

广东太力科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-012

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"/> 其他（ <u>电话会议</u> ） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：赵宇 兴银理财：王毅成 建信养老：官忠涛
时间	2026年4月10日 10:00-12:00
地点	公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：石正兵 副总经理、董事会秘书：杨亮 证券事务代表：韩露露
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、调研参观</p> <p>参观公司产品展厅、选品中心</p> <p>二、公司基本情况介绍</p> <p>三、问答环节</p> <p>Q1：公司目前核心材料团队是如何搭建形成的？各团队之间如何开展协同？</p> <p>答：公司核心材料团队依托长期技术积累与产业应用需求逐步搭建而成，团队间专业分工清晰、协同高效，不同材料体系可实现优势互补与功能叠加，为下游多领域应用提供综合材料解决方案。</p> <p>公司早期聚焦商业航天领域开展技术攻关，核心研究方向以高性能高分子材料为起点，在服务高端装备、特种防护等场景的过程中，由产业实际需求反向驱动技术迭代与领域延伸。随着研</p>

发深度持续加强、应用边界不断拓展，逐步沉淀并形成了当前多领域并行、多材料协同的核心技术布局与专业化团队体系。

Q2：公司新业务中，现阶段成长性最看好的领域在哪些方面？

答：在稳固传统业务稳健增长的基础上，公司现阶段重点看好依托纳米流体材料、功能涂层材料（防结冰、防刮擦、防雾、疏水、阻燃）等核心技术延伸的新兴应用领域，其中民用防护、应急安全防护、机器人防护等赛道具备良好的市场空间与增长弹性，也是公司未来重点培育的高成长性业务方向。

Q3：怎么理解公司的业务模式？

答：公司构建了以高性能纳米材料为核心的三层一体化业务模式，各层级相互支撑、协同转化，形成从技术研发到市场落地的完整闭环：第一层为基础材料层，涵盖纳米流体材料、功能性涂层材料等核心基材，构筑公司技术底座与核心研发壁垒，为下游应用提供底层技术支撑；第二层为核心配件层，基于自研基础材料开发防刺割基材等功能性中间件，是公司技术产业化的关键载体，也是业务盈利的中坚力量；第三层为终端应用层，聚焦面向市场的终端成品，既是公司稳定现金流的主要来源，也是品牌展示、技术验证与市场反馈的重要窗口，反向驱动材料与配件迭代升级。

Q4：公司材料的应用市场主要有哪些？

答：公司材料及相关产品的应用市场主要分为民用、军警、特殊防护、空间站保障及商业航天领域，覆盖从大众消费场景到专业安防、特种装备，再到航天级严苛应用场景，形成梯度化、高壁垒的市场布局。

Q5：公司未来是否考虑开展产业投资与并购布局？相关投资并购的核心目的是什么？

答：公司未来围绕主营业务审慎开展投资并购，核心围绕补链、入圈、强基，快速获取关键技术、核心工艺与成熟团队，补齐研发短板、拓宽技术护城河，快速切入高成长新兴产业并融入目标产业链，同时巩固现有业务渠道；核心是依托外延布局引育优秀人才，支撑公司长期高质量发展。

Q6：公司2025年利润下滑的原因？

答：公司2025年利润有所下滑，主要系多方面阶段性因素共

	<p>同影响：一方面，公司在高性能防护等新兴业务上加大研发投入，新增研发项目19个并引进多名高端研发人才，研发费用同比增长7.56%，相关新兴业务目前仍处于投入培育期，暂未形成大规模收入贡献，存在投入期与回报期的阶段性错配；另一方面，平台经济下电商流量红利同比收窄，C端获客与引流成本持续攀升，对业务毛利构成一定压力；同时公司为加快市场布局，加大了B端业务组织能力建设与全国重点城市展厅的投入。整体来看，上述投入均为支撑公司未来发展的战略性布局，公司当前基本面稳健，核心技术优势未发生改变，利润波动属于科技企业成长过程中的正常阶段性现象，随着新兴业务逐步突破，将为公司未来持续增长提供强劲动力。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月10日