

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：2025-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	长盛基金 王宇 中信信托 宋涛 中信聚信 彭瑶 工银瑞信 夏雨、黄丙延
时间	2025年6月4日（星期三）
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：吕玫航
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司目前的产能规划？ 答：公司产能规划是结合公司战略发展及行业发展来确定的。公司募投项目“年产2.3亿平米智能识别材料生产线（二期）项目”正在积极有序建设中，该项目主要生产TT0高速边压碳带，项目建成后将有助于公司进一步扩大中高端产品的市场份额，提升公司的盈利能力。 2. 结合公司2025年一季度经营表现，公司如何展望未来的业绩增长情况？ 答：公司2025年第一季度实现营业收入199,632,001.56元，与上年同期相比增长19.68%；归属于上市公司股东的净利润32,035,895.39元，同比增长40.49%。2025年第一季度开局势头良好，

	市场拓展成效显著，得益于公司紧紧围绕“产品系列化，全球本地化”的战略目标，以技术创新为引擎、管理升级为支撑，通过全链条优化研发、生产、市场、客户提升经营效能，实现规模与竞争力的同步扩张。随着未来产能的释放，有望进一步扩大市场份额，同时依托公司的规模优势，公司将深化海外渠道建设，提高中高端产品销售占比，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。 3. 公司计划通过哪些策略来巩固竞争壁垒？ 答:1、持续研发中高端产品和技术，以市场需求为导向，加大研发投入，积极推进中高端产品的研发工作。2、不断优化生产和质量管理，进一步优化资源配置，通过工艺优化、流程优化、智能化改造升级等举措推进现有产能和效率提升，稳步推进产能建设。3、积极开拓海内外市场，开展客户需求调研，提供定制化的产品解决方案，积极参加国内外展销会进行产品推广，同时，积极针对现有客户群体，深入挖掘其潜在需求，提高高端产品的需求转化率，实现客户价值的深度挖掘与业务的持续增长。4、继续推进全球本地化战略，进一步深化全球营销渠道建设，努力实现当地销售扁平化，减少流通成本，进一步掌握在全球各主要经济体的销售渠道资源，在主要经济体当地与国际一流企业展开产品性能、服务品质等方面的竞争，最终提升公司在全球市场的核心竞争力。 4. 收购CALOR和RTT后续如何规划？ 答:收购CALOR和RTT公司主要基于公司战略发展的多方面考量，CALOR和RTT公司在涂布工艺上具有丰富的经验，其证卡树脂产品和特种颜色树脂碳带产品在行业内具有高度的市场品牌认知度，丰富了公司的产品系列，同时其在欧洲已形成了稳定的客户资源及销售渠道，在欧洲市场具有良好的口碑，有利于公司深化全球本地化战略。 在管理规划上，公司将对CALOR和RTT公司进行整合与优化，包括财务管理、人力资源管理、运营管理等方面，同时继续聘请了CALOR公司的原管理者，使公司管理流程更规范、高效。在协同规划方面，利用公司技术和产品的优势，结合CALOR和RTT公司的本地化团队及稳定的销售渠道，发挥各自的资源优势，在技术研发、生产制造、市场销售等环节深度协同，共同开拓市场，实现协同发展，提升公司整体的综合实力和在欧洲市场的竞争力。 5. 公司的主要销售模式是什么？ 答:由于热转印碳带行业的特殊性，行业特有的经营模式主要为
--	---

	经销商销售模式和分切商销售模式。公司的销售采用经销商和分切商销售相结合的模式，并有少部分的直接销售，根据不同市场区域的特点有所区别。总的来看，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。
附件清单（如有）	无
日期	2025年6月4日