

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：2026-001

| | |
|----------------------|--|
| 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2025年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2026年05月08日（星期五）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：韩琼先生 副总经理、董事会秘书：吕玫航女士 财务总监：董立奇女士 独立董事：徐强国先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">1. 收购德国CALOR、法国RTT后，后续海外业务整合的规划是怎样的？</p> <p>答：您好，公司收购CALOR公司和RTT公司后，结合整体战略发展、市场需求的变化，设立团队快速推进整合工作。主要围绕以下方面展开：在管理规划上进行整合与优化，包括财务管理、人力资源管理、运营等方面。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，结合双方在产品、技术领域的优势，依托CALOR</p> |

公司及RTT公司的本地化运营团队与成熟稳定的销售渠道,充分整合各方优质资源,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。

2. 彩色热转印碳带已完成布局,后续市场推广与放量节奏怎么样?

答:您好,公司全资子公司 CALOR公司和RTT公司具备成熟的彩色碳带核心技术、品牌积淀及本地化渠道资源,在收购完成后公司积极从技术协同、团队整合及市场渠道等方面深化资源联动,稳步推进市场拓展与客户导入。

3. 绿色制造、环保耗材政策推进,对公司碳带产品需求有哪些拉动?

答:国家发改委、财政部设备更新及消费品以旧换新政策,明确支持产业设备向高端化、智能化、绿色化升级,带动消费电子、医疗、食品等领域对自动识别应用需求提升,进一步拓宽了热转印碳带的市场应用场景。同时,在国家绿色低碳、智能制造产业导向下,公司持续研发环保型碳带产品,有效降低生产过程中的挥发性有机物排放,契合医疗、食品等行业对卫生安全、绿色耗材的高标准要求,拉动了高端环保碳带的市场需求增长。

4. 国产替代政策支持下,公司高端碳带的进口替代进度会加快吗?

答:您好,公司作为国内热转印碳带行业的龙头企业,近年来在混合基和树脂基等中高端产品领域持续加大研发投入,通过自主研发不断推进配方设计和生产工艺创新,多款中高端新产品已获得市场和用户的认可,进一步缩小与国际先进企业的差距。未来,公司将继续深化技术升级和产品迭代,推进产品结构升级,加快中高端产品的渗透步伐,稳步实现对行业主流产品的替代与超越,强化全球化市场竞争力。

5. 公司上游核心原材料主要有哪些，供应链稳定性该如何保障？

答:您好，公司生产所需上游核心原材料主要为聚酯薄膜、蜡等化工原料。公司多措并举以保障供应链安全和供货稳定，一是与核心供应商建立长期稳定的合作关系，通过框架合作锁定采购价格，降低原材料价格波动风险；二是实施严格规范的供应商管理制度，实行样品测试、小批量试用、实地现场考察等流程；三是持续优化采购流程，推进采购标准化，提升采购供应环节的准确性、及时性与匹配性。

6. 公司下游覆盖物联网、物流、医疗等领域，核心客户拓展情况怎么样？

答:公司持续深耕核心客户拓展与服务能力建设:一是持续完善热转印碳带全品类、系列化产品矩阵，丰富高中低端及彩色、水洗等多种产品，满足客户多元化需求，进一步巩固并深化与核心客户的长期合作。二是持续深化全球本地化布局，建立了覆盖主要市场的本地化销售、技术与售后体系，本地化响应能力和渠道覆盖力提升，海内外市场拓展稳步落地。

7. 新加坡、印尼新设子公司，对海外业务扩张的助力有多大？

答:您好，公司积极落实“全球本地化”战略，通过在当地组建本地化业务团队，贴近下游客户，缩短业务响应时间，提升客户服务效率，同时强化品牌属地化运营能力，完善东南亚区域营销服务网络，以加快新兴市场渠道下沉与渗透，进一步提升公司海外业务扩张。

8. 未来海外市场的拓展重心放在哪些区域？

答:公司将持续推进“海外本地化布局+高端产品全球化扩张”发展策略。一方面持续深耕欧美市场，依托现有本地化服务体系，优化客户结构、深化中高端行业客户合作，巩

| | |
|----------|---|
| | <p>固现有市场份额与竞争地位；另一方面拓展新兴市场，持续完善区域营销服务网络和本地化团队建设，加快渠道下沉与市场渗透，同时有序布局其他海外区域，稳步推进全球本地化战略落地。</p> <p>9. 2025年研发投入超3080万元，未来核心技术突破方向有哪些？</p> <p>答:您好，公司始终坚持研发驱动发展，聚焦中高端产品突破与升级，通过持续优化核心配方和生产工艺，不断提升产品质量。后续公司将继续围绕开发通用性更强、适配更多应用场景的标准化产品，深耕下游细分应用领域，研发专业化定制产品，以及更加绿色环保的新产品。</p> <p>10. 热转印碳带行业的技术壁垒，主要体现在哪些方面？</p> <p>答:您好，公司所处热转印碳带行业具备较高的技术和工艺壁垒，行业涉及高分子化学、物理、光学、自动控制等多学科领域的综合应用。在热转印油墨配方上，产品既要具备良好的热转移性能，又要在储存使用环境中保持与基膜附着，避免在高温环境下出现背迁和低温环境下发生脱落，需经过大量科学实验和反复使用测试，对长期持续研发投入要求较高。在生产工艺方面，比如多层均匀涂布（各层级范围在每平方米50毫克到6,000毫克之间）一次完成工艺、多层之间的防浸润工艺、以热熔涂布和水性涂布替代溶剂涂布工艺，这些不断创新和升级的工艺水平，均需要通过长期生产实践、工艺经验积累以及持续技术投入。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2026年05月08日 |