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。

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

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4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年未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，从而存在持续亏损的风险。"

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年年报审计及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年年报审计及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。

【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	-
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