

纳思达

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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（线下策略会） </p>
<p>参与单位名称或人员姓名（排名不分先后）</p>	<p> 易方达基金管理有限公司、中庚基金管理有限公司、东方红资产管理有限公司、中欧基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、华泰资产管理有限公司、国金基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、兴业基金管理有限公司、国盛证券有限责任公司、海通证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、西部证券股份有限公司、招商信诺资产管理有限公司、财通证券股份有限公司、中邮人寿保险股份有限公司、国泰基金管理有限公司、招商银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、泰山财产保险股份有限公司、上海人寿保险股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、郑州智子投资管理有限公司、长江证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、上海大朴资产管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、亚太财产保险有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、国泰君安证券股份有限公司、上海大正投资有限公司、上海国际信托有限公司、上海聆泽私募基金管理有限公司、航天科工投资基金管理(成都)有限公司、Primecapital、泉果基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、东方财富证券股份有限公司、海南棕榈湾投资有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、华夏财富创新投资管理有限公司、光大证券股份有限公司、弘毅远方基金管理有限公司、上海重阳投资管理股份有限公司、北京古槐资本投资有限公司、海南悦溪私募基金管理合伙企业(有限合伙)、郑州云杉投资管理有限公司、上海水璞私募基金管理中心(有限合伙)、济峰资本、中原证券股份有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、珠海横琴智合远见私募基金管理中心(有限合伙)、招商证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、寻常(上海)投资管理有限公司、重庆德睿恒丰资产管理有限公司、彬元资本有限公司、泓德基金管理有限公司、西泽投资管理有限公司、上海坤阳资产管理有限公司、兴合基金管理有限公司、广州云禧私募证券投资基金管理有限公司、国金证券股份有限公司、上海睿亿投资发展中心(有限合伙)、上海涇溪投资管理合伙企业(有限合伙)、百年保险资产管理有限责任公司、上海羿扬资产管理有限公司、汇泉基金管理有限公司、华美国际投资集团有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、中信建投证券股份有限公司、上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)、远信(珠海)私募基金管理有限公司、磐厚动量(上海)资本管理 </p>

	<p>有限公司、上海秉盛投资有限公司、九泰基金管理有限公司、东兴基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、深圳奇盛基金管理有限公司、上海天猷投资管理有限公司、天风证券股份有限公司、海南博荣私募基金管理合伙企业(有限合伙)、中国民生银行股份有限公司、北京致顺投资管理有限公司、平安证券股份有限公司、红杉资本股权投资管理(天津)有限公司、北大方正人寿保险有限公司、中泰证券股份有限公司、北京宏道投资管理有限公司、中国工商银行股份有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、上海雷钧资产管理有限公司、观富(北京)资产管理有限公司、广东钜洲投资有限责任公司、上海骐邦投资管理有限公司</p>
活动时间	2024年5月5日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 汪东颖 极海微电子总经理 汪栋杰 财务负责人 陈磊 董事会秘书 武安阳 助理总裁兼资本市场总监 冯兵 奔图财务总监 刘永维</p>

投资者关系活动
主要内容介绍

一、公司经营情况说明

2023年，全球经济波动加大，行业竞争愈发激烈，给企业经营带来巨大挑战。公司通过高效的对外战略合作，大力拓展海外市场，积极扩大全球市场份额；同时加大研发投入，不断完善产品布局，使产品竞争力得到进一步提升；内部管理方面，通过加强公司各业务协同及精细化管理，在保障现有优势的情况下不断创新，打造新的业务增长点，为公司的经营发展和盈利能力提供有力支撑。

2023年，公司实现营业总收入240.62亿元，较上年同期下滑6.94%，归属于上市公司股东的净利润-61.85亿元，较去年同期下滑432.02%。

打印机业务方面，奔图营业收入38.86亿元，同比下降18.38%；净利润5.55亿元，同比下降27.22%。奔图打印机销量同比下降约22.06%。研发总投入4.35亿元，同比增长40.49%，占营业收入11.19%。

利盟国际营业收入20.77亿美元，同比下滑约11.12%。利盟管理层报表数据显示，息税折旧及摊销前利润（EBITDA）1.67亿美元，同比下降32.88%。受美联储持续加息影响，美元贷款利率不断抬升，利盟国际2023年银行贷款利息支出同比增加0.34亿美元。

集成电路业务方面，极海微实现营业收入14.22亿元，同比下降26.27%。净利润1.73亿元，同比下降75.76%；芯片销量4.88亿颗，同比增长6.8%，其中非打印耗材芯片销量同比增长19.82%。全年研发支出约5.06亿元，同比增长26.03%。

通用耗材业务方面，公司通用耗材业务营业收入55.88亿元，同比下降8.72%；净利润约1.33亿元，同比下降约63.38%，出货量1.87亿支，同比下滑1.59%。

此外，报告期内，公司部分子公司业务拓展及供应链持续受到负面影响，导致业绩下滑、流动性下降。公司对相关子公司计提资产减值损失（主要为商誉减值）总计93.83亿元，减少2023年度归属于母公司所有者的净利润60.87亿元。

报告期内，公司剔除商誉及其他资产减值准备等非现金性损失外，主营业务经营性利润保持正向，现金流稳定。

2024年一季度，公司实现营收62.92亿元，同比下滑3.49%；归母净利润为2.78亿元，同比增长31.34%，扣非归母净利润2.65亿元，同比增长30.44%

其中，奔图营业收入10.27亿元，同比下滑约20.22%；净利润1.93亿元，同比增长约21.89%。报告期内，奔图打印机销量同比下滑33.89%，环比增长24.91%，原装耗材出货量同比增长12.73%。报告期内，奔图出货产品结构改善明显，A3打印机出货量同比增长约40%，一季度毛利率较去年同期增长约9%。研发投入1.16亿元，同比增长34.08%。

利盟营业收入5.39亿美元，同比增长1.69%；利盟整体打印机销量同比增长22.06%，但打印机硬件销售增长也给当期报表带来盈利压力，根据利盟管理层报表显示，2024年一季度息税折旧及摊销前利润同比下降45.03%。

极海微营业收入3.16亿元，同比下滑26.27%。净利润0.39亿元，同比下滑78.72%，环比增长121.57%；报告期内，极海微总体芯片出货量达1.14亿颗，同比增长14.71%。研发费用1.21亿元，同比增长28.84%。

公司通用耗材业务营业收入14.98亿元，同比下滑0.87%，净利润0.37亿元，同比增长6.42%。整体通用耗材出货量同

比增长 11.98%。

展望 2024 年，增长仍然是公司发展的主题。新质生产力作为经济增长重要的推动力和支撑力，将促进公司不断提高核心技术开发及创新能力。公司管理层也将在董事会的战略部署下，围绕打印机、集成电路、通用耗材三大主体业务展开经营，通过加强内部精细化管理，提高产品质量与经营效率，继续坚持国际化产业布局，积极提高打印机业务的全球市场占有率及盈利能力；不断扩大集成电路业务的行业领先优势，做好 MCU 业务生态建设；强化公司通用耗材的整体竞争力，以实现经营业绩稳健增长。

二、问答环节

1. 利盟国际相关资产的后续规划？

2023 年，公司经营面临较大压力，尽管受外部影响，有减值等情况发生，但公司仍然努力采取措施保持美国资产的稳定。

关于资产的处置，公司一直在积极寻找最妥善的办法，以确保上市公司和全体股东的利益。

2. 2024 年打印机信创市场展望

2023 年，信创市场处于低位，2024 年一季度，奔图毛利率较去年同期增长约 9%，很大程度上得益于信创市场的恢复。2024 年，党政部门信创将会进一步落实，而其他关键行业包括能源、通信、金融等，今年将对部分代表性企业进行试点。大型国有企业方面，相关情况也正在规划中。自去年九月份以来，奔图的出货情况出现较明显的好转，目前市场趋势相对清晰，期待在半年报中有更好表现，以便通过数据更好地了解产业趋势。

3. 今年对 A3 打印机的销售规划和目标？

任何产品从上市到市场接受和产品迭代，最后达到放量阶段都需要一定的时间。今年一季度，奔图 A3 打印机销量同比增长 40%，但整体还需要一些时间来提高销量。公司将 A3 打印机作为中期重点发展产品，从全球市场来看，同时拥有 A4 及 A3 产品的打印机厂商通常拥有更强的竞争力，而奔图从 A4 打印机起步，到现在已具备 A3 打印机生产能力，随着奔图的能力不断提高，目前已经可以满足大部分市场需求，且目前国内只有奔图一家在自主研发和制造 A3 打印机产品，信创市场的推动也给奔图带来了巨大的发展机会。公司已经在复印机基础上形成了相对完整的技术储备，包括核心零配件、设计、整机性价比和供应链竞争力。这为公司在全球化竞争奠定了基础。在未来两三年内，公司有望具备走出中国并进入发达国家的实力。这对于公司在全球市场的布局和竞争至关重要。预计在未来三到五年内，随着信创发展和奔图竞争力的持续增强，奔图在中国和发达国家将会有较快的增长。

4. 设备更新政策对公司的影响？

关于以旧换新政策方面，国资委提出加快五类设备更新，其中包括聚焦自主可控能力的提升等，公司正在积极争取有关部门的支持，相关团队也正积极推动中。此外，在消费端市场，奔图在京东等平台也推出了一些以旧换新的补贴支持的政策，公司将积极响应国家号召，拥抱以旧换新政策的落地。

5. 奔图中高端产品的销售预期？

产品结构的改善是由用户结构改善带来的自然现象，不是可以设计的比例。国产化替代正在蓬勃发展中，需要与客户充分交流以满足他们的需求。对于奔图来说，销售中高端机器要

考虑的是如何满足有中高端机器需求的用户。核心在于在需求打开时，奔图的供应能力能够得到保障。反观今年一季度，也正因为用户结构需求的变化得到改善，才带来公司产品结构的改善。

6. 公司目前产能情况以及未来一段时间的产能释放节奏如何？

公司目前有两个生产基地，分别在珠海和合肥。珠海生产基地的规划产能为 400 万台，合肥生产基地的规划产能为 200 万台，目前都已经进入了量产状态。未来的产能分配和释放将根据公司的业务节奏进行。从去年四季度开始，奔图出货量持续上升，目前公司对两个基地进行统一管理，将做好统筹的产能规划和安排，以满足客户需求。

7. 2023 年奔图海内外营收结构是怎样的？

奔图海外销量占总出货量接近一半，奔图海外收入占奔图整体收入的 35%以上。由于信创市场也在其中，所以中国还是奔图目前最大的市场。

8. 不同市场的毛利率是否存在差别

信创市场的盈利能力相对较强，如果仅从商用市场比较来看，目前海外和国内市场综合表现相当。

9. 奔图未来几年的展望

公司打印机业务将继续扩大市场份额，积极参与全球市场拓展。公司将充分发挥集团上下游全产业链和自有产业园区规模化生产成本的优势，保持打印机产品核心竞争力。与此同时，公司将不断提升核心技术能力，进一步扩充自研产品线，加强对复印机、彩色打印机、喷墨机、PP 机等产品的研发力度，并在过程中通过不断地精益管理、提质增效，以实现扩大消费群体的同时提升公司产品盈利能力。此外，公司将积极同生态上下游厂商合作，深入洞察用户需求，打造奔图文印生态体系，持续提升用户体验。

预计 2024 年-2027 年将作为下一个替代周期，奔图作为打印输出产业的核心厂商，以核心技术为基础，在现有良好口碑的基础上继续扩大优势，随着国产化替代的持续推进，奔图业务也会持续保持增长。

中国作为奔图主要市场，历史年度经历高速发展，在中国市场具备不错的口碑，有成熟的销售渠道及团队，国内市场占有率逐年提高，随着整个社会对国产品牌质量、安全、技术等方面逐步改观，未来奔图在国内市场也会将稳定增长。

海外市场方面，国家在“一带一路”构建了前所未有的巨型区域经济合作平台，覆盖了欧亚大陆，延伸到了非洲和大洋洲。在全球国际区域经济一体化加速，国家经济合作日益增强的大背景之下，也给企业带来了巨大的发展空间，奔图始终跟着国家走出去的战略步伐，提前布局“一带一路”国家，线下通过建立海外分子公司拓展业务渠道，线上在一些重点电商平台如亚马逊、京东、天猫等持续投入，给奔图未来海外市场的增长提供有力支撑。

10. 如何看待国内打印机厂商的竞争格局及未来奔图国内市场份额的提升

国内市场在全球只是一部分，随着其他市场的发展，国内市场占奔图整体营收比例将减少。目前来看奔图在产业链的完整程度和国产打印机的规模上是处于绝对领先地位的。公司将与国内友商友好相处，共同打造一个良好的产业生态，以满足

	<p>更多客户需求，携手促进国家打印安全的发展。</p> <p>打印机在过去被认为是计算机的外设，但现在随着技术的发展，打印机可以直接建立信息通信关系。未来，随着 AI 的发展，打印机可能不再是仅仅与计算机相连的信息输入设备。同时，打印机作为偏消费类的产品，奔图今年将开始加大宣传，推广品牌并让更多消费者认识它。总的来说，企业需要努力做好产品、服务和传播工作以实现更好的发展。</p> <p>11. 意法半导体等国际巨头对工控 MCU 市场目前较为谨慎，作为国内企业的极海微相比国际巨头有一定的优势。请介绍这些优势以及极海微后续的发展情况。</p> <p>过去 20 年，公司集成电路业务经历了许多不易。芯片部门在过去很多年里对集团净利润的贡献非常重要。去年，受环境和公司布局未来第二增长曲线的影响，净利润有所下降。尽管如此，公司在研发投入上仍有所投入。</p> <p>工控市场是一个长线的市场，难度较高，质量稳定性要求高，市场的分布较少。国际大厂如德州仪器在工控市场上拥有较长时间的经验和较高的市场占有率。同时，由于技术的复用需要不断的沉淀及迭代，导致市场对芯片厂商的依赖性较强。极海微已在高端工控、汽车等领域深耕多年，将继续坚持研发投入，未来有望在自动化、新能源等细分市场打开局面。</p> <p>在工控方面，极海微的 1501 系列工控 MCU 产品将陆续推出，有望进一步增强公司在这一领域的市场能力。在汽车方面，极海微推出了国内首款超声波倒车雷达芯片解决方案；在汽车矩阵式车灯领域也处于国内领先地位。目前极海微已与国内整车厂实现战略合作。</p> <p>公司董事会，包括芯片团队，在半导体行业困难的情况下，依然坚定自己的战略定力。公司上下对未来半导体国产化替代充满信心。</p> <p>三、董事长总结</p> <p>公司 2023 年销售收入出现下降，管理团队努力将损失控制在最小程度。具体措施包括：公司针对稳定地区大力开发市场，保持高速增长；对于不确定地区和困难市场，积极布局调整销售和供应链以满足特殊地区客户需求，确保产品全球供应和公平竞争。</p> <p>公司的发展在未来两三年非常重要，需要抓住发展机会，迎难而上，做难而正确的事情以打造核心竞争力。公司将继续努力，争取在半年度和全年都能取得更好的成绩。再次感谢各位投资者的支持，谢谢！</p>
附件清单（如有）	
发布日期	2024 年 5 月 5 日