

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：2025-001

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div>
参与单位名称	中信证券 前海人寿
时间	2025 年 2 月 11 日
地点	湖北华强科技股份有限公司会议室
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	<p>问题 1：前两年公司军品订单处于下行趋势，现在是不是已经稳住并逐渐恢复？</p> <p>答：前两年受疫情影响，装备使用、消耗周期受到一定影响。疫情结束后，公司加快研发进程，重点项目陆续结题验收并积极争取订单，去年公司集体防护装备新产品签订首批销售合同，今年已经签订持续销售合同，进一步巩固了公司在特种防护领域的地位。此外，公司积极对接军贸公司需求，扩充海外销售渠道，力争实现军贸业务翻</p>

番目标。

**问题 2：公司 1 月份披露的重大销售合同是什么产品？**

**答：**公司去年 1 月自愿披露了签订重大销售合同的公告，为保持信息披露一致性、连续性，今年 1 月持续披露，产品为公司自主研发的 XXX 指挥所集体防护系统，该装备是公司作为总师单位，针对核生化战争条件下的指挥所保障系统，可以提高我军在核生化战场环境下的指挥、作战及生存能力，是国内首创新型装备，性能指标达到国内领先、国际一流。

**问题 3：请介绍一下医药包装板块收入结构，现在客户多吗？**

**答：**公司针对销售团队优化大区管理制度，建立多维度激励机制，明确大区人员职级和职责，有效提高团队工作效率。公司医药包装客户群覆盖国内主要大中型药企，通过参加行业展会、世界大健康博览会、上海 CPHI、欧洲 CPHI 和姑苏论坛等活动，进一步提高公司品牌知名度，公司客户群也在持续扩展。

**问题 4：公司丁基胶塞收入有下降的风险吗？**

**答：**去年公司积极应对医药行业调整，实现胶塞“基本盘”稳中有进，公司将从以下几个方面提高丁基胶塞收入水平：一是大力实施创新营销策略，推进一致性评价和关联审评，实现胶塞销售数量的稳步提升。二是持续开展国内外领先企业对标工作，重点从产品结构、性能、质量等方面分析存在的差距，不断提升胶塞质量，提高市场竞争优势和客户满意度。三是充分把握胶塞国产化替代契机，深入了解客户实际需求，突破技术瓶颈，确保实现高端药品上的突破，进一步

	<p>提高胶塞“基本盘”的销售收入。四是积极抢占市场份额，不断开发客户数量，在稳定原有市场份额的基础上，不断开展新品种增补工作。</p> <p><b>问题 5：公司员工持股马上就要解禁了，后续如何处理？</b></p> <p><b>答：</b>合伙平台今年 3 月锁定期满，公司鼓励核心骨干人员长期持有，并将积极向上级主管部门申请新一轮上市公司股权激励计划，健全中长期激励机制。</p>
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单	无
日期	2025 年 2 月 11 日