

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：2026-022

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（电话会议）
-----------	---

	公司围绕研发创新及人才梯队建设持续投入：上半年研发费用 2,261.54 万元，同比增长 32.72%，新增 9 名硕博高端研发人才，新增研发项目 11 项。公司同时持续引进高端管理及专业人才，进一步充实经营管理团队、完善人才梯队并提升组织能力。销售、管理及研发人员对应的职工薪酬及股份支付相关支出 7,378.43 万元，同比增长 20.03%。此外，公司本期向高校教育发展基金捐赠 340.00 万元，主要用于支持科研攻关、人才培养及履行企业社会责任。同时，受人民币对美元持续升值影响，公司产生汇兑损失 448.68 万元，同比汇兑损失增加 500.96 万元，对当期利润产生一定影响。 4、经营亮点 （1）第二增长曲线加速成型：B 端业务加速突破，在三大材料领域取得阶段性进展，布局战略新兴赛道，机器人腱绳、新能源汽车、商业航天等领域； （2）基本盘的稳固与升级：持续夯实 C 端基本盘，坚持以产品创新为增长内核，继续保持高速增长，亚马逊同比增长 41.15%，抖音同比增长 86.16%； 二、问题交流环节 Q1：公司安防业务今年中报收入大幅增长的原因及最新进展？ 答：上半年安防业务收入实现显著增长，核心驱动力来自两方面：C 端，依托亚马逊、抖音等海内外线上平台，民用防护类终端产品销量快速攀升；B 端，防刺割核心基材（STF 剪切增稠材料、HP 系列复合基材）对专业经销商逐步实现批量供货，借助其渠道网络迅速覆盖下游市场；同时，面向公安、执法等政企终端客户的防护成品直供体系持续深化，精准切入刚性需求场景。 Q2：C 端业务同比增长 37.59%的渠道结构？Q2 环比高增的核心驱动力？ 答：上半年 C 端增长主要来自亚马逊及抖音，两者合计约占 C 端收入的 70%，天猫、京东等传统电商平台增长动能偏弱。 Q2 营收环比显著增长，系 C 端消费放量与 B 端工业拓展共振，其中抖音渠道实现三倍以上增长。 从产品板块拆解： 功能膜材，环比增长近 120%，由健康家居收纳系列拉动，该系列依托纳米阻隔膜技术形成差异化优势； 表界面材料，增量来自自研 TPE 纳米弹性体、有机硅压敏胶等核心材料，持续赋能全球头部供应链（如宜家、HMS 等），订单交付稳步放量；
--	---

	安全防护材料，由防刺割防护产品、安全扶手等高景气新品带动，已成为公司第二增长曲线的重要支撑。 Q3：亚马逊渠道高增原因，增速可持续性 & 利润率趋势，跨境电商策略？ 答：亚马逊近三年高增，源于跨境品牌精细化运营：①旗舰店页面深度打磨，系统传递研发优势、高端定位及社会责任理念；②产品力持续获海外平台及消费者认可，形成“产品驱动增长”良性循环。 可持续性方面：依托品牌积淀、运营团队、供应链及产品迭代能力，亚马逊渠道具备稳步增长基础。 利润率趋势：后续随着海外本地化运营团队落地，自主管控能力进一步提升；同时高附加值安防防护新品占比上升，产品结构优化将推动毛利率持续改善。 拓展策略： 平台方面：稳固亚马逊基本盘，加大安防等高毛利品类上架；重点发力 TikTok 等内容电商，构建多平台协同网络； 区域方面：深耕北美、欧洲、日本，逐步拓展拉美等新兴市场； 品类方面：在传统封装、收纳类产品升级基础上，依托新材料技术重点拓展户外、防刺割防护等新品类，丰富矩阵、增强韧性。 Q4：B 端工业级客户合作领域、成果及收入利润展望？ 答：公司 B 端工业业务聚焦三大材料方向： 功能膜材：面向工业封装提供纳米高阻隔基材解决方案；半导体分子过滤用自研膜材料正推进技术验证。 表界面材料：TPE 纳米弹性体、有机硅压敏胶已稳定供货全球头部供应链（如宜家、HMS）；新型防刮擦纳米涂层与国际前装涂料供应商完成近一年联合测试，初始耐磨性能显著提升；防结冰涂层正针对冰箱制冰机部件、风电叶片等场景开展应用验证。 安全防护材料：人形机器人腱绳经头部客户测试，综合性能显著优于现有产品，持续迭代满足高端需求；安防领域向工业客户及经销商供应 STF 剪切增稠基材、柔性防刺割复合料，B 端基材拓展已取得阶段性进展。 今年 B 端工业处于客户开发、验证、小批量试产及产能爬坡阶段，属投入培育期，短期收入贡献有限。随着下游验证完成、新建纳米材料产能释放及销售体系完善，B 端工业业务预计在 2027-2028 年将逐步放量，成为公司核心收入利润增长极。 Q5：传统业务下半年展望如何？
--	---

	答：下半年传统业务以“提效降本、品类升级、渠道扩容”为主线： 产品端：聚焦家居收纳等成熟品类，实施精细化运营，优化线上投放资源；倾斜资源至安护系列、户外装备、功能粘胶等高成长性产品线，通过核心技术掌握定价权提高毛利率水平，同时推动投流费率下降。持续推进 SKU 精简，依托纳米材料技术创新，强化差异化设计，以迭代新品注入增长动能。 渠道端：跨境电商深耕亚马逊，提升全球渗透率；国内深化全域布局，紧抓抖音、微信视频号新媒体流量红利，加快 B 端客户拓展，推动新型渠道放量。 总体目标：稳住收入规模，优化盈利结构，实现高质量可持续发展。 Q6：大宗原材料价格上涨的影响及应对措施？ 地缘冲突致国际能源、海运及石化基原料价格上行，公司综合采购成本承压，如 PA/PE 复合膜等原料价格上涨影响产品成本。 应对措施：①加强行情监测，择机低价战略储备；②与核心供应商建立锁价长单、集中采购及价格联动结算等战略合作；③优化产品结构，主动压缩低毛利同质化产品，加大高附加值功能性新材料占比，以技术差异化对冲成本、改善毛利率；④强化精细化管理，通过生产流程优化、效率提升降本增效；⑤加大市场推广与客户开发，加速 B 端业务落地，优化营收结构，以规模效应摊薄固定成本。
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）	见附件
日期	2026年8月27日

附件：参会名单（排名不分先后）

序号	机构名称	参会人员
1	北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）	王杰坤
2	GIC 狮城产业投资	troy liu
3	交银施罗德基金管理有限公司	陈均峰
4	华宝基金管理有限公司	毛文博
5	交银施罗德基金管理有限公司	沈楠
6	银河基金管理有限公司	于嘉馨
7	建信理财有限责任公司	唐文成
8	富国基金管理有限公司	胡靓
9	天治基金管理有限公司	王娟
10	华夏理财有限责任公司	王莎
11	中银基金管理有限公司	丁雅纯
12	华创证券有限责任公司	王云龙
13	开源证券股份有限公司	刘毅
14	江苏瑞华投资控股集团有限公司	葛苑姣
15	上海颢升私募基金管理有限公司	孙志
16	华金证券股份有限公司	戴笋笋
17	广发证券股份有限公司	李悦瑜
18	华金证券股份有限公司	李蕙
19	上海龙云股权投资基金管理有限公司	刘高寒
20	国联民生证券股份有限公司	童苇航
21	国联民生证券股份有限公司	徐皓亮
22	国海证券股份有限公司	孙馨竹