

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：2026-011

投资者关系活动类别	<input 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（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	线上参与公司2025年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年4月3日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：石正兵 副总经理、董事会秘书：杨亮 财务总监：聂琴 独立董事：朱娟 独立董事：江绍基
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问答环节</p> <p>Q1：公司2025年出现“增收不增利”的情况，请问核心原因是什么？未来如何改善盈利能力？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！报告期内公司净利润有所下滑，主要系多方面阶段性因素共同影响：一方面，公司在高性能防护等新兴业务上加大研发投入，2025年新增研发项目19个并引进多名高端研发人才，研发费用同比增长7.56%，相关新兴业务目前仍处于投入培育期，暂未形成大规模收入贡献，存在投入期与回报期的阶段性错配；另一方面，平台经济下电商流量红利同比收窄，C端获客与引流成本持续攀升，对业务毛利构成一定压力；同时公司为加快市场布局，加大了B端业务组织能力建设与全国重点城市展厅的投入。整体来看，上述投入均为支撑公司未来发展的战略性布局，公司当前基本面稳健，核心技术优势未发生改变，</p>

利润波动属于科技企业成长过程中的正常阶段性现象，随着新兴业务逐步突破，将为公司未来持续增长提供强劲动力。感谢您的关注！

Q2：作为航天产品合作企业，航天技术如何向民用转化？未来落地节奏如何？

答：尊敬的投资者，您好！自2008年起，公司持续为航天员中心提供航天产品及技术保障，相关产品已累计29次随任务进入太空，全程护航国家重大航天工程。公司高度重视航天技术的成果转化与应用推广，在航天产品研制过程中形成的严苛质量体系、先进工艺控制、高可靠材料配方等核心能力，已系统性迁移至民用领域。目前真空封装、功能粘胶等系列产品已实现规模化民用，凭借航天级品质在行业内建立领先优势。未来，公司将继续加大航天核心技术研发，推动纳米流体、功能涂层等关键材料在民用高端制造、消费电子、家居生活等场景快速落地，同步服务国家航天与商业航天发展，实现技术价值与市场价值同步释放。感谢您的关注！

Q3：公司对提升资产效率与股东回报有何具体举措？

答：尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视资产使用效率与持续稳定的股东回报，围绕价值创造与价值分配，主要采取以下举措：

1. 持续稳定的现金分红政策：公司严格执行上市后三年股东回报规划，2025年中期已实施每10股派现2.5元（含税），现金分红总额2,707万元；同时已公告2025年度利润分配预案，拟每10股派发现金红利2.50元（含税）。未来三年公司将持续优化分红机制，优先采用现金分红方式，在保障经营发展的同时，切实回馈股东。

2. 持续优化资本结构，降低资金成本：公司通过动态调整融资结构、优化资产配置、平衡投资与分红，持续改善财务状况。2025年末资产负债率已降至26.28%，较2024年的31.68%显著下降，财务结构更加稳健，资金使用效率持续提升。

3. 推进业务升级，提升经营效率：在B端业务上，公司聚焦高端工业材料领域，2025年工业客户同比增长20.74%，通过技术赋能头部客户、优化供应链、布局高毛利产品，持续提升盈利质量；在C端业务上，主动精简低效SKU，集中资源研发差异化、高

附加值产品，提升单品效益与整体运营效率。

4. 合理使用未分配利润，夯实长期增长基础：公司留存利润将优先投向研发创新、产能升级与海内外市场拓展，着力构建技术壁垒与业务协同优势，不断增强核心竞争力与长期盈利能力，为股东创造更可持续的价值。

未来，公司将继续坚持战略升级与精细化管理，以稳健经营、高效资产运营和稳定分红政策，实现资产效率与股东回报的双重提升。感谢您的关注！

Q4：请问太力董事长：2025年业绩为什么减少？2026一季度会改善吗？

答：尊敬的投资者，您好！2025年公司整体营收保持稳健增长，利润阶段性下滑，并非经营基本面承压，而是公司在关键发展期主动加大长期战略投入，形成的短期业绩波动。

报告期内，公司持续加码核心技术研发，引进和培养高层次人才，扩建研发中心与中试平台，集中攻坚纳米流体、功能涂层材料等关键材料技术，进一步筑牢技术护城河；同时加快全球化市场布局，在海外设立办事处、组建本地化营销团队、推进海外工厂筹建，国内加快城市展厅建设，深度服务于B端工业客户。

上述面向未来的战略性投入，短期内会对盈利水平形成一定影响，但本质是为公司中长期高质量发展积蓄动能。关于2026年一季度经营情况，目前财务数据正在核算中，具体业绩情况请以公司后续披露的一季度报告为准。公司正持续优化经营效率、推进项目落地，力争经营质量稳步改善。感谢您的关注！

Q5：本次 IPO 募资4.62 亿元的投向与进度如何？2026 年有无新的扩产、研发或并购计划？

答：尊敬的投资者，您好！

1.公司本次 IPO 募集资金净额36952.07 万元，主要投向以下四个项目：太力武汉生产及物流中心建设项目、研发中心建设项目、信息系统升级项目、补充流动资金。截至 2025年12月31日，公司累计使用募集资金6,979.54 万元，整体投资进度18.89%，具体内容详见2026年3月31日披露于巨潮资讯网的《广东太力科技集团股份有限公司关于募集资金2025年度存放、管理与使用情况的专项报告》。

2.公司扩产计划：2026 年公司将重点推进纳米谷产业园研发

及生产建设项目落地实施，该项目拟总投资30,136.00万元，拟使用募集资金19,380.80万元，建设周期24个月，将加快高性能防护领域的研发成果落地，并对全资孙公司中山简居实施传统业务设备升级改造，进一步优化产能布局。同时原武汉生产及物流中心项目将继续推进核心建设内容，形成多区域产能协同格局。

3.公司研发计划：公司将原研发中心建设项目变更至中山纳米谷产业园统筹实施，2026年持续加大高性能防护等新兴领域研发投入，深化与暨南大学等高校产学研合作，建设校企联合实验室，推动科研成果产业化转化，持续强化核心技术优势。

4.公司并购计划：截至目前，公司暂无明确的对外并购计划，未来将围绕主营业务发展、产业链协同及技术升级需求，审慎评估优质并购标的，若有相关计划将严格按照监管要求履行信息披露义务。

感谢您的关注！

Q6：2025年分配预案为每10股派2.5元（含税）。分红政策制定依据是什么？未来是否考虑提高分红比例或增加分红频次？

答：尊敬的投资者，您好！公司本次利润分配预案综合考虑了公司2025年度经营业绩、现金流状况、募投项目及日常经营资金需求，在保障公司持续稳健发展的前提下，兼顾了全体股东即期合理回报，具备合规性与合理性。

公司高度重视对投资者的合理投资回报，将保持利润分配政策的连续性和稳定性。未来将结合行业发展趋势、公司经营情况、盈利水平、现金流状况及中长期资金需求，在符合法律法规、监管要求及《公司章程》的前提下，持续优化分红安排，适时研究提高分红比例。关于分红频次，公司将严格履行内部决策程序及信息披露义务，在条件成熟且有利于公司及全体股东利益的前提下，积极提升股东回报水平，切实维护中小投资者合法权益。感谢您的关注！

Q7：在行业竞争加剧的背景下，公司如何保持并提升自身竞争优势？

答：尊敬的投资者，您好！在行业竞争加剧的背景下，公司将从技术、产品、渠道、供应链、品牌五个方面持续巩固并提升核心竞争优势，具体如下：

	<p>1.强化核心技术壁垒，坚持材料创新驱动：公司以高性能纳米材料为核心，持续深耕智能安全防护、柔性复合基材、功能粘结、功能膜材、多功能涂层等关键技术领域，不断加大研发投入，完善研发体系与产学研合作，通过原创技术与自主知识产权构建难以复制的技术护城河，巩固在纳米流体防护、航天级封装材料等领域的领先地位。</p> <p>2.推进产品高端化与差异化，打造多元增长曲线：在稳固家居收纳基本盘的同时，大力拓展安全防护、户外装备、机器人防护、商业航天涂层等高附加值赛道，推动产品从消费端向工业材料端升级，以高性能、场景化、功能复合化的产品结构避开同质化竞争，提升盈利能力与抗风险能力。</p> <p>3.深化全渠道布局，构建 C端+B端双轮驱动：C 端持续优化线上精细化运营，巩固全球电商渠道优势；B 端加快工业客户、军警、航天、新能源等领域拓展，推动从“产品销售”向“材料解决方案”升级，提升客户粘性与订单规模，增强收入稳定性。</p> <p>4.完善供应链与柔性制造，提升效率与成本优势：坚持核心材料自研自产，保障供应链安全与稳定；依托柔性制造能力快速响应多品种、小批量定制需求，提升交付效率与品质控制水平，持续优化成本结构，增强综合竞争力。</p> <p>5.放大品牌与资质优势，提升行业影响力：依托航天品质、29次航天任务、国家专精特新“小巨人”、知识产权示范企业等权威背书，持续提升品牌公信力；同时积极参与行业标准制定，巩固行业龙头地位，形成品牌与技术的双重领先优势。</p> <p>感谢您的关注！</p> <p>Q8：在新产品、新业务布局方面有哪些规划和方向？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！在新产品与新业务布局方面，公司将持续深化B端战略，重点拓展工业领域应用场景，聚焦安防、功能涂层等高增长赛道，目前已成功切入警用防护市场并与多家头部工业客户建立合作，未来还将加速布局新能源汽车、机器人防护等新兴领域，打造“材料+组件+解决方案”的全产业链能力；同时以技术创新为核心驱动，持续加大纳米流体材料、功能胶粘材料、涂层材料等关键技术研发，为业务增长提供持续动力；海外市场将采用“亚马逊线上+线下大客户”双渠道模式协同</p>
--	---

	<p>推进，并积极筹划海外制造基地建设，进一步打开全球化成长空间。感谢您的关注！</p> <p>Q9：未来是否有产能扩张、产业链延伸或并购合作方面的计划？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！在产能扩张方面，2026年公司将重点推进纳米谷产业园研发及生产建设项目落地，同步推进武汉生产物流中心建设，打造多区域产能协同格局；在产业链延伸方面，公司将围绕核心材料技术，向上游拓展关键原材料供应，向下游深化场景化应用，构建“材料+组件+解决方案”的全产业链协同能力；在并购合作方面，目前暂无明确计划，未来将紧扣主业协同与技术升级审慎评估优质标的，如有进展将依规履行披露义务。感谢您的关注！</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4月3日