证券代码：688151　证券简称：华强科技　公告编号：2025-032

湖北华强科技股份有限公司关于2024年年报问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

根据上海证券交易所《关于对湖北华强科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0268号，以下简称“《问询函》”）的要求，湖北华强科技股份有限公司（以下简称“公司”）会同立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“年审会计师”）、华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”或“持续督导机构”），对问询函所提及的事项进行了逐项落实，现将问询函所涉及问题回复如下：

本回复中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异，系数据四舍五入造成。

1、关于主营业务

年报显示，公司实现营业收入6.11亿元，同比增长6.74%，实现归母净利润2,252.79万元，同比增长184.26%。其中，集体防护装备实现营业收入1.61亿元，同比增长68.31%，毛利率为4.45%，上年为-17.85%；个体防护装备实现营业收入2,843.81万元，同比下滑59.24%；药用丁基胶塞毛利率23.07%，连续三年下滑，较上年减少2.56个百分点。此外，2025年一季度，公司实现营业收入6,498.23万元，同比下滑46.45%，实现归母净利润188.31万元，同比下滑86.69%，实现扣非后归母净利润-1,056.55万元，同比下滑40.29%。

请公司：（1）列示报告期集体防护装备主要合同的签订时间、金额、交易内容、发货时间以及收入确认时点，量化分析本期集体防护装备收入大幅增长、毛利率由负转正的原因，并结合在手订单及合同负债情况，说明是否具有可持续性；（2）分产品列示个体防护装备的收入变动金额及原因，说明个体防护装备收入大幅下降的原因及合理性，并结合本期实现销售的个体防护装备订单取得时间、本期未在手订单种类及金额、期后新增订单种类及金额，说明2025年个体防护装备收入是否存在进一步下降的风险，如有，请充分提示；（3）结合药用丁基胶塞市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素，分析说明毛利率持续下滑的原因及合理性，并结合公司产能规划及成本管控等因素，说明主要产品毛利率是否存在进一步下滑风险；（4）说明公司是否存在售后代管业务，如是，列示售后代管协议的金额、产品或服务、签订时间、代管商品对应收入确认时间及发货时间等；（5）结合公司2025年一季度业绩、同行业可比公司的情况及行业整体竞争趋势，分析说明公司未来是否存在持续亏损的风险，并说明拟采取或已采取的应对措施。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）列示报告期集体防护装备主要合同的签订时间、金额、交易内容、发货时间以及收入确认时点，量化分析本期集体防护装备收入大幅增长、毛利率由负转正的原因，并结合在手订单及合同负债情况，说明是否具有可持续性

1、列示报告期集体防护装备主要合同的签订时间、金额、交易内容、发货时间以及收入确认时点，量化分析本期集体防护装备收入大幅增长、毛利率由负转正的原因

2024年度，公司确认收入的前五大集体防护装备合同情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同签订时间	合同金额（不含税）	交易内容	发货时间	收入确认时点及依据	2024年收入金额	2024年成本金额	2024年毛利率
1	单位A	2023年12月	12,346.27	239产品	不适用	时点：2024年12月 依据：由军代表验收，取得《产品验收合格证》	12,346.27	10,725.69	13.13%
2	单位A	2024年1月	1,016.28	236产品	不适用	时点：2024年8月 依据：由军代表验收，取得《产品验收合格证》	1,016.28	1,337.43	-31.60%
3	山西新华防化装备研究院有限公司	2024年1-9月，共4份合同	379.41	218产品	2024年2月-11月陆续发货	时点：2024年3月-12月期间根据客收时间确认 依据：经公司质量管理部门送检合格后，发货后取得客户签收单。	379.41	378.77	0.17%
4	江苏安邦伟业人工环境有限公司	2024年5月、9月，共2份合同	253.05	230产品	2024年9月、2024年12月	时点：2024年10月、2024年12月 依据：经公司质量管理部门送检合格后，发货后取得客户签收单	253.05	257.35	-1.70%
5	安平县鑫彼岸金属丝网制品有限公司	2023年10月-2024年5月，共5份合同	460.88	人防过滤器	2024年1月、2024年3月、2024年4月、2024年5月	时点：2024年4月、2024年5月 依据：经公司质量管理部门送检合格后，发货后取得客户签收单	299.82	373.08	-24.43%
合计		-	14,455.89	-	-	-	14,294.83	13,072.32	8.55%

注：239产品、236产品属解缴部队的军品，由军代表验收，取得《产品验收合格证》，军方使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货。

2024年度，公司集体防护装备产品收入16,123.74万元，较上年同期增加6,543.94万元，同比增长68.31%。2024年公司集体防护装备产品毛利率4.45%，较2023年毛利率-17.85%增加22.30个百分点。

2024年度，公司集体防护装备收入大幅增加主要系新产品239产品于2024年正式开始销售所致。239产品经过近10年前期研发研制等过程，2024年实现第一批订单交付，2024年239产品实现销售收入12,346.27万元，占集体防护装备板块收入增长金额的188.67%，系集体防护装备收入增加的主要原因。截至2024年末，公司239产品回款进度已达到95%，不存在重大异常。

2024年度，公司集体防护装备毛利率由负转正，主要原因系2024年239产品销售数量较多，产能利用率上升，规模效应有效发挥，单位固定成本（如折旧、人工分摊）降低，239产品毛利率为13.13%，高于其他产品，带动集体防护装备毛利率由负转正。

2、结合在手订单及合同负债情况，说明是否具有可持续性

截至2024年末，公司集体防护装备合同负债余额85.73万元。2025年1月公司与单位A签署了239产品的销售合同，合同金额为1.45亿元（含税），合同履行期限：自合同签订之日起至2025年12月15日。具体内容详见公司于2025年1月11日刊登在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《湖北华强科技股份有限公司关于自愿披露签订重大销售合同的公告》（公告编号：2025-001）。

239产品属于我军现役装备，目前第一批订单已正常交付确认收入，未来几年逐步列装部队、结合公司期后新增订单情况，预计公司集体防护装备收入和毛利率情况具有可持续性。

（二）分产品列示个体防护装备的收入变动金额及原因，说明个体防护装备收入大幅下降的原因及合理性，并结合本期实现销售的个体防护装备订单取得时间、本期未在手订单种类及金额、期后新增订单种类及金额，说明2025年个体防护装备收入是否存在进一步下降的风险，如有，请充分提示

1、分产品列示个体防护装备的收入变动金额及原因，说明个体防护装备收入大幅下降的原因及合理性

2024年度，公司个体防护装备收入分产品列示如下：

单位：万元

序号	主要产品	2024年收入	2023年收入	增减变动	变动幅度	变动原因分析
1	112A产品	1,939.82	-	1,939.82	-	2023年合同订单，2024年完成交付并确认收入
2	107产品	400.44	3,222.80	-2,822.36	-87.57%	2024年需求下降
3	115产品	62.16	2,623.63	-2,561.47	-97.63%	2024年需求下降
4	其他产品	441.39	1,130.74	-689.35	-60.96%	2023年其他产品主要为407产品收入390.80万元、127产品收入357.42万元
合计		2,843.81	6,977.17	-4,133.36	-59.24%	-

2024年度，公司个体防护装备产品销售收入2,843.81万元，较上年同期减少4,133.36万元，同比减少59.24%，主要系107产品、115产品等产品2024年需求下降所致。

2、结合本期实现销售的个体防护装备订单取得时间、本期未在手订单种类及金额、期后新增订单种类及金额，说明2025年个体防护装备收入是否存在进一步下降的风险，如有，请充分提示

2024年度，公司实现销售的个体防护装备主要产品为112A产品、107产品和115产品，三个产品合计收入2,402.42万元，占个体防护装备收入的84.48%。

112A产品、107产品和115产品的订单种类和金额情况如下：

单位：万元

序号	主要产品	2024年收入的订单取得时间		2024年末在手订单金额（不含税）	2025年1-5月新增订单金额（不含税）
		2023年	2024年		
1	112A产品	1,939.82	-	-	5,213.27
2	107产品	-	400.44	-	3,115.49
3	115产品	-	62.16	-	1,372.56
合计		1,939.82	462.60	-	9,701.32

由上表可知，个体防护装备从订单取得到收入确认时间间隔较短，时间周期基本在1-2年内。

截至2024年末，公司个体防护装备订单均已执行完毕，无个体防护装备在手订单。2025年1-5月，公司期后新增个体防护订单金额9,727.34万元，均尚未交付。截至2025年5月末，公司个体防护装备产品在手订单金额9,727.34万元，预计可有力支撑1-2年内个体防护装备收入金额。

基于公司期后新增订单情况和收入确认时间周期，公司个体防护装备未来1-2年内收入较有保障，预计公司2025年个体防护装备收入进一步大幅下降的风险相对较低。

（三）结合药用丁基胶塞市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素，分析说明毛利率持续下滑的原因及合理性，并结合公司产能规划及成本管控等因素，说明主要产品毛利率是否存在进一步下滑风险

2023年及2024年，公司药用丁基胶塞收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	变动金额/幅度	变动比例
营业收入	33,486.92	33,228.66	258.26	0.78%
营业成本	25,762.59	24,710.92	1,051.67	4.26%
毛利率	23.07%	25.63%	下降2.56个百分点	-9.99%

2024年度，公司药用丁基胶塞收入为33,486.92万元，较2023年增加258.26万元，小幅增长0.78%。2024年度，公司药用丁基胶塞毛利率为23.07%，较2023年下降2.56个百分点。

1、药用丁基胶塞市场竞争格局

药用胶塞行业与下游医药产业紧密相关，药用丁基胶塞广泛用于注射剂、疫苗、生物制剂、抗生素、大输液、口服液、采血、抗肿瘤等领域，整体市场规模随着下游医药产业的稳定增长而持续发展，整体市场容量较大。随着国内市场需求的增加，药用丁基胶塞工艺技术不断发展，应用范围不断扩展，行业参与者越来越多，行业充分竞争。

药用胶塞产品的生产对配方设计、结构设计、模具制造、基础材料等方面都具有较高的技术门槛，公司经过多年自主研发和技术积累，拥有相对完善的胶塞配方体系、成熟的生产工艺和多样化的产品结构，整体技术水平处于国内外同行业前列。此外，药用包装材料适用共同审评审批制、一致性评价，公司作为头部药企稳定的上游配套厂商，和药企客户关联审评完成度较高，与其他行业参与者相比具有竞争优势。

2、药用丁基胶塞价格及销售情况

公司药用丁基胶塞价格及销售情况如下：

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2024年比上年增减	2023年比上年增减
销售收入（万元）	33,486.92	33,228.66	30,241.45	0.78%	9.88%
销售成本（万元）	25,762.59	24,710.92	20,036.68	4.26%	23.33%
销售量（万只）	373,603.15	367,981.34	319,628.86	1.53%	15.13%
销售平均单价（元/万只）	896.32	903.00	946.14	-0.74%	-4.56%
销售平均成本（元/万只）	689.57	671.53	626.87	2.69%	7.12%

公司药用丁基胶塞2023年销售收入同比增长9.88%，2024年销售收入增幅放缓至0.78%，销售量增速与收入趋势一致，收入增长主要系销售量增长带动。

公司近两年药用丁基胶塞销售单价连续下降，但2024年变动幅度为-0.74%，较2023年变动幅度-4.56%已有所收窄；公司近两年药用丁基胶塞销售平均成本连续增加，但2024年变动幅度为2.69%，较2023年变动幅度已有所收窄。

此外，高毛利率胶塞产品结构调整进度不及预期，未能有效对冲价格下行压力，导致整体销售价格有所下降。

3、药用丁基胶塞原材料成本波动

药用丁基胶塞营业成本结构中直接材料占比约60%-70%，主要材料种类为卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料和煅烧高岭土。最近两年，公司药用丁基胶塞主要原材料采购价格波动情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

主要材料	2024年度			2023年度			同期变动情况		
	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	数量同比	金额同比	价格同比
卤化丁基橡胶	3,617.12	5,854.16	1.62	4,395.60	6,533.91	1.49	-17.71%	-10.40%	8.88%
高阻隔性膜材料	48.93	6,634.13	135.59	38.36	5,528.69	144.14	27.56%	19.99%	-5.93%
煅烧高岭土	2,669.00	564.89	0.21	2,734.10	587.95	0.22	-2.38%	-3.92%	-1.58%

公司药用丁基胶塞主要原材料卤化丁基橡胶和高阻隔性膜材料价格受大宗市场影响，价格波动较大，为控制成本，公司每年对市场行情进行调研、预判，确定合理的采购价格、采购量、库存量，在市场价格较低时集中采购，因此每年的采购量有所波动。

2024年度，公司卤化丁基橡胶平均采购单价同比上涨8.88%，主要原因系原油市场波动和地缘政治等因素影响。公司控制减少采购量，采购金额同比下降10.40%，部分抵消成本压力。2024年度，公司高阻隔性膜材料平均采购单价同比降低5.93%，主要系公司逐步推进高阻隔性膜材料的国产原材料替代工作所致。2024年度，公司煅烧高岭土采购单价较2023年小幅下降，整体保持稳定。

4、毛利率持续下滑的原因及合理性

综上所述，公司药用丁基胶塞产品毛利率下滑的主要原因包括：（1）受市场竞争加剧影响，产品平均销售价格持续走低，2023年度和2024年度分别同比下滑4.56%和0.74%；（2）公司高毛利率胶塞产品结构调整进度不及预期，未能有效对冲价格下行压力；（3）受原油市场波动和地缘政治等因素影响，主要原材料卤化丁基橡胶价格有所增加，导致药用丁基胶塞产品单位成本有所增加。

5、结合公司产能规划及成本管控等因素，说明主要产品毛利率是否存在进一步下滑风险

在产能规划方面，2025年1-5月，由于市场需求变化，常规批量产品需求量下降，生产能力未得到有效发挥，产能利用情况有所下滑。公司采取的措施如下：（1）生产资源弹性配置，实施设备与人员动态调整，采用集中生产和柔性生产结合的方式，降低公用系统的能耗。（2）成本导向排产逻辑。根据客户订单和市场需求进行排产，做到准时化生产，尽量减少库存积压，降低库存持有成本。

在成本管控方面，公司采取的措施如下：（1）分解年度经营目标，将成本控制目标落实到生产经营的各个环节，形成全员参与、全过程控制的成本管理格局。（2）开展“提质增效”专项行动，不断提升丁基胶塞产品精益化水平，提高生产效率和产品质量，确保成本控制目标的达成。

在技术创新方面，公司加大科研开发力度。2025年6月，公司新产品“笔式注射器用组件”成功通过审评审批，登记状态转“A”，已批准在上市制剂使用该药包材，上述产品扩展了公司高端药包材产品谱系，未来公司将进一步拓展国内外市场，增加订单量，改善公司产品销售结构及毛利率。

根据公司未经审计的财务数据，2025年1-5月，公司药用丁基胶塞实现营业收入9,803万元，毛利率27.87%，毛利率未进一步下滑，相比2024年毛利率23.07%上升了4.8个百分点，主要系高毛利新产品的销量有所增加，公司胶塞产品销售结构有所改善，但考虑到全年高毛利产品的需求和胶塞成本优化效果仍存在不确定性，公司药用丁基胶塞毛利率仍存在进一步下滑的风险。

特此提醒投资者注意风险，具体情况如下：

“2024年药用丁基胶塞毛利率为23.07%，较上年减少2.56个百分点，主要原因包括产品平均销售价格走低、高毛利率胶塞产品结构调整进度不及预期及主要原材料价格有所上涨。2025年1-5月，公司药用丁基胶塞毛利率有所增加，主要系高毛利新产品的销量增加，但考虑到全年高毛利产品的需求和胶塞成本优化仍存在不确定性，公司药用丁基胶塞毛利率仍存在进一步下滑的风险。”

（四）说明公司是否存在售后代管业务，如是，列示售后代管协议的金额、产品或服务、签订时间、代管商品对应收入确认时间及发货时间等

2024年度，公司存在售后代管情况，对于直接解缴部队的军品，公司按照合同要求生产完工，经军代表验收合格并取得军检合格证后，做封箱处理，同时确认收入。在调拨至军方基层使用单位前，产品暂存于公司军品成品库房，由军代表进行监管。军方可随时凭调拨发运通知提货，军品的储存、装载、发运工作均在军方的监督下完成，公司不能自行使用该商品或将该商品提供给其他客户，不再控制该商品，相关军品的控制权已实现转移。除上述情况外，2024年末公司不存在其他售后代管的情况。

由于军品合同为军方制式合同，基于行业惯例、军方客户需求特点等因素，公司未与军方签订售后代管协议。截至2024年末，公司售后代管军品明细如下：

单位：万元

序号	产品名称	2024年末售后代管军品对应的收入确认金额					2025年1-5月发货金额
		合计	2024年	2023年	2022年	2021年	
1	115产品	8,938.38	62.16	2,623.63	3,042.53	3,210.06	4,233.32
2	107产品	4,598.78	318.67	3,222.80	1,057.31	-	3.85
3	236产品	1,778.49	1,016.28	762.21	-	-	-
4	237产品	780.17	-	780.17	-	-	780.17
5	239产品	12,346.27	12,346.27		-	-	-
合计		28,442.09	13,743.38	7,388.81	4,099.84	3,210.06	5,017.34

（五）结合公司2025年一季度业绩、同行业可比公司的情况及行业整体竞争趋势，分析说明公司未来是否存在持续亏损的风险，并说明拟采取或已采取的应对措施

1、公司2025年一季度业绩、同行业可比公司的情况及行业整体竞争趋势，分析说明公司未来是否存在持续亏损的风险

公司2025年一季度业绩（未经审计）和同行业可比公司情况如下：

单位：万元

证券代码	公司简称	收入			归母净利润（扣非前后孰低）		
		2025年一季度	2024年一季度	变动	2025年一季度	2024年一季度	变动
002246	北化股份	44,367.43	29,677.55	49.50%	2,371.29	-1,987.67	219.30%
300875	捷强装备	3,292.25	2,137.44	54.03%	-673.67	-886.86	24.04%
688586	江航装备	21,018.76	30,892.17	-31.96%	1,953.21	5,420.70	-63.97%
平均		-	-	23.85%	-	-	59.79%
公司特种防护板块		219.90	2,066.07	-89.36%	不适用	不适用	不适用
600529	山东药玻	124,245.52	126,746.20	-1.97%	21,418.73	21,035.18	1.82%
301093	华兰股份	14,558.04	12,655.51	15.03%	1,421.18	380.38	273.62%
平均		-	-	6.53%	-	-	137.72%
公司医药包装及医疗器械板块		6,278.32	10,067.67	-37.64%	不适用	不适用	不适用
公司全口径		6,498.23	12,133.74	-46.44%	-1,056.55	-753.10	-40.29%

注1：可比公司数据来源为可比公司定期报告

注2：华强科技2024年一季度和2025年一季度数据未经审计，下文同

公司2025年一季度整体收入不及预期，同比降幅46.44%，归母净利润（扣非前后孰低）同比下降40.29%。

在特种防护板块，公司2025年一季度收入同比下降89.36%，同行业可比公司平均同比增加23.85%，主要系因公司与同行业公司具体业务范围存在差异，可比性相对较低。另外，特种防护装备业务具有明显的时间性差异，公司特种防护装备在手订单大部分交付时间集中在下半年，导致一季度该板块收入低于上年同期，具有合理性。截至本回复公告披露日，公司特种防护装备在手订单金额（不含税）为23,814.66万元，能够为2025年特种防护装备板块收入提供有力支撑，但仍存在交付时间滞后导致2025年收入增长不及预期，从而存在持续亏损的风险。

在医药包装及医疗器械板块，公司2025年一季度实现收入6,278.32万元，同比降幅37.64%，同行业可比公司平均同比增加6.53%，主要系公司产品主要面向传统的抗生素和化学药物等领域，相关领域2025年一季度需求下降，导致收入同比下降较多，对业绩带来不利影响。同行业公司中山东药玻主要业务为棕色瓶等药用玻璃瓶销售，胶塞在其收入结构中占比较少，因此与公司收入变动不一致；华兰股份下游除传统的抗生素和化学药物等领域外，还包括生物制剂等高毛利产品应用领域，此外华兰股份还包括一定比例的外贸收入，因此2025年一季度收入与公司医药包装及医疗器械板块收入变动不一致。公司将持续加大市场开发力度，在继续深挖存量客户、存量下游市场需求的同时，也在大力开发毛利较高的生物制剂药用包装产品领域，但考虑到下游市场需求开拓和上游成本仍存在不确定性，公司仍存在2025年收入增长不及预期，从而持续亏损的风险。

特此提醒投资者注意风险，具体情况如下：

“特种防护装备板块受订单交付时间的影响，导致2025年一季度收入同比下降，尽管2025年特种防护装备板块收入仍有较为可观的在手订单支撑，但仍存在交付时间滞后导致2025年收入增长不及预期，从而存在持续亏损的风险；

医药包装及医疗器械板块受下游抗生素和化学药物等领域需求下降的影响，2025年一季度收入同比下降。公司将持续加大市场开发力度，在继续深挖存量客户、存量下游市场需求的同时，也在大力开发毛利较高的生物制剂药用包装产品领域，但考虑到下游市场需求开拓和上游成本仍存在不确定性，公司仍存在2025年收入增长不及预期，从而持续亏损的风险。”

2、说明拟采取或已采取的应对措施

面对上述风险，公司从开源和节流两个方面制定和实施了一系列措施，具体如下：

（1）开源方面。一是加大市场开拓力度，稳定现有市场份额的同时，积极加大力度开拓新的市场份额；二是加大售后服务投入力度，以更优质的售后服务稳定存量客户；三是积极对接各军兵种，落实下一阶段订购任务，持续提升特种防护产品产能利用率；四是持续加大研发投入力度，加快新产品市场投入进程，以新产品带来收入和毛利额的双增长。

（2）节流方面。公司制定了成本管控实施方案，系统性布局了全价值链成本管控的各项工作举措，以提升公司成本竞争力。一是进一步推动研发设计精细化成本管理，在产品设计方面以客户需求为向导，做好产品全生命周期成本规划。二是重点推进工艺技术降本，优化生产流程，减少零部件数量和装配制造工序，提升劳动效率。三是全力推进采购管理降本，采取低价战略储备方案平衡采购成本，综合运用集中采购、平台化采购和引入竞争等措施降本，进一步挖掘降本空间。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、取得并查阅公司集体防护装备收入明细表，分析收入和毛利率变动的合理性；取得并查阅公司集体防护装备在手订单明细表，分析集体防护装备收入和毛利率变动的持续性；

2、取得并查阅公司个体防护装备收入明细表，分析收入变动的合理性；取得并查阅公司个体防护装备在手订单明细表，分析个体防护装备收入后续变动情况；

3、取得2024年公司药用丁基胶塞收入明细表，分析毛利率变动的合理性；取得公司药用丁基胶塞期后收入情况，分析毛利率后续变动情况；访谈公司人员，了解药用丁基胶塞市场竞争格局、公司药用胶塞业务情况和相关产能规划、成本管控措施；

4、取得并查阅公司售后代管产品明细，了解相关收入确认、期后发货情况；

5、查阅可比公司公开数据，与公司2025年一季度数据进行比较分析；访谈公司人员，了解公司2025年一季度业绩变动情况，了解公司就经营情况采取的应对措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2024年度，公司集体防护装备收入大幅增加主要系239产品于2024年正式开始销售；2024年度，公司集体防护装备毛利率由负转正，主要原因系239产品的供货带动产能利用率提升所致；相关原因具有合理性。结合公司期后新增订单情况，预计公司集体防护装备收入和毛利率情况具有可持续性。

2、2024年度，公司个体防护装备产品销售收入下降主要系107产品、115产品等产品需求下降，具有合理性。基于公司期后新增订单情况和收入确认时间周期，预计公司个体防护装备未来1-2年内收入较有保障，公司2025年个体防护装备收入进一步大幅下降的风险相对较低。

3、公司药用丁基胶塞产品毛利率下滑的主要原因系：（1）受市场竞争加剧影响，产品平均销售价格持续走低；（2）公司高毛利率胶塞产品结构调整进度不及预期，未能有效对冲价格下行压力；（3）受原油市场波动和地缘政治等因素影响，主要原材料卤化丁基橡胶价格有所增加，导致药用丁基胶塞产品单位成本有所增加。

公司已采取措施优化产能规划及成本管控，2025年1-5月药用丁基胶塞毛利率未进一步下滑，但考虑到全年高毛利产品的需求和胶塞成本优化效果仍存在不确定性，公司药用丁基胶塞毛利率仍存在进一步下滑的风险。公司已就上述情况进行风险提示。

4、2024年公司存在售后代管情况，售后代管的产品为直接解缴部队的军品，售后代管相关收入确认合理。

5、受订单交付时间的影响，公司2025年一季度特种防护装备板块收入同比下降，尽管2025年特种防护装备板块收入仍有较为可观的在手订单支撑，但仍存在因交付时间滞后导致的2025年收入增长不及预期，从而存在持续亏损的风险；医药包装及医疗器械板块受下游抗生素和化学药物等领域需求下降的影响，2025年一季度收入同比下降。公司将持续加大市场开发力度，在继续深挖存量客户、存量下游市场需求的同时，也在大力开发毛利较高的生物制剂药用包装产品领域，但考虑到下游市场需求开拓和上游成本仍存在不确定性，公司仍存在2025年收入增长不及预期，从而持续亏损的风险。”

三、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述问题，会计师执行的主要程序如下：

1、了解和评价管理层与应收账款预期信用损失相关的关键内部控制的设计并测试相关内部控制的运行有效性；

2、对于单项计提单独确定预期信用损失的应收账款选取样本，复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出评估的依据及假设的合理性；

3、检查账龄1年以上的主要客户背景，关注是否与本公司存在关联关系；了解主要客户是否存在财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形，分析应收账款的可回收性；

4、针对应收账款主要客户发函并取得回函确认，执行本期发生及收款测试，实施期后收款测试。

5、检查107产品《委托研制合同》《审价协商纪要》等文件，并访谈公司相关人员，了解107产品的审价进展及程序；查阅公司董事会、监事会关于107产品相关应收账款坏账准备计提方式的决议文件；

6、取得公司应收票据备查簿，核对其是否与账面记录一致；检查库存票据，核对票据的种类、号数、签收的日期、到期日等信息是否与应收票据登记簿的记录相符；检查背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件；

7、检查应收票据、应收款项融资涉及的前五大交易对手方背景，关注是否与公司存在关联关系；

8、访谈公司相关人员，了解投告期内公司客户结构、信用政策变化情况，了解主要客户支付能力、履约能力是否存在重大不利变化。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、公司关于账龄1年以上应收账款主要客户情况的说明，与会计师在2024年年报审计和本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

2、公司关于单位A、单位B的审计程序、目前进展及坏账准备计提情况的说明，与会计师在2024年年报审计和本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

3、公司关于应收票据、应收款项融资的说明，与会计师在2024年年报审计和本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

4、关于募投项目

年报显示，公司首发募投项目“新型核生化应急救援防护装备产业化生产基地项目”“新型核生化防护基础材料研发平台建设项目”和“信息化（数据驱动的智能企业）建设项目”投资总额分别为7.72亿元、3.53亿元、0.99亿元，预计2025年末达到预定可使用状态，截至期末投入进度为7.35%、0.48%、32.77%。请公司：（1）分别说明三个募投项目进展缓慢的原因及合理性，并结合募投项目投入计划和期后实施进展，说明项目能否按期达到预定可使用状态，是否可能存在延期或变更的风险；（2）结合本期主要产品销售情况，说明相关募投项目涉及的市场环境、可行性及预计收益是否已发生重大不利变化，如是，请提示风险并补充披露。

【回复】

一、公司说明

（一）分别说明三个募投项目进展缓慢的原因及合理性，并结合募投项目投入计划和期后实施进展，说明项目能否按期达到预定可使用状态，是否可能存在延期或变更的风险

1、新型核生化应急救援防护装备产业化生产基地项目（以下简称“生产基地项目”）

（1）募投项目进展缓慢的原因及合理性

进入“十四五”以来，受军改及装备竞争性采购影响，公司传统常规装备订货面临结构性挑战，叠加项目规划期内，国内外特种防护装备的技术标准、用户需求（尤其是军方和高端工业领域）持续升级迭代。基于降低经营风险、谨慎盲目投资的原则，公司放缓了募投项目投资节奏。为保持产品的技术领先性和市场竞争力，公司结合最新的技术趋势、客户反馈及前期研发成果，对部分产品的设计方案进行了必要的优化和完善。该过程涉及设计评审、小试、中试等环节，导致部分产线的工艺定型及设备选型采购时间相应延后。

（2）结合募投项目投入计划和期后实施进展，说明项目能否按期达到预定可使用状态，是否可能存在延期或变更的风险

生产基地项目计划投资7.72亿元，新建防护装备产业化生产基地，项目原实施周期计划为3.5年，原计划2025年末前达到预定可使用状态。

截至2024年末，公司生产基地项目一期子项目——239产品生产线建设项目已建成投产，保障了2024年239产品的生产交付，累计投入募集资金5,676.81万元，募集资金累计投入进度为7.35%。

经公司充分论证，生产基地项目中的部分建设内容可能无法满足新型防护装备研制生产需要，因此，公司对其建设内容、投资总额进行调整。项目规划内容变更情况，公司需要重新履行相关备案、审批程序，重新进行工艺调整及设备调研等工作，预计无法按照原定计划完成建设，因此，延长原募投项目完成时间至2028年12月31日。

该募投项目调整事项已于2025年4月22日经公司第二届董事会第十一次会议、第二届监事会第八次会议，于2025年5月14日经公司2024年年度股东大会审议通过。

2、新型核生化防护基础材料研发平台建设项目（以下简称“研发平台项目”）

（1）募投项目进展缓慢的原因及合理性

公司为保证研发平台建设项目的先进性，结合国家和公司相关战略规划要求，聚焦战略性新兴产业和未来产业，并根据装备研制科研试验需求变化情况，持续优化调整园区布局。因本阶段募投项目主要工作为方案设计及设备调研，无土建及设备购置支出，从而导致投入进展较为缓慢。

（2）结合募投项目投入计划和期后实施进展，说明项目能否按期达到预定可使用状态，是否可能存在延期或变更的风险

研发平台项目计划投资3.53亿元，拟建设核生化防护基础材料研发平台，以满足公司特种防护装备核心材料研发和小试、中试需求，项目原实施周期计划为3.5年，原计划2025年末前达到预定可使用状态。

截至2024年末，公司研发平台项目已完成整体设计方案的编制，并同步开展中试线、实验室、检测室等项目的设备调研。累计投入募集资金168.59万元，募集资金累计投入进度为0.48%。

经公司充分论证，目前研发平台项目中的部分建设内容可能已经不能满足当前军品科研生产需求，因此，公司对其建设内容、投资总额进行调整。项目规划内容调整后，公司需要重新履行相关备案、审批程序，重新评估设备供应商或开展设备调研，预计无法按照原定计划完成建设，因此，延长原募投项目完成时间至2028年12月31日。

该募投项目调整事项已于2025年4月22日经公司第二届董事会第十一次会议、第二届监事会第八次会议，于2025年5月14日经公司2024年年度股东大会审议通过。

3、信息化（数据驱动的智能企业）建设项目（以下简称“信息化项目”）

（1）募投项目进展缓慢的原因及合理性

因前期项目顶层设计周期较长，导致项目投入进度较原计划有延迟，报告期未预计无法按照原定计划完成建设。

（2）结合募投项目投入计划和期后实施进展，说明项目能否按期达到预定可使用状态，是否可能存在延期或变更的风险

信息化项目计划投资0.99亿元，项目原实施周期计划为4年，原计划2025年末前达到预定可使用状态。

截至2024年末，公司已完成电子采购平台、销售管理平台、安全环保监管数字化平台的系统搭建和上线运行，完成了丁基胶塞生产数字化应用和商密网数据中心服务器及私有云部署，完成了产品生命周期管理系统、实验室管理信息系统和ERP系统的招标准备工作。累计投入募集资金3,250.91万元，募集资金累计投入进度为32.77%。

考虑到项目投入进度，公司已延长原募投项目完成时间至2028年12月31日。该募投项目调整事项已于2025年4月22日经公司第二届董事会第十一次会议、第二届监事会第八次会议，于2025年5月14日经公司2024年年度股东大会审议通过。

（2）结合本期主要产品销售情况，说明相关募投项目涉及的市场环境、可行性及预计收益是否已发生重大不利变化，如是，请提示风险并补充披露

2024年公司与产品销售相关的募投项目为生产基地项目，生产基地项目计划新建防护装备产业化生产基地，增加个防产品和集防产品产能。

2024年度，公司个防产品和集防产品营业收入如下：

单位：万元

产品类别	2024年度	2023年度	变动比例
个体防护装备	2,843.81	6,977.17	-59.24%
集体防护装备	16,123.74	9,579.80	68.31%

2024年度，公司个体防护装备收入较上年同比减少59.24%，主要系107产品、115产品等产品2024年需求下降所致。

2024年度，公司集体防护装备收入较上年同比增加68.31%，主要系2024年末，公司生产基地项目一期子项目——239产品生产线建设项目已建成投产。2024年度，公司239产品销售收入为12,346.27万元。

尽管2024年公司新产品239产品销售带动集体防护装备收入增加，但整体上，受军改及装备竞争性采购影响，公司传统常规装备订货需求萎缩，下一代防护装备方向尚不明朗，经公司充分论证，生产基地项目中的部分建设内容可能无法满足新型防护装备研制生产需要，相关募投项目涉及的市场环境、可行性及预计收益发生不利变化，因此公司对该项目建设内容、投资总额进行调整，具体内容详见公司于2025年4月24日刊登在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《湖北华强科技股份有限公司关于调整部分募投项目实施方案及新增募投项目的公告》（公告编号：2025-019）。

公司已于2024年年度报告中进行以下风险提示：

“1.关于募投项目延期或变更的风险

截至报告期末，公司首发募投项目新型核生化应急救援防护装备产业化生产基地项目（以下简称“生产基地项目”）、新型核生化防护基础材料研发平台建设项目（以下简称“研发平台项目”）和信息化（数据驱动的智慧企业）建设项目（以下简称“信息化项目”）投入进度分别为7.35%、0.48%和32.77%，投入进度较低。

……综合来看，三个募投项目投入进度较原计划均有延迟。目前公司正在开展“十四五”规划执行情况评估及“十五五”规划前期论证，细化论证募投项目实施内容，若短期内公司出现产能扩张需求不明显、行业市场需求变化或募投项目预期不能带来效益等情况，未来可能会根据产业实际发展需求，对募投项目可行性进行再论证、内容变更或者延期等，因此，公司存在募投项目延期或变更的风险。”

二、持续