

## 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：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input 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（ <u>电话会议</u> ）	
参与单位名称及人员姓名	西部证券：乐智华 机械行业高级分析师 光大证券：黄帅斌 机械行业首席分析师	
时间	2026年1月14日 14:00-16:30	
地点	公司三楼会议室	
上市公司接待人员姓名	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 参观公司实验室、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：公司把新业务收入作为股权激励考核的指标之一，主要是基于哪些因素考虑？</p> <p>答：公司将新业务收入纳入股权激励考核指标，主要基于以下三方面考量：首先，新业务是公司战略升级的核心载体，其发展进程直接关乎公司科技创新战略的落地成效，彰显了公司对技术研发与产业升级的坚定投入；其次，将新业务收入作为考核指标，能够引导核心团队聚焦战略重心，强化开拓B端市场的执行力，充分体现管理层推动业务结构优化、培育新增长曲线的决心；最后，通过这一考核机制的公开披露，可向投资者清晰传递公司的业务发展规划与价值成长路径，让投资者直观感知公司的业务变革与成长潜力，切实保障投资者的长期利益，更好地服务</p>	

并回报广大投资者。

Q2：公司近期在新材料的应用上有哪些进展或突破？

答：公司近期在新材料应用领域持续深耕，现有纳米流体材料、粘胶材料、TPE材料、功能薄膜材料等业务板块运营稳健，技术迭代与市场拓展同步推进。未来，公司将加强功能涂层材料的场景化应用突破，重点开拓其在防结冰、防刮擦等领域的商业化落地，进一步丰富新材料产品线的应用维度，提升核心竞争力。

Q3：公司的上游原材料是否受限制，成本优化空间如何？

答：公司上游原材料供应影响整体有限。一方面，公司持续深耕技术摸索与创新，此前需海外采购的部分原材料，现已实现自研替代；另一方面，通过技术迭代优化，多款核心原材料具备显著成本下降空间。此外，公司供应链部门专设价格管理职能，每年均会制定并落地针对性策略采购，进一步保障供应链稳定与成本可控。

Q4：公司在航天领域的发展思路？

答：公司依托核心材料技术优势深度布局航天应用赛道。一方面，公司作为中国航天真空收纳产品独家供应商，核心真空封装产品已深度应用于航天员在轨工作与生活保障场景，为航天任务提供可靠支撑；另一方面，公司将粘胶类产品与蘑菇搭扣创新结合，凭借拆卸无痕、固定稳固的特性，成功应用于空间站各类物品的精细化固定；此外，基于在纳米流体材料、聚合物弹性体材料、功能涂层材料等领域的深厚技术积淀，公司正积极拓展材料在防刺割、冲击防护、防结冰等航天细分场景的应用，持续拓宽技术落地边界。

Q5：公司材料技术在航天领域的应用方向有哪些？

公司自研的纳米流体材料兼具超强耐磨与柔性双重核心优势，目前正积极探索其与压敏无阻、高效散热、防水透气、防尘等功能特性的融合创新，持续拓宽技术应用边界。该材料目标应用领域涵盖机器人柔性防护外层、手套织物及各类耐磨配件等核心场景。现阶段，公司已与多家机器人厂商展开技术交流与业务对接，相关应用场景处于验证优化阶段，后续将持续推进技术落地与商业化探索。

Q6：未来公司的发展战略在C端、B端领域的占比规划如何？

公司未来将推动C/B端协同发展：C端作为核心基本盘，持续

	深耕消费市场，依托现有品牌影响力、全渠道布局及用户运营优势；同时，大力开拓B端市场，聚焦工业客户，提供定制化解决方案及技术赋能，通过组建B端市场团队、加大研发投入适配B端需求，使B端成为驱动营收增长的第二曲线，实现“C端稳盘、B端突破”的结构优化目标。
<b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b>	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2026年1月14日