

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：2026-019

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	古槐资本：徐堂；天钰瀚私募：梁思行；国投证券：于思佳、郝耀文；个人投资者4位；
时间	2026年6月9日10:00-13:30
地点	公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	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	<p>一、调研参观</p> <p>参观公司实验室、产品展厅、选品中心。</p> <p>二、公司基本情况介绍</p> <p>三、问答环节</p> <p>Q1：公司在公安/警务装备领域的合作进展如何？有无订单或试点落地？</p> <p>答：公司防刺割系列产品（防刺服、防刺手套等）已与部分省市公安机关达成合作并实现供货。太力防刺割复材通过自研纳米流体材料复合工艺进一步优化抗穿刺与动态防护性能，既满足国标GA 68-2024、美标A2及欧标B级的严苛检测标准，又解决传统硬质防护装备笨重、穿戴闷汗、行动受限等实战痛点，精准适配一线民警巡逻执勤、应急处突、消防抢险多场景防护刚需，是太力系列警用防护终端产品的共性材料支撑。未来，太力将紧抓警用装备国产化替代与实战防护升级的趋势，以自研新材料为底层支撑，持续优化防护装备的防护等级、穿戴舒适度与环境适应</p>

性，为一线执勤执法提供真正可靠的国产化解决方案。

Q2：公司防火/阻燃类材料主要应用在哪些场景？如何形成差异化？

答：公司以纳米复合涂层技术为核心，构建高效阻燃、防冰、耐磨等多功能材料体系，核心应用覆盖应急安全、民用安全、工业极端环境等。公司突破单一阻燃功能，实现阻燃+防割/防刺/耐磨/疏水等多功能叠加；依托纳米结构设计，兼顾轻量化、柔性高防护，形成“材料多功能化+场景定制化+性能高壁垒”的产品矩阵，目前相关技术已完成储备，多款方案在客户验证阶段。

Q3：航天相关业务收入占比多少？未来增长与技术转化如何规划？

答：公司目前航天业务整体收入占比较小，但公司坚持推进材料技术与航天应用场景深度融合，板块收入呈现增长态势。航天业务对公司的战略价值体现在以下三个方面：1) 品牌与技术背书：公司自2008年起为中国航天专用压缩袋独家供应商，产品已累计31次进入太空，服务国家载人航天工程，验证极端环境下的高可靠性能；2) 技术民用化：将航天级真空封装、高阻隔、耐穿刺技术下沉至民用收纳、安防防护、功能粘胶等领域，提升民用产品品质与壁垒；3) 品类拓展与新增长点：从真空封装、功能粘胶、安防防护、涂层材料等领域持续拓展，涂层技术正加速对接商业航天、高端工业防护等场景，持续释放更大市场价值。

Q4：公司如何管理研发团队？核心技术是否存在泄密风险？

答：公司核心研发人员平均在职10年以上，团队稳定性强，依托完善的薪酬体系、股权激励及清晰的职业发展路径凝聚人才，搭建起完整的研发体系并开展深度产学研合作。同时公司建立了完备的保密管理体系，通过全员签订保密及竞业协议、核心工艺分段管控、权限隔离、专利布局，搭配研发区域物理防护、数据加密、常态化保密培训与审计等多重举措，全方位筑牢技术安全防线，核心技术泄密风险整体可控。

Q5：公司2025年境外收入占比、区域结构与产品结构？

答：2025年公司全年总营收10.44亿元，境外收入占总营收40.42%，同比增长29.37%，是公司重要增长动力。海外市场以北美、欧洲为核心，同时日韩、东南亚、中东、南美等新兴市场拓

	展势头良好，产品已销往160多个国家和地区。产品端以真空收纳、吸盘壁挂等健康家居产品为基本盘，高性能防护装备成为海外业务增长主力，户外应急产品也保持稳健增长。渠道方面，线上依托亚马逊平台实现44.58%的同比增长，线下与沃尔玛等国际零售企业长期合作，并持续完善海外经销商网络，全球化布局稳步推进。
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6月9日