

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：2025-008

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	国海证券：林昕宇 博时基金：钟天皓
时间	2025年10月15日上午10:30-12:00
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：聂琴 证券事务代表：韩露露
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：B端业务的进展情况如何？ 答：公司正积极拓展多领域B端业务，目前进展良好，在多个核心应用场景已实现阶段性突破。考虑到B端业务需要一定培育周期，公司将聚焦打造标杆案例，通过树立行业示范标杆形成辐射效应，加速市场拓展进程。 Q2：宜家业务受关税影响大吗，未来增长预期如何？ 答：公司宜家业务上半年实现近30%的同比增长，整体受关税影响有限。作为宜家“创新型”供应商，公司开发的有机硅压敏胶材料已成功进入宜家供应链体系，并赋能宜家供应商的产品功能提升。基于该材料的创新性，公司作为亚太区域唯一供应商参加宜家总部开办专项技术展览，推动公司与宜家家居在胶粘材料新领域的全面深化合作，有望进一步提升公司在宜家集团的业务渗透。 Q3：亚马逊渠道增长势头如何，主要销售结构、未来增长预期如何？

	答：公司亚马逊渠道上半年实现近50%同比增长，真空封装、安全防护、户外装备等领域的产品表现较好，深受海外市场与客户的广泛认可。特别是以防刺割手套、创新型防护面料等为代表的系列产品的卓越表现与深厚技术沉淀成功入选亚马逊“产品创新出海品牌50强”；公司在巩固既有市场优势的基础上，不断积极开拓“加拿大、欧洲、东南亚”等其他市场，加快亚马逊全球各大洲市场的渗透率及市占率提升；同时，公司将深化亚马逊渠道的精细化运营，驱动海外线上业务的高速增长。 Q4：针对国内电商的平台现状，公司有何应对策略？ 答：公司将加强电商运营的精细化管控，优化平台投放资源配置，强化投入产出的评估。公司将资源优先集中于差异化、成长型、高潜业务，如安全防护、柔性连接，引导公司总体投流费率有效降低，驱动电商平台良性增长。 Q5：公司在机器人外层需求方面的落地情况如何？ 答：公司的防刺割材料在高端人形机器人外层防护方面展现出关键的底层支撑能力，凭借这一核心技术优势，我们已成功构建起覆盖多元化应用场景的防护材料矩阵：既有满足高强度作业需求、防刺割性能达警用标准的防刺割服、防弹衣等产品，其防刺等级符合GA 68-2022最高级、耐切割性能突破EN 388 5级阈值；也研发出的“丝绸”系列柔性防刺割复材，在0.6毫米超薄厚度下仍保持出色耐针刺性能；截至目前，公司已在防刺割材料领域形成完整自主知识产权体系，累计获得专利30多项，关键技术指标通过ISO13997、EN388等国际标准认证，技术实力得到全球权威认可。公司将积极寻求与机器人产业链厂商的深度交流与合作，共同探索广阔应用前景。
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10月15日