

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：2024-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会、电话会议）
参与单位名称	排名不分先后： 中金机械、长江机械、首创证券、德邦机械、开源机械、民生轻工、杭州盛熙基金、上海龙猛、金鹰基金、长城基金、农银汇理、合众保险、阳光资产、嘉实基金、中邮证券、深圳玖石资本、东方证券、上海海岸号角私募基金、景顺长城基金、HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、深圳市尚诚资管、平安基金、Horizon China Master Fund、北京泓澄投资、上海南土资管、正心谷资本、汇丰晋信基金、CHINA INSIGHT MASTER FUND、天弘基金、富舜投资（PEGASUS）、中航信托、宝盈基金、华宝信托、汉石（平潭）私募基金、民生加银基金、广发证券、上海顶天投资、上海嘉世私募基金、WINNINGTON CAPITAL LIMITED-Trophy Fund、长江养老保险、易方达基金、上海天貌投资、博时基金、中金公司-RS。
时间	2024年2月26日-2月29日
地点	公司会议室等
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：叶兴波先生 证券事务代表：张满女士
	1、看到公司管理团队比较稳定，公司管理团队的基本情况是什么样的？ 答：公司管理团队主要成员都是在公司15-20年以上的老员工，总经理

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>自 2004 年进入公司，其他几位副总经理有从毕业就到公司，有工作 20 多年的老员工，一直在咸亨国际工作。管理层大都是 80 后，年富力强，拼搏奋进，而且管理层团队配合默契。另外，截至 2023 年 12 月末，公司 15 年以上的老员工有 84 人，10 年以上的员工有 246 人，核心员工的忠诚度非常高，对咸亨国际的长远发展奠定了稳定的基础。</p> <p>2、公司微信公众号宣布最近公司中标了国电投，2023 年公司客户开拓情况怎么样？2024 年有哪些标杆客户要开拓？</p> <p>答：公司未来 1-3 年的重点发展战略是：公司将在电网领域继续深耕，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，依托 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约采购提速的契机，积极拓展市场。按照上述战略，公司已经取得了一定的成绩，近期中标的华电、国电投就是其中的一个阶段成绩。2023 年公司还中标了中国绿发、山能、浙能、平煤、中煤矿建等，军工和制造板块中标了中国融通、中国航发、中粮集团、许继集团、包钢等，其他板块如南水北调、中通服等。上述业务拓展预计会给公司的业绩带来一定的积极影响。</p> <p>公司新领域的拓展，主要是央国企，聚焦能源、交通和应急等领域，即定位的重点客户基本都是重资产类的以提供运维、检修产品和服务的客户，2024 年发电、军工以及能源矿山等新领域都是公司目标，希望在新领域尽快跑马圈地，并寻找新的战略行业。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。</p> <p>3、收入上升，但是毛利率下降，是什么原因？如何改善？</p> <p>答：这几年央国企的 MRO 集约化采购加速，公司处于增量行业。公司收入上升主要体现在新领域的开拓。公司电网领域毛利率相对稳定，整体毛利率下降的原因是新领域收入占比增加，公司在新领域的标品较多，新领域毛利率较传统电网低，从而使得公司整体的毛利率下降。改善公司毛利率水平的相应措施：未来，公司在电网领域内持续做深；在新拓展的电商业务，会逐步进行非标品的替代，提升非标品的占有率，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，也会改善公司毛利率水平。</p>
----------------------	---

4、公司的海外布局情况？

答：公司在新加坡设立了子公司，海外业务占营收比例较小。国际化是公司的一个战略方向，公司未来将优化海外板块的团队，将市场定位在南美、南非、东南亚、东欧、波兰以及一带一路沿线国家等。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、发改委颁布了《重点用能产品设备能效先进水平、节能水平和准入水平（2024年版）》，设备的政策对公司有什么影响？

答：本次新规的主要变化是产品种类翻倍、能效标准提升。这意味着部分产品设备将不再符合政策标准，或将加速相关行业的“优胜劣汰”以及产业的革新换代。以电网升级为例，作为近几年来机械设备行业产业升级的典型代表，在发电侧新能源急需并网、用电需求与日俱增、线路老化问题突出等多重因素驱动下，当前中国电网市场正面临较强的升级需求。此次政策的出台，相关产业的中上游将广泛受益。一方面公司将紧紧契合电网数字化发展的趋势，在工器具、仪器仪表类产品的 MRO 业务领域不断深入，为电力基础设施建设提供了丰富的运营所需通用工业品，实现电网设备的绿色、智能升级；另一方面，公司也将借助自身在国家管网、中核集团、中国华电、中国能建、中国电建、中国航发、中国中车、中粮集团等大型央企电商化项目中积累的先发优势和服务经验，进一步打通资源的连接，实现电力企业资源的互补融合，保持公司在电网领域 MRO 集约供应商的行业引领地位。

6、未来 MRO 行业会怎么发展？

答：MRO 集约供应市场源于制造业整体体量的增加，以及经济下行会促进 MRO 行业爆发。有统计数据显示，每当美国 GDP 下降的时候，固安捷的收入在当年或者次年会有个明显的提升。国外已经产生了诸如固安捷、快扣等大型 MRO 企业，像固安捷在欧美总体渗透率在 4%-5%，国内 MRO 尚未出现渗透率超过 1%的 MRO 集约供应商，目前中国在部分细分领域已经产生了 MRO 龙头企业，中国未来几十年会逐渐形成大体量的龙头企业。

7、公司一直以来比较注重分红，2024 年分红计划是什么样的？

答：一直以来，公司在关注可持续发展的同时高度重视投资者回报，公司上市后，共进行了 3 次分红，累计三年分红金额 4.44 亿元，占近三

	<p>年归属于上市公司普通股股东的净利润总和的 69.05%，现金分红水平维持在较高水平。公司非常重视投资者回报，2024 年仍将继续努力提升业绩，严格按照《公司法》、《证券法》、《公司章程》和监管部门的要求，综合考虑与利润分配相关的各种因素，积极执行公司利润分配相关制度，与股东共享公司成长和发展的成果。</p> <p>8、公司未来收入增速怎么样？</p> <p>答：公司 2022 年实施了股权激励，其要求 2023 年度解锁指标是营业收入 26 亿元或归母净利润 2.5 亿元。公司新领域拓展取得了一定的成绩，2022 年度和 2023 年度公司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，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事务所审计后的数据为准，不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺，敬请广大投资者注意投资风险。</p> <p>9、ESG 话题在各个论坛上的讨论热度都很高，公司对 ESG 的关注程度如何？尤其是在承担环保责任和节能减排方面，有相应举措吗？</p> <p>答：随着碳达峰、碳中和目标的提出，ESG 逐渐成为全球范围内的共识，在国家的良好宏观环境之下，公司也将顺应行业数字化转型的发展契机，加快经济绿色低碳转型进程，如公司的数字咸亨 2.0 等项目，同时公司也正努力加强产品研发和持续创新能力，以全面降低对社会环境的影响。另外，公司近年来关于环保责任和节能减排方面事项，可查阅公司披露的年报、半年报中第五节环境与社会责任，未来公司在此方面有新的进展，公司也将依法、合规、及时履行信息披露义务，敬请关注公司相关公告，请投资者注意投资风险。</p> <p>10、请公司介绍下对整体 2024 年的一个展望。</p> <p>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，2024 年度，公司将继续按照原定的策略和战略进一步前进。上述展望不构成对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2024年2月29日
----	------------