

证券代码：605056

证券简称：咸亨国际

咸亨国际科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	排名不分先后： 东方机械、国泰君安、嘉实基金、拾贝投资、浙商基金、华夏久盈、西部利得、青骊投资、恒越基金
时间	2024年1月31日、2024年2月1日
地点	1、国际应急装备中心 2、咸亨科技大厦
上市公司接待人员姓名	副总经理：张长瑞先生（部分参与） 董事会秘书：叶兴波先生 证券事务代表：张满女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、2023 年公司毛利率下降的原因？ 答：公司毛利率下降主要是以下原因：目前公司还处于拓展新领域的初期，销售产品结构中，标准化产品占比较高，毛利率较传统深耕领域相对较低，使得报告期内公司整体毛利率水平同比下降。同时为了更好地开拓市场，搭建能支撑公司未来发展的基础，公司 2023 年度对人员铺设、数字化投入、渠道建设等方面提高了投入；受外部因素影响，2023 年公司的差旅、业务推广等费用同比增加；此外股份支付费用及确认交易性金融资产的公允价值变动损失等，以上都影响了公司的整体利润水平。未来随着公司深入新领域以及自主产品占比的提升，相信毛利率水平会有所改善，公司 2023 年经营情况以年审会计师审计后的数据为准，

敬请广大投资者注意投资风险。

2. 后续将如何改善公司毛利率水平？

答：首先是新拓展的电商业，会逐步进行非标品的替代，提升非标品的占有率，像核工业，最开始中标时绝大部分是标品，但上年标品的占比则有一定幅度的下降；其次国央企之间应用产品也可以相互借鉴推广，在电网应用良好的自主产品，也可以推广应用到其他国央企；同时随着收入规模提升，采购量相应增加，采购成本下降，也会进一步改善公司毛利率水平。

3、公司的核心竞争力是什么？

答：相较其他同行业公司，我们的核心竞争力有：（1）属地化和下沉服务。公司在全国各地拥有 70 余家子公司。公司可以在一线下沉为客户推销、演示公司的产品，并为客户提供定制化解决方案，基于对客户应用场景的深度理解，能不断满足客户的特定需求，增加客户粘性，构筑行业壁垒；（2）综合系统服务能力。公司拥有综合系统的服务能力，这种全国性的属地化公司，就在客户门口，可以快速反应，服务效率较高；（3）自主产品。公司通过自主产品提升整体毛利水平，搭建行业壁垒。

4、公司的发展规划？

答：“十四五”期间，国网、南网合计投资近 3 万亿元，整体再创新高，2023 年国家电网拟投资超 5,200 亿元，2024 年初步数据是 5000 亿左右。公司将在电力领域继续深耕，基于对应用场景的深度理解，持续优化创新，保持业绩稳定增长的基本盘。公司业务由输配端向发电侧、用户侧拓展，成立 1+4 军团（电力、石油石化、应急、核工业、交通军团），培育新产业群，进而提升公司核心竞争力，这是公司未来 1-3 年的的重点战略行业。公司未来将按照电网的模式深入服务，同时将精准把握其他央企的电商集中采购提速的契机，积极拓展市场。具体发展规划情况敬请关注公司后续在指定信息披露媒体披露的定期报告。公司相关未来发展规划属于计划性事务，不构成对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

5、公司未来收入增速怎么样？

答：公司 2022 年和 2023 年除了中标国网一级电商项目外，还积极向电

网以外的新领域拓展，包括电力、石油石化、核工业、交通和应急，取得了一定的成绩，一些新领域的收入增速较快。2023 年中标的管网、航发、华电等项目，预计未来都会给公司业绩带来较好的影响。具体影响金额以年审会计师审计后的数据为准，敬请广大投资者注意投资风险。

6、公司的数字化进展如何？

答：MRO 行业需要精细化管理，对公司的数字化建设水平要求较高。在应对新型电商行业拓展的需要，公司看到自身数字化水平的不足，在 2023 年提出数字化 2.0 的规划和设想，目前正按照规划积极推进。随着公司数字化建设的落地，预计会对公司的管理效率，反应能力，服务能力等方面会带来长期、高效的积极影响。

7. 公司是否考虑出去做长投？是否通过长投加速扩张？

答：公司一直专注主营业务的发展，不断提升核心竞争力，稳健经营，开拓新领域，不断完善战略布局以持续提升公司经营效益并创造价值回报投资者，公司对外投资所带来的价值也一定是为主营业务服务的，公司在经营过程中若做出相关计划，会严格遵守相关法律法规的规定和信息披露要求及时履行信息披露义务，请广大投资者对此保持足够的风险意识，并注意投资风险。

8、请详细介绍公司在进入这些新领域的时候有哪些困难？公司又是如何去解决的？

答：MRO 行业需要精细化管理，公司在新领域遇到的最大困难是产品问题以及公司自身数字化水平的不足，因为进入新领域的应用场景还没有那么熟悉，公司在寻找产品时有些困难。公司进行将数字化建设去解决困难，弥补不足。目前公司也在加紧推进数字化 2.0 的建设，随着公司数字化建设的落地，预计会对公司的管理效率，反应能力，服务能力等方面会带来长期、高效的积极影响。

9、请公司介绍下公司业绩预告情况以及对整体24年的一个展望。

答：公司是全国性MRO集约化供应商。我国MRO市场处于增长状态，源于中国制造业整体体量在不断上升，公司主要的客户群体-国央企的集采正处于加速增长的状况，公司紧紧抓住上述机会，积极拓展新的业务领域。为实现公司的五年战略规划，公司在2023年度加大人员铺设、渠道

	<p>建设和数字化的投入，同时受股份支付费用的增加和信托产品的公允价值变动损失影响，使得公司2023年度的净利润同比下降。2024年度，公司将继续按照原定的策略和战略进一步前进。</p> <p>10、公司在电网领域是MRO龙头企业，如何维持较高的市占率？公司可以通过那些方式做市占率的提升？</p> <p>答：（1）公司不断通过自主产品的迭代，以及覆盖更多的产品品类，提升公司的竞争优势；（2）不断进行销售深入，加大行业专业人才、销售人员和技术服务人员的引进工作，提升销售队伍的综合能力建设，将销售工作做的更深更细，提升服务深度和广度；（3）电网有较大的存量资产，譬如电缆下、仪器等，相关设备的检测服务，也是公司的重点拓展方向。</p> <p>11、公司目前已经进入核电、交通、石油石化以及应急板块，公司为什么选择了这些新领域去进入？公司是什么思路选择这些新领域？公司认为这些领域与电网领域有哪些相似点以及不同点？</p> <p>答：公司在战略客户的选择上，重点考察该战略客户所处行业是否为重资产行业，是否具有较多的设备、资产，从而判断能否提供较多的工业服务内容。同时还要考察该战略客户的主营业务是否和“电”有一定的相关性，这样能充分发挥公司的服务优势。综合上述判断思路，公司未来将定位于能源、交通、应急等领域。</p> <p>12、如何看待其他竞争对手的进入？</p> <p>答：中国的MRO行业发展方兴未艾，这个市场足够大，也会不断有新的竞争对手进入和诞生，公司愿意与其他优秀企业一起，共同探索这个行业的发展，一起为中国的MRO行业的良性、有序、健康发展努力。</p> <p>风险提示：公司经营计划目标及产品销售规划能否实现取决于市场状况、经营环境等多种因素，存在较大的不确定性，不构成对投资者的承诺，请广大投资者对此保持足够的风险意识，并注意投资风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年2月1日