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：2026-027

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）
参与单位名称及人员姓名	共136名投资者参与交流，具体名单详见附件
时间	2026年11月2日（周一）上午10:00-11:00
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 财务总监：聂琴 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	2026 年 11 月 2 日，公司通过进门财经平台以电话和网络方式召开 2026 年第三季度报告业绩交流会。本次业绩说明会的主要内容、交流问题及相关回复如下： 一、2026 年第三季度报告情况说明 2026 年 1—9 月，公司实现营业收入 104,396 万元，同比增长 27.07%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,349 万元，同比下降 55.80%；实现扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东净利润 2,366 万元，同比下降 53.13%。剔除股份支付影响后的净利润为 3,641 万元，同比下降 36.64%。 报告期内，作为高性能纳米材料科技创新企业，公司收入、毛利实现较快增长，综合毛利率同比提升，整体业务规模扩张态势明确，利润端阶段性承压，系公司新材料产业扩张周期下多项战略性投入及外部汇率因素共同导致，不代表主营业务经营质量弱化。 收入层面，依托航天技术民用转化的底层材料能力，功能膜材、表界面材料、安全防护材料三大新材料板块齐头并进，共同驱动公司收入规模同比增长 27.07%，其中安全防护材料板

	块增长亮眼，同比增速达 42.20%。公司持续优化产品与业务结构，综合毛利率同比提升 2.55 个百分点，主营业务的盈利底座得到进一步夯实。 利润层面，当前公司正处于新材料业务拓展、核心能力建设的战略投入周期。随业务规模扩张，C 端品牌建设相关渠道投入同步增加；同时立足长期技术竞争，持续加码新材料研发、引进高端产业人才、实施股权激励，并且深化高校产学研协同布局，该类面向未来的战略性投入，短期对当期利润形成一定压制。叠加人民币兑美元升值，进一步影响本期利润表现。 需要强调，C 端投入的核心目标是塑造新材料科技企业的品牌心智，夯实航天民用材料心智认知，反哺 B 端工业客户信任，为新材料 B 端业务商业化拓展筑牢基础，不是简单的消费品渠道营销开支。公司增量资源重点投向 ToB 新材料赛道，机器人新材料、半导体耗材等前沿方向均来源于自身高分子材料技术同源积累，契合产业发展前景，该类工业新材料具备客观客户验证周期，需要经过测试迭代，后续方能逐步兑现销售业绩。 二、问题交流环节 Q1：Q3 传统业务表现如何？Q4 和 2027 年如何展望？ 答：2026 年 1-9 月，公司 C 端业务实现同比增长 35%，其中亚马逊渠道同比增长 29%，国内电商平台亦保持良好增长态势；第三季度，C 端业务延续良好增长动能，同比增长 31%。C 端传统业务是公司高性能纳米材料技术、航天技术民用转化的市场化载体,通过 C 端规模化运营，一方面贡献稳定现金流，另一方面完成材料工艺的市场化验证，打造科技型企业品牌心智，同时为 B 端新材料业务拓展铺垫品牌基础。 四季度属于消费业务传统旺季，公司将统筹供应链备货、库存管理以及渠道投放规划，把握季节性经营窗口。面向现有核心产品，公司将持续夯实 C 端基本盘，优化营销投放的投入产出模型，压降低效投放资源，不断提升投放效率，在规模扩张的同时兼顾盈利质量。持续发挥 C 端业务现金流底盘、工艺验证、品牌心智建设的战略价值，支撑新材料整体业务稳健高质量发展。 面向 2027 年，公司战略方向明确：C 端继续夯实基本盘和品牌心智，B 端增量资源重点投向验证路径清晰、落地确定性高的新材料项目，前沿方向稳步推进客户验证和场景测试。 Q2：销售费用同比+51.70%，请问这增加的销售费用主要投向了哪些渠道或业务？未来的费用投放节奏如何考虑？ 答：销售费用增长是公司作为科技创新新材料企业，面向

	C 端品牌心智建设、B 端新材料商业化拓展的战略性投入，不是简单加大消费品渠道营销开支。投入主要分为两大方向：一是 C 端线上板块，核心是塑造新材料科技企业品牌认知，夯实航天民用材料心智认知，反哺 B 端工业客户的品牌信任基础，同步配套新品材料应用的市场推广与品牌建设；二是 B 端业务拓展，用于工业材料、安防、机器人新材料领域的客户对接、试样送样、行业参展及技术交流推广，加快下游工业客户对公司高分子新材料产品的验证进程。 后续费用投放将统筹兼顾市场拓展与投入转化效率：C 端层面，依托 AI 算法持续优化运营投放效率、压降获客成本，精简低效 SKU，资源向高附加值、具备新材料技术壁垒的产品倾斜；B 端层面，随着客户验证逐步落地、订单转化，业务投入产出水平将持续改善。整体资源优先投向验证路径清晰、落地确定性高的新材料项目，实施费用精细化管理，服务于新材料技术商业化落地的中长期战略目标。 Q3：结合 Q3 各板块的增速表现，请问目前 ToB、ToC、ToG 三大业务的增长情况？未来 2-3 年公司的战略优先级和核心资源将向哪一端倾斜？ 答：2026 年 1-9 月，公司 ToC、ToB 业务收入分别同比增长 35%、12%；ToG 业务目前营收占比较小，暂未单独拆分列示。分板块看，功能膜材、表界面材料、安全防护材料板块收入分别同比增长 34%、20%、42%。 作为高性能高分子新材料科技创新企业，未来 2-3 年，公司将推动三大业务板块协同发展：持续夯实 ToC 业务基本盘，保障稳定现金流供给，并依托消费端场景完成新材料工艺、产品的市场化验证，承担品牌心智建设职能；增量资源将重点向 ToB 新材料赛道倾斜，推动航天转化的高性能纳米材料规模化落地，打造安全防护、工业涂层第二增长曲线；同时立足技术同源积累，布局机器人、半导体耗材等长期前沿方向。 Q4：三季度销售毛利率下滑的原因？如何展望四季度的毛利率？各板块的毛利率如何拆分？原材料库存情况？ 答：公司三季报业务规模保持增长，综合毛利率环比波动，属于新材料科技企业扩张阶段的阶段性现象。主要影响因素包含外部原材料成本上行、汇率波动，同时业务结构变化，低毛利渠道占比有所提升。从板块特征来看，C 端业务毛利率高于 B 端；中长期随着 B 端高性能新材料收入占比逐步提升，预计将对综合毛利率形成一定稀释，但 B 端业务通常具备更优的净利润率，长期将优化公司整体盈利质量。四季度毛利率仍将受原材料价格、汇率和业务结构影响，公司将以动态采购和精细化管理应对。

	截至三季度末，公司原材料库存同比增长 60%，涵盖多类高分子原料品类。伴随业务规模扩张以及新材料应用场景的持续拓展，公司将结合生产排期、销售规划以及原材料价格走势，动态优化采购安排，统筹关键物料储备，持续强化供应链保供能力，为后续产品交付与业务拓展提供支撑。 Q5：公司三季度内外销情况，以及未来发展重心？ 答：2026 年 1-9 月公司外销同比增长 21%。海外是公司重点布局的战略方向，目前已在北美、南美、中国香港设立子公司，稳步搭建本土化海外运营团队，夯实国际化落地的组织基础。 在区域布局上，公司持续深耕北美、南美成熟市场，同时加快拓展欧洲、东南亚、加拿大等新兴区域，逐步完善全球化布局，一方面实现 C 端终端产品出海，建立航天民用新材料的海外市场心智认知；另一方面输出自主高性能高分子功能基材，面向海外工业客户推广国产新材料，打开 B 端新材料长期成长空间。国内市场作为重要基本盘，持续挖掘消费与工业材料需求，海内外业务协同，服务公司新材料科技创新整体战略。 Q6：公司数采手套的进展情况如何？ 答：智能感知纺织复合材料属于公司基于高分子材料技术同源延伸的前沿布局，目前处于研发与应用验证周期。公司持续迭代优化材料综合性能，攻关一体成型核心工艺。该材料的核心优势在于实现防护与智能感知一体化，具备良好的耐磨、耐穿刺性能，能够适配各类复杂作业场景。依托这一差异化特点，公司将有序推进多场景落地验证，重点面向机器人核心交互装备、触觉数据采集等前沿方向开展技术探索。该类前沿新材料存在客观的客户验证周期，需要时间完成场景测试，待完成验证后方可转化为销售业绩。公司稳步推进多场景落地测试工作，把握具身智能领域的产业发展机遇。 Q7：公司自主研发机器人仿生腱绳，具备高耐磨、抗冲击、高稳定性等特性，目前头部客户测试验证进展，后续研发计划？ 答：公司自主研发的机器人仿生腱绳，能够在高负载工况下维持良好的柔性弯折能力，兼具低蠕变、宽温域稳定的特点，疲劳寿命可由行业普遍的数万次提升至十万次乃至百万次级，适配人形机器人传动系统对耐久、可靠的要求。目前产品已进入头部客户的测试验证环节，同时面向工业、服务机器人等多元应用场景开展定制化方案适配。后续公司将结合客户反馈持续迭代配方与结构设计，优化产品一致性与量产工艺；相关业务尚处于验证阶段，存在不确定性，达到披露标准的重要

	进展将及时公告。 Q8：新业务团队搭建情况及业务进展如何？ 答：公司新业务团队由具备丰富 ToB 从业经验的核心人员牵头组建，并围绕重点布局赛道持续引进拥有行业背景的专业销售人才。历经一年多的技术打磨与市场探索，防护面料产品线已实现落地并达成批量订单交付，验证了公司 B 端材料业务商业化路径的可行性；功能涂层在除冰、防污、防刮擦等场景取得阶段性技术进展，相关客户分别处于技术验证、商务对接等不同推进阶段，各项工作均按既定业务规划有序落地。
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11月2日

附件：参会名单（排名不分先后）

序号	机构名称	参会人员
1	安联资管	缪宇环
2	创金合信基金	匡荣彪
3	创金合信基金	刘扬
4	创金合信基金	王鑫
5	财通证券	郑惠文
6	财通证券	邢瀚文
7	长城基金	李澳
8	长城基金	张坚
9	财通资管	邵沙锞
10	长安基金	朱施乐
11	长信基金	李泽明
12	东方证券	郭哲
13	东方证券	杨肇宁
14	大成基金	徐一清
15	鼎锋资产	张齐嘉
16	东北证券	周建伟
17	东方红资管	傅奕翔
18	东方基金	李瑞
19	东证融汇	张超凡
20	富国基金	王卓立
21	富国基金	胡靓
22	富国基金	李娜

序号	机构名称	参会人员
23	富国基金	单竹岭
24	非马投资	李方勇
25	非马投资	赵一鸣
26	非马投资	鲁长剑
27	富安达基金	栾庆帅
28	工银安盛资管	牛品
29	工银安盛资管	李伟勋
30	国海证券	林昕宇
31	国海证券	孙馨竹
32	国联民生证券	徐皓亮
33	国联民生证券	童苇航
34	GIC 狮城产业投资	troy liu
35	广发证券	李悦瑜
36	国海富兰克林基金	王晓宁
37	国金基金	范亮
38	国金证券	毕先磊
39	国联安基金	王兴伟
40	国泰海通证券	毛宇翔
41	国泰海通资管	李煜
42	华安基金	吴宇扬
43	华安基金	王春
44	华安基金	辛蔚
45	华福证券	闫燕燕

序号	机构名称	参会人员
46	华福证券	李天阳
47	华夏基金	常黎曼
48	华夏基金	李彦
49	华西证券	刘文正
50	华西证券	金兵
51	汇添富基金	李超
52	汇添富基金	林渌
53	海富通基金	陈林海
54	海港人寿	杨振艺
55	红思客资产	孙浩桐
56	华安证券	徐偲
57	华宝基金	毛文博
58	华创证券	周星宇
59	华泰资管	陈辛
60	华夏久盈资产	李依琳
61	华夏理财	王莎
62	华鑫证券	蔡益静
63	建信基金	田元泉
64	交银施罗德基金	沈楠
65	嘉实基金	宋阳
66	景林资产	蒋彤
67	金鹰基金	汪达
68	开源证券	刘毅

序号	机构名称	参会人员
69	开源证券	董莹
70	开源证券	李文静
71	开源证券	冯矜男
72	开源证券	师正浩
73	开源证券	段怡帆
74	民生证券	付杰
75	南方基金	都逸敏
76	南方基金	李金哲
77	南方基金	王坤
78	南方基金	郑勇
79	南方基金	赵俊桦
80	南方基金	恽雷
81	南方基金	蒋秋洁
82	南方基金	陈卓
83	南方基金	孙鲁闽
84	南方基金	吕思奇
85	Ninety One Asia	郄岩
86	宁泉资产	陈冠群
87	平安基金	王华
88	平安基金	神爱前
89	平安基金	吴宗潇
90	前海开源基金	李雨桐
91	青骊投资	付宇娣

序号	机构名称	参会人员
92	融通基金	王迪
93	融通基金	江怡龙
94	融通基金	苏林洁
95	榕树投资	杜志君
96	瑞华投资	卢跃峰
97	睿远基金	顾晓彦
98	申万菱信基金	许思敏
99	申万菱信基金	徐瑞茜
100	山西证券	林挺
101	山楂树甄琢	高腾
102	天风证券	薛余来
103	天风证券	王丹
104	天风证券	徐琳
105	天风证券	孙海洋
106	太平养老	王书伟
107	太平养老	张凯
108	太保资管	吴晓丹
109	太盟集团	Virginia Yiu
110	太平资产	彭丹雪
111	天弘基金	王治璇
112	万家基金	陈佳昀
113	信达澳亚基金	陈烁
114	信达澳亚基金	吴凯

序号	机构名称	参会人员
115	西部证券	张诗宇
116	兴业证券	刘璐丹
117	鑫融长弘	戴溪
118	鑫元基金	姚启璠
119	银河基金	于嘉馨
120	银河基金	石磊
121	圆信永丰基金	陈臣
122	圆信永丰基金	汪萍
123	阳光资产	李曦辰
124	野村东方国际证券	卢钰瑶
125	银华基金	李爽
126	永安期货	郎园
127	煜诚私募	江贵鑫
128	禹田资本	郭星岩
129	域秀资产	陆一韬
130	浙商证券	陈姗姗
131	浙商证券	史凡可
132	招商资管	蔡霖
133	招银理财	巩伟
134	中金资管	梁振霆
135	中信证券	魏巍
136	中银基金	裔汶锦