

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：2022-006

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	北京奥天奇投资 张顺宗、广州黑金私募证券投资基金管理有限公司 胡明杰、北京中教创联投资管理有限公司 刘磊、华龙证券股份有限公司 刘永平、苏州贵山财富投资管理有限公司 毛程霖、深圳达昊控股有限公司 王鹏飞、上海兆天投资管理有限公司 范迪钊、深圳市千榕资产管理有限公司 贺福东、深圳市鑫鼎私募证券投资基金管理有限公司 胡宇、北京长兴投资管理有限公司 黄尚、深圳市赛硕基金管理有限公司 黄士栩、深圳市前海美银互联基金管理有限公司 季龙、深圳赋格投资控股有限公司 张骥、东兴证券研究所 贾清琳、北京信伟达资产管理有限公司 张钧宇、深圳中和阳光股权投资基金管理有限公司 李敬民、中信证券研究部 李天雄、深圳前海中建基金管理有限公司 刘宇、深圳亘泰投资管理有限公司 吕科、长江证券研究部 吕品、财信证券研究发展中心 邓睿祺、四川大决策证券投资顾问有限公司 王博、朵娜创梦投资管理有限公司 王全涛、深圳前海粤资基金管理有限公司 任涛、上海君怀投资管理集团有限公司 王智玉、上海天戈投资管理有限公司 章轶、深圳市明曜投资管理有限公司 赵杰、北京中教创联投资管理有限公司 周刚、福建千寻资产管理有限公司 廖明富、杭州禹合资产 洪元宵、长江证券研究部 宋康泰、深圳市国诚投资咨询有限公司 相健、申万宏源证券(香港)有限公司 余蒂

时间	2022年9月7日（星期三）09:30—11:00
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	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	<p>1、想了解下公司目前海外市场份额、在手订单情况，公司接下来在拓展海外市场上有什么差异化战略吗？海外市场的增长主要是来自新签订单还是老客户？</p> <p>目前在手订单约 12,716 万平方米。我们主要通过以下几个策略：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（如 TDR345）。二是跨界创新。通过市场调研，我们发现在蜡基和混合基中间，混合基和树脂基中间也存在巨大的需求（如 TDW131）。第三是行业定制。如 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。海外市场的增长目前还是以老客户为主，也陆续开发了新客户。</p> <p>2、公司目前中高端产品销售占比有多少？中高端产品优势体现是在哪些地方？中高端产品的销售策略是？</p> <p>公司目前中高端（混合基、树脂基）产品销售占比 35%左右。</p> <p>混合基碳带：即半蜡半树脂碳带，混合基碳带结合了蜡基碳带和树脂基碳带的优点，兼具优质打印效果与耐久性能，应用广泛，价效皆佳。具有耐溶剂性、高清晰度、高分辨率，具有广泛适用性，适用于各种标签，如铜版纸、镜面纸、涂覆纸、合成纸、PET、PVC 等。</p>

树脂基碳带：由于多数的树脂分子量比蜡高、且分子结构可选范围比蜡广，因此树脂在稳定性、强度、硬度、熔点均比蜡高，打印出的图形在抗刮性、耐高温性、防化学腐蚀性、分辨率上也比蜡基和混合基碳带更为优越。更加适用于各种非纸质类标签，尤其是各种聚脂和塑料标签，如合成纸、PVC、PET、水洗标等。

一方面，未来可能加大经销商的支持力度，及终端客户的销售；二是在全球主要经济体实现本地文化、本地团队、进入本地主流市场，来提升市场占有率。比如说，我们目前在美国由于本地化仍然不够，营销团队基本靠中国人，目前市场占有率较低，未来通过本地化建设，有提升空间。

3、公司对上游原材料价格发展趋势怎么判断？公司在上下游议价能力如何？

原材料成本占主营业务成本比重超过 70%，目前来说，薄膜价格有明显降价趋势，化工产品等原材料基本企稳。运输成本在海运费方面已经有下降趋势。公司通过与头部供应商签订年度协议方式来锁定采购价格。如果原材料成本上涨幅度大，也有可能通过调价等方式来转移成本，基于公司的规模优势，公司在价格上具备较强的话语权，有较强的能力通过价格调整消化原材料成本上升的压力。

4、公司产品行业下游应用领域众多，哪个领域的产品毛利率较高？在提升整体产品毛利率上有什么计划？

因公司的销售模式采用经销商和分切商销售相结合的模式，并有极少部分的直接销售，因此公司的销售模式对终端使用用户所在行业领域具体数据无法统计。

公司将通过全方位提升经营管理来提升盈利水平，包括提升效率、降低成本、降低销售费用率和管理费用率、根据原材料成本的变化适时调整销售价格等；最为重要的是围绕“产品系列化，全球本地化”的经营战略来提升整体产品毛利率。一

	<p>方面调节产品结构，提升中高端产品的占比；一方面提高产品的本地化率。</p> <p>5、公司采购的 4.5 μm 聚脂薄膜是需要定制化的？</p> <p>不需要定制化。</p> <p>6、公司销售模式分为经销商模式和分切商模式，想了解一下海外各地区的销售模式是依据什么来制定的？</p> <p>总的来看，在国内、亚非市场的销售主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。</p> <p>根据终端应用行业和终端用户具有范围广、分布散的特点，同时终端用户的需求并不仅仅是热转印碳带产品本身，而是热转印打印机硬件、软件、耗材为一体的综合服务，这决定了行业内特有的销售模式，即对终端用户的销售系通过经销商进行，而经销商主要是系统集成商。</p> <p>由于热转印碳带生产的技术和工艺壁垒，在全球范围内的主流生产厂家约有十余家，行业内大部分厂家并不具备涂布生产能力，而仅具备分切生产能力。但由于分切商掌控了销售渠道资源，特别是经销商资源，这也决定了对于大卷产品的销售，绝大部分是由分切商销售进行。</p> <p>7、公司主营业务较为集中，未来有向上下游产业链拓展发展或者双主业的计划吗？</p> <p>公司目前还是坚持聚焦主业；当然对未来发展上，围绕主业同时，也会关注行业发展机会，如条码打印机领域、智能制造和物联网行业等。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 7 日