

证券代码：301235
转债代码：123251

证券简称：华康洁净
转债简称：华医转债

武汉华康世纪洁净科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与华康洁净（301235）“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”的全体投资者
时间	2026年7月9日（周四）14:30--17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、总经理、董事谢新强 2、董事会秘书、副总经理彭沾 3、财务负责人张英超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问华康洁净今年在手订单这么多，如何保障按期交付，且因工程项目需要垫资，回款周期长，华康洁净现金流当前是否承压较重？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！截至2026年一季度末，公司在手订单约36.5亿元，约为去年营收的1.6倍，交付基础扎实。公司已通过搭建专项供应商合作体系、推进项目精细化管理等方式保障施工资源与执行效率。针对净化集成业务资金密集型特点带来的现金流阶段性压力，公司正通过加强回款管理、拓展银行授信、</p>

合理使用募集资金补流等多元措施综合应对，目前资金安排可满足正常经营与订单交付需求。感谢您的关注！

2、公司目前在手订单充足，现有产能与施工团队能否保障大额订单按期交付？

答：尊敬的投资者，您好！针对在手订单的交付保障问题，公司已进行全面产能复核与人力盘点。目前，公司核心团队的在岗数量及关键岗位储备充足，并已完成针对订单的专项排产计划。现有产能及团队配置完全可满足当前所有在手订单的按期交付需求。感谢您的关注！

3、洁净室二次配工程、智慧信息化服务等高毛利业务，未来营收占比提升目标是什么？

答：尊敬的投资者，您好！（1）关于洁净室二次配业务：公司依托在洁净室系统集成领域的技术积累和客户资源，积极拓展二次配工程业务。未来，公司将加强在二次配领域的专业化能力建设，提升该业务的独立承接能力和收入贡献。（2）关于智慧信息化服务：公司智慧信息化整体解决方案业务依托智慧信息化事业部，以“集成、整合、定制化”为核心定位，通过“整体规划咨询设计、系统集成深化与部署、客户需求的定制化、系统的整体运维与优化升级”四大板块为客户提供智慧信息化整体解决方案，形成了从规划设计到运维升级的全生命周期服务能力，助力客户数字化转型与高质量发展。未来，公司将持续推动业务结构优化，着力提升二次配工程、智慧信息化服务等高毛利业务的收入占比。具体目标将根据市场环境、客户需求等因素综合确定，并通过年度经营计划予以分解落实。公司将严格按照相关法律法规的要求，及时履行信息披露义务，向投资者传递相关业务进展。感谢您的关注！

4、电子洁净业务切入半导体领域后，已服务哪些头部微电子企业，后续客户拓展规划是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司电子洁净室业务作为公司重要的战略发展方向，正积极有序地推进市场开拓与客户合作，公司陆续服务宏茂微电子(上海)有限公司、越润集成电路（绍兴）有限公司、北京奥普托科微电子有限公司、武汉高芯科技有限公司、先导芯光电子科技(武汉)有限公司、歌尔股份有限公司等多家企业。在客户拓展方面，公司将紧紧围绕半导体产业链国产替

代的战略机遇，持续深耕半导体、光芯片产业链洁净厂房业务。

具体举措包括：

1、在华东、华南等半导体产业集聚区持续建成本地化营销与技术团队，提升区域响应速度和客户服务能力；

2、围绕已有头部客户项目，以优质服务提升客户满意度，挖掘二次配工程、售后运维托管等延伸业务机会，增强客户粘性；

3、在服务好现有半导体客户的基础上，积极向先进封装、化合物半导体、光芯片、硅片、光刻胶、光学膜、新型显示等细分领域拓展，不断扩大客户覆盖面。感谢您的关注。

5、医疗专项洁净工程竞争加剧，公司依靠全周期运维服务如何提升项目毛利率与客户粘性？

答：尊敬的投资者，您好！1. 提升项目毛利率举措：公司坚持以“技术驱动+服务升级”为竞争策略，通过以下举措提升项目盈利水平：（1）技术创新降本增效：公司持续加大研发投入，通过BIM技术应用、模块化施工、标准化设计等手段，有效降低项目实施成本，缩短工期，保障合理毛利率空间。（2）差异化定位：公司凭借品牌信誉、技术实力和丰富的项目经验积累，形成差异化竞争优势，避免在低附加值项目中陷入同质化价格竞争。（3）产业链协同：公司以洁净技术为核心，提供涵盖项目咨询、项目规划、深化设计、项目管理、工程施工、系统调试、二次配工程、售后运维等全周期洁净服务，通过产业链纵向整合，增强盈利能力。2. 提升客户粘性举措：公司始终将客户粘性作为核心竞争力，通过以下举措增强客户粘性：（1）“保姆式”运维服务：公司创新服务模式，向客户提供24小时“保姆式”运维服务，建立“区域营运中心”网点及重点区域专业售后团队，配备专业工程师驻场或快速响应，确保洁净系统稳定运行。（2）客户关系长期绑定：洁净室系统对运行稳定性和安全性要求极高，客户转换供应商的成本和风险较大，公司通过运维服务合同与客户建立深度绑定的合作关系，形成天然的服务壁垒。（3）持续增值服务输出：公司持续为客户提供系统升级改造、节能优化、技术咨询等增值服务，帮助客户降低运营成本、提升系统性能，以价值创造巩固客户合作关系。感谢您的关注！

6、公司的电子清洁业务有何进展？营收什么时候能上量？

答：尊敬的投资者，您好！公司电子洁净室业务作为重要的

	<p>战略发展方向，目前正按既定规划有序推进。公司已搭建起专业的市场与技术团队，持续跟进多个潜在项目机会。截至目前，公司陆续服务宏茂微电子(上海)有限公司、越润集成电路（绍兴）有限公司、北京奥普托科微电子有限公司、武汉高芯科技有限公司、先导芯光电子科技(武汉)有限公司、歌尔股份有限公司等多家企业，成功取得订单并进入合同执行、交付阶段；随着项目的高质量交付与客户信任度的建立，部分重点客户已与公司形成持续性合作关系，实现了订单的重复性获取。这既是对公司洁净室工程服务能力的有力验证，也为该业务板块的稳定发展奠定了坚实基础。与此同时，另有多个客户已进入深度的技术方案对接阶段，后续转化可期。</p> <p>由于洁净室项目普遍具有定制化程度高、前期论证周期较长的行业特性，从客户接触到合同落地需要一定周期，公司正积极推动更多意向订单向实际合同的转化，力争早日实现规模化营收贡献。后续若有重大进展触及披露标准，公司将严格按照相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注！</p> <p>7、公司形成医疗洁净与电子洁净双轮驱动格局，目前两大业务在手订单金额及占比分别为多少？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！截至 2026 年 3 月 31 日，公司在手订单总额约为 36.50 亿元。其中：医疗专项订单 25.39 亿元，占比 69.56%；实验室洁净订单 6.73 亿元，占比 18.44%；电子洁净订单 0.61 亿元，占比 1.67%。未来，公司将持续深耕洁净室系统集成领域，加速电子洁净业务的市场拓展，抓住半导体产业链国产替代的战略机遇，推动电子洁净业务成为公司重要的收入和利润增长极，逐步实现医疗洁净与电子洁净“双轮驱动、协同发展”的战略格局。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应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>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026-07-09</p>