

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

编号：2023-001

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 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_____
参与单位名称及人员姓名	参与天地数码 2022 年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 8 日（星期一）15:00—17:00
地点	“天地数码投资者关系”微信小程序、上海市浦东新区商城路 618 号良友大厦 3 楼约调研 B5 路演厅
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理、董事会秘书（代行）：韩琼先生 董事、副总经理：周新春先生 财务总监：董立奇女士 独立董事：徐强国先生 保荐代表人：刘铮宇先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、今年海外市场情况如何？可以展望一下管理层今年定的增长目标吗？</p> <p>公司 2022 年海外市场增长较快，今年随着中高端产品逐步投放全球市场，我们在全球的市占率提升空间再次打开，公司今年继续看好海外市场，具体增长目标可以参考公司《2023 年度财务预算报告》。</p> <p>2、一季度收入有所下滑，主要是什么因素扰动？</p> <p>2023 年一季度公司主动调整了产品结构，扩大中高端产品产能规模，这些相对高价值高毛利的产品将会给公司提供新的利润增长点。</p> <p>3、上游原材料价格发展趋势怎么判断？上下游议价能力如</p>

何？

公司生产碳带产品的原材料主要为聚酯薄膜、蜡等化工原料。公司原材料占主营业务成本比重超过 70%，主要原材料（尤其是聚酯薄膜）的价格对毛利率影响较大。未来 1-2 年我们预计主要原材料价格处于持平趋势。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、贵公司 2022 的业绩与 5 年计划似乎相差比较大，请问是否有信心在余下几年内完成目标？

公司对未来的发展充满信心，将继续紧紧围绕“产品系列化，全球本地化”的战略目标，持续推进研发创新、工艺优化、产品优化、渠道优化、客户优化，加强市场营销、生产运营等经营管理工作，不断扩大业务规模。

5、公司在提升整体产品毛利率上有什么计划？

在提升毛利率方面，公司主要从五个方面入手。一是加大研发投入，加快高毛利研发项目尽快落地；二是发挥规模优势，向集采要效益、向规模要效益、向管理要效益；三是设备升级改造，提高设备运行速度、降低能耗、提升合格率；四是调整产品结构，加大高毛利产品销售占比；五是做好现有产品的基础上，利用公司微量高速涂布技术优势，开发高毛利新型功能膜材料新品。

6、碳带、条码标签等的市场容量如何？公司是否有机会成为这一领域的全球知名头部企业，成为中国高质量发展名企？

碳带、条码标签同属于条码打印领域，根据 marketsandmarkets 的预测，全球热打印市场将由 2020 年的 432 亿美元增长至 2025 年的 536 亿美元，预计复合年增长率为 4.4%。

公司近年来紧密结合市场需求及行业发展趋势规划新产品的开发，全线产品品质达到替代或者超越行业内主流产品的质量水

平。未来公司继续坚持产品系列化和全球本地化两大经营战略，以产品技术创新和渠道深化建设为发展内动力，努力克服外部环境带来的不确定因素，同时围绕经营战略适时投资或收购产业链相关项目，开创市场竞争新局面，为成为高质量发展企业提供重要支撑。

7、请问公司是否有意向与杭州亚运会进行业务合作？

公司目前暂无亚运会相关合作项目，后续公司会根据自身实际发展需求积极寻求合作机会。

8、公司有无对外产能扩张计划？

公司产能扩张需要结合公司战略发展及行业发展来确定，行业内常见的产能扩张的方式包括在公司生产体系内扩大产能和并购具备产能的企业两种方式。我们目前已经有一些明确的产能扩张的途径：可转债项目产能的释放、并购维森新增的产能等。同时我们未来也将通过进一步工艺技术升级、环保节能设备改造，在符合各项规定的前提下，结合经营计划做好生产线增加、生产速度提高的安排，或者通过并购行业内其他具备产能的企业的方式，达到产能扩张匹配战略发展需要的目的。

9、公司是如何在高端产品领域与国际生产商展开竞争的？

在高端领域，我们坚持几个策略来实现差异化销售：

第一是靠品质和质量稳定性赢得高端客户信任。我们 2022 年开发的通用型树脂基、增强型水洗唛、超白树脂基等高端产品，其主要指标已经非常接近甚至超越了国外同行主流高端产品的性能。

第二是挖掘高端产品市场需求，成功开发出可以在蜡基与混合基、混合基与树脂基、树脂基与水洗唛之间可以跨界通用的创新产品，让客户使用起来更方便。

第三是靠我们一贯坚持打造的海内外本地化服务，我们在全球主要的经济体设立了子公司，通过本地团队提供本地化的销售服务，更好的贴近用户。

第四是行业定制，针对不同的行业需求开发出行业专用产品。

第五是充分发挥我们的产品系列化、规模化优势。

第六是选准高端客户群体中的行业龙头企业树立合作标杆，如巴西牛肉产品、冷冻海鲜行业、电子行业等。

10、公司盈利能力是否具有持续性？

在条码打印领域，热转印打印具有绝对的优势和主导地位，这是由于热转印打印具有耐高温、抗污渍、耐热、耐摩擦、耐腐蚀等特点，适用的受印介质广泛，在纸张以外的受印介质也能实现高清晰打印，还能适应严苛的工业打印环境，满足工业领域对长时间连续打印的要求。

目前广泛应用于自动识别的各个领域。下游应用行业非常广泛，包括了物联网、智能制造、医疗服务、零售、物流、仓储、企业管理、产品溯源及防伪等条码技术的终端应用领域。

我们认为下游应用领域的需求在未来将会稳步增长，特别是产品溯源和防伪领域、医疗健康领域、智能制造以及 TTO 领域会有比较大的市场潜力，公司近几年来在产品创新以及渠道建设方面打下了稳固的基础，市场份额以及竞争力也在逐步扩大，公司非常有信心在这细分领域做大做强。

11、上个月日本塑企涨价引起全球化工材料波动，贵公司原材料成本上面有没有受到影响？从控制成本角度，贵公司做了哪些有效措施呢？

在过去的几年中我们已经遇到过原材料上涨和下跌的情况，已经与供应商摸索出了合作共赢的模式，每年我们都会与头部供应商签订年度协议方式来锁定采购价格。从目前来看，原材料成本处于平稳状态，个别材料的波动占成本比例很小。

从控制成本方面，近年来公司一直重视降本增效，通过精益生产，控制单耗，提高产品收益率，提高自动化程度，减少用工，从而降低人工成本，建立生产部门价值创造考核制度等全方面来降低生产成本，通过预算管理、薪酬包考核来降低管理费用率，根据

	<p>原材料成本的变化适时调整销售价格。</p> <p>12、年报和一季报显示公司业绩同比增长，推动业绩增长的贡献度主要是来自于哪些方面呢？是下游迎来需求拐点了吗？预计未来需求前景如何？</p> <p>公司坚持产品系列化和全球本地化两大经营战略，以产品技术创新和渠道深化建设为发展内动力，努力克服外部环境带来的不确定因素，同时围绕经营战略适时投资或收购产业链相关项目，致力于成为热转印碳带行业全球领先企业。</p> <p>2022 年业绩增长主要为境外销售收入增长，公司 2022 年境外销售收入 4.18 亿，同比增长 18.11%。尤其是早期布点的巴西、印度、墨西哥等市场，增长较快。</p> <p>未来随着中高端产品逐步投放市场，我们在全球的市占率提升空间被再次打开，而且这些都是相对高价值高毛利的产品，将会给公司提供新的利润增长点。</p> <p>13、公司目前的所处的行业发展情况，在手订单情况？</p> <p>随着近年来热转印打印技术的普及和热转印打印机的发展，热转印碳带在全球范围内的销售额亦稳步增长。根据中国计算机行业协会耗材专委会的数据，就全球市场而言，热转印碳带行业增长稳健，过去 5 年中全球热转印碳带销售额年均增长率在 5%左右。</p> <p>公司目前在手订单情况良好，生产按照客户需求有序进行。公司将持续努力投入新产品的研发，争取更多的优质订单，保持公司稳健发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 8 日