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 | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| 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 | **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？**  **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，产品为公司自主研制的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。  **问题5：公司员工持股马上就要解禁了，后续如何处理？**  **答：**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。 |
| 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 |