

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：2026-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（湖北辖区上市公司 2026 年投资者集体接待日活动暨 2025 年度业绩说明会）
参与单位名称	通过全景网“投资者关系互动平台”线上参与“湖北辖区上市公司 2026 年投资者集体接待日活动暨 2025 年度业绩说明会”的投资者
时间	2026 年 7 月 9 日（周四）14:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、党委书记：孙光幸先生 董事、总经理、党委副书记：刘榜劳先生 总会计师、董事会秘书：孙岩先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 7 月 9 日（星期四）14:00-17:00 通过全景网“投资者关系互动平台”采用网络远程的方式参加由湖北证监局指导，湖北省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“湖北辖区上市公司 2026 年投资者集体接待日活动暨 2025 年度业绩说明会”，就投资者关心的问题进行交流。

问题 1：公司军工防护、高端医药包装双主业协同发展，2026 年一季度营收、净利润同比大幅高增，现阶段两大主业各自产能利用率、营收占比及核心产品毛利率水平如何，全年业绩高增长的延续性与确定性怎样？

答：尊敬的投资者您好！2026 年一季度公司营业收入 1.04 亿元，同比增长 59.50%，归母净利润 640.76 万元，同比增长 240.27%。

下一阶段，公司将围绕年度生产经营目标，全力推动订单落实、市场开拓、科研开发等工作，争取实现业绩的持续增长。特种防护产品方面，公司将统筹谋划订购目标落实，确保重点项目合同签订，深化对接装备项目论证情况和实际用装需求，精心组织竞标。医药包装及医疗器械产品方面，围绕技术进步和工艺提升，持续拓展中高端市场，推动民品发展向上向新；优化民品市场结构和产品结构，稳住“基本盘”，培育“新品盘”，加快海外市场突破，在国产替代产品市场拓展上继续发力，进一步扩大市场份额；系统分析行业发展态势，持续提升产品质量、成本、交付、服务等综合竞争力。感谢您的关注。

问题 2：公司军工防化防护装备存在年末集中交付的季节性特征，业绩季度波动较为明显，目前公司在手军工订单储备、新型号项目立项及中标进度如何，后续有哪些具体举措平滑全年业绩波动、提升经营稳定性？

答：尊敬的投资者您好！军工行业存在“以需定产、计划性强”的特点，部分产品受客户年度采购计划和审批节点影响，收入确认在季度间有所分布，属于军工行业普遍现象。公司持续保持高水平的研

发投入，布局新项目、新技术、新产品研究和开发，按计划节点推进在研项目研制进度，加快科技成果转化力度，争取尽早发挥经济效益。具体订单、在研项目及中标进展情况以公司定期报告披露为准。

公司将持续围绕“建设世界一流的特种防护装备和医药包装材料科技型企业”的战略愿景，奋力推进公司“1358”战略，加快推动特种防护产业转型升级，统筹谋划订购目标落实，确保重点项目合同签订，精心组织生产，全力保障装备按期保质交付，加大医药包装产品市场推广力度，充分发挥民品压舱石作用，推动经营业绩稳定性提升。感谢您的关注。

问题 3：公司依托军工防化核心技术，持续拓展民用应急、人防安全、工业防护等市场化场景，现阶段民用防护产品的项目落地规模、市场渗透率及对公司整体营收、利润的增量贡献空间多大？

答：尊敬的投资者您好！公司民用防护产品拓展是公司“十五五”战略的重要方向，现阶段，民品防护业务处于快速培育期，主要产品有人防产品、民用应急救援产品、P4 级生物防护服等，公司持续加大力度拓展人防产品销售渠道，2026 年一季度人防产品收入较上年同期有所增长。积极开拓民用应急救援、P4 级生物防护等领域产品，P4 防护服逐步实现了小批量订货。感谢您的关注。

问题 4：公司笔式注射器全套组件实现 A 级认证、打破海外长期垄断，是药包材板块核心增量赛道，现阶段该高端产品的药企客户认证进度、批量供货规模及 2026 年整体放量节奏如何？

答：尊敬的投资者您好！公司坚持市场需求牵引研发成果转化，

	<p>推动产品实现阶段性突破。公司笔式注射器用橡胶组件已实现”活塞+铝盖”成套组件双激活双转“A”，目前已经有多家客户完成关联评审并实现批量供货，市场规模稳步提升。2026 年一季度，丁基胶塞产品销售收入同比增长 70.32%，笔式组件、预灌冲活塞等新产品销售额同比增长 170.5%。感谢您的关注。</p> <p>问题 5：医药包装业务持续稳健增长，丁基胶塞等核心传统产品营收与毛利稳步提升，同时海外业务拓展提速，目前公司药包材产品海内外客户结构、出口营收占比及国际化拓展中长期规划是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司海外客户主要分布在东南亚、土耳其、韩国等地区，2026 年一季度，公司药包材产品海外出口收入较上年同期提升 68%。公司“十五五”规划明确提出了国际化发展的相关战略，未来，公司将持续优化医药包装及医疗器械板块市场结构和产品结构，稳住“基本盘”，培育“新品盘”，持续提升国际化市场体系能力，加快海外渠道布局，加大内部资源支持，提高外贸团队组织能力，强化国际市场对接，进一步提高海外市场份额。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>

附件清单	无
日期	2026年7月9日