

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：2025-010

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	财通证券：邢瀚文、戚志圣、魏子扬
时间	2025年11月25日 15:30-18:00
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：公司现有的业务比例如何，未来如何规划？ 答：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。 Q2：公司户外帐篷的气密性性能优势显著，这主要依托于公司在哪些核心研发能力的支撑？ 答：公司户外帐篷创新采用密封充气气柱作为唯一支撑结构。气柱外壁采用自主研发的多层复合材料，并依托公司在真空

	技术领域的长期积累，实现了优异的密闭性，确保气柱长期有效支撑且无需频繁补气。这一设计显著提升了帐篷的搭建便捷性、耐用性与使用便利性。 Q3：目前在B端的应用领域中哪一领域会最先有突破？ 答：公司自研的纳米流体材料在安全防护领域具备核心优势，防刺等级符合GA 68-2022标准最高级，耐切割性能突破EN 388 5级阈值，同时在耐磨性、柔韧性与表面适应性三大维度形成显著优势。凭借优异的综合防护性能，SOMOR防刺割复材已展现出广阔的应用潜力，目前已与部分城市的公安机关达成合作，相关产品将陆续供应。除成品销售外，公司正积极拓展材料销售业务，以进一步打开市场空间。 Q4：公司利润率改善的空间有哪些？ 答：公司将通过产品、运营与市场的协同发力提升利润率：聚焦产品创新与差异化竞争，加大研发投入以打造高溢价核心单品并优化成本结构；同时深耕C端精细化运营，提质增效管控获客与供应链成本、提升用户复购率；此外将重点拓展高毛利B端市场，扩大业务占比，通过规模效应与回款效率优化增厚盈利，全方位夯实盈利基础。
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	2025年11月25日