

证券代码：301595

证券简称：太力科技

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：2026-023

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	基石资本：杜志鑫 易方达：郑涛岳 人保养老：于天宇 华福证券：李天阳 联博基金：张超
时间	2026年9月7日15:30-18:00、2026年9月8日15:30-18:00
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 董事会秘书：韩露露 董事长助理兼IRD：陈逸豪
投资者关系活动主要内容介绍	一、调研参观 参观公司产品展厅 二、公司基本情况介绍 三、问答环节 Q1：公司与国内外同行比的优势？ 答：材料平台差异化壁垒：在安全防护材料方向，实现剪切增稠STF纳米流体从纳米粒子合成到成品全链条自主可控企业，打破海外垄断；STF柔性防护材料综合性能达到国标、美标、欧标高端等级，兼顾轻薄与高防护能力，并已向警用装备、应急救援等专业领域延伸应用。 航天技术验证背书：在功能膜材领域，作为中国载人航天唯

	一的真空封装技术解决方案供应商，材料经过太空极端环境验证，可向下迁移到半导体CMP抛光液、工业封装等多场景，形成独有的技术迁移复用能力。 C/B协同模式：消费业务提供稳定现金流，反哺新材料研发；压敏胶、TPE弹性体等材料既可自用，也可对外作为基材销售，已经进入宜家全球供应链体系，实现材料输出+成品双模式。 完整中试-制造能力：自有CNAS实验室、微观表征与分析实验室、弹道防护实验室，具备材料配方、改性、复合加工、成品制造一体化能力，快速完成客户样品迭代验证。 Q2：公司新材料业务的重点发展方向？ 答：聚焦三大材料主线：安全防护材料、功能膜材、表界面材料；依托自有纳米材料库，推动成熟领域放量，新兴赛道完成客户联合验证迭代，实现基材销售+成品解决方案双输出模式。 下游重点拓展的应用领域： 军警防护：柔性防刺防护、应急救援装备 商业航天：真空封装、防护层、耐极端环境功能材料 人形机器人：仿生腱绳、柔性防护织物、数据采集 工业制造：工业真空封装、压敏胶粘接、功能涂层（防结冰、防刮耐磨） 半导体：CMP抛光液、TGV缓冲涂层 Q3：公司选择新材料应用领域的底层逻辑？ 答：主要从以下四个维度考虑： 1）技术同源：建立在公司已积累的纳米改性、高分子复合、航天极端环境验证的技术底座之上，不用从零研发，技术可跨场景复用。 2）契合国家产业导向：特种安全、商业航天、机器人、半导体属于国家重点支持产业，国产替代空间大。 3）市场空间大，存在供给缺口：柔性防护、特种粘接、高端功能膜部分细分市场长期由海外企业主导，存在国产替代机会。 4）兼顾短期落地与中长期增长：防护材料、功能粘接可以较快形成收入；机器人、半导体属于长周期赛道做中长期储备，平衡业绩释放节奏。 Q4：公司目前国内/海外业务发展趋势如何？ 答：国内业务发展趋势：
--	---

	C端家居收纳业务：国内线上线下渠道稳健增长，抖音等新兴电商渠道增速较快，稳固基本盘，保障现金流。 B端新材料业务快速提升：安全防护材料板块增速最快，面向国内公安、应急等政企市场持续拓展；功能粘接、工业封装B端客户逐步放量。 新兴赛道：人形机器人、商业航天、半导体材料、汽车涂层，以国内头部客户联合验证、样品测试为主，处于产业化前期储备阶段。 海外业务发展趋势： C端消费业务：全球覆盖160多个国家，跨境电商（亚马逊等）保持高速增长。 B端新材料海外尚处于起步阶段：防护基材、功能粘接材料逐步对接海外客户，以样品、小批量验证为主。 Q5：站在企业角度，新材料行业发展目前遇到的主要问题有哪些，有哪些破解的思路？ 新材料行业企业视角主要问题： 1)下游客户验证周期长：B端工业客户认证周期普遍1-3年，新材料企业研发投入大，但收入兑现滞后，阶段性利润承压。 2)高端人才供给不足：纳米高分子复合、跨学科材料工程化人才缺口大。 3)产业链配套分散：上游部分高端原料、精密设备依赖外部，国内完整产业链协同不足。 破解思路： 1)长短结合平衡发展：以成熟业务稳定现金流，反哺前沿新材料研发；同时采取分层客户策略，通用市场保证短期放量，高端客户持续推进认证，实现稳健经营与长期成长兼顾。 2)深度绑定下游头部客户联合开发：前置参与客户产品迭代，同步匹配标准与工艺，由被动验证转为协同研发，有效缩短导入周期、构筑客户壁垒。 3)搭建自主人才培养与激励体系：通过校企合作、项目制培养、核心人才激励，持续补齐工程化人才梯队，保障技术持续迭代。
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9月8日