

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、本期末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 月期间根据签收时间确认 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、本期末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、本期末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		-	-	-

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	
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。公司已就上述情况进行风险提示。

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、了解华强科技与收入确认相关销售流程内部控制的设计和执行，并测试关键控制运行的有效性；
- 2、检查销售合同条款并与管理层访谈，评价华强科技相关收入的确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；
- 3、按照营业收入的产品明细类别分析收入增长率、毛利率并判断其合理性；
- 4、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括合同、军品合格证、出库单、运输单据和客户签收单等；
- 5、抽样对客户实施函证程序，函证内容包括交易金额以及期末应收账款的余额；
- 6、对资产负债表日前后确认的收入核对至出库单等支持性文件，以评估收入是否在恰当的会计期间确认；
- 7、核对公司集体防护和个体防护业务 2024 年末在手订单及 2025 年 1-5 月期后新签订单情况；
- 8、了解军品售后代管业务模式，与同行业公司对比分析，判断公司售后代管是否满足收入确认要求；与驻场公司军代表进行现场访谈，确认开具《产品验

收合格证》后进行售后代管，公司是否将相关货物控制权转移给了客户；对公司售后代管的军品进行了监盘，监盘比例为 100%，公司售后代管的军品按军方要求单独存放于公司仓库，能够单独识别；对售后代管军品合同的收款进行检查。

9、核对公司 2025 年一季度业绩情况、与同行业可比公司的业绩对比分析情况和对持续亏损风险采取的应对措施。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、公司关于集体防护装备收入和毛利率增长的原因及是否具有可持续性的说明，与会计师在 2024 年年报审计及本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

2、公司关于个体防护装备收入下降的原因及是否存在进一步下降风险的说明，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、公司关于药用丁基胶塞产品毛利率下滑的原因及是否存在进一步下滑风险的说明，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、公司关于售后代管情况的说明，与会计师在 2024 年年报审计中获取的相关信息没有重大不一致。

5、公司关于未来是否存在持续亏损的风险及采取的应对措施的说明，与我们在本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

2、关于客户和供应商

年报显示，公司前五名客户销售额 19,665.15 万元，占年度销售总额 32.16%，其中新增 3 个客户北方装备有限责任公司、广药白云山医药大健康供应链（广州）有限公司、山东裕欣药业有限公司；前五名供应商采购额 16,428.90 万元，占年度采购总额 51.65%，其中新增 3 个供应商一汽解放汽车有限公司、北京邦

维高科新材料科技股份有限公司、上海浅米科技有限公司。

请公司：（1）说明报告期内前五名客户的设立时间、注册资本、合作时间、交易金额、涉及的业务及产品、报告期末以及期后回款等情况，说明相较上年前五名客户发生较大变化的原因及合理性，以及是否存在大客户流失的风险；（2）说明报告期内前五名供应商的设立时间、注册资本、合作时间、交易金额、交易内容等情况，说明新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性。

【回复】

一、公司说明

（一）说明报告期内前五名客户的设立时间、注册资本、合作时间、交易金额、涉及的业务及产品、报告期末以及期后回款等情况，说明相较上年前五名客户发生较大变化的原因及合理性，以及是否存在大客户流失的风险

1、说明报告期内前五名客户的设立时间、注册资本、合作时间、交易金额、涉及的业务及产品、报告期末以及期后回款等情况

报告期内，公司前五大客户相关情况如下：

单位：万元

客户名称	设立时间	注册资本	合作时间	交易金额	涉及的业务及产品	报告期末 应收账款	期后回款 情况
单位A	/	/	/	13,362.55	239产品、236产品	34,882.80	-
北方装备有限责任公司	1998年	2,000	5年以上	1,939.82	防化套装、防化服检测设备	192.09	-
广药白云山医药大健康供应链（广州）有限公司	2005年	500	2年	1,665.00	丁基胶塞产品	275.29	398.20
石家庄欧意和医药销售有限公司	2013年	20,000	5年	1,425.72	丁基胶塞产品	785.18	804.84
山东裕欣药业有限公司	2010年	80,000	5年以上	1,272.06	丁基胶塞产品	1,170.94	-
合计				19,665.15		37,306.30	1,203.04

注：1、单位A报告期末应收账款余额主要为107产品对应的应收账款；

2、部分客户期后回款金额高于期末应收账款余额，主要系期后新增销售所致。

2、说明相较上年前五名客户发生较大变化的原因及合理性，以及是否存在大客户流失的风险

2024 年度，公司前五大客户中新增北方装备有限责任公司（以下简称“北方装备”）、广药白云山医药大健康供应链（广州）有限公司（以下简称“白云山供应链”）、山东裕欣药业有限公司（以下简称“裕欣药业”）3 个客户，主要原因如下：

（1）因国际形势变化，国际冲突加剧，军贸系列产品需求提升，北方装备向公司采购防化套装、防化服检测设备等军贸产品导致交易金额增加。北方装备与公司于 2016 年起开展合作，业务往来和合作交流畅通，2024 年成为公司前五大客户具有合理性。

（2）白云山供应链隶属广药集团，公司与广药集团合作时间超过 17 年，2023 年，公司与广药集团下属单位广州白云山天心制药股份有限公司交易金额为 1,328 万元，由于广药集团内部管理需要，广药集团与公司业务主体逐步调整为下属单位白云山供应链，实际合作未发生实质影响。

（3）裕欣药业于 2016 年起采购公司丁基胶塞产品，保持长期业务合作关系，最近三年交易金额分别为 522.71 万元、937.62 万元和 1,272.06 万元，呈现逐年上升趋势，主要系采购需求增加所致，2024 年成为公司前五大客户具有合理性。

单位 A 同时为 2023 年和 2024 年前五大客户，2024 年交易金额大幅提升，主要系公司 239 产品已定型并开始批量投产所致。

除前述客户外，2023 年前五大客户包括单位 B、宁夏全瑞人防工程设备有限公司（以下简称“宁夏全瑞”）和山东润泽制药有限公司（以下简称“润泽制药”），其中，单位 B 为军方单位，受军方整体采购计划等因素影响，交易金额存在一定波动；宁夏全瑞主要向公司采购人防设备，交易金额根据客户需求和合同执行情况存在波动，考虑到人防设备业务整体交易金额占比较小，对公司业绩不存在重大影响；润泽制药最近两年交易金额为 1,369.63 万元和 1,210.14 万元，交易金额和业务合作情况相对稳定。

综上，公司报告期内客户整体保持相对稳定，军品方面，公司 239 产品已定

型并开始批量投产，同时积极推广军贸产品，加强与相关客户的深入合作交流；民品方面，丁基胶塞产品销售保持稳定，公司与主要客户保持良好的合作关系。因此，公司前五大客户变动符合军工行业特征和市场规律，属于正常商业现象，具有合理性，公司不存在大客户流失的风险。

（二）说明报告期内前五名供应商的设立时间、注册资本、合作时间、交易金额、交易内容等情况，说明新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性

1、说明报告期内前五名供应商的设立时间、注册资本、合作时间、交易金额、交易内容等情况

报告期内，公司前五名供应商相关情况如下：

单位：万元

供应商名称	设立时间	注册资本	合作时间	交易金额	交易内容
深圳市永泉福商贸有限公司	2008 年	100	5 年以上	4,823.02	薄膜
西布尔国际贸易（上海）有限公司及其关联方	2010 年	100	3 年	4,430.52	卤化丁基橡胶
一汽解放汽车有限公司	2002 年	1,080,301.25	4 年	3,128.93	二类底盘
北京邦维高科新材料科技股份有限公司	1994 年	5,265.8667	5 年以上	2,213.55	防护体等
上海浅米科技有限公司	2020 年	100	5 年	1,832.88	薄膜
合计	-	-	-	16,428.90	-

2、说明新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性

2024 年度，公司前五大供应商中新增一汽解放汽车有限公司（以下简称“一汽解放”）、北京邦维高科新材料科技股份有限公司（以下简称“北京邦维”）、上海浅米科技有限公司（以下简称“上海浅米”）3 个供应商，主要原因如下：

（1）一汽解放和北京邦维为公司军品 239 产品定型文件指定供应商，分别供应二类底盘和防护体等，系武器装备研制特殊模式所致，符合军工行业惯例。2024 年，公司 239 产品开始批量投产，导致前述供应商交易金额增加，具有合理性。

（2）上海浅米为国产薄膜生产厂家，为公司提供高阻隔性含氟膜材料。用

于医药包装领域的高阻隔性含氟膜材料生产技术难度大，长期以来集中在少数国际化工企业，近年来，公司积极开展国产化替代工作，联合上海浅米等国内供应商进行技术攻关，逐步推进薄膜的国产化替代。最近三年，公司采购上海浅米交易金额分别为 565.34 万元、804.60 万元、1,832.88 万元，呈现逐年上升趋势，上海浅米成为公司前五大供应商具有合理性。

综上，公司前五大供应商变化主要系 239 产品批量投产以及国产替代等因素导致相关原材料采购规模增加，符合行业惯例和国产替代趋势，具有合理性。

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、通过公开渠道搜索并查阅公司 2024 年前五名客户基本信息，取得公司与上述客户的合作协议并了解合作内容，查阅公司应收账款统计表以了解期后回款情况；

2、访谈公司相关人员，了解主要客户变化的原因、主营业务是否发生变化以及是否存在大客户流失的风险；

3、通过公开渠道搜索并查阅公司 2024 年前五名供应商基本信息，取得公司与上述供应商的合作协议并了解合作内容；

4、访谈公司相关人员，获取相关价格比较资料，了解相关供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期内前五名供应商变化的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司相较上年前五名客户发生变化的原因主要系受军方整体采购计划影响、积极推广军贸产品、客户内部管理需要调整业务主体以及客户需求增加等因素所致，具有合理性；公司前五大客户变动遵循符合军工行业特征和市场规律，属于正常商业现象，公司不存在大客户流失的风险；

2、公司前五大供应商发生变化的原因系 239 产品批量投产以及国产替代等因素导致相关原材料采购规模增加，符合行业惯例和国产替代趋势，具有合理性。

3、关于应收款项

年报显示，公司应收账款、应收票据、应收款项融资期末余额分别为 7.22 亿元、3,514.48 万元、9,561.67 万元，占营业收入的比重为 139.50%，同比下滑 3.74%、下滑 31.27%、增长 337.11%。其中，账龄 1 年以上的应收账款余额 5.06 亿元，占比 70.08%；对单位 A、单位 B 的应收账款坏账计提比例为 15%，与前两年一致，计提理由为审价延迟，对其他应收账款单项计提比例均为 100%。

请公司：（1）列示账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系，说明应收账款减值计提是否充分合理，是否存在客户财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形；（2）结合单位 A、单位 B 的审价程序和截至目前进展情况、同行业可比公司情况等，说明计提比例继续保持不变的原因及合理性，坏账准备计提是否充分、审慎；（3）列示应收票据、应收款项融资涉及的前五大交易对手方的名称、成立时间、合作业务、交易金额、是否与公司存在关联关系等，结合业务模式、结算周期、信用政策等变化情况，说明客户及其支付能力、履约能力是否发生变化。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）列示账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系，说明应收账款减值计提是否充分合理，是否存在客户财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形

截至 2024 年末，公司账龄 1 年以上应收账款前五名客户余额 46,810.16 万元，占公司 2024 年末账龄在 1 年以上应收账款余额的比例为 92.50%，主要为军品客

户，其中单位 A、单位 B 为军方采购单位，南京际华三五二一特种装备有限公司（以下简称“际华 3521”）为央企控股上市公司际华集团（601718.SH）全资子公司。公司 2024 年末账龄 1 年以上应收账款前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	其中：账龄 1 年以上的应收账款余额	坏账准备	坏账准备计提比例	期后回款（2025 年 1-5 月）	支付能力	形成原因	收入确认时点	与公司及股东是否存在关联关系或其他关系
1	单位 A	34,882.80	34,185.23	5,232.42	15.00%	-	军方采购单位，支付能力强	主要为 107 产品销售，审价延迟尚未完成	2020 年-2024 年	否
2	单位 B	6,539.24	6,302.60	980.89	15.00%	235.51	军方采购单位，支付能力强	主要为 107 产品销售，审价延迟尚未完成	2020 年、2021 年、2024 年	否
3	际华 3521	5,399.77	5,399.77	2,699.88	50.00%	-	央企控股上市公司际华集团子公司，支付能力正常	销售产品为单一来源的配套军品，其回款需要等待对方产品的军方审价完成	2021 年	否
4	宁夏全瑞人防工程设备有限公司	585.55	585.55	58.56	10.00%	500.27	注册资本 5,800 万元，经与其沟通，客户经营正常，支付能力正常	销售 RFP-1000 型过滤吸收器	2023 年	否
5	唐山恒大人防设备有限公司	337.00	337.00	33.70	10.00%	15.00	注册资本 2,000 万元，经与其沟通，客户经营正常，支付能力正常	销售 RFP-1000 型过滤吸收器	2023 年	否
合计		47,744.36	46,810.16	9,005.45	-	750.78	-	-	-	-

单位 A 和单位 B 系军方采购单位，公司对单位 A、单位 B 的应收账款按单项 15%比例计提坏账准备，相关坏账准备计提充分，具体情况参见本回复公告之“3/一/（二）结合单位 A、单位 B 的审价程序和截至目前进展情况、同行业可比公司情况等，说明计提比例继续保持不变的原因及合理性，坏账准备计提是否充分、审慎”。

际华 3521 系央企上市公司际华集团（601718.SH）全资子公司，公司应收际华 3521 款项主要系向其销售单一来源配套军品形成，其回款需待对方产品的军

方审价完成。公司对际华 3521 应收账款与军品审价相关，际华 3521 支付意愿、支付能力未发生重大变化。公司对际华 3521 的应收账款按账龄组合计提坏账准备，截至 2024 年末，应收账款账龄为 3-4 年，坏账准备计提比例为 50%，应收账款减值计提充分合理。

公司对宁夏全瑞人防工程设备有限公司、唐山恒大人防设备有限公司的应收账款系 2023 年销售 RFP-1000 型过滤吸收器形成，公司按账龄组合计提坏账准备。截至 2024 年末，应收账款账龄均为 1-2 年，坏账准备计提比例为 10%。截至 2025 年 5 月末，宁夏全瑞人防工程设备有限公司期后已回款 500.27 万元，剩余 85.28 万元公司已与其签署折让协议，双方债权债务已核销；截至 2025 年 5 月末，唐山恒大人防设备有限公司已回款 15 万元，公司已与其签署还款协议，剩余应收款项正在回收过程中。

综上所述，报告期末，公司账龄 1 年以上应收账款主要为军品客户，公司与主要客户的结算周期及信用政策未发生重大变化，账龄组合的坏账计提比例与 2023 年保持一致，公司应收账款坏账准备计提充分合理。

（二）结合单位 A、单位 B 的审价程序和截至目前进展情况、同行业可比公司情况等，说明计提比例继续保持不变的原因及合理性，坏账准备计提是否充分、审慎

1、107 产品的审价程序和最新进展

单位 A 和单位 B 系军方单位，公司对其应收账款按照 15%的比例单项计提坏账准备主要系考虑 107 产品审价延迟的特殊性，以更准确反映公司实际经营情况。截至 2024 年末，107 产品应收账款余额 39,082.63 万元（其中：单位 A 32,780.02 万元、单位 B 6,302.60 万元）。

107 产品系公司核心产品之一，107 产品于 2009 年立项研制，2010 年 4 月，军方与公司签署《委托研制合同》，委托公司研制并生产 107 产品，并根据《关于 XX 个体防护装备系列研制立项事》（装 X【2009】XX 号）确定了初步研制目标价格，在审价正式完成前，军方与公司签订的装备订货合同均以研制目标价格作为合同价格，并按照合同价格付款，待审价完成后，再根据审价情况结算，多退少补。由于 107 产品研制定型周期较长，审价进展延迟，双方结算缓慢，因

此随着 107 产品的交付，公司形成了针对单位 A 和单位 B 较大金额的应收账款余额，且账龄逐年提高。

2020 年 5 月，军方审价中心完成现场审价并出具《审价协商纪要》，但由于受军队改革和公共卫生事件等因素的影响，审价进展延迟，107 产品价格一直未获最终批复。为尽快完成 107 产品定价，公司积极与军方审价中心沟通，军方审价中心于 2023 年、2024 年针对 107 产品又组织开展了第二轮现场审价工作并出具了《审价协商纪要》。

截至本回复公告披露之日，最新审价方案已经审价中心提交至装备发展部项目管理中心，待项目管理中心履行会议决策后即可最终批复 107 产品价格，公司随即可与军方就 107 产品的款项进行结算。

2、同行业可比公司情况

107 产品具有较强的特殊性，公司同行业可比公司暂未披露存在类似情况。但中国重工（601989.SH）、中国船舶（600150.SH）、中船防务（600685.SH）、中航西飞（000768.SZ）、建设工业（002265.SZ）等上市军工企业均将军方等特殊性质的客户的应收账款作为特殊组合计提坏账准备，且计提比例较低，具体情况如下：

证券代码	公司名称	组合名称	2024 年末应收账款余额（万元）	2024 年末坏账准备计提比例
601989.SH	中国重工	政府机构及事业单位客户	41,498.59	3.04%
600150.SH	中国船舶	政府单位及事业单位款项组合	25,390.11	-
600685.SH	中船防务	政府单位及事业单位款项组合	50,979.14	-
000768.SZ	中航西飞	以承担国防等研制任务应收特定客户的款项及与关联方发生交易产生的应收款项及其他往来款项	1,180,537.53	0.79%
002265.SZ	建设工业	军品组合	69,028.21	-

3、计提比例继续保持不变的原因及合理性，坏账准备计提是否充分、审慎

公司在 2022 年末对单位 A 和单位 B 的 107 产品应收账款坏账准备计提方式进行调整，由账龄组合计提改为单项计提，并在充分考虑单位 A 和单位 B 历史坏账准备计提情况的基础上，确定 15%的计提比例。

剔除 107 产品特殊情况的影响，最近五年，单位 A 和单位 B 的应收账款账龄主要集中在 1 年以内和 1-2 年，按照账龄组合计提坏账准备，对应坏账准备计提比例为不超过 10%。基于谨慎性原则，公司选择按 15% 单项计提单位 A 和单位 B 的应收账款坏账准备，显著高于部分上市军工企业对政府部门（军方）应收款项的坏账计提比例。

因公司对单位 A、单位 B 应收账款的形成系因 107 产品的审价延迟这一特殊事项导致的，且 2022 年度公司针对单位 A、单位 B 应收账款坏账准备计提方式调整时，已充分考虑上述客户历史坏账准备计提情况，坏账准备计提充分。2024 年 4 月 12 日，公司召开第二届董事会第五次会议、第二届董事会审计与风险管理委员会第四次会议、第二届监事会第二次会议，审议通过《关于确认 107 产品相应应收账款坏账准备计提方式和计提比例的议案》：“同意公司对单位 A 和单位 B 的 107 产品应收账款坏账准备计提方式进行调整，由账龄组合计提改为单项计提，确定 15% 的计提比例。在 107 产品审价完成前，如无其他证据表明单位 A 和单位 B 的付款能力出现不利变化，将维持上述计提坏账的方式和比例不变”。

截至 2024 年末，107 产品的审价工作正在推进中，单位 A 和单位 B 作为军方采购单位的付款能力未发生不利变化，公司仍按 15% 计提坏账准备，未提高计提比例具有合理性，坏账准备计提充分、审慎。

（三）列示应收票据、应收款项融资涉及的前五大交易对手方的名称、成立时间、合作业务、交易金额、是否与公司存在关联关系等，结合业务模式、结算周期、信用政策等变化情况，说明客户及其支付能力、履约能力是否发生变化。

2024 年，公司应收票据、应收款项融资涉及的前五大交易对手方明细下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	合作业务	关联关系	2024 年交易金额	2024 年收到票据金额	2024 年末应收票据余额
1	广药白云山医药大健康供应链（广州）有限公司	2005 年	医药包装产品	无	1,665.00	2,243.41	987.21
2	石家庄欧意和医药销售	2013 年	医药包装产品	无	1,425.72	2,051.62	467.48

	有限公司						
3	山东鲁抗医药股份有限公司	1993 年	医药包装产品	无	894.62	1,459.52	409.87
4	山东裕欣药业有限公司	2010 年	医药包装产品	无	1,272.06	1,198.28	988.01
5	国药集团致君（深圳）制药有限公司	1985 年	医药包装产品	无	819.17	1,184.29	309.10
合计		-	-	-	6,076.57	8,137.12	3,161.67

报告期内，公司主营业务收入主要来源于特种防护装备、医药包装及医疗器械两大业务板块，分别占营业收入的比例为 31.03%和 64.75%。其中，特种防护装备收入同比增长 14.56%，医药包装及医疗器械收入同比减少 0.60%，较上年同期基本保持稳定，公司业务模式及收入结构未发生重大变化。

报告期内，公司与主要客户结算周期、信用政策等未发生重大变化。公司根据客户资信状况、合作历史、采购规模和业务重要性等因素，授予广药白云山医药大健康供应链（广州）有限公司、石家庄欧意和医药销售有限公司、山东鲁抗医药股份有限公司等合作历史较长、资信情况较好、采购规模较大的主要客户一定的信用额度，在信用额度内给予 90 天、120 天或 180 天的信用期限。对于新客户或交易金额较小的客户，公司与其协商确定具体信用期限和结算条款，根据其采购规模、资信情况等，一般货到付款或给予 30 天、60 天的信用期限。

报告期内，公司主要客户的支付能力及履约能力未发生重大变化。2024 年末，公司应收票据和应收款项融资余额合计数较上期有所增加，主要系公司严格执行国务院及集团政策避免拖欠中小企业款项，并优先采用现金结算，导致票据背书转让减少所致。

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、查阅公司 2024 年审计报告并获取应收账款明细表，分析账龄在 1 年以上应收账款对应主要客户情况；

2、查阅 107 产品《委托研制合同》《审价协商纪要》等文件，了解 107 产品的收入确认和款项结算情况，分析其特殊性；

3、取得公司相关说明，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；

4、检索上市军工企业针对军方等特殊性质的客户的应收账款的坏账准备计提情况，与公司进行比较；

5、公开渠道检索际华 3521、宁夏全瑞人防工程设备有限公司、唐山恒大人防设备有限公司的资信情况、财务状况；

6、查阅公司 2024 年审计报告并取得公司提供的应收票据、应收款项融资明细表，并抽查相关销售合同，分析应收票据、应收款项融资前五大客户情况；

7、取得公司相关说明，了解报告期内公司客户结构、信用政策变化情况，以及应收票据、应收款项融资余额变动原因，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）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司对账龄 1 年以上应收账款的坏账准备计提充分，客户信用资质整体较好，应收账款回收风险相对较低；

2、公司对单位 A、单位 B 应收账款的形成系因 107 产品的审价延迟这一特殊事项导致，截至 2024 年末，107 产品的审价工作正在推进中，单位 A 和单位 B 作为军方采购单位的付款能力未发生不利变化，公司按 15%计提坏账准备具有合理性，坏账准备计提充分、审慎；

3、公司对际华 3521 应收款项形成原因为单一来源的配套军品销售，其回款需等待军方审价完成。际华 3521 系央企控股上市公司际华集团子公司，公司对际华 3521 应收账款与军品审价相关，际华 3521 支付意愿、支付能力未发生重大变化。公司已根据账龄对应收际华 3521 款项计提了减值准备，计提比例为 50%，减值准备计提充分、审慎；

4、报告期末，公司应收票据、应收款项融资主要客户及其支付能力、履约能力未发生重大变化。

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，了解报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。项目规划内容调整后，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，报告期末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。

（二）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、取得并查阅公司募投项目可行性分析报告，分析计划投入与实际投入的差异情况；
- 2、访谈公司相关人员，了解募投项目的具体进展情况及进度滞后的原因；
- 3、取得并查阅公司 2025 年调整募投项目的公告，分析公司调整募投项目情况和调整后募投项目完成时间；
- 4、实地查看募投项目的建设情况；

5、查阅公司主要产品 2024 年销售情况和销售订单，分析相关募投项目涉及的市场环境、可行性及预期收益是否发生重大不利变化。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、三个募投项目进展缓慢的原因具有合理性，公司已于 2025 年调整相关募投项目实施方案并延长募投项目建设完成时间；

2、2024 年公司与产品销售相关的募投项目为生产基地项目，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。公司已于 2024 年年度报告中进行风险提示。

5、关于集团财务公司

截至 2024 年 12 月 31 日，公司在集团财务公司的存款余额为 13.85 亿元，无贷款余额，存款利率为 0.20%-3.16%，在其他银行活期存款利率和定期存款利率分别为 0.05%-2.00%、1.55%-3.70%。同时，公司在集团财务公司开展电子银行承兑汇票业务，本期发生额 3,728.68 万元。

请公司：结合在集团财务公司的存贷款规模差异、利率差异以及财务公司与其他银行的存贷款利率差异、与其他金融机构理财产品的收益率对比、承兑汇票业务条款等情况，说明公司在集团财务公司存款规模及利率水平合理性，存放资金是否可自由支配，承兑汇票业务的权利与义务是否合理。

【回复】

一、公司说明

（一）在集团财务公司的存贷款规模差异、利率差异

2024 年，公司于集团财务公司的存款规模为 138,465.31 万元，存款利率为 0.2%-3.1625%。2024 年，公司未发生任何借款，不存在向集团财务公司贷款的情形，贷款规模为 0 万元。

（二）财务公司与其他银行的存贷款利率差异、与其他金融机构理财产品的收益率对比

2024 年，公司在财务公司的存款类型包括活期存款、协定存款、7 天通知存款、1 年期定期存款和 3 年期定期存款不同存款类型的利率范围如下：

存款业务类型	利率范围（%）
活期存款	0.2%
协定存款	0.65%、1.15%
7 天通知存款	1.25%、1.35%
1 年期定期存款	1.50%、1.95%
3 年定期存款	3.1625%

同期中国建设银行活期存款利率 0.15%-0.2%，协定存款利率 0.6%，7 天通知存款利率 0.7%-1.0%，1 年期定期存款利率 1.25%-1.35%，3 年期定期存款利率 1.25%-2.45%。集团财务公司存款利率不低于国内一般商业银行提供的同种类存款服务所适用的利率。集团财务公司的存款利率虽低于其他金融机构理财产品的收益率，但理财产品不可提前赎回，于集团财务公司的存款可依据规定随时提前支取，具备较强的流动性。

综上，公司于集团财务公司的存款规模及利率水平合理。

（三）集团财务公司存放资金是否可自由支配

经公司董事会、股东大会批准，公司已与财务公司签署《金融服务协议》，公司在存款额度内将部分资金存放于财务公司，存款使用不受限制，公司可以随时支取，未发生过因财务公司的原因造成的结算障碍，公司在财务公司存放的资金可自由支配。

（四）承兑汇票业务条款

2024 年，公司总计通过集团财务公司开具承兑汇票 33 张，合计金额 3,728.68 万元。根据公司与财务公司签订的《电子财务公司承兑汇票承兑协议》约定，开

具承兑汇票的手续费为 0.05%，合计收费 1.86 万元。同期，中国建设银行等商业银行开局承兑汇票的手续费均为 0.05%，与集团财务公司一致。此外，与财务公司的承兑汇票业务协议约定，协议到期前应将足额票款存入承兑人开立的账户上，承兑人于承兑汇票到期日无条件支付票款，同中国建设银行等商业银行承兑条款一致，集团财务公司承兑汇票业务的权利与义务合理。

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、查阅了公司与集团财务公司签订的《金融服务框架协议》；
- 2、访谈了公司主要管理人员，了解公司在财务公司的存贷款情况；
- 3、获取商业银行存款利率，并于集团财务公司存款利率进行比对；
- 4、获取公司于集团财务公司的银行账户清单及银行流水等资料，了解公司存放于集团财务公司处资金的可自由支配资金现状；
- 5、查阅公司与集团财务公司签订的《电子财务公司承兑汇票承兑协议》，获取商业银行票据开立费率并进行比对。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司于集团财务公司仅有存款，未有贷款，存款利率为 0.20%-3.16%，存款利率与商业银行不存在明显差异，存贷规模及利率合理；
- 2、公司在财务公司的存款包括协定存款、7 天通知存款、1 年期定期存款和 3 年期定期存款，存放在财务公司的资金可以自由支配；
- 3、集团财务公司开具承兑汇票的手续费与商业银行不存在明显差异，承兑汇票业务的权利与义务合理。

特此公告。

湖北华强科技股份有限公司董事会

2025 年 7 月 11 日