

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：2026-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	东北证券：李强（大消费行业首席分析师）、周兴武（机械行业研究员） 诺安基金：李新织（研究员） 鹏扬基金：王新亮（研究员） 亘曦基金：张洋（投资经理） 红土创新：曹敏（投资经理） 金鹰基金：洪梓超（研究员） 华福证券：姜一帆（汽车联席首席分析师）、马天韵（汽车分析师） 慈阳投资：邵宗杰（研究员）	
时间	2026年1月21日 9:00-10:00、10:00-11:00、11:00-12:00、14:00-15:00、15:00-16:00、16:00-17:00	
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	Q1：公司研发投入的规划如何？ 答：公司自创立起便以研发创新为核心，二十余年持续投入时间与人才成本，未来也将进一步加大研发投入，主要围绕三方面展开：一是通过内培外引，汇聚材料科学、防护技术、涂层技术等领域高端人才与资深专家，搭建专业化研发人才矩阵；二是打造先进实验室与研发测试平台，配置检测、中试等设备，完善全流程研发基础设施；三是与高校、科研院所开展深度产学研合作，聚焦防刺割材料、功能粘胶等核心领域联合攻关，加速技术	

迭代与成果转化，持续强化技术壁垒。

Q2：公司纳米流体材料的技术壁垒？

答：公司的核心技术壁垒与竞争优势主要体现在以下三个方面：一、核心机理优势：具备智能动态响应能力的柔性防护。公司纳米流体基于独特的剪切增稠效应，实现“常态柔韧、遇冲刚变”的智能响应，其复合后的柔性复材，已通过美国ASTM F2878耐针刺及国标GA68-2024警用防刺测试，关键防护指标超越主流硬质材料，破解传统防护装备“硬而不适”痛点，构筑高端柔性防护市场差异化竞争力。二、产品结构优势：实现轻量化与高性能统一。区别于传统多层复合或全浸胶工艺，公司单层柔性复材方案，在满足国标防刺要求的基础上，重量减轻超40%，兼具透气与可折叠特性，为下游客户产品轻量化、灵活化设计赋能，已吸引多家知名品牌开发民用防刺终端产品。三、供应链与成本优势：关键原料自研，保障战略自主与成本竞争力。公司已实现核心纳米粒子自研量产，原料自主可控，成本大幅下降，以稳定的自供能力和显著成本优势，为产品规模化推广及长期利润空间筑牢基础。

Q3：公司安防产品增速及目前主要渠道布局、应用场景？

答：2025年前三季度，公司安防产品营收实现近100%高速增长；渠道布局覆盖C端、B端及专业市场，C端依托亚马逊、抖音等主流电商平台触达终端消费者，同时深度布局警用专业市场与B端工业客户，构建全维度销售体系。公司安防材料可与织物复合实现耐磨防刺性能升级，应用场景广泛，核心覆盖军用防弹装备、警用防刺服、高端防护手套等传统安防领域，并成功拓展至人形机器人新兴赛道，实现多领域落地应用。

Q4：公司纳米流体材料在机器人领域应用的进展及市场空间如何？

答：公司已与多家机器人厂商接洽，针对不同机器人厂商的差异化需求，提供定制化材料解决方案并开展产品性能验证，其优异的防刺割、柔性防护、超强耐磨特性，可有效提升机器人机身及核心部件的防护性能与耐用性。该材料作为机器人领域的高性能基础防护材料，应用场景具备广阔拓展性，市场空间将依托机器人行业的量产提速与下游客户的场景化需求释放持续打开。

Q5：公司B端转型能力如何打造？

	<p>公司通过内外结合的方式打造B端转型能力。对内，组建B端市场团队，旨在锤炼一支富有战斗力的营销团队，同时持续加码研发投入，以技术创新夯实产品竞争力；对外，深度整合上下游资源，搭建新领域供应链闭环，为B端业务规模化拓展奠定基础。</p> <p>Q6：公司C端业务未来的规划？</p> <p>公司目前收入结构以C端业务为主，凭借成熟的市场布局与用户基础，持续为公司贡献稳定且充沛的现金流，为长期发展筑牢根基。未来，公司将坚定推进“C/B端协同发展”，一方面持续深耕C端市场，通过产品迭代、场景拓展巩固竞争优势，保障业务稳健增长；另一方面，将加大B端市场开拓力度，依托现有技术积累与供应链能力，精准切入目标客户需求场景，逐步提升B端业务收入占比，最终实现C/B端双轮驱动、高质量增长的发展格局。</p> <p>Q7：公司纳米流体材料的产能如何？</p> <p>答：公司目前现有产能可充分匹配当前C端、警用市场、B端工业客户及机器人领域等多渠道的订单需求。针对纳米流体材料、安防防护产品等核心业务的市场需求增长，公司已进行产能布局规划，后续将根据市场拓展节奏与客户订单情况，灵活推进产能扩容，同时依托自研核心原材料、供应链闭环的优势，保障产能释放的效率与成本可控，为业务规模化发展提供坚实的产能支撑。</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1月21日