

证券代码 688151

证券简称：华强科技

湖北华强科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（电话沟通）
参与单位名称	华润元大基金 哈含章 长信基金 刘曦明 太平养老保险 张凯 万家基金 张希晨 财通基金 吴帆 银华基金 石磊 招商基金 王晗 兴证证券资管 张傲 惠华基金
时间	2023年3月
地点	厦门海悦酒店/宜昌
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：赵晓芳女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、企业基本情况介绍 湖北华强科技股份有限公司（以下简称“公司”）是中国兵器装备集团有限公司二级企业，实控人国务院国资委。17年

发改委混改试点，公司争取到了股权激励的改革试点。1966年建厂，是典型的三线企业，最早做的产品是防毒服和防毒面具，此前国内使用的第一代和第二代防毒服都是公司承研承制的，目前国家在役的第三代及下一代预研的，公司都在做。（公司展示企业资质）。公司前年年底在科创板上市，兵装集团很多年没有上市公司了，得到了集团的大力支持，现在总股本是3.45亿，除了兵装系持股外，上市前还有两个持股平台，按政策锁定期5年，还有2年才能解禁，这是中长期的激励措施。前几年公司增长比较稳定，21年是增长高点，22年由于客观原因，业绩出现了大幅波动，股东对公司整体是非常认可的，对后续业绩非常有信心。

二、访谈环节

问题 1: 个体防护装备情况?

答：个体防护装备是用在单兵身上，主要包括防毒服、防毒面具、多型号的防护服、防毒手套、靴套、面具检测仪等。其中防毒服和防毒面具这两个产品在十三五期间均有较大订货量，后续主要根据装备订购计划走。

问题 2: 防毒服是哪些部队要装备?

答：目前公司的XX防毒服属于通用装备，全军都可以装备使用。现在各个军兵种有一定的采购权，会根据自己的训练需要，发布自己的订购计划，以及定制化的设计要求。

问题 3: 十四五期间陆装是不是不会大批量采购了，直接就是各军兵种自己采购?

答：目前公司没有接到消息表示集中采购没有了，有可能是由于俄乌战争形势变化，国家调整了装备采购结构和节奏，

去年大额订单减少了，公司主要通过积极开展竞争性采购，与其他军兵种展开合作，拓展渠道。

问题 4: 十三五的订单情况?

答: 前期的订单都已经按部队要求交付了，后续采购订单都按照合同约定保质保量按时交付。

问题 5: 价格应该没什么风险?

答: 产品定型审价后价格基本不会有重大调整，订货时可能存在小幅调整，前期交付的产品大部分应收款是可以确认的。

问题 6: 这些服装是面向全军的吗?

答: 是的，通用型装备。

问题 7: 防毒服是不是日常不会用到?

答: 现在国家提倡实战训练，我们的装备是可以阻止液态的、粉尘的、放射性尘埃等有毒物质接触士兵皮肤，引起中毒及伤亡。理论上所有的军兵种作战的时候都有需要可能。近两年因疫情严重，实战演习减少，装备消耗周期延长。

问题 8: 主要还是地面部队用吗?

答: 是的，其他军兵种，如海军、空军也有陆战部队，还有武警、民兵等，对公司产品都有需求空间，公司也通过竞争性采购积极拓展应用范围，主动了解和满足客户需求。

问题 9: 如果是这样，是不是就不局限在生化领域使用了?

答: 我们在前期技术积累的基础上，装备正在从单一产品向系统集成方向发展，未来提供的装备将会是体系化的解决方案，兼具防护性能和信息化作战手段，可实现与其他现代化武

器装备深度融合，这是公司未来的发展方向。

问题 10: 既然公司早期已经研制出来定型了，为什么没有全面地装备？

答: 装备采购是根据国防建设需要和装备订购计划开展，而且有可能根据国际国内形势进行调整。除了常规订货计划，国家可能根据局势发展情况做优先部署。以常规需求为主，也会有专项订货。

问题 11: 现在有这么多的核生化防护需求吗？

答: 实战化演练是提升部队作战能力的重要方式，习总书记多次提出要全面加强练兵备战，提高军队打赢能力，部队通过实战化训练才能提升战时防护和作战能力。

问题 12: 集体防护产品情况？

答: 集体防护产品包括各种滤毒通风系统，可以用在固定工事，包括国防工事、海军和空军基地坑道等上面，还可以用在野战阵地，如临时构筑的工事，机动平台，战斗车辆、后勤保障车辆、舰船等上面。同时公司在军品基础上研发的核化检测车，在天津港爆炸后，公司派了两辆车从湖北宜昌开往爆炸核心区域，进行现场救援和采样。这算军民融合的应急部分。理论上只要有人作战的地方都需要空间。

问题 13: 这个××机动平台通用三防统型过滤吸收器进展和需求怎样？

答: ××机动平台通用三防统型过滤吸收器，是为地面所有机动平台提供核生化防护模块，根据不同平台的使用需求分多种型号，保障野战部队具备在核生化条件下的生存与持续作战能力。项目已经研制中标，今年要完成状态鉴定，逐步实现

各平台的列装。

问题 14: 新一代防毒服和之前的防毒服是一个东西吗?

答: 每一代产品的性能是不同的, 现在在预研下一代产品, 还在实验室阶段。公司现在也有其他系列的防护产品, 如履约防护服、核辐射防护服等, 用于不同应用场景。

问题 15: 这个野战指挥系统是车的形式吗? 车里面应该有很多通讯指挥系统?

答: 是的。所有交付部队的装备都是由一个总体单位集成, 这个产品公司是总师单位, 有其他配套单位。项目已完成列装定型审查, 未来是公司集体防护装备的拳头产品。

问题 16: 机动三防过滤器有装备到重型合成旅的主战装备上去吗?

答: 产品研制目标是所有的机动平台都要装配, 国内主战装备都要加装三防系统模块。

问题 17: 老型号上有装备吗?

答: 老型号有些没有, 有些有, 但是型号分散, 不便于更换维护, 所以要统一进行装配, 便于后期更换维护。新型号上会有明确要求进行装备。

问题 18: 这个产品有没有更换周期的说法, 比如要更换滤芯?

答: 这个项目立项就是为了统一更换。是有寿命周期的, 即便在使用过程中没有真正作战, 一段时间后还是要进行更换维护的。

问题 19: 过滤器里的材料是公司自己做吗?

答: 是的, 核心材料、核心技术都是公司的。

问题 20:集体防护系统项目和机动平台通用三防统型过滤吸收器项目听起来空间比较大?

答: 是的,这两个项目都是已中标的型号研制项目,正在抓紧时间完成定型鉴定,积极争取订单,争取尽快发挥经济效益。

问题 21:军品业务主要竞争对手情况?竞争态势如何?

答: 特种防护领域,公司主要竞争是山西新华,两家企业都是国企,多年来深耕特种防护领域,是我国军品防护装备领域业务规模最大、竞争力最强的两家企业。两家企业的产品大类相同,但是具体承研承制的型号不同。有合作也有竞争。现在军队招标采购也在鼓励民企进入,招标最少要有三家以上企业参与。

问题 22:公司和山西新华的业务重合度非常高,未来份额趋势展望?

答: 防化系统的圈子其实很小,资质要求比较高。上市后,公司有很多资源可以利用,也想通过兵装集团协助推动公司成为防化领域领军人,把整个行业里的企业召集到一起打造一个集成系统,为部队提供整体化解决方案,共同推动产业发展。公司现在在筹划建设北京研发中心,在新项目研发、新质新域拓展等方面,和客户全面协同。公司虽然地处三四线城市,厂区也是 20 年才建成,但是现代化生产水平还是很高的,包括民品的很多药厂都给予了公司很高的认可。公司民品胶塞生产线是国内第一条智能化生产线,有很多自有的专利和产权,公司未来会通过数字化的园区建设,把整个数字化装备、研发系统都建设起来,今年的发展重点就是数字化转型。

问题 23:公司募集了这么多钱，但固定资产投资好像并没有起来？

答：因为国企投资决策的周期会非常长，公司上报给集团后，每一个小项目都得独立立项，评审。公司其实一直有在推进，预计今年会落实。

问题 24:这么看需求大趋势是没有问题的，但很多投资人对每年的采购量没有信心？

答：装备是在不断更新迭代的，公司想要建立模块化或柔性化生产方式，目前厂区也是在 2020 年才建成投产，目前生产线的产能是足够的，未来募投项目建成后，产能还会有 2-3 倍的提升，通过模块化的设计方案，实现不同装备之间的切换。

问题 25:公司未来收入结构展望？

答：2021 年公司民品规模比较高，受疫情影响，疫苗用胶塞需求量大，对当年的业绩给予了强劲支撑。去年考虑到全国都已基本打完三针疫苗，需求量减少，但是生物疫苗是很好的发展方向，很多其他方向的疫苗市场空间是非常大的。随着人口老龄化的趋势加重、疫情后恢复性的就诊需求，今年一季度民品市场恢复速度非常快，很多药厂库存都已经清完，后续可能是平稳增长。除了现有的民品外，公司还在拓展其他民品方向，有在做一些新型的包装方式，这也是公司现在研究的方向之一，去年取得了技术突破，已经在和客户做联合验证。公司属于医用包材，要到国家药监局做药品的联合验证注册，整个周期在 3-6 个月。在笔式注射器、预灌封注射器等方向，像糖尿病病人打胰岛素用的笔式注射器，这种新型包装是公司现

在重点研发方向。目前国内市场基本都是进口的，单位价值量比较高，有一定的技术壁垒，公司去年基本实现技术突破，现在和重点客户在做联合验证，根据客户需求做改进。医药集采后，药企会更倾向于选择产能充足、产品品质稳定的供应商，公司这方面有较强的竞争优势。集采一方面会推动药企选择龙头企业，一方面由于进口商存在断供风险，它们倾向于让国内供应商来逐步实现国产替代。

问题 26：民品盈利能力如何？

答：民品的盈利能力比较稳定，截至 2022 年三季度常规品种毛利率在 30%左右。

问题 27：胶塞主要是疫苗类的胶塞吗？

答：公司全品类胶塞都有，国内很多大中型药厂基本都是公司客户，公司也在积极拓展海外市场。

问题 28：军民品领域重点新产品收入展望？

答：军品常规品种继续落实订单，几个定型的新产品陆续发挥效益。

民品有一个在研的四级生物实验室用的生物防护服，是目前防护等级非常高的防护服，对于传染性疾病预防和生物药品研制都有很好的保护性能，目前与重点目标客户的沟通比较顺畅，需求空间比较大，未来也是公司的重点新产品。

问题 29：2021 年的集体防护的毛利率走低的原因？是不是产品调价？

答：空气过滤系统，根据不同型号，产品结构有调整，不是由于产品降价导致的。公司前期型号产品审价后一般不会出现重大调整，除非有特殊情况，较长时间审价工作没有完成的

	<p>或者有重大改型。</p> <p>问题 30：今年一季度交付情况如何？</p> <p>答：军品按照订单正常交付，民品交付量比较大，目前正在抓紧生产。</p> <p>问题 31：公司产品都可以做军贸吗？</p> <p>答：公司有军贸产品，前期也有军贸业务，今年也在积极推进军贸业务。</p> <p>问题 32：像俄罗斯这些海外热点地区，它们在防护服上的军贸需求是否有显现出来？</p> <p>答：我们的装备出口是通过国家有资质的军贸企业，至于销往何处，这个我们不是很清楚。</p> <p>问题 33：公司接订单和交付节奏是否有季节性特征？</p> <p>答：常规的军品订货是有季节性的。现在越来越多的军兵种开展单独采购，季节性趋势不明显，公司对于部队需求都会积极响应。</p> <p>问题 34：2020 年有较大的非经常性损益是什么原因？</p> <p>答：前两年刚完成整体搬迁，有政府补助和一些土地处置收益。</p>
附件清单 (如有)	无