

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：2026-024

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	投资者网上提问
时间	2026年09月15日（周二）下午 15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台（ https://ir.p5w.net ）”采用网络远程的方式召开业绩说明会
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
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： Q1：石总好，多次听您提及并购事宜，到目前为何迟迟不见动作，具体是什么原因？目前公司业绩迟迟没有上升，后期会有什么举措？ 尊敬的投资者，您好！公司将围绕功能膜材、表界面材料、安全防护材料主业审慎遴选具备技术协同、产业链互补的标的，坚持成熟一个推进一个。优质标的的尽调、估值与业务整合周期较长，若后续事项达到披露标准，公司将及时公告，请以公告为准。 新材料行业客户验证周期较长，业绩释放存在阶段性。后续公司重点推进：一是持续深耕 STF 剪切增稠流体、功能表面涂层材料等核心材料研发，加速新场景验证落地；二是巩固现有客户，加大海外市场开拓力度，积极拓展海内外 B 端客户，布局人

	形机器人、商业航天、半导体等新兴应用场景；三是C端业务以经营质量为先，聚焦高附加值产品，持续优化产品结构，提升整体盈利水平；四是推进降本增效，优化生产与供应链管理，提升产能利用率；五是合理运用资本工具赋能业务拓展。谢谢！ Q2：石总好，公司的防弹衣目前是否开始小批量出货？能详细介绍一下这款防弹衣的性能和未来的前景吗？ 尊敬的投资者，您好！依托公司自研STF剪切增稠流体与芳纶复合核心技术，公司开发的柔性安全防护功能性面料，实现了轻量化、高柔性、大面积贴合、穿戴舒适、高防护性能的综合优势。材料常态柔软贴身，受冲击瞬间快速增稠吸能，实现柔性穿戴、刚性防护的效果，相比传统硬质防护装备，在舒适度、活动自由度、适配性上优势显著。 目前公司该系列柔性防护功能性面料已实现小批量出货，现阶段该业务整体营收占比较小，尚处于客户拓展阶段，主要向安全防护领域下游客户输出高性能防护面料基材，终端产品具体应用为防弹衣、防刺服或其他防护装备，由下游客户根据自身产品规划与市场需求自主落地。 从行业前景来看，柔性防护材料是安全防护领域重要发展方向，STF复合柔性面料能够在保证防护性能的同时大幅提升穿戴灵活性，在军警安防、工业防护等场景具备广阔应用空间，公司将持续迭代材料性能，稳步推进下游客户验证与业务拓展。谢谢！ Q3：1. 公司机器人柔性防护材料目前合作客户的验证进度如何？是否已经进入小批量送样阶段？预计何时有望形成订单收入？2. 半年报净利润同比下滑幅度较大，主要影响因素是什么？下半年公司盈利端是否有改善预期？3. 大股东刘健及一致行动人后续是否有减持计划？如有，能否披露相关时间安排与减持规模？ 尊敬的投资者，您好！人形机器人柔性防护材料业务目前处于客户送样及验证阶段，公司正配合相关客户持续开展材料性能测试与方案迭代。新材料客户验证周期相对较长，业务能否落地、落地时间以及订单规模均存在不确定性。公司将持续推进客户验证工作，积极把握人形机器人领域的应用机遇。 本期净利润同比下滑，主要系报告期内公司围绕研发创新及
--	--

	人才梯队建设持续投入，上半年研发费用同比增长 32.72%。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，受人民币兑美元汇率持续升值影响，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。下半年，公司将持续聚焦主业，加大海内外市场开拓力度，推进高附加值产品落地，落实降本增效举措，持续改善经营质量。 公司严格依法依规履行信息披露义务，股东刘健当前持股比例未达规则规定的减持计划预披露门槛，相关持股变动情况请以公司后续定期报告披露的信息为准。谢谢！ Q4：1. 机器人柔性防护业务目前研发投入情况，该业务未来 2-3 年的收入体量预期大概是多少？2. 公司 B 端新材料业务拓展存在哪些难点？下游客户认证周期通常多久？3. 原材料价格波动对公司产品毛利率影响较大，公司有哪些对冲成本的措施？ 尊敬的投资者，您好！公司持续在人形机器人柔性防护材料方向开展研发投入，相关研发费用纳入公司整体研发项目统一核算。当前该业务尚处于客户送样验证阶段，新材料验证周期长，下游需求落地、订单获取存在较大不确定性，暂无法对未来 2-3 年的收入体量进行预测。公司将持续迭代产品，配合客户开展测试验证，抢抓人形机器人赛道应用机会，后续若相关事项达到披露标准，公司将及时履行信息披露义务，请以公司公告为准。 B 端新材料业务拓展难点主要体现在：下游客户对材料稳定性、一致性、长期可靠性要求严苛，准入门槛高；同时多需要配合客户开展联合开发，定制化需求较多，前期资源投入大。下游头部客户认证周期普遍较长，一般为 1-3 年，不同行业、不同客户的验证节奏存在差异。公司将持续打磨产品性能，积极配合客户测试，稳步推进 B 端业务拓展。 针对原材料价格波动带来的影响，公司多措并举对冲成本压力：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。谢谢！
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09月15日