

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：2025-005

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	上海证券报：路明臻、杨宏伟、何治民 上海感叹号投资：谭永平 泰德圣投资：徐正敏 个人投资者：2位
时间	2025年09月03日下午2:30-17:00
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：石正兵 董事会秘书：聂琴 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 参观公司产品展厅、研发实验室、选品中心、直播间等。 二、公司基本情况介绍 三、问答环节 Q1：公司未来的战略定位及发展重点如何？ 答：公司是一家以纳米级材料科技驱动产业升级的集先进功能材料前沿开发、精密制造、全球化运营于一体的科技创新型企业。凭借深厚的材料技术积淀，公司早期战略聚焦C端应用场景，通过持续创新的产品与服务，不仅构建了强大的市场运营能力，积累了稳定的现金流，更在终端用户心中铸就了卓越的品牌认知与深厚信赖。 未来发展的重点方向： 1）深化B端战略，释放平台价值：全力推动材料技术在更多

	工业场景的应用，目标成为多个细分行业的“标配”材料解决方案提供商。 2) 打造明星产品，引领新增长曲线：重点资源投向安全防护、功能胶粘、户外装备等高附加值、高增长领域，加速将其培育为新的支柱业务。 3) 加速全球化布局：深化亚马逊等线上渠道，拓展海外线下大客户，并谋划“业务先行，工厂跟进”的海外制造布局，致力于打造真正的全球化企业。 4) 坚持技术创新，巩固核心壁垒：持续加大研发投入，尤其是在纳米流体、功能胶粘等前沿领域，保持技术代差优势。 未来，太力科技致力于成为新材料领域的产业赋能者，希望以创新材料科技深度赋能千业百态，驱动产业变革与价值提升。 Q2：公司的研发模式如何？ 答：公司的研发战略是建立在基础研究与应用研究协同发展的基础之上。公司不仅致力于探索材料科学的前沿边界，更注重通过敏锐洞察用户需求、深度挖掘应用场景，将创新成果转化为实际价值。与此同时，公司坚持以解决问题为核心的工程师文化，研发团队主导从场景需求破解到产品落地货架的全流程，而非止步实验室，真正服务市场，为客户创造价值。 Q3：公司的销售团队如何划分？ 答：公司销售团队以品类和材料技术应用领域为核心进行专业化划分。为了打造一支对产品和应用技术有深刻理解的销售队伍，能为客户提供从技术咨询到方案推荐的全流程专业服务。 Q4：公司中报毛利和净利润有所下降，主要是什么原因？未来的经营预期如何？ 答：报告期内，公司面临一些内外部环境压力（如国内传统C端平台“内卷”加剧、国际贸易环境极端不确定性等），加上进一步加大研发投入及B端客户开发投入，虽然短期利润端业绩承压，但公司重点新业务增长快速，收入实现稳定增长。公司未来将进一步通过聚焦核心产品领域，主动寻求渠道升级与业务拓展、挖潜新兴市场、探索海外制造与模块化生产新模式等，全力保障年度经营目标的实现。 Q5：中报中可以看出户外、安防、生物保鲜领域是公司重点发力的方向，具体有哪些进一步加速推进的计划？B端客户开发如
--	--

	何推进？ 答：公司新业务的加速拓展是目前的重中之重。公司始终致力于产品力、品牌力与组织力的系统构建和持续提升，重点推进B端业务的组织能力升级，旨在锤炼一支富有战斗力的营销团队。具体措施包括：对内进行现有团队资源深度整合与效能优化，对外则加大优质人才的引进与培养力度，同时在全国重点城市搭建产品展示中心，精准触达B端客户，重点围绕客户个性化需求，打造定制化解决方案等。 Q6：上半年海外渠道增长亮眼，海外线上线下渠道的销售情况如何？未来如何发力？ 答：公司销售渠道已打破线上线下的传统界限，实现高效融合。海外渠道的业绩增长，得益于公司创新品牌形象的有力驱动。面对全球化市场，公司坚信卓越的产品力与专业的销售团队是成功的关键。为此，我们正持续强化产品竞争力，并致力于打造一支高素质的专业销售团队，这些举措将有效支撑海外渠道的持续高速增长。
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	2025年09月03日