

证券代码：300743

证券简称：天地数码

债券代码：123140

债券简称：天地转债

杭州天地数码科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

重要提示：凡涉及公司未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质性承诺，敬请投资者注意投资风险。

编号：2022-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他_电话会议
参与单位名称及人员姓名	德邦证券 高远、广发证券 范卓宇、天风证券 李由、平安基金 张乔波、诺安基金 简华、交银基金 庄旨歆、宝盈基金 诸晓琳、海南天乐资产 刘宇、观澜湖投资 谢举德、融通基金 赵逸翔、恒泰证券 杨骥宇、展麟资本 欧波、张锦洪、东海证券股份有限公司 张嘉栋、上海远澜信息技术有限公司 徐立、私募工场沐海证券投资基金 刘钧、上海紫杰投资管理有限公司 余宙、上海磐厚投资管理有限公司 马超群、浙江元康久泰投资管理有限公司 马迪、拿特资产 沈良宇、深圳普赞普基金 杨小庆、千波资产 束其全、恒穗资产 骆华森、湘楚资产 吴春永、标朴投资 周明巍、今曦投资 奚也辰、中千投资 许国阳、金库资本 王杰、四川大决策证券投资 王博、北京信伟达资产 张钧宇、大唐财富 江鸥、鑫源瑞资产 韦杨林、宝弘景资产 林珊、殷实私募基金 蔡钊永、沃胜资产 魏延军、珠海汇尚 李传进
时间	2022年5月11日（星期三）15:00—16:00
地点	杭州天地数码科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	实控人之一、副董事长：刘建海先生 副总经理、董事会秘书：李滨先生 财务总监：董立奇女士

**投资者关系活动
主要内容介绍**

1、去年全年和今年 Q1 经营情况简单介绍？

2021 年，受严峻复杂的国内外宏观经济环境，特别是原材料成本和海运费上涨等因素的影响，公司面临一定程度的挑战，同时行业竞争加剧。公司根据市场变化，完善市场布局，坚持管理模式改革与优化，努力提升销售份额及市场占有率。2021 年度公司实现营业收入 541,746,016.86 元，较上年同期增长 28.95%；归属于上市公司股东的净利润 26,000,874.86 元，较上年同期增长 14.48%。扣非后归母净利润 1550 万，较上年同期增长 20.07%。上述财务指标增长的主要原因为公司持续加大研发投入，加强新产品开发和市场开拓力度，提升本地化市场的占有率，使得内销、外销订单都有一定增长。

公司 2022 年一季度营收 144,847,100.56 元，同比增长 33.46%；归属于上市公司股东的净利润 7,385,999.49 元，同比增长 0.93%；扣非净利润 6,705,944.83 元，同比增长 35.63%。扣非净利润增幅与营业收入增幅基本一致。

2、近期大宗商品涨价，原材料涨价对公司的成本影响有多大？

公司原材料成本占公司主营业务成本超 70%，热转印碳带的原材料主要为聚酯薄膜和蜡，占原材料成本比重超过 60%，其中聚酯薄膜占原材料成本比重超过 50%。主要原材料（尤其是聚酯薄膜）的价格对毛利率影响较大。2021 年公司聚酯薄膜采购价格相比 2020 年价格上涨了 14.59%。2022 年一季度聚酯薄膜采购价格比 2021 年采购均价上涨了 4.6%左右。

3、公司与热转印碳带产品的重大客户有哪些，需求增长情况如何？

公司碳带的销售主要采用经销商和分切商销售相结合的模式，并有少量的直接销售；根据不同市场区域的特点有所区别，总体来看，在国内、亚非市场的销售主要以经销商和分切商相结合的方式，在欧洲市场以分切商为主，在美洲市场以经

销商为主。

下游应用领域的需求在未来将会稳步提升，特别是在产品溯源和防伪领域、物流、医疗健康领域、智能制造、消费电子、以及 TTO 领域会有比较大的市场潜力。此外，随着近年菜鸟驿站、智能柜等“中间商”的兴起，以及互联网买菜、生鲜配送、外卖等的风靡，催生了条码识别技术应用新的需求，公司看好对应市场所带来的增量。

4、公司收购了英国的“TTS”和“TPS”100%股权，请问收购以上公司是否给公司带来效益？目前整合效果如何？

收购公司在 2021 年度销售额为 652.57 万英镑，净利润 60.08 万英镑。其实现的效益，符合并购前公司的预期。收购完成后，对公司进一步加强欧洲本地文化、完善本地团队的建设，以及公司进入本地主流市场获取主流客户市场占有率有着积极作用。公司的英国子公司和 TTS 公司的内部管理已经开始逐步合并融合，为了实现高效协同，后期可能搬迁合并，进行统一管理。

5、销售网络构建，包括分销商，分切商构成比例有多少？

	2021 年		2020 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	541,746,016.86	100%	420,130,953.51	100%	28.95%
分切商	242,561,080.67	44.77%	229,328,566.97	54.59%	5.77%
经销商	278,505,740.80	51.41%	171,525,198.77	40.83%	62.37%
直接客户	20,679,195.39	3.82%	19,277,187.77	4.59%	7.27%

6、可转债募投项目目前进展如何？

公司在热转印碳带制造的细分市场已占据了较高市场份额，通过技术进步、关键设备的更新等手段对生产线进行升级改造，通过提升公司产品的性能、丰富产品种类、更及时快速

响应客户需求仍然是保持和抢占新的市场份额、保持核心竞争力的关键。为此，公司发行可转债募集资金总额不超过 1.72 亿元（含），其中 6,624.5 万元用于“热转印涂布装备及产品技术升级项目”、2,455 万元用于“信息化和研发中心升级项目”、3,020.5 万元用于“安全环保升级项目”以及补充流动资金 5,100 万元。募投项目已经按计划进展实施中，公司自有资金在前期也已经进行了部分投入。

7、热转印碳带行业涉及高分子化学、物理、光学、自动控制等多学科领域的综合应用，请问我们公司整体产品的技术壁垒如何？竞争对手替代性如何？

对于进入热转印碳带行业的企业需要其具备较强的核心技术、较大的研发投入和较广、较深的销售渠道布局，同时，随着行业主要竞争者地位的确立，新进入者的壁垒也越来越高。

热转印碳带行业涉及高分子化学、物理、光学、自动控制等多学科领域的综合应用，比如在热转印油墨配方上，既要有良好的热转移性，又要在储存使用环境中保持与基膜附着，避免在高温环境下的背迁和低温环境下的脱落，需要进行大量的科学实验和反复使用测试，对研发的长期持续投入要求高。而在工艺上，比如多层均匀涂布（各层级范围在每平方米 50 毫克到 6,000 毫克之间）一次完成工艺、多层之间的防浸润工艺、以热熔涂布和水性涂布替代溶剂涂布工艺，这些不断创新和升级的工艺水平，也需要通过长期的生产实践和经验积累以及技术升级投入。因此，对于新进入者而言，热转印碳带行业存在较高的技术和工艺壁垒。

另外，在技术上，公司还坚持几个策略：一是打破通用产品的局限。在碳带行业，主流需求是通用的，但如果只提供通用产品，就容易陷入同质化竞争。天地数码针对每一款通用产品，都打破局限，实现关键指标领先。二是跨界创新。碳带分

为蜡基、混合基、树脂基三大系列。通过市场调研，我们发现蜡基和混合基中间，混合基和树脂基中间也存在巨大的需求。第三是行业定制。比如我们的 TDM238P，是我们和全球最大肉类加工厂巴西 J 公司联合开发而成；标准化到定制化会是一个趋势，天地数码会继续为不同行业提供定制化的解决方案。四是储备未来技术。在研发上进行投入，进行技术储备，做到生产一批、研发一批储备一批。

8、打印耗材目前的更换周期和频率是怎样的？

首先，热转印碳带产品本身没有更换周期的概念，一卷打完就换掉；特别是在工业打印、医疗行业、物流等应用上的频率就更高，每天都在更换。其次，热转印碳带产品属于打印耗材，行业不具有明显的周期性和季节性特征。

9、热转印碳带产品包括条码碳带、传真碳带、打码碳带等，其中条码碳带占比 90%以上，请问除了条码碳带外，公司有其他重点拓展的方向？

未来五年，公司将围绕经营战略，坚持聚焦主业的基本原则，通过适时投资或收购产业链相关项目，以促进产量质量提升及渠道深化建设为投资目标，双管齐下，加速产品系列化和全球本地化两大战略的落地，促进公司内生增长和外延发展双提升，巩固国内竞争优势，提升海外市场竞争力、完善产业布局，提高产品附加值。

10、公司的供应商管理如何分布，会受到海外供应商的供应瓶颈问题吗？

供应商管理分为常用原辅料和新产品供应商管理。常用原辅料供应商管理流程为，采购部根据现有产品名称、规格、技术要求及原料指标等寻找到合适的供应商，收集报价单，同现有价格比较，在相同条件下选择价格最低的两家进行比价。要求该两家供应商提供样品，对于原料则由生产部及研发部试验

	<p>确认，辅料则由品管部门检验确认，若产品合格，则开始小批量采购，再由公司的研发部、品管部、生产部、采购部组成专门小组对供应商进行实地考察，综合评估后认为供应商合格则列为合格供应商。若为新产品，则比价供应商增至五家，在相同条件下选择其中价格最低的三家，再进行上述考核，以确定是否列入合格供应商</p> <p>2021 年度，前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例 51.95%，其中以国内供应商为主，截至目前不会受到海外供应商的供应瓶颈的影响。</p> <p>11、制墨、涂布、分切和包装四道工序整体工厂布局如何？</p> <p>公司的生产流程可以分为制墨、涂布、分切和包装四道工序，其中制墨和涂布属于涂布生产，主要在公司总部和天浩科技的生产车间进行，属于生产中最为关键的工序，而分切和包装则属于辅助性生产，除生产车间外，公司在部分国内子公司和海外子公司也设有分切机，根据客户需求随时组织分切和包装生产。</p> <p>12、贵公司产品出口海外占比较大，人民币贬值对贵公司业绩是否构成利好？</p> <p>公司境外销售收入占公司总销售额 65.27%，公司采购以国内为主，人民币贬值对公司有一定利好；公司出口北美市场的产品均以美元结算，人民币贬值有利于增加公司汇兑收益。由于汇率波动存在不确定性，公司采取了各类汇率避险手段，降低汇率波动对于公司利润的影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 11 日