

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：2024-013

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input 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： 民生证券研究所轻工、大家保险、民生加银、华夏基金、华夏久盈、金鹰基金、泓德基金、国寿养老。
时间	2024年11月25日至2024年11月28日
地点	北京东城区等
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：叶兴波先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、前三季度归属于上市公司股东的净利润为同比增长 58.81%。请问有哪些主要原因？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！今年第三季度单季扣非净利润同比增长，这是 2022 年第四季度以来首次实现同比增长，主要原因一是收入方面，公司在新领域的拓展取得预期成效，公司营业收入增加；二是公司成本方面，前几年公司在进入新领域时，投入较多，包括人员铺设、数字化投入、渠道建设等，以上都影响了公司的整体利润，同时今年公司严格把控成本、严格考核等提质增效举措也取得了预期的成效。</p> <p>未来公司将按照既定战略，持续深耕电网领域，同时紧紧抓住国央企集约化采购和电商化采购加速的行业趋势，不断扩大自己的</p>

市场占有率，同时进一步提升公司发展质量。感谢您的关注！请注意投资风险。

2、请问贵司如何提升毛利率？

答：尊敬的投资者，您好！从公司自身内部发展看，公司一直在研发自主产品，持续进行研发投入，公司自主产品涉及液压类专用工具、微型起重机械等多类产品，提升产品整体毛利率，搭建行业壁垒。

从公司外部业务拓展看，公司希望通过采取相关举措提升公司毛利率水平，公司会在电网领域内持续做深，通过了解客户的应用场景，将电网等一些成熟的产品和服务提供给新客户，快速地建立粘性和提升毛利率；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；同时随着收入规模提升，采购量相应增加，议价能力提升，采购成本下降，也会进一步改善公司毛利率水平。公司一直比较保守稳健，每个子公司运营实体都把各自的成本划算的较为细致，会严抓成本控制，综合各种降本措施力争提升毛利率。感谢您的关注！请注意投资风险。

3、在全国性 MRO 集约化供应商领域，公司如何实现更高效、更精准的供应链管理和库存管理，以降低运营成本并提升客户满意度？

答：尊敬的投资者！您好！目前公司的数字化改造进度比较符合公司预期，足以支撑未来几年较大规模的发展。供应链板块紧紧围绕“高效响应，快速履约”的建设目标，坚持全方位、一体化的 MRO 集约化供应策略，打造以“一平台双驱动”为核心的 MRO 供应生态。以集约生态和研发生态共同驱动供应生态的发展，从而构建全域服务、持续进化的强大 MRO 集约化服务平台，为简化端对端业务流程奠定基础。为配合新行业领域的拓展，公司加强新产品的引进与技术合作，以客户需求为引领，加快集聚行业上游供应资源，实现供应链集群式发展；以技术迭代需求为引领，坚持技术创新，为供应生态提供原动力。感谢您的关注！请注意投资风险。

4、杭州赛孚城应急体验馆优化升级项目以及其他项目目前进展如何？对公司未来产能提升有何影响？

	<p>答:尊敬的投资者,您好!杭州赛孚城建于2014年,是公司应急板块和公司产品对外展示的重要窗口,对公司的整体形象提升和产品推广有较大的作用,公司会持续对赛孚城场馆展示产品进行迭代,对布局进行优化。公司在2024年1月份,在杭州九堡开始建设新的智能制造中心,这个项目的建成,对公司自主产业的发展有着深远意义。感谢您的关注!请注意投资风险。</p> <p>5、公司在市场拓展方面取得了哪些进展?新市场的开拓对公司收入增长有何贡献?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司一直以来都在脚踏实地地专注于主营业务发展,不断开拓进取,力争提升业绩更好地回报投资者。公司一直在市场拓展方面持续发力,2024年,公司中标国网一级、国电投、中国华能、中国铝业、中国兵器装备集团等大型央企项目。新市场的开拓有利于公司不断扩大自己的市场占有率,增加公司的收入规模。同时,在利润角度,公司通过新领域的开拓后,将在发电和油气等战略行业深入扎根,学习借助公司在电网端的经验,不断了解和学习相关行业的场景,长远来看,这些战略行业的毛利率水平会得到逐步提升。感谢您的关注!请注意投资风险。</p> <p>6、公司在产品质量和售后服务方面有何改进措施?这些措施对客户满意度和市场份额有何影响?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司的优势在于对场景理解较深,满足顾客的非标化需求。后续公司将自主产业产品不断升级、赋予产品更多的科技含量提升公司的产品竞争力,同时公司也将通过自身强大的供应链能力,寻找质量更优、产品更适应客户需求的厂家,向客户供应更适配其需求、更好的产品;售后服务方面也是公司增加客户粘性,提升产品竞争力方面的一个重要抓手,譬如缩短客户反馈时间,增加满意度调查等方面均是今年的一些重要优化工作,更好服务客户,始终是公司持续,不断深入的目标和重点工作,对提升市场份额来看,都是长期的一个促进因素。感谢您的关注,请注意投资风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年11月28日