证券代码：920218　　证券简称：新天力　　公告编号：2026-084

新天力科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

☐特定对象调研

√业绩说明会

☐媒体采访

☐现场参观

☐新闻发布会

☐分析师会议

☐路演活动

☐其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 11 月 5 日（星期四）15:00-16:00

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司 2026 年三季度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：何麟君先生；

公司财务总监、董事会秘书：郭晓勤女士；

公司保荐代表人：胡栋先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会公司通过网络文字互动交流的方式就投资者关心的问题进

行了回答，主要问题及回复概要如下：

问题 1、公司是否存在应披露而未披露的重大不利事项？持续经营能力是否受到影响？

回答：尊敬的投资者，公司不存在应披露而未披露的重大事项，也不存在影响持续经营能力的重大不确定性。截至 2026 年 9 月 30 日，公司总资产 119,248.18 万元、归属于上市公司股东的净资产 84,657.06 万元，资产负债率 29.01%（上年末 36.81%），短期借款 2,370.31 万元、较上年末下降 59.00%；前三季度经营活动产生的现金流量净额为 3,365.21 万元，保持净流入。公司生产经营正常，主要客户与核心团队稳定，募集资金已足额到账。公司将持续做好经营与信息披露工作。感谢您的关注。

问题 2、产品结构上有什么调整？塑料与纸制容器的占比是多少？

回答：尊敬的投资者，公司半年度相关数据如下：塑料食品容器营业收入 49,740.81 万元、占主营业务收入的 97.95%，毛利率 13.50%、同比下降 5.56 个百分点；纸制食品容器营业收入 1,030.07 万元、毛利率 12.99%、同比上升 0.38 个百分点；其他产品营业收入 12.06 万元、毛利率 16.10%；其他业务收入 559.29 万元、毛利率 56.67%，主要为生产过程中产生的废料、模具对外销售形成。公司产品结构以塑料食品容器为主，纸制产品规模较小。提升高附加值产品占比是公司应对成本波动的长期方向，但短期内难以改变以塑料食品容器为主的格局。谢谢！

问题 3、公司在市值管理方面有哪些安排？

回答：尊敬的投资者，公司重视投资者关系与市值管理，主要通过四条路径：一是聚焦食品容器主业，提升经营质量与核心竞争力；二是严格执行利润分配政策，以现金分红回报股东；三是持续做好信息披露，提高公司透明度；四是通过业绩说明会、投资者调研等方式加强与投资者的沟通。公司不存在应披露而未披露的重大事项。股价受宏观环境、行业周期、市场情绪等多重因素影响，公司不对股价表现作出判断或承诺，敬请投资者注意投资风险。感谢您的关注。

问题 4、主要客户是否稳定？有没有丢失大客户？

回答：尊敬的投资者，公司销售以直销为主、经销为辅，主要客户为食品加工企业和连锁餐饮品牌，客户结构总体稳定，报告期内未发生主要客户大规模流失的情形。公司客户集中度相对较高，与下游食品饮料行业品牌集中度较高的特

征相符。公司近年来持续优化客户结构，报告期内新开发小菜园、老娘舅、和府捞面、文通冰室等知名品牌客户。具体客户名称及交易金额，公司已按信息披露规则在定期报告中披露客户集中度等信息，涉及商业秘密的部分依规豁免披露。感谢您的关注。

问题 5、公司是否能披露 Q3 单季毛利率、塑料食品容器毛利率，为何公司在积极调价后毛利仍然加速下滑？

回答：尊敬的投资者：

一、关于单季与分产品毛利率。公司未单独披露第三季度单季毛利率及分产品毛利率；分产品数据按半年度口径披露，上半年塑料食品容器毛利率 13.50%、同比下降 5.56 个百分点。按已披露的 1—9 月与半年度数据倒算，第三季度单季毛利额约 1,528 万元、单季毛利率约 5.43%（上年同期约 21.22%）。该组数据系倒算口径，公司未单独披露第三季度分项财务数据，具体以定期报告为准。

二、关于调价后毛利率仍下滑。原因有三：一是调价覆盖面有限，采用年度定价机制的客户在合同存续期内价格锁定，截至 2026-080 号回复出具日，公司尚未完成与全部存量客户的价格调整协商；二是原料价格在三季度继续高位运行，二季度环比一季度 PP、PET、PS 采购价已分别上涨 18.02%、22.51%、29.27%，三季度未见回落；三是成本结转存在一定时滞，存货按加权平均成本结转，前期高价原料待后续期间产品实现销售后才计入营业成本。调价是渐进的，成本上行是即期的，两者节奏不一致，故单季毛利率环比进一步走低。谢谢！

问题 6、募投项目的进度如何？

回答：尊敬的投资者，公司本次发行募集资金净额 25,013.04 万元（调整后拟投入金额）。截至 2026 年 6 月 30 日：年产 36,000 吨高质量塑料食品容器扩产项目累计投入 4,577.65 万元、投入进度 23.46%；研发中心升级建设项目累计投入 49.44 万元、进度 1.24%；补充流动资金 1,500 万元已 100%投入。两个建设类项目预定达到可使用状态日期均为 2027 年 12 月 31 日，项目周期较长，故当前投入进度较低。半年度募集资金专项报告明确：募投项目实际进度不存在落后于公开披露计划进度的情形，可行性未发生重大变化，不存在变更募集资金用途的情形。谢谢！

问题 7、今年半年度其他业务毛利率高达 56.67%，是否异常？是否存在成本归集不完整？

回答：尊敬的投资者，半年度其他业务收入 559.29 万元、成本 242.33 万元、毛利率 56.67%，其中废料收入 495.72 万元（毛利率 51.92%）、模具收入 58.41 万元（毛利率 93.85%）、其他 5.16 万元。废料收入系生产过程中产生的塑料边角料、标贴底纸、废旧缠绕膜、废纸箱等对外处置形成，相关料工费除塑料边角料外已全部计入主产品的成本并结转至主营业务成本；废料销售时，除塑料边角料外不单独结转成本，因此毛利率较高。该类业务不属于主营业务，规模较小。公司生产环节发生的全部料、工、制造费用均完整归集至对应主产品成本，不存在少归集、漏归集或跨期结转的情形。感谢您的关注。

问题 8、下游茶饮、餐饮需求怎么样？行业景气度是不是在下行？

回答：尊敬的投资者，公司产品下游主要为食品工业、餐饮外卖、街饮三个领域。根据招股说明书援引的第三方研究机构数据：全球食品容器市场规模预计由 2024 年的 1,637 亿美元增长至 2032 年的 2,273 亿美元，年复合增长率 4.19%；全球塑料食品容器市场规模 2023 年为 2,530.50 亿元，预计 2030 年达到 3,554.90 亿元，年复合增长率 4.98%；我国外卖行业市场规模预计 2027 年达到 23,316 亿元、渗透率提升至 30.40%；街饮行业市场规模预计 2027 年达到 3,835 亿元。上述数据引自第三方研究机构，不构成公司对行业增速的判断。公司认为行业需求总体保持增长，但同质化竞争加剧，价格竞争对毛利率形成一定压力。谢谢！

问题 9、“限塑”“可降解”趋势对公司是机会还是压力？

回答：尊敬的投资者，从现行政策适用的情况看，境内限塑令的禁限品种主要是不可降解一次性塑料吸管（全国范围内）以及刀、叉、勺等不可降解一次性塑料餐具（特定场景下），尚未涉及公司目前的主要产品。公司主营为热成型塑料食品容器，现行政策对公司当期经营不构成直接不利影响。这一判断公司在招股说明书“行业政策风险”中已作披露，同时也提示：若未来禁限范围进一步扩大，或相关政策采取“一刀切”方式，则可能对公司经营业绩产生不利影响。

从中长期看，限塑和可降解趋势既是机会，也是压力。机会在于，具备替代能力的企业可以在政策推动中获得增量市场；压力在于，可降解食品容器目前在理化性能、成本等方面尚不成熟，渗透率较低。公司也在招股说明书“可降解食品容器市场迭代风险”中如实提示了这一点，并明确指出：若届时公司未能形成相应技术储备并配套成熟生产线，将会对公司财务状况和持续经营能力造成重大不利影响。

公司已在可回收、可降解及纸制食品容器等方向形成技术积累，纸制食品容器亦具备量产能力。公司将结合客户实际需求与政策节奏稳步推进相关业务。感谢您的关注。

问题 10、上半年在产品账面余额增长 92%是否会在 Q4 变成库存压力？公司解释为冰杯旺季订单和二道加工未入库，现在销量情况怎么样，旺季过后是否存在转滞销风险？

回答：尊敬的投资者：

一、数据与原因。上半年在产品账面余额 3,445.72 万元、较期初增长 92.03%,库存商品 7,725.95 万元、较期初下降 10.22%;期末在手订单 9,884.45 万元，在产品及库存商品订单覆盖率 88.48%。在产品增加主要系第三季度冰杯旺季订单集中在报告期末前后下达、投产时间较晚，且产品需经二道工序加工、尚未结转入库形成库存商品所致，该情况已在 2026-080 号回复公告中说明。

二、关于季后的转化。公司生产周期约 3—4 周、交付周期 1—3 天，在产品周转较快。截至 2026 年 9 月 30 日，存货账面价值 14,094.28 万元、较上年末增长 15.74%，主要系原材料价格上涨推高单位成本，及公司为保障交付适度备货所致，并非产成品滞销所致；三季报不涉及披露期末存货结构，具体构成以年度报告为准。

三、关于滞销风险。公司按存货跌价准备计提政策进行减值测试，前三季度资产减值损失 603.65 万元、同比增长 201.40%，其中第三季度计提 336.80 万元，已反映期末存货可变现净值的变化。公司同时提示，若原材料价格与产品售价持续背离，存货跌价准备存在继续计提的可能。感谢您的关注。

问题 11、H1 产能利用率 75.22%、较 2025 年 79.77%已经下降，此时公司仍推进 3.6 万吨扩产，新增折旧每年多少？投产即闲置的触发条件和止损机制是什么？

回答：尊敬的投资者：

一、产能利用率。2026 年 1—6 月约为 75.22%，较 2025 年度的 79.77%下降 4.55 个百分点，主要系蜜雪冰城 PP 塑料杯产品产量有所减少所致，该情况已在 2026-080 号回复公告中披露。

二、关于新增折旧。公司未单独披露募投项目达产后的年折旧金额。按公司会计政策，在建工程以达到预定可使用状态为转固时点，按暂估价值转固并计提

折旧，竣工决算后仅调整资产原值、不调整已计提折旧金额；年折旧金额取决于实际转固金额、折旧年限与残值率，将以定期报告披露为准。

三、关于产能消化与止损安排。公司未设置以某一产能利用率为阈值的量化触发机制，相关约束通过投资节奏与募集资金决策程序实现。项目预计 2027 年 12 月 31 日建成，截至 2026 年 6 月末投入进度 23.46%，实际形成产能尚有时间差，公司将按计划节奏推进；若项目可行性发生重大变化，公司将按规定重新论证并履行审议程序与信息披露义务。谢谢！

问题 12、下游客户账期调整对公司应收账款的影响如何？

回答：尊敬的投资者，报告期内公司主要客户信用政策保持稳定，不存在显著变化的情形。客户依照采购需求自主确定订单进度，并按照合同约定履行付款义务。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。感谢您的关注！

问题 13、公司年度定价客户占比到底多大？若 2027 年合同仍难涨价，公司毛利率是否存在进一步下降的风险？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。这个问题包含三项内容，分别回复：

第一，关于采用年度定价机制客户的收入占比。该比例公司目前尚未单独披露。目前已披露的是客户构成而非比例：公司与香飘飘、蜜雪冰城、伊利股份等客户在合同中约定了价格调整机制；与米村拌饭、西贝、肯德基等客户普遍采用年度定价机制。截至 2026-080 号回复出具日，采用年度定价机制的客户在现有合同存续期内仍执行原价格，公司尚未完成与全部存量客户的价格调整协商。在该比例披露之前，建议投资者不要以单一比例推断公司的成本传导能力：两类客户在订单结构、调价触发条件与议价周期上差异较大，比例本身不足以说明传导效果。

第二，关于毛利率是否存在进一步下降的风险。公司不将 2026 年 1—9 月的 10.94% 视为常态水平。这一降幅的形成原因是可以拆解的：综合毛利率由 20.09% 降至 10.94%、下降 9.15 个百分点，主要驱动是原材料价格在短期内上涨超出历史常规区间：上半年 PP、PET、PS 采购均价同比分别上涨 11.30%、28.34%、4.11%，二季度环比一季度再涨 18.02%、22.51%、29.27%，而售价受年

度定价机制约束未能同步调整。这属于成本端的外部冲击，不是产品竞争力或业务模式发生了变化。

第三，关于 2027 年度合同。2027 年合同尚在洽谈过程中，公司持续推进调价协商、供应链优化、工艺降本与产品结构优化，但效果取决于原材料价格走势与客户接受程度。需要明确提示的是：若原材料价格长期维持高位、而价格调整无法充分落地，公司毛利率确实可能持续承压；该风险已在 2026-080 号回复公告、半年度报告和三季度报告中作出提示。

问题 14、你司此前回复监管问询的时候表示成本 6—12 个月传导滞后消化完毕，该判断是否仍然有效？

回答：尊敬的投资者，公司在 2026-080 号回复公告中作出的“6—12 个月基本消化”判断，附有一项明确前提，即原材料价格维持高位震荡、不再继续上行。从报告期后的情况看，这一前提并未实现：据 2026-080 号公告，国庆节前华东地区拉丝级聚丙烯现货报价为 10,085 元/吨，10 月 8 日升至 10,371 元/吨，10 月 9 日午盘进一步升至 10,450—10,650 元/吨，较公司上半年 PP 平均不含税采购价 7,270 元/吨高约 30%；另据公开市场数据，布伦特原油 10 月 23 日盘中最高触及 117.45 美元/桶，为今年 4 月以来首次升破 117 美元关口。因此，该时间表的起算点尚未真正到来，但已完成调价磋商的客户，新价格按合同约定节点执行，该部分滞后即行消除；尚未落地的客户，滞后继续存在。公司将持续推进调价协商，调价落地进度以定期报告披露为准。感谢您的关注。

问题 15、贵司三季报显示，塑料粒子价格上涨及成本传导滞后导致盈利明显承压。未来提升原材料供应稳定性和盈利韧性，公司会更侧重优化现有采购及调价机制，还是加强与上游石化材料企业的长期产业合作？

回答：尊敬的投资者，提升原材料供应稳定性与盈利韧性，优化内部采购、调价机制，与深化上游长期产业合作属于相辅相成、并行推进的安排。一方面，公司持续完善采购管理体系，通过多渠道比价、分批次择机采购、合理管控原料库存等方式平滑原料价格波动；同时优化产品调价机制，缩短传导滞后周期，在兼顾市场竞争力的前提下有序向下传导原材料成本压力。另一方面，公司持续推动与上游石化材料企业建立长期稳定的产业合作关系，通过锁定年度供应量、区域仓储就近供货、槽罐车散装直供等措施优先保障原料供给安全，争取稳定的供货规模与商务条件，从供应链源头降低断供、大幅价差等风险。两项举措协同实

施，持续提升公司抵御原材料波动的能力。相关进展以公司定期报告及公告为准。感谢您的关注。

新天力科技股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 9 日