

证券代码：300743

证券简称：天地数码

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：2025-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度业绩说明会的投资者
时间	2025年05月07日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 韩琼 副总经理、董事会秘书 吕玫航 财务总监 董立奇 独立董事 徐强国 保荐代表人 张伊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问贵公司的毛利近几年从22回升到34，是主要因为原材料的价格下跌吗？如何看待今后几年公司的毛利水平，谢谢回复</p> <p>答：公司毛利率回升是多重因素共同作用的结果。近年来，公司通过加大高附加值产品的研发和销售力度、发挥规模化优势、提升经营管理效率、根据原材料成本变化适时调整销售价格等措施，实现盈利能力不断提升。未来，公司将持续推进产品系列化和全球本地化两大经营战略，优化产品结构、提高本地化率，推动毛利率稳健提升。</p> <p>2. 请问公司的产品低端和中高端的占比各是多少？</p> <p>答：公司2024年中高端产品销售占比约44%左右。</p>

3. 公司说对美国的直接敞口是5%的营收。那间接的影响，包括物流、制造业那些终端销往美国的，公司有没有测算过大致的影响占比？

答:您好，公司业务遍布全球多个国家及地区，当前关税政策对公司影响有限。公司也将持续关注相关政策动态及市场变化趋势，并适时积极采取应对措施，同时大力开拓多元化国际市场。

4. 请问公司目前全球的市占率是多少？？如果只计算在中高端市场市占率又是多少？

答:您好，随着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稳步增长。作为国内热转印碳带行业的龙头企业，公司近年业务稳步增长，蜡基、混合基和树脂基三种主要产品类型中部分产品质量已达到替代国际市场同类主流产品的水平，尤其是蜡基产品领域替代国际一流企业产品明显，同时公司在中高端产品领域已经与国际生产商展开竞争并占据一定的市场份额。

5. 能否细说一下以目前公司的产品，护城河怎么样？？会不会面临国内友商的一拥而上导致严重的产能过剩？

答:您好，热转印碳带行业存在技术工艺、应用经验、销售渠道、生产规模及替代性等多重准入壁垒，新进入者难以快速形成竞争力。公司深耕行业二十余年，凭借持续研发投入、全品类布局、全球销售网络及国内行业龙头地位，已构筑起深厚护城河。公司产品线已几乎实现了全部热转印碳带领域产品的覆盖，产品包括条码碳带、传真碳带、打码碳带、水转印碳带、TTO碳带等。目前，公司在手订单充足，并正在积极加快市场布局，不断提升综合服务能力，能够有效抵御行业竞争及产能过剩风险。

6. 公司未来的发展目标是什么，麻烦阐述一下，谢谢

答:您好，公司以“Barcoding the World（条码联世界）”为发展愿景，秉持“帮助客户更成功”的使命，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双轮驱动，灵活把握产业链投资机遇，积极应对外部挑战，致力于成为热转印碳带行业全球领先企业。

7. 营业收入增长主要是哪些产品或市场领域的增长带动的？

答:您好，2024年公司实现营业收入同比增长18.50%，主要得益于中高端产品销售占比提高。公司聚焦热转印碳带主业，不断加大研发投入改善产品结构，积极拓展市场，带动热转印碳带产销量提

升。

8. 公司本期盈利水平如何？

答:您好, 2025年第一季度, 公司实现营业收入199, 632, 001. 56元, 同比增长19. 68%; 净利润32, 035, 895. 39元, 同比增长40. 49%。

9. 公司在研发投入上有所增加, 研发的中高端产品目前市场反馈如何? 是否达到了预期的市场份额和销售目标?

答:您好, 2024年公司研发总投入2, 635. 68万元, 较去年同期增长18. 09%。通过深入开展中高端产品的开发与产业化应用, 推出的多款中高端新产品获得市场和用户的广泛认可, 产销规模 and 市场份额持续提升。公司将持续坚持以客户应用为导向, 合理规划研发资源投入, 不断提高产品竞争力。

10. 收购德国CALOR公司和法国RTT公司后, 在产品和整合、市场渠道拓展方面有哪些具体的计划和预期效果?

答:您好, 收购完成后将进行资源整合, 在产品和整合、市场渠道等方面进行优势互补, 进一步加强欧洲本地化建设、完善本地团队以及在品牌和营销等方面发挥协同效应, 提升公司产品在欧洲市场的占有率。CALOR和RTT证卡树脂产品和特种颜色树脂碳带产品也将进一步提高公司产品竞争力, 使公司在彩色碳带领域持续提升创新优势, 满足客户的多样化需求。公司还将继续聘请标的公司原管理者, 结合公司技术、产品优势, 发挥各自资源优势, 加强业务融合, 提升标的公司在欧洲的市场份额和盈利水平。

11. 如何应对海外市场的不确定性和风险

答:您好, 公司密切跟进国际局势发展态势, 积极应对国际贸易环境变化带来的不利影响, 根据实际情况适时调整战略, 与客户共同探讨应对策略; 在市场布局方面, 大力开拓多元化国际市场, 加强国内市场开发力度, 优化销售区域结构, 提高整体抗风险能力。

12. 公司之后的盈利有什么增长点?

答:您好, 公司始终围绕产品系列化和全球本地化两大经营战略, 通过开发新产品, 改善产品结构, 深化全球本地化渠道, 进一步扩大中高端产品的市场份额; 同时依托公司规模优势, 优化资源配置、提高生产效率、加强供应链管理等多维度提升运营效益, 持续增强盈利能力。

13. 面对国内竞争对手, 公司的差异化竞争优势如何体现?

答:您好, 首先是我们一贯坚持打造的海内外本地化服务优势, 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

	<p>的销售服务，更好地贴近用户；其次通过深度市场调研，针对不同的行业需求开发出行业专用产品，满足客户定制化需求；最后依托全品类产品矩阵与规模化生产能力，提升成本效益与服务效率，全方位强化市场竞争力。</p> <p>14. 未来在东南亚市场的战略布局是怎样的？有哪些具体的市场拓展目标和计划？</p> <p>答:您好，公司于2023年在越南设立了子公司，2024年新增泰国子公司，后续将通过深化本地化服务网络、挖掘新兴市场需求等举措，稳步提升品牌影响力与市场份额，持续拓展东南亚市场。</p> <p>15. “年产2.3亿平米智能识别材料生产线（二期）”该项目的预期收益率和投资回收期是多少？</p> <p>答:根据可研报告，“年产2.3亿平方智能识别材料生产线（二期）项目”投资回报率14.87%，投资回收期8.33年。</p> <p>16. 请问新增借款主要用于哪些用途？未来是否有明确的偿债计划？</p> <p>答:您好，新增借款主要用于公司的经营活动，投资及并购活动等，如新厂房建设及这次的德国Calor及法国Regma并购事宜等，未来我们将更多关注经营活动的净现金流来进行偿还。</p> <p>17. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？</p> <p>答:您好，2024年公司实现营业收入763,246,752.25元，同比增长18.50%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润93,369,492.16元，同比上升88.56%；实现基本每股收益0.62元，同比上升55.00%。</p> <p>18. 行业以后的发展前景怎样？</p> <p>答:您好，在《中国制造2025》战略驱动下，我国制造业向工业自动化、柔性化生产转型升级，热转印碳带行业发展契合“智能制造+绿色制造”导向。智能制造上，可实现产品标识与生产信息实时交互，推动生产模式转变；绿色制造层面，聚焦环保材料研发、清洁工艺改进及资源循环利用。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年05月07日