

立信会计
(特殊普通
文件骑)

立信会计师
(特殊普通
文件骑)

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于湖北华强科技股份有限公司

2024 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

信会师函字[2025]第 ZG132 号



**立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于湖北华强科技股份有限公司
2024 年年度报告的信息披露监管问询函的回复**

信会师函字[2025]第 ZG132 号

上海证券交易所科创板公司管理部：

根据贵部于 2025 年 6 月 20 日出具的《关于湖北华强科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0268 号，以下简称“《问询函》”）相关问题的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“年审会计师”）作为湖北华强科技股份有限公司（以下简称“公司”或“华强科技”）的 2024 年报审计机构，对问询事项中需要会计师发表意见的问题进行了认真核查，现将核查情况回复如下：

1、关于主营业务

年报显示，公司实现营业收入 6.11 亿元，同比增长 6.74%，实现归母净利润 2,252.79 万元，同比增长 184.26%。其中，集体防护装备实现营业收入 1.61 亿元，同比增长 68.31%，毛利率为 4.45%，上年为-17.85%；个体防护装备实现营业收入 2,843.81 万元，同比下滑 59.24%；药用丁基胶塞毛利率 23.07%，连续三年下滑，较上年减少 2.56 个百分点。此外，2025 年一季度，公司实现营业收入 6,498.23 万元，同比下滑 46.45%，实现归母净利润 188.31 万元，同比下滑 86.69%，实现扣非后归母净利润-1,056.55 万元，同比下滑 40.29%。

请公司：（1）列示报告期集体防护装备主要合同的签订时间、金额、交易内容、发货时间以及收入确认时点，量化分析本期集体防护装备收入大幅增长、毛利率由负转正的原因，并结合在手订单及合同负债情况，说明是否具有可持续性；

(2) 分产品列示个体防护装备的收入变动金额及原因，说明个体防护装备收入大幅下降的原因及合理性，并结合本期实现销售的个体防护装备订单取得时间、本期末在手订单种类及金额、期后新增订单种类及金额，说明 2025 年个体防护装备收入是否存在进一步下降的风险，如有，请充分提示；(3) 结合药用丁基胶塞市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素，分析说明毛利率持续下滑的原因及合理性，并结合公司产能规划及成本管控等因素，说明主要产品毛利率是否存在进一步下滑风险；(4) 说明公司是否存在售后代管业务，如是，列示售后代管协议的金额、产品或服务、签订时间、代管商品对应收入确认时间及发货时间等；(5) 结合公司 2025 年一季度业绩、同行业可比公司的情况及行业整体竞争趋势，分析说明公司未来是否存在持续亏损的风险，并说明拟采取或已采取的应对措施。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 列示报告期集体防护装备主要合同的签订时间、金额、交易内容、发货时间以及收入确认时点，量化分析本期集体防护装备收入大幅增长、毛利率由负转正的原因，并结合在手订单及合同负债情况，说明是否具有可持续性

1、列示报告期集体防护装备主要合同的签订时间、金额、交易内容、发货时间以及收入确认时点，量化分析本期集体防护装备收入大幅增长、毛利率由负转正的原因

2024 年公司确认收入的前五大集体防护装备合同情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同签订时间	合同金额 (不含税)	交易 内容	发货时间	收入确认时点及 依据	2024 年收 入金额	2024 年成 本金额	2024 年 毛利率
1	单位 A	2023 年 12 月	12,346.27	239 产品	不适用	时点：2024 年 12 月 依据：由军代表验收，取得《产品验收合格证》	12,346.27	10,725.69	13.13%
2	单位 A	2024 年 1 月	1,016.28	236 产品	不适用	时点：2024 年 8 月 依据：由军代表验收，取得《产品验收合格证》	1,016.28	1,337.43	-31.60%

序号	客户名称	合同签订时间	合同金额 (不含税)	交易 内容	发货时间	收入确认时点及 依据	2024 年收 入金额	2024 年成 本金额	2024 年 毛利率
3	山西新华 防化装备 研究院有 限公司	2024 年 1-9 月, 共 4 份 合同	379.41	218 产品	2024 年 2 月- 11 月陆续发货	时点: 2024 年 3 月-12 月期间根 据签收时间确认 依据: 经公司质 量管理部门送检 合格后, 发货后 取得客户签收 单。	379.41	378.77	0.17%
4	江苏安邦 伟业人工 环境有限 公司	2024 年 5 月、9 月, 共 2 份合同	253.05	230 产品	2024 年 9 月、 2024 年 12 月	时点: 2024 年 10 月、2024 年 12 月 依据: 经公司质 量管理部门送检 合格后, 发货后 取得客户签收单	253.05	257.35	-1.70%
5	安平县鑫 彼岸金属 丝网制品 有限公司	2023 年 10 月-2024 年 5 月, 共 5 份合同	460.88	人防过 滤器	2024 年 1 月、 2024 年 3 月、 2024 年 4 月、 2024 年 5 月	时点: 2024 年 4 月、2024 年 5 月 依据: 经公司质 量管理部门送检 合格后, 发货后 取得客户签收单	299.82	373.08	-24.43%
合计		-	14,455.89	-	-	-	14,294.83	13,072.32	8.55%

注: 239 产品、236 产品属解缴部队的军品, 由军代表验收, 取得《产品验收合格证》, 军方使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货。

2024 年度, 公司集体防护装备产品收入 16,123.74 万元, 较上年同期增加 6,543.94 万元, 同比增长 68.31%。2024 年公司集体防护装备产品毛利率 4.45%, 较 2023 年毛利率-17.85%增加 22.30 个百分点。

2024 年度, 公司集体防护装备收入大幅增加主要系新产品 239 产品于 2024 年正式开始销售所致。239 产品经过近 10 年前期研发研制等过程, 2024 年实现第一批订单交付, 2024 年 239 产品实现销售收入 12,346.27 万元, 占集体防护装备板块收入增长金额的 188.67%, 系集体防护装备收入增加的主要原因。截至 2024 年末, 公司 239 产品回款进度已达到 95%, 不存在重大异常。

2024 年度, 公司集体防护装备毛利率由负转正, 主要原因系 2024 年 239 产品销售数量较多, 产能利用率上升, 规模效应有效发挥, 单位固定成本(如折旧、人工分摊)降低, 239 产品毛利率为 13.13%, 高于其他产品, 带动集体防护装备毛利率由负转正。

2、结合在手订单及合同负债情况，说明是否具有可持续性

截至 2024 年末，公司集体防护装备合同负债余额 85.73 万元。2025 年 1 月，公司与单位 A 签署了 239 产品的销售合同，合同金额为 1.45 亿元（含税），合同履行期限：自合同签订之日起至 2025 年 12 月 15 日。具体内容详见公司于 2025 年 1 月 11 日刊登在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《湖北华强科技股份有限公司关于自愿披露签订重大销售合同的公告》公告编号：（2025-001）。

239 产品属于我军现役装备，目前第一批订单已正常交付确认收入，未来几年逐步列装部队，结合公司期后新增订单情况，预计公司集体防护装备收入和毛利率情况具有可持续性。

（二）分产品列示个体防护装备的收入变动金额及原因，说明个体防护装备收入大幅下降的原因及合理性，并结合本期实现销售的个体防护装备订单取得时间、本期末在手订单种类及金额、期后新增订单种类及金额，说明 2025 年个体防护装备收入是否存在进一步下降的风险，如有，请充分提示

1、分产品列示个体防护装备的收入变动金额及原因，说明个体防护装备收入大幅下降的原因及合理性

2024 年度，公司个体防护装备收入分产品列示如下：

单位：万元

序号	主要产品	2024 年 收入	2023 年 收入	增减变动	变动幅度	变动原因分析
1	112A 产品	1,939.82	-	1,939.82	-	2023 年合同订单，2024 年完成交付并确认收入
2	107 产品	400.44	3,222.80	-2,822.36	-87.57%	2024 年需求下降
3	115 产品	62.16	2,623.63	-2,561.47	-97.63%	2024 年需求下降
4	其他产品	441.39	1,130.74	-689.35	-60.96%	2023 年其他产品主要为 407 产品收入 390.80 万元、127 产品收入 357.42 万元
	合计	2,843.81	6,977.17	-4,133.36	-59.24%	-

2024 年度，公司个体防护装备产品销售收入 2,843.81 万元，较上年同期减少 4,133.36 万元，同比减少 59.24%，主要系 107 产品、115 产品等产品 2024 年需求下降所致。

2、结合本期实现销售的个体防护装备订单取得时间、本期末在手订单种类及金额、期后新增订单种类及金额，说明 2025 年个体防护装备收入是否存在进一步下降的风险，如有，请充分提示

2024 年度，公司实现销售的个体防护装备主要产品为 112A 产品、107 产品和 115 产品，三个产品合计收入 2,402.42 万元，占个体防护装备收入的 84.48%。

112A 产品、107 产品和 115 产品的订单种类和金额情况如下：

单位：万元

序号	主要产品	2024 年收入的订单取得时间		2024 年在手订单金额（不含税）	2025 年 1-5 月新增订单金额（不含税）
		2023 年	2024 年		
1	112A 产品	1,939.82	-	-	5,213.27
2	107 产品	-	400.44	-	3,115.49
3	115 产品	-	62.16	-	1,372.56
合计		1,939.82	462.60	-	9,701.32

由上表可知，个体防护装备从订单取得到收入确认时间间隔较短，时间周期基本在 1-2 年内。

截至 2024 年末，公司个体防护装备订单均已执行完毕，无个体防护装备在手订单。2025 年 1-5 月，公司期后新增个体防护订单金额 9,727.34 万元，均尚未交付。截至 2025 年 5 月末，公司个体防护装备产品在手订单金额 9,727.34 万元，预计可有力支撑 1-2 年内个体防护装备收入金额。

基于公司期后新增订单情况和收入确认时间周期，公司个体防护装备未来 1-2 年内收入较有保障，预计公司 2025 年个体防护装备收入进一步大幅下降的风险相对较低。

（三）结合药用丁基胶塞市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素，分析说明毛利率持续下滑的原因及合理性，并结合公司产能规划及成本管控等因素，说明主要产品毛利率是否存在进一步下滑风险

2023 年及 2024 年公司药用丁基胶塞收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额/幅度	变动比例
营业收入	33,486.92	33,228.66	258.26	0.78%

营业成本	25,762.59	24,710.92	1,051.67	4.26%
毛利率	23.07%	25.63%	下降 2.56 个百分点	-9.99%

2024 年度，公司药用丁基胶塞收入为 33,486.92 万元，较 2023 年增加 258.26 万元，小幅增长 0.78%。2024 年度，公司药用丁基胶塞毛利率为 23.07%，较 2023 年下降 2.56 个百分点。

1.药用丁基胶塞市场竞争格局

药用胶塞行业与下游医药产业紧密相关，药用丁基胶塞广泛用于注射剂、疫苗、生物制剂、抗生素、大输液、口服液、采血、抗肿瘤等领域，整体市场规模随着下游医药产业的稳定增长而持续发展，整体市场容量较大。随着国内市场需求的增加，药用丁基胶塞工艺技术不断发展，应用范围不断扩展，行业参与者越来越多，行业充分竞争。

药用胶塞产品的生产对配方设计、结构设计、模具制造、基础材料等方面都具有较高的技术门槛，公司经过多年自主研发和技术积累，拥有相对完善的胶塞配体系、成熟的生产工艺和多样化的产品结构，整体技术水平处于国内外同行业前列。此外，药用包装材料适用共同审评审批制、一致性评价，公司作为头部药企稳定的上游配套厂商，和药企客户关联审评完成度较高，与其他行业参与者相比具有竞争优势。

2.药用丁基胶塞价格及销售情况

公司药用丁基胶塞价格及销售情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	24 年比上年 增减（%）	23 年比上年增 减（%）
销售收入 （万元）	33,486.92	33,228.66	30,241.45	0.78%	9.88%
销售成本 （万元）	25,762.59	24,710.92	20,036.68	4.26%	23.33%
销售量 （万只）	373,603.15	367,981.34	319,628.86	1.53%	15.13%
销售平均单价 （元/万只）	896.32	903.00	946.14	-0.74%	-4.56%
销售平均成本 （元/万只）	689.57	671.53	626.87	2.69%	7.12%

公司药用丁基胶塞 2023 年销售收入同比增长 9.88%，2024 年销售收入增幅放缓至 0.78%，销售量增速与收入趋势一致，收入增长主要系销售量增长带动。

公司近两年药用丁基胶塞销售单价连续下降，但 2024 年变动幅度为-0.74%，较 2023 年变动幅度-4.56%已有所收窄；公司近两年药用丁基胶塞销售平均成本连续增加，但 2024 年变动幅度为 2.69%，较 2023 年变动幅度已有所收窄。

此外，高毛利率胶塞产品结构调整进度不及预期，未能有效对冲价格下行压力，导致整体销售价格有所下降。

3.药用丁基胶塞原材料成本波动

药用丁基胶塞营业成本结构中直接材料占比约 60%-70%，主要材料种类为卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料和煅烧高岭土。最近两年，公司药用丁基胶塞主要原材料采购价格波动情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

主要材料	2024 年度			2023 年度			同期变动情况		
	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	数量同比	金额同比	单价同比
卤化丁基橡胶	3,617.12	5,854.16	1.62	4,395.60	6,533.91	1.49	-17.71%	-10.40%	8.88%
高阻隔性膜材料	48.93	6,634.13	135.59	38.36	5,528.69	144.14	27.56%	19.99%	-5.93%
煅烧高岭土	2,669.00	564.89	0.21	2,734.10	587.95	0.22	-2.38%	-3.92%	-1.58%

公司药用丁基胶塞主要原材料卤化丁基橡胶和高阻隔性膜材料价格受大宗市场影响，价格波动较大，为控制成本，公司每年对市场行情进行调研、预判，确定合理的采购价格、采购量、库存量，在市场价格较低时集中采购，因此每年的采购量有所波动。

2024 年度，公司卤化丁基橡胶平均采购单价同比上涨 8.88%，主要原因系原油市场波动和地缘政治等因素影响。公司控制减少采购量，采购金额同比下降 10.40%，部分抵消成本压力。2024 年度，公司高阻隔性膜材料平均采购单价同比降低 5.93%，主要系公司逐步推进高阻隔性膜材料的国产原材料替代工作所致。2024 年度，公司煅烧高岭土采购单价较 2023 年小幅下降，整体保持稳定。

4. 毛利率持续下滑的原因及合理性

综上所述，公司药用丁基胶塞产品毛利率下滑的主要原因包括：（1）受市场竞争加剧影响，产品平均销售价格持续走低，2023 年度和 2024 年度分别同比下滑 4.56%和 0.74%；（2）公司高毛利率胶塞产品结构调整进度不及预期，未能有效对冲价格下行压力；（3）受原油市场波动和地缘政治等因素影响，主要原材料卤化丁基橡胶价格有所增加，导致药用丁基胶塞产品单位成本有所增加。

5. 结合公司产能规划及成本管控等因素，说明主要产品毛利率是否存在进一步下滑风险

在产能规划方面，2025 年 1-5 月由于市场需求变化，常规批量产品需求量下降，生产能力未得到有效发挥，产能利用情况有所下滑。公司采取的措施如下：

（1）生产资源弹性配置，实施设备与人员动态调整，采用集中生产和柔性生产结合的方式，降低公用系统的能耗。（2）成本导向排产逻辑。根据客户订单和市场需求进行排产，做到准时化生产，尽量减少库存积压，降低库存持有成本。

在成本管控方面，公司采取的措施如下：（1）分解年度经营目标，将成本控制目标落实到生产经营的各个环节，形成全员参与、全过程控制的成本管理格局。

（2）开展“提质增效”专项行动，不断提升丁基胶塞产品精益化水平，提高生产效率和产品质量，确保成本控制目标的达成。

在技术创新方面，公司加大科研开发力度。2025 年 6 月，公司新产品“笔式注射器用组件”成功通过审评审批，登记状态转“A”，已批准在上市制剂使用该药包材，上述产品扩展了公司高端药包材产品谱系，未来公司将进一步拓展国内外市场，增加订单量，改善公司产品销售结构及毛利率。

根据公司未经审计的财务数据，2025 年 1-5 月，公司药用丁基胶塞实现营业收入 9,803 万元，毛利率 27.87%，毛利率未进一步下滑，相比 2024 年毛利率 23.07%上升了 4.8 个百分点，主要系高毛利新产品的销量有所增加，公司胶塞产品销售结构有所改善，但考虑到全年高毛利产品的需求和胶塞成本优化效果仍存在不确定性，公司药用丁基胶塞毛利率仍存在进一步下滑的风险。

特此提醒投资者注意风险，具体情况如下：

“2024 年药用丁基胶塞毛利率为 23.07%，较上年减少 2.56 个百分点，主要原因包括产品平均销售价格走低、高毛利率胶塞产品结构调整进度不及预期及主要原材料价格有所上涨。2025 年 1-5 月，公司药用丁基胶塞毛利率有所增加，主要系高毛利新产品的销量增加，但考虑到全年高毛利产品的需求和胶塞成本优化仍存在不确定性，公司药用丁基胶塞毛利率仍存在进一步下滑的风险。”

（四）说明公司是否存在售后代管业务，如是，列示售后代管协议的金额、产品或服务、签订时间、代管商品对应收入确认时间及发货时间等

2024 年度，公司存在售后代管情况，对于直接解缴部队的军品，公司按照合同要求生产完工，经军代表验收合格并取得军检合格证后，做封箱处理，同时确认收入。在调拨至军方基层使用单位前，产品暂存于公司军品成品库房，由军代表进行监管。军方可随时凭调拨发运通知提货，军品的储存、装载、发运工作均在军方的监督下完成，公司不能自行使用该商品或将该商品提供给其他客户，不再控制该商品，相关军品的控制权已实现转移。除上述情况外，2024 年末公司不存在其他售后代管的情况。

由于军品合同为军方制式合同，基于行业惯例、军方客户需求特点等因素，公司未与军方签订售后代管协议。截至 2024 年末，公司售后代管军品明细如下：

单位：万元

序号	产品名称	2024 年末售后代管军品对应的收入确认金额					2025 年 1-5 月 发货金额
		合计	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	
1	115 产品	8,938.38	62.16	2,623.63	3,042.53	3,210.06	4,233.32
2	107 产品	4,598.78	318.67	3,222.80	1,057.31	-	3.85
3	236 产品	1,778.49	1,016.28	762.21	-	-	-
4	237 产品	780.17	-	780.17	-	-	780.17
5	239 产品	12,346.27	12,346.27	-	-	-	-
合计		28,442.09	13,743.38	7,388.81	4,099.84	3,210.06	5,017.34

（五）结合公司 2025 年一季度业绩、同行业可比公司的情况及行业整体竞争趋势，分析说明公司未来是否存在持续亏损的风险，并说明拟采取或已采取的应对措施

1、公司 2025 年一季度业绩、同行业可比公司的情况及行业整体竞争趋势，分析说明公司未来是否存在持续亏损的风险

公司 2025 年一季度业绩和同行业可比公司情况如下：

单位：万元

证券代码	公司简称	收入			归母净利润（扣非前后孰低）		
		2025 年一季度	2024 年一季度	变动	2025 年一季度	2024 年一季度	变动
002246	北化股份	44,367.43	29,677.55	49.50%	2,371.29	-1,987.67	219.30%
300875	捷强装备	3,292.25	2,137.44	54.03%	-673.67	-886.86	24.04%
688586	江航装备	21,018.76	30,892.17	-31.96%	1,953.21	5,420.70	-63.97%
平均		-	-	23.85%	-	-	59.79%
公司特种防护板块		219.90	2,066.07	-89.36%	不适用	不适用	不适用
600529	山东药玻	124,245.52	126,746.20	-1.97%	21,418.73	21,035.18	1.82%
301093	华兰股份	14,558.04	12,655.51	15.03%	1,421.18	380.38	273.62%
平均		-	-	6.53%	-	-	137.72%
公司医药包装及医疗器械板块		6,278.32	10,067.67	-37.64%	不适用	不适用	不适用
公司全口径		6,498.23	12,133.74	-46.44%	-1,056.55	-753.10	-40.29%

注 1：可比公司数据来源为可比公司定期报告

注 2：华强科技 2024 年一季度和 2025 年一季度数据未经审计，下文同

公司 2025 年一季度整体收入不及预期，同比降幅 46.44%，归母净利润（扣非前后孰低）同比下降 40.29%。

在特种防护板块，公司 2025 年一季度同比下降 89.36%，同行业可比公司平均同比增加 23.85%，主要系因公司与同行业公司具体业务范围存在差异，可比性相对较低。另外，特种防护装备业务具有明显的时间性差异，公司特种防护装备在手订单大部分交付时间集中在下半年，导致一季度该板块收入低于上年同期，具有合理性。

截至本核查意见出具日，公司特种防护装备在手订单金额（不含税）为23,814.66万元，能够为2025年特种防护装备板块收入提供有力支撑，但仍存在交付时间滞后导致2025年收入增长不及预期，从而存在持续亏损的风险。

在医药包装及医疗器械板块，公司2025年一季度实现收入6,278.32万元，同比降幅37.64%，同行业可比公司平均同比增加6.53%，主要系公司产品主要面向传统的抗生素和化学药物等领域，相关领域2025年一季度需求下降，导致收入同比下降较多，对业绩带来不利影响。同行业公司中山东药玻主要业务为棕色瓶等药用玻璃瓶销售，胶塞在其收入结构中占比较少，因此与公司收入变动不一致；华兰股份下游除传统的抗生素和化学药物等领域外，还包括生物制剂等高毛利产品应用领域，此外华兰股份还包括一定比例的外贸收入，因此2025年一季度收入与公司医药包装及医疗器械板块收入变动不一致。

公司将持续加大市场开发力度，在继续深挖存量客户、存量下游市场需求的同时，也在大力开发毛利较高的生物制剂药用包装产品领域，但考虑到下游市场需求开拓和上游成本仍存在不确定性，公司仍存在2025年收入增长不及预期，从而持续亏损的风险。

特此提醒投资者注意风险，具体情况如下：

“特种防护装备板块受订单交付时间的影响，导致2025年一季度收入同比下降，尽管2025年特种防护装备板块收入仍有较为可观的在手订单支撑，但仍存在交付时间滞后导致2025年收入增长不及预期，从而存在持续亏损的风险；

医药包装及医疗器械板块受下游抗生素和化学药物等领域需求下降的影响，2025年一季度收入同比下降。公司将持续加大市场开发力度，在继续深挖存量客户、存量下游市场需求的同时，也在大力开发毛利较高的生物制剂药用包装产品领域，但考虑到下游市场需求开拓和上游成本仍存在不确定性，公司仍存在2025年收入增长不及预期，从而持续亏损的风险。”

2、说明拟采取或已采取的应对措施

面对上述风险，公司从开源和节流两个方面制定和实施了一系列措施，具体如下：

(1) 开源方面。一是加大市场开拓力度，稳定现有市场份额的同时，积极加大力度开拓新的市场份额；二是加大售后服务投入力度，以更优质的售后服务稳定存量客户；三是积极对接各军兵种，落实下一阶段订购任务，持续提升特种防护产品产能利用率；四是持续加大研发投入力度，加快新产品市场投入进程，以新产品带来收入和毛利额的双增长。

(2) 节流方面。公司制定了成本管控实施方案，系统性布局了全价值链成本管控的各项工作举措，以提升公司成本竞争力。一是进一步推动研发设计精细化成本管理，在产品设计方面以客户需求为向导，做好产品全生命周期成本规划。二是重点推进工艺技术降本，优化生产流程，减少零部件数量和装配制造工序，提升劳动效率。三是全力推进采购管理降本，采取低价战略储备方案平衡采购成本，综合运用集中采购、平台化采购和引入竞争等措施降本，进一步挖掘降本空间。

二、年审会计师核查程序及核查意见

(一) 核查程序

针对上述问题，我们执行的主要程序如下：

- 1、了解华强科技与收入确认相关销售流程内部控制的设计和执行，并测试关键控制运行的有效性；
- 2、检查销售合同条款并与管理层访谈，评价华强科技相关收入的确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；
- 3、按照营业收入的产品明细类别分析收入增长率、毛利率并判断其合理性；
- 4、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括合同、军品合格证、出库单、运输单据和客户签收单等；
- 5、抽样对客户实施函证程序，函证内容包括交易金额以及期末应收账款的余额；
- 6、对资产负债表日前后确认的收入核对至出库单等支持性文件，以评估收入是否在恰当的会计期间确认；
- 7、核对公司集体防护和个体防护业务 2024 年末在手订单及 2025 年 1-5 月期后新签订单情况；

8、了解军品售后代管业务模式，与同行业公司对比分析，判断公司售后代管是否满足收入确认要求；与驻场公司军代表进行现场访谈，确认开具《产品验收合格证》后进行售后代管，公司是否将相关货物控制权转移给了客户；对公司售后代管的军品进行了监盘，监盘比例为 100%，公司售后代管的军品按军方要求单独存放于公司仓库，能够单独识别；对售后代管军品合同的收款进行检查。

9、核对公司 2025 年一季度业绩情况、与同行业可比公司的业绩对比分析情况和对持续亏损风险采取的应对措施。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司关于集体防护装备收入和毛利率增长的原因及是否具有可持续性的说明，与我们在 2024 年年报审计及本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

2、公司关于个体防护装备收入下降的原因及是否存在进一步下降风险的说明，与我们在 2024 年年报审计和本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

3、公司关于药用丁基胶塞产品毛利率下滑的原因及是否存在进一步下滑风险的说明，与我们在 2024 年年报审计和本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

4、公司关于售后代管情况的说明，与我们在 2024 年年报审计中获取的相关信息没有重大不一致。

5、公司关于未来是否存在持续亏损的风险及采取的应对措施的说明，与我们在本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

3、关于应收款项

年报显示，公司应收账款、应收票据、应收款项融资期末余额分别为 7.22 亿元、3,514.48 万元、9,561.67 万元，占营业收入的比重为 139.50%，同比下滑 3.74%、下滑 31.27%、增长 337.11%。其中，账龄 1 年以上的应收账款余额 5.06 亿元，占比 70.08%；对单位 A、单位 B 的应收账款坏账计提比例为 15%，与前两年一致，计提理由为审价延迟，对其他应收账款单项计提比例均为 100%。

请公司：（1）列示账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系，说明应收账款减值计提是否充分合理，是否存在客户财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形；（2）结合单位 A、单位 B 的审价程序和截至目前进展情况、同行业可比公司情况等，说明计提比例保持不变的原因及合理性，坏账准备计提是否充分、审慎；（3）列示应收票据、应收款项融资涉及的前五大交易对手方的名称、成立时间、合作业务、交易金额、是否与公司存在关联关系等，结合业务模式、结算周期、信用政策等变化情况，说明客户及其支付能力、履约能力是否发生变化。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）列示账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系，说明应收账款减值计提是否充分合理，是否存在客户财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形

截至 2024 年末，公司账龄 1 年以上应收账款前五名客户余额 46,810.16 万元，占公司 2024 年末账龄在 1 年以上应收账款余额的比例为 92.50%，主要为军品客户，其中单位 A、单位 B 为军方采购单位，南京际华三五二一特种装备有限公司（以下简称“际华 3521”）为央企控股上市公司际华集团（601718.SH）全资子公司。公司 2024 年末账龄 1 年以上应收账款前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	其中：账龄1年以上的应收账款余额	坏账准备	坏账准备计提比例	期后回款（2025年1-5月）	支付能力	形成原因	收入确认时点	与公司及股东是否存在关联关系或其他关系
1	单位 A	34,882.80	34,185.23	5,232.42	15.00%	-	军方采购单位，支付能力强	主要为 107 产品销售，审价延迟尚未完成	2020 年-2024 年	否
2	单位 B	6,539.24	6,302.60	980.89	15.00%	235.51	军方采购单位，支付能力强	主要为 107 产品销售，审价延迟尚未完成	2020 年、2021 年、2024 年	否
3	际华 3521	5,399.77	5,399.77	2,699.88	50.00%	-	央企控股上市公司际华集团子公司，支付能力正常	销售产品为单一来源的配套军品，其回款需要等待对方产品的军方审价完成	2021 年	否
4	宁夏全瑞人防工程设备有限公司	585.55	585.55	58.56	10.00%	500.27	注册资本 5,800 万元，经与其沟通，客户经营正常，支付能力正常	销售 RFP-1000 型过滤吸收器	2023 年	否
5	唐山恒大人防设备有限公司	337.00	337.00	33.70	10.00%	15.00	注册资本 2,000 万元，经与其沟通，客户经营正常，支付能力正常	销售 RFP-1000 型过滤吸收器	2023 年	否
合计		47,744.36	46,810.16	9,005.45	-	750.78	-	-	-	-

单位 A 和单位 B 系军方采购单位，公司对单位 A、单位 B 的应收账款按单项 15%比例计提坏账准备，相关坏账准备计提充分，具体情况参见本回复报告之“3/一/（二）结合单位 A、单位 B 的审价程序和截至目前进展情况、同行业可比公司情况等，说明计提比例继续保持不变的原因及合理性，坏账准备计提是否充分、审慎”。

际华 3521 系央企上市公司际华集团（601718.SH）全资子公司，公司应收际华 3521 款项主要系向其销售单一来源配套军品形成，其回款需待对方产品的军方审价完成。公司对际华 3521 应收账款与军品审价相关，际华 3521 支付意愿、支付能力未发生重大变化。公司对际华 3521 的应收账款按账龄组合计提坏账准备，截

至 2024 年末，应收账款账龄为 3-4 年，坏账准备计提比例为 50%，应收账款减值计提充分合理。

公司对宁夏全瑞人防工程设备有限公司、唐山恒大人防设备有限公司的应收账款系 2023 年销售 RFP-1000 型过滤吸收器形成，公司按账龄组合计提坏账准备。截至 2024 年末，应收账款账龄均为 1-2 年，坏账准备计提比例为 10%。截至 2025 年 5 月末，宁夏全瑞人防工程设备有限公司期后已回款 500.27 万元，剩余 85.28 万元公司已与其签署折让协议，双方债权债务已核销；截至 2025 年 5 月末，唐山恒大人防设备有限公司已回款 15 万元，公司已与其签署还款协议，剩余应收款项正在回收过程中。

综上所述，报告期末，公司账龄 1 年以上应收账款主要为军品客户，公司与主要客户的结算周期及信用政策未发生重大变化，账龄组合的坏账计提比例与 2023 年保持一致，公司应收账款坏账准备计提充分合理。

（二）结合单位 A、单位 B 的审价程序和截至目前进展情况、同行业可比公司情况等，说明计提比例继续保持不变的原因及合理性，坏账准备计提是否充分、审慎

1、107 产品的审价程序和最新进展

单位 A 和单位 B 系军方单位，公司对其应收账款按照 15%的比例单项计提坏账准备主要系考虑 107 产品审价延迟的特殊性，以更准确反映公司实际经营情况。截至 2024 年末，107 产品应收账款余额 39,082.63 万元（其中：单位 A 32,780.02 万元、单位 B 6,302.60 万元）。

107 产品系公司核心产品之一，107 产品于 2009 年立项研制，2010 年 4 月，军方与公司签署《委托研制合同》，委托公司研制并生产 107 产品，并根据《关于 XX 个体防护装备系列研制立项事》（装 X【2009】XX 号）确定了初步研制目标价格，在审价正式完成前，军方与公司签订的装备订货合同均以研制目标价格作为合同价格，并按照合同价格付款，待审价完成后，再根据审价情况结算，多退少补。由于 107 产品研制定型周期较长，审价进展延迟，双方结算缓慢，因此随着 107 产

品的交付，公司形成了针对单位 A 和单位 B 较大金额的应收账款余额，且账龄逐年提高。

2020 年 5 月，军方审价中心完成现场审价并出具《审价协商纪要》，但由于受军队改革和公共卫生事件等因素的影响，审价进展延迟，107 产品价格一直未获最终批复。为尽快完成 107 产品定价，公司积极与军方审价中心沟通，军方审价中心于 2023 年、2024 年针对 107 产品组织又开展了第二轮现场审价工作并出具了《审价协商纪要》。

截至本回复报告出具之日，最新审价方案已经审价中心提交至装备发展部项目管理中心，待项目管理中心履行会议决策后即可最终批复 107 产品价格，公司随即可与军方就 107 产品的款项进行结算。

2、同行业可比公司情况

107 产品具有较强的特殊性，公司同行业可比公司暂未披露存在类似情况。但中国重工（601989.SH）、中国船舶（600150.SH）、中船防务（600685.SH）、中航西飞（000768.SZ）、建设工业（002265.SZ）等上市军工企业均将军方等特殊性质的客户的应收账款作为特殊组合计提坏账准备，且计提比例较低，具体情况如下：

证券代码	公司名称	组合名称	2024 年末应收账款余额 (万元)	2024 年末坏账准备 计提比例
601989.SH	中国重工	政府机构及事业单位客户	41,498.59	3.04%
600150.SH	中国船舶	政府单位及事业单位款项组合	25,390.11	-
600685.SH	中船防务	政府单位及事业单位款项组合	50,979.14	-
000768.SZ	中航西飞	以承担国防等研制任务应收特定客户的款项及与关联方发生交易产生的应收款项及其他往来款项	1,180,537.53	0.79%
002265.SZ	建设工业	军品组合	69,028.21	-

3、计提比例继续保持不变的原因及合理性，坏账准备计提是否充分、审慎

公司在 2022 年末对单位 A 和单位 B 的 107 产品应收账款坏账准备计提方式进行调整，由账龄组合计提改为单项计提，并在充分考虑单位 A 和单位 B 历史坏账准备计提情况的基础上，确定 15%的计提比例。

剔除 107 产品特殊情况的影响，最近五年，单位 A 和单位 B 的应收账款账龄主要集中在 1 年以内和 1-2 年，按照账龄组合计提坏账准备，对应坏账准备计提比例为不超过 10%。基于谨慎性原则，公司选择按 15% 单项计提单位 A 和单位 B 的应收账款坏账准备，显著高于部分上市军工企业对政府部门（军方）应收款项的坏账计提比例。

因公司对单位 A、单位 B 应收账款的形成系因 107 产品的审价延迟这一特殊事项导致的，且 2022 年度公司针对单位 A、单位 B 应收账款坏账准备计提方式调整时，已充分考虑上述客户历史坏账准备计提情况，坏账准备计提充分。2024 年 4 月 12 日，公司召开第二届董事会第五次会议、第二届董事会审计与风险管理委员会第四次会议、第二届监事会第二次会议审议，审议通过《关于确认 107 产品相应应收账款坏账准备计提方式和计提比例的议案》：“同意公司对单位 A 和单位 B 的 107 产品应收账款坏账准备计提方式进行调整，由账龄组合计提改为单项计提，确定 15% 的计提比例。在 107 产品审价完成前，如无其他证据表明单位 A 和单位 B 的付款能力出现不利变化，将维持上述计提坏账的方式和比例不变”。

截至 2024 年末，107 产品的审价工作正在推进中，单位 A 和单位 B 作为军方采购单位的付款能力未发生不利变化，公司仍按 15% 计提坏账准备，未提高计提比例具有合理性，坏账准备计提充分、审慎。

（三）列示应收票据、应收款项融资涉及的前五大交易对手方的名称、成立时间、合作业务、交易金额、是否与公司存在关联关系等，结合业务模式、结算周期、信用政策等变化情况，说明客户及其支付能力、履约能力是否发生变化。

2024 年公司应收票据、应收款项融资涉及的前五大交易对手方明细下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	合作业务	关联关系	2024 年交易金额	2024 年收到票据金额	2024 年末应收票据余额
1	广药白云山医药大健康供应链（广州）有限公司	2005 年	医药包装产品	无	1,665.00	2,243.41	987.21
2	石家庄欧意和医药销售有限公司	2013 年	医药包装产品	无	1,425.72	2,051.62	467.48
3	山东鲁抗医药股份有限公司	1993 年	医药包装产品	无	894.62	1,459.52	409.87
4	山东裕欣药业有限公司	2010 年	医药包装产品	无	1,272.06	1,198.28	988.01

5	国药集团致君（深圳）制药有限公司	1985 年	医药包装产品	无	819.17	1,184.29	309.10
合计				-	6,076.57	8,137.12	3,161.67

报告期内，公司主营业务收入主要来源于特种防护装备、医药包装及医疗器械两大业务板块，分别占营业收入的比例为 31.03%和 64.75%。其中，特种防护装备收入同比增长 14.56%，医药包装及医疗器械收入同比减少 0.60%，较上年同期基本保持稳定，公司业务模式及收入结构未发生重大变化。

报告期内，公司与主要客户结算周期、信用政策等未发生重大变化。公司根据客户资信状况、合作历史、采购规模和业务重要性等因素，授予广药白云山医药大健康供应链（广州）有限公司、石家庄欧意和医药销售有限公司、山东鲁抗医药股份有限公司等合作历史较长、资信情况较好、采购规模较大的主要客户一定的信用额度，在信用额度内给予 90 天、120 天或 180 天的信用期限。对于新客户或交易金额较小的客户，公司与其协商确定具体信用期限和结算条款，根据其采购规模、资信情况等，一般货到付款或给予 30 天、60 天的信用期限。

报告期内，公司主要客户的支付能力及履约能力未发生重大变化。2024 年末，公司应收票据和应收款项融资余额合计数较上期有所增加，主要系公司严格执行国务院及集团政策避免拖欠中小企业款项，并优先采用现金结算，导致票据背书转让减少所致。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们执行的主要程序如下：

1、了解和评价管理层与应收账款预期信用损失相关的关键内部控制的设计并测试相关内部控制的运行有效性；

2、对于单项计提单独确定预期信用损失的应收账款选取样本，复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出评估的依据及假设的合理性；

3、检查账龄 1 年以上的主要客户背景，关注是否与本公司存在关联关系；了解主要客户是否存在财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形，分析应收账款的可回收性；

4、针对应收账款主要客户发函并取得回函确认，执行本期发生及收款测试，实施期后收款测试。

5、检查 107 产品《委托研制合同》、《审价协商纪要》等文件，并访谈公司相关人员，了解 107 产品的审价进展及程序；查阅公司董事会、监事会关于 107 产品相关应收账款坏账准备计提方式的决议文件；

6、取得公司应收票据备查簿，核对其是否与账面记录一致；检查库存票据，核对票据的种类、号数、签收的日期、到期日等信息是否与应收票据登记簿的记录相符；检查背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件；

7、检查应收票据、应收款项融资涉及的前五大交易对手方背景，关注是否与公司存在关联关系；

8、访谈公司相关人员，了解报告期内公司客户结构、信用政策变化情况，了解主要客户支付能力、履约能力是否存在重大不利变化。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司关于账龄 1 年以上应收账款主要客户情况的说明，与我们在 2024 年年报审计和本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

2、公司关于单位 A、单位 B 的审计程序、目前进展及坏账准备计提情况的说明，与我们在 2024 年年报审计和本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。

3、公司关于应收票据、应收款项融资的说明，与我们在 2024 年年报审计和本次专项核查过程中获取的相关信息没有重大不一致。



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

(本页无正文, 为立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于《关于湖北华强科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复之签字盖章页)



中国注册会计师:

许培梅



中国注册会计师:

顾欣



中国·上海

2025 年 7 月 10 日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202502140072

扫描经营主体身份码了解登记、备案、监管信息，获取更多应用服务。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

出资额 人民币15900.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账，会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务；法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

登记机关



2025年02月14日



会计师事务所 执业证书

名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：31000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会〔2010〕82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）



证书序号：0001247

说明

此复印件仅作为报告附件使用，
不能作为他用。

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

此证复印件仅作为报告附件使用，
不能作为他用。



姓名 许培楠
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1975.8.2
Date of birth
工作单位 立信会计师事务所
Working unit
身份证号码 372833750800000
Identity card No.

08.12

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名：许培楠
证书编号：110002470001



年 月 日



年 月 日



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号 110002470001
No. of Certificate
注册地 北京市
Place of Registration
发证日期 2002.5.8
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转出
Agree to be transferred out
转出人 许培楠
转出人姓名
Name of the transferor
转出日期 2012.12.11
转出日期
Date of transfer
转出单位 立信会计师事务所
转出单位名称
Name of the transferor's firm

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转入
Agree to be transferred in
转入人 许培楠
转入人姓名
Name of the transferee
转入日期 2012.12.20
转入日期
Date of transfer
转入单位 立信会计师事务所
转入单位名称
Name of the transferee's firm

此证复印件仅作为报告附件使用，
不能作为他用。



姓名	顾欣
Sex	男
Date of birth	1980-02-15
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通合伙) 北京分所
Working unit	
身份证号码	332623198002150088
Identity card No.	



年度检验登记 Annual Renewal Registration



格，继续有效一年。



证书编号:
No. of Certificate 310000060911

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs 北京注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance 2015 年 07 月 13 日



姓名: 顾欣
证书编号: 310000060911

年 月 日
/y /m /d