较稳定的业务收入和利润贡献的运营工作。</p> <p>13、公司后续有没有债务的置换计划？</p> <p>答：公司的债务看似规模巨大，其实其结构相对较简单，主要有两个方面：1) 利盟的债务余额约 16 亿美元，除了 2 亿美元左右的流动资金贷款之外，其他都是中长期贷款。去年利盟有一笔到期的债权，公司已将其转换成了中长期贷款，资金链的安全度是非常好的，这中间不存在期限错配问题，中长期贷款加少量短期流贷结构还是非常好的，我们最大的债务是利盟这块。公司有对应的债务重组计划，希望通过债务重组去优化它的利率结构，降低利率费用的支出，这是我们的这一块的基础。2) 上市公司的负债，包括向大股东的借款加上银行的贷款应该是 35 亿人民币左右。</p> <p>后续股权方面的融资安排主要有两个方面：1) 导入战略投资人的芯片板块，完成导入后，会有一定规模的资金进入，同时也会增厚公司的净资产值；2) 注入奔图打印机资产的项目中，公司会有一笔约 50 亿人民币的融资。</p> <p>两项融资会带给公司几十亿的资金，会大幅优化公司的债权结构。除了股权融资通道进来的一些资金之外，我们还计划谋求通过金融机构做利盟的债务重组，希望能降低整体的负债利率。</p>
附件清单(如有)	
日期	2020. 11. 02