

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：2026-009

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华福证券：贺虹萍（家电&可选消费研究员） 中金证券：孟辞（机械行业分析师） 国海证券：孙馨竹（轻工行业分析师） 麦高证券：王瑞迪（消费行业研究员） 惠升基金：封雨辕（研究员） 睿华资本：范从正（投资经理）、李钰杰（投资经理）、李萌萌（投资经理）
时间	2026年3月12日 13:00-16:00
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	一、调研参观 参观公司实验室、产品展厅、选品中心。 二、公司基本情况介绍 三、问答环节 Q1：公司纳米流体材料的经营模式？ 答：公司纳米流体材料根据不同的产品形态，C端、B端、直销、经销相结合的多元化销售模式，覆盖终端产品、流体材料、复合基材全品类供给，可根据客户需求灵活提供定制化解决方案。产品可应用于个体安全防护、体育竞技、应急与消防装备、机器人防护等领域，具备防刺防割、疏水、透气、耐磨等核心功能，在轻量化、柔韧性及防护性能上相较传统材料具备显著优

势，满足多场景专业化应用需求。

Q2：公司涂层材料的经营模式？

答：公司涂层材料业务采用“C端功能叠加 + B端工业定制”相结合的经营模式。一方面，涂层材料可应用于公司现有终端产品，实现防雾、疏水等功能叠加，提升产品附加值与用户体验；另一方面，面向B端工业客户，根据家居场景、新能源、高端消费电子、商业航天等不同应用领域的需求，提供定制化涂层解决方案。公司涂层产品具备防刮擦、防冰、防雾、防腐蚀、抗菌、防水等核心功能，可有效提升基材表面性能与使用寿命，适配多行业高端化、功能化发展需求，市场应用空间广阔。

Q3：公司股权激励里新兴业务是按照新材料还是按照新的场景划分，战略重心、成长性排序、未来盈利水平如何？

答：公司新业务不仅包括面向工业客户的材料及半成品，也包括新材料应用的终端产品，同时拓展至户外帐篷、食品保鲜等新品类应用。从战略重心看，公司以新材料核心能力为底座，向“材料+终端”一体化延伸，重点布局高附加值、高壁垒的防护类、功能类及消费类新场景，推动从单一材料向“材料+产品+解决方案”升级。从成长性排序来看，目前防刺割手套、户外帐篷、压敏胶等产品可实现快速放量，是当前增长的核心引擎；其次是防刺割面料等材料类产品，后续将随B端工业客户占比提升持续贡献增量。从未来盈利水平来看，随着B端工业客户占比提升，业务结构将进一步优化，B端客户费用率显著低于C端，整体盈利水平将得到明显改善，新兴业务的盈利能力有望持续增强。

Q4：公司在跨境渠道上的布局如何？

答：公司在跨境渠道上的布局整体呈现“区域拓展+渠道升级+品类扩容”的三维推进思路。区域上，公司以北美为核心市场持续深耕，同时逐步拓展拉美、欧洲等区域，优化全球区域布局；渠道上，重点发力TikTok等内容电商平台，同步布局Temu等新兴跨境渠道，构建多渠道协同的销售网络；品类上，在现有家居产品功能升级的基础上，重点拓展户外帐篷、安防手套等新品类，通过产品矩阵丰富提升跨境业务的增长韧性与空间。

Q5：公司TPE材料目前应用的场景，产品材料迭代情况如何，是否可应用于机器人皮肤上？

答：公司TPE材料目前主要应用于家居吸盘等场景，核心用于

	<p>提升产品的吸附力与耐用性，有效解决垂直空间利用等问题。公司研发团队通过对不同材料配比的改性TPE弹性体材料进行长期、大量的反复测试，积累了丰富的研发数据，目前TPE材料已迭代至第四代，在硬度、粘性、弹性等关键性能上更加匹配现有产品矩阵，综合性能得到显著提升。从技术储备来看，公司TPE材料具备应用于机器人皮肤的底层支持能力，但目前公司尚未将其应用于机器人皮肤相关场景，现阶段仍聚焦于已开发的成熟场景落地与规模化推广。</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3月12日