

## 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：2026-014

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	财通证券：陈雪菁、孙蕴妍 古槐资本：徐堂 华为达基金：郭泳健 国投证券：罗啟燊 骏泽投资：刘程龙 嘉鸿基金：吴朝墅
时间	2026年4月20日 9:30-12:00 2026年4月21日 10:00-12:00
地点	公司三楼会议室
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 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：公司纳米谷产业园规划建设情况如何？ 答：公司纳米谷产业园项目正有序推进，是公司强化新材料研发制造能力、夯实长期发展根基的重要布局，核心规划如下： 1.高校产学研合作，加速科研成果转化与技术创新，降本增效，提升供应链稳定性； 2.整合总部办公、生产制造、研发创新、校企实验室等功

	<p>能，一体化布局、集约化管理，全面提升整体运营效率；</p> <p>3.为公司后续产能扩张、新品研发、市场拓展及深度科研合作提供充足空间保障，持续巩固技术壁垒，增强核心竞争力。</p> <p><b>Q2：公司C端业务的增长点？</b></p> <p>答：公司C端业务坚持渠道与产品双轮驱动，持续挖掘增长潜力，核心增长点如下：</p> <p><b>1.渠道端：国内深耕新渠道，跨境拓展新市场</b></p> <p>国内在稳固现有渠道基本盘的同时，积极发力视频号等社交电商新渠道，布局内容营销与私域运营，挖掘增量市场；海外重点突破亚马逊、TikTok等主流跨境电商平台，完善本地化运营体系，拓宽全球市场覆盖面，打造新增长曲线。</p> <p><b>2.产品端：存量提效+新品放量，构建增长双引擎</b></p> <p>传统成熟产品通过持续迭代升级、拓展细分应用场景，走差异化竞争路线，巩固市场份额与盈利水平；同时重点发力安防手套、户外装备等新品类，丰富产品矩阵，打造第二增长极，支撑C端业务长期稳健增长。</p> <p><b>Q3：公司B端市场开拓组织搭建情况如何？</b></p> <p>答：公司组建了数十人的B端专属业务团队，团队构成多元互补：一方面配置熟悉公司产品体系、客户资源的资深销售人员，保障存量客户维护与业务承接；另一方面积极外部引进具备行业资源与专业背景的资深行业销售人才，精准对接行业大客户需求；同时配置兼具技术能力与商务能力的销售工程师，可深度参与客户技术对接、方案定制与落地跟进，高效解决客户需求痛点。通过专业化分工与协同作战，全面保障B端项目高效推进、快速落地，持续提升B端市场拓展能力与客户服务能力。</p> <p><b>Q4：公司业务可以持续稳健增长的核心引擎？</b></p> <p>答：公司业务能够保持持续稳健增长，核心依托三大坚实引擎：</p> <p><b>1.赛道空间广阔，奠定增长底盘：公司立足万亿级新材料大赛道，下游应用场景丰富、市场需求持续扩容，为业务长期增长提供了广阔的市场空间与基础保障；</b></p> <p><b>2.行业红利加持，把握增长机遇：业务发展深度契合国家新材料、高端制造等战略方向，顺应产业升级与国产替代大趋势，持续享受行业高增长红利，具备长期向上的发展动能；</b></p>
--	---

	<p>3.核心优势突出，筑牢增长壁垒：依托技术、品牌、成本三重核心竞争优势，形成稳固护城河，有效提升市场话语权与定价能力，保障公司在激烈竞争中持续获取订单、扩大份额，支撑业务稳健增长。</p> <p>Q5：公司多应用领域的平衡与取舍策略？</p> <p>答：公司高性能纳米材料具备跨行业、多场景的应用特性，可赋能机器人、商业航天、新能源等行业。在多领域布局中，公司坚持战略聚焦、梯度布局、有序落地的原则，做好资源分配与节奏把控，具体平衡取舍策略如下：</p> <p>一是优先落地变现场景，夯实基本盘。针对每一类核心纳米材料，优先聚焦技术成熟度高、市场需求明确、可快速规模化落地、现金流回流快的应用场景，集中资源实现商业化放量，稳固公司经营基本盘，保障业务稳健运营；</p> <p>二是复制成熟经验，做大增长盘。将已验证的产品方案、市场拓展模式、客户服务经验，标准化复制到同类型、高潜力的拓展场景，持续扩大市场覆盖与营收规模，做大公司增长盘，稳步提升市场份额；</p> <p>三是前瞻布局高壁垒赛道，储备未来盘。同步聚焦机器人、商业航天等高附加值、高技术壁垒、长周期的前沿领域，开展技术预研与小批量试点应用，提前卡位核心赛道，培育长期增长动能，为公司未来盘筑牢技术与市场储备。</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21日