

## 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：2026-003

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	建信养老：官忠涛（研究员） 申万宏源：张海涛（分析师） 彼得明奇私募基金：林蔚先（基金经理） 永禾投资：张文乾（研究员） 国投证券：朱宇航（首席分析师）、刘阳东（研究员）
时间	2026年1月20日 14:00-15:00、15:00-17:30
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	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 Q1：2025年公司传统业务、新业务的情况如何？ 答：2025年公司传统业务与新业务协同推进，发展态势良好：传统C端业务聚焦核心品类，加强运营的精细化管控，优化平台投放资源配置，强化投入产出的评估，将资源优先集中于差异化、成长型、高潜业务，如安护、户备、功能粘胶等产品，引导公司总体投流费率有效降低。B端新业务则持续探索功能材料在工业客户的更多场景，例如推动纳米流体材料在机器人厂商、公安系统的运用探索，同时以功能粘胶、TPE材料作为柔性连接产品的核心材料，赋能更多产业客户。

**Q2：2026年公司的增长点在哪些方面？**

答：从渠道端，线上跨境渠道依托成熟的终端产品矩阵，具备快速触达全球消费市场的能力，是未来业绩增长的重要引擎；同时，公司正重点发力B端市场开拓，通过深化与工业客户的合作，进一步优化客户结构。从技术端，公司凭借智能防护与柔性复材、多功能表面涂层材料、功能连接与粘结材料等核心技术体系，持续突破技术应用边界，为长期增长筑牢技术壁垒。

**Q3：公司亚马逊渠道近两年增长较大的原因？**

答：公司亚马逊渠道近两年实现较大增长，核心原因在于对品牌与运营的精细化深耕：一方面，公司通过精细化运作品牌旗舰店，重点打造战略品线的精品页面，系统传达企业的研发理念、高端品牌调性与全球社会责任等核心价值，推动产品销量与品牌影响力的双重提升；另一方面，凭借长期积累沉淀的研发创新能力，公司不断获得亚马逊平台及终端消费者的认可。未来，公司将进一一步整合成熟跨境市场资源，依托平台、渠道、品牌及团队的综合优势，持续夯实并提升跨境业务的核心竞争力。

**Q4：公司股权激励的增长目标中，新业务的贡献如何？**

答：公司股权激励的增长目标设定兼具合理性与可实现性，既为市场清晰传递了业绩增长指引，也充分考量了激励对象达成目标的可行性。该增长目标的实现，核心驱动力来源于新业务的贡献，新业务具备较强的盈利能力，其稳步增长将有效带动公司整体收入与利润规模提升。同时，公司将通过多维度举措保障目标达成：在费用端，借助精细化管控降本、AI技术应用赋能及业务结构优化调整，实现费用率稳步下降；此外，公司还将积极探索投资并购路径，通过产业链互补整合，进一步为股权激励增长目标的达成提供有力支撑。

**Q5：公司在股权激励中新业务的定位？**

公司股权激励中新业务收入是指柔性连接（限于功能粘胶材料及其产品）、户外装备、生物保鲜、安全防护（限于防刺割材料及其产品）以及其他新增先进功能性材料及其产品收入。

**Q6：公司B端客户的开发进展情况如何？**

公司依托材料领域的技术优势持续拓展多元应用场景：功能粘胶、TPE材料凭借稳定的性能，不仅成为宜家产品线指定专用材料，赋能其供应商实现产品功能升级，同时赢得了众多工业客户

	的广泛信赖；纳米流体材料从供应材料、复合基材到终端产品，从工业客户、机器人厂商到警用市场，已探索出可落地的商业模式；此外，公司正积极推进涂层材料在防结冰、防刮擦领域的应用研发，重点聚焦汽车漆面、3C产品屏幕等场景，未来将持续深化与工业客户的合作，挖掘材料应用的更多可能性，助力客户产品性能提升。
<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20日