

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：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	鹏华基金 邓益萌、国海证券 范圣哲	
时间	2023年05月10日（星期三）13:30—15:00	
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	董事长、总经理、董事会秘书（代行）：韩琮先生 财务总监：董立奇女士 证券事务代表：吕孜航女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、热转印碳带市场规模如何？未来增速如何？主要驱动力在哪里？</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。未来全球热转印碳带市场仍将保持每年5%左右的增长速度。主要驱动力在中高端产品，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>2、行业竞争格局如何？公司在行业中是什么地位？（包括蜡基、混合基、树脂基）</p>	

从国际市场上来看，由于国际一流企业从事热转印碳带领域时间较长，无论在配方技术、生产工艺、管理水平以及营销布局均具有较强的竞争力。特别是在混合基、树脂基等高端热转印碳带领域，国际一流企业占据了优势地位。但在蜡基碳带领域，由于中国产品无论在性能还是价格上均具备极强的竞争力，因此在国际市场上，在蜡基碳带产品领域中国企业具有较强的优势。

国内色带生产企业，就产品品种而言主要以蜡基色带为主，目前树脂基、混合基色带产品仍以国际生产商为主，但公司等少数拥有自主知识产权的国内龙头企业也已经涉足树脂基和混合基产品，在一定程度上已经与国际生产商在高端产品领域展开竞争。

此外，随着中国经济对外开放程度越来越高，以及中国在生产制造环境的优势，国际知名企业也开始在向中国进行产业转移，如法国阿尔莫、日本 Ricoh 等在中国均建立了生产基地。

根据中国计算机行业协会耗材专委会的数据，公司目前是国内规模最大的热转印色带生产企业，同时，也是少数能生产混合基、树脂基产品的本土企业。

3、不同种类碳带的盈利能力是多少？

公司主营业务为热转印碳带的研发、生产和销售，公司所处的行业系热转印打印机耗材制造行业。

目前公司碳带产品线齐全，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。按照配方材料不同，条码碳带包括蜡基碳带、混合基碳带和树脂基碳带，基本涵盖了全部碳带产品。

在低端蜡基碳带产品领域，公司产品已具有较强的竞争优势，能够替代全球龙头企业的产品，是公司的引流产品，公司在毛利率上会做一定倾斜，利润率相对较低。

混合基碳带和树脂基碳带产品属于中高端产品，是公司提高毛利额的重要组成部分。公司根据市场需求及行业发展趋势，不断通过工艺提升以及与全球行业专家开展技术合作，推出更通用、更

专业、更环保的新产品，通过不断扩大市场份额，来增加毛利额。

4、不同用途碳带过去几年的毛利率变化幅度很大，主要原因是？

影响毛利率变化的两个主要因素是售价及成本。其中售价的调整一般会根据原材料成本及海运费的变化适时进行调整。

引起成本波动的因素有很多，前几年主要是原材料的价格以及海运费。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、2022 年海运费持续上升，对毛利率影响较大。

5、公司的产能规划？

公司产能规划是结合公司战略发展及行业发展来确定的。目前公司明确的产能扩张途径有可转债项目产能的释放、并购安徽维森新增的产能等。同时公司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。

6、今年 Q1 的应收账款占比高了很多，主要原因是？

公司 2023 年一季度应收账款占资产比重 14.72%，与去年一季度基本持平，比年初有所下降。期末应收账款余额比去年一季度略高，主要原因系公司于 2022 年 12 月收购安徽维森智能识别材料有限公司，引起期末应收账款金额上升，剔除这个因素，公司应收账款余额稳中有降。

7、销售费用率明显增长的原因？

一方面，随着经济的复苏，公司积极开拓海外市场，出差及参展频率加快。另一方面，从管理职能出发，公司对销售职能子公司的费用统一纳入销售费用进行核算，故而呈现销售费用上升，管理费用下降的趋势。综合考虑，公司费用较上期小幅上升。

	<p>8、目前在手订单情况？</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> <p>9、分切客户和经销客户分别占比多少？如果做分切利润可以增厚多少？</p> <p>根据公司 2022 年年度报告披露，2022 年公司销售收入中，分切商销售占营业收入 38.88%，经销商销售占营业收入 57.35%，直接客户销售占营业收入 3.77%。</p> <p>公司的经营战略是产品系列化和全球本地化，本地化销售有助于我们更好的贴近客户，掌握销售渠道，扩大全球本地化的市场份额，实现销售额及毛利额的提升。公司这几年也在不断的提升经销商的销售占比。</p> <p>10、公司业绩规划如何？如何进行员工考核？</p> <p>为实现公司总体战略发展目标，公司制定了《五年发展规划纲要》（2021 年-2025 年），主要从提升产品总体产销量、特别是中高端产品的产销量，改善产品结构，提升境外本地化销售占比来实现经营目标。</p> <p>根据公司战略，公司会确定当年度公司经营目标，再根据公司经营目标，分解到各中心/部门重点工作目标，中心/部门确定好后，接着再分解到个人月度绩效指标。同时公司还制定了相关激励措施，如 TUP 激励、股权激励、薪酬包激励等。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 10 日