

Q2：公司一季度的经营亮点？

答：一季度公司收入结构持续优化，高增长新曲线已现雏形，经营质量稳步提升，具体亮点如下：

1.外销与新兴渠道实现爆发式增长：亚马逊渠道收入同比增长40.01%，成为海外增长核心引擎；微信视频号收入同比增长235.55%，战略新兴渠道快速起量，渠道布局成效凸显。

2.第二增长曲线实现高速增长：高性能安防产品收入同比增长133.15%，充分验证了新品市场接受度，正成为公司收入增长的核心新驱动力。

3.毛利率水平稳步提升：在SKU精简的背景下，综合毛利率逆势提升1.83个百分点，充分表明公司聚焦高附加值产品的经营策略已见显著成效，盈利结构持续优化。

Q3：公司目前比较清晰、可落地的B端客户，预计在何时实现业绩放量？

答：公司高性能安防产品预计从Q2起逐步进入交付节点，订单收入将有序确认；综合客户订单节奏、项目落地进度与产能配套规划，2027年将成为公司B端业务的业绩拐点与规模化放量元年。目前公司已完成产能布局规划，后续将结合市场拓展节奏、客户订单落地情况，灵活推进产能扩容；同时依托自研核心原材料、供应链闭环的核心优势，保障产能释放效率与成本可控，为B端业务规模化放量、持续落地提供坚实的产能与供应链支撑。

Q4：公司纳米材料在户外服饰领域有哪些应用？

答：公司功能涂层材料、防刺割材料，可适配高端户外服饰的核心性能需求，可应用于高端户外冲锋衣、功能性防护外套等产品场景。其中，自研疏水涂层材料可赋予面料持久高效的防水、防污性能，同时保障面料原有透气透湿性，解决传统防水面料“防水不透气、透气不防水”的痛点；防刺割功能材料依托纳米增强复合技术，可在轻量化基础上实现优异的防穿刺、防切割防护效果，完美适配户外丛林穿越、山地探险、野外作业等复杂高危场景的防护需求。

Q5：公司在研发材料上的布局？

答：公司在研发材料上的布局，核心围绕前沿、场景、量产三大方向协同发力、闭环推进：坚持前沿导向，深度研判行业技术发展趋势，持续加码研发资源投入，构建核心技术先发优势与

	<p>专利壁垒；坚持场景导向，紧贴终端客户真实业务痛点，推动实验室前沿技术与实际应用场景深度融合，实现产品快速迭代与落地验证；坚持量产导向，搭建标准化、工业化交付体系，保障技术成果高效规模化转化，持续将技术优势变现为稳定商业价值，形成从技术研发到市场落地的闭环创新能力。基于以上布局逻辑，公司已成功搭建六大核心材料技术体系，未来将持续加固材料技术底座，在技术深度与应用广度上双向拓展，夯实长期核心竞争力。</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23日