

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：2025-008

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div> |
| 参与单位名称及人员姓名   | 线上参与公司2024年度暨2025年第一季度业绩说明会的投资者                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 时间            | 2025年05月12日 14:00-15:30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 地点            | 价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长：王来兴先生<br>总经理：夏剑剑先生<br>独立董事：潘亚岚女士<br>独立董事：王新先生<br>财务总监：丁一彬先生<br>董事会秘书：叶兴波先生                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <div>1、公司目前的在手订单有多少？2025年公司业绩指引是多少？</div> <div>公司近期有无产能扩建计划？公司2025一季度业绩增长的原因是什么？近期有无重大招标中标情况？如何看待MR0未来的发展趋势，公司在这个发展过程中能占到多少市场份额？</div> <div>答：尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！伴随着国央企MR0集约化的趋势，公司从2022年提出从电网朝油气、电力等新领域拓展，其中2023年和2024年，公司在新领域的拓展基本达到预期，公司的</div>                                                                                                           |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>收入规模有较大增速。同时在2023和2024年，公司在数字化改造、渠道建设和人员铺设上做了较大的投入，已经建立起公司未来发展的基础，预计公司未来的毛利总额增速会大于成本费用的增速。公司在2024年1月，新开工建设杭州智慧城制造中心，建成后，预计会有较大的产能提升。</p> <p>公司一季度业绩较好的原因是因为新领域的拓展，和电网领域的持续深耕。在收入端有较大提升，同时因为降本增效，公司的管理费用和销售费用增速较少。公司中标情况，详见公司公告。</p> <p>MRO集约化的发展，主要基于制造业体量的增加以及经济下行，大企业规模不断增加，以及经济下行的情况下大型国央企其会出于降低成本和提升专业化的需要，进行集采的外包，预计该行业，未来发展前景较好。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>2、从2024年年报和2025年一季报来看，公司在电网领域的销售增长较为稳定。但考虑到电网投资存在一定的周期性，公司如何确保在电网投资增速放缓时，依然能维持该领域的业绩增长？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！国家电网这2年投资一直保持一定的增速，2025年国家电网的首次投资超过6500亿元，公司在得益于电网投资的增速的同时，其不断增加的存量资产，对公司的MRO工具也有较大的需求。</p> <p>公司近30余年，不断在做国产替代，逐步提升自主产品以及技术服务等在电网的渗透，这2年公司的自主产品和技术服务的收入绝对值也在增加。同时，公司在电网领域内也在不断的吸引优秀的人才，加大在电网的销售人员的铺设。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>3、第一季度主要营收构成</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司第一季度的营收增长较快，其中电网领域比较稳定，油气、发电等新行业领域的增速较快。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>4、与竞争对手相比，公司的核心竞争优势是什么？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！咸亨国际的核心竞争优势在于通过服务下沉策略，深度洞察客户应用场景，精准把握客户需求，通过自己的供应链优势，为客户提供适配的产品，切实为</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>客户化解诸多实际难题。咸亨国际通过官网、咸亨国际商城、产品推荐会等方式，将公司优势产品和内容呈现给市场和用户，不断提升公司在业内的品牌影响力。同时公司持续进行研发投入，不断提升公司自主研发能力，提升公司的产品竞争力。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>5、管理层您好，请问您是否有计划拓展电商平台的品类和服务范围？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司在朝新领域拓展的时候，终端客户对于工业品会有各种不同的需求，公司的SKU在近两年也有较大的增加。公司的服务内容，主要还是提供商品和相关的技术服务。总而言之，目前公司是处于扩客户、扩品类和扩服务的阶段。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>6、您好，请问“声学成像仪”产品目前研发成果在市场上的推广情况如何？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！声学成像仪原来主要是代理国外的产品，公司通过2年的研发投入，在2024年4月，正式研发成功咸亨国际的声学成像仪。</p> <p>该产品主要用于电网的局放故障进行故障定位，有区别于红外检测的地方在于，能发现未发热区域的局放定位。目前除了电网外，也能应用于石油石化的气体泄露的应用场景。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>7、公司是否有开拓新市场和新客户的计划？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！2025年作为公司新三年规划目标与行动方案的开局之年，开拓新市场和新客户是我们工作的重要组成部分。在新市场开拓方面，公司将紧密跟随市场动态，围绕深化既有业务，积极布局新兴市场领域。我们会深入研究市场趋势，挖掘潜在的业务增长点。针对新兴市场，结合自身销售渠道、生产管理、营运资金等方面的优势，积极拓展新质生产力赛道。在新客户开发上，公司将通过行业会议、网络、展览等多元化渠道对产品进行市场推广，提高公司自主及代理产品的知名度。公司将以创新驱动发展，不断增强研发创新力度、推进产品迭代升级，以更优质且贴合市场需求的产品吸引新客户。总之，公司在2025年制定</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>了全面且细致的计划，从市场研究、渠道拓展、产品创新、服务提升等多个维度协同推进，致力于开拓新市场与新客户，推动公司实现稳定、持久的发展。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>8、贵司将从哪些方面入手提高销售毛利、控制成本费用？谢谢</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司的电网领域的毛利率一直比较稳定，新行业的进入初期，因为对场景理解不深，故销售的产品以标准化产品居多，造成毛利率较电网低。公司将通过下沉，对场景深度理解；引入该行业的专业人才；提升公司的供应链议价能力；把与电网互通的相关产品，引入新的行业领域。</p> <p>公司强调轻资产运行，对成本费用的控制有着较为成熟的管理模式，随着一些成本的前置，及引入AI等工具，进行提质增效，未来成本的增速预计会小于毛利总额的增速。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>9、MRO 集约化供应商的竞争日益激烈。公司如何看待行业未来的发展趋势？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！MRO集约化采购处于起步阶段，为长坡厚雪型赛道。近几年，基于阳光化采购和成本节约考虑，大型国央企对物资的集约化采购分阶段、分批次逐步推进，而且已经从单纯采购向供应链整合和供应链生态方向发展。MRO集约化的发展，主要基于制造业体量的增加以及经济下行，大企业规模不断增加，以及经济下行的情况下大型国央企其会处于降低成本和提升专业化的需要，进行集采的外包，预计该行业，未来发展前景较好。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>10、如对电网领域的业务依赖、市场竞争加剧等。在应对这些风险方面，公司已经采取了哪些措施？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司看到国央企MRO集约化采购的趋势，22年提出从电网向新行业拓展的战略，近几年电网在公司的整体营收占比在逐年下降。</p> <p>从目前情况来看，国央企大规模MRO集约化采购刚刚起步，市场竞争格局正在逐步形成，公司需要紧紧抓住这个市场机遇，获取先发优势。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p><b>11、25年第一季度营收增长，请问能否详细拆解下新战略行业和新兴电商领域中，具体是哪些产品或业务板块贡献了主要增长？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司第一季度的营收增长较快，主要是油气、发电等新行业领域的增速较快。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>12、观察到贵司主营业务收入主要集中在下半年。2025 年这种季节性波动是否有所改善？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司的主营业务主要集中在下半年，特别是第四季度在全年占比较大。随着公司服务的客户的规模和领域逐年扩大，预计季节性波动会有一定程度的改善。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>13、新兴电商领域的中标情况如何？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！从2021年开始，央企企均在积极推进MRO集约化采购，近两年公司中标了中国华电、中国航发、中国中车、中国国家铁路集团、国电投、中国华能、中国铝业、中国兵器装备集团等项目。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>14、公司本期盈利水平如何？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！伴随着国央企MRO集约化的趋势，公司2022年提出从电网朝油气、电力等新领域拓展，其中2023年和2024年，公司在新领域的拓展基本达到预期，公司的收入规模有较大增速。同时在23/24年，公司在数字化改造、渠道建设和人员铺设上做了较大的投入，已经建立起公司未来发展的基础，预计公司未来的毛利总额增速会大于成本费用的增速。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>15、公司之后的盈利有什么增长点？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司未来盈利增长点主要是公司战略行业和新型电商的快速增长。此外，咸亨国际将继续发挥核心优势，基于对垂直应用场景的深度洞察与行业Know-how积累，持续深化客户需求导向的技术创新体系。公司将以智能制造、数字物联、具身智能等前沿技术为支撑，重点突破智能诊断、特种运维等专业技术领域的自主创新，加快推进关键产品和技术的国产</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>化替代进程，实现产品科技含量的持续迭代升级，不断满足客户的需求。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>16、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！我们有幸置身于 MRO 这一极具潜力的增量赛道。作为该行业的积极参与者，我们深知MRO 市场正经历从传统分散型向数字化、集约化的深刻变革，市场蕴含着无限机遇。公司始终秉持开放共赢的理念，以行业生态共建者的姿态，期待与产业链上下游伙伴、同业竞争者携手共进。公司将与其他同行一起为股东创造长期价值，用实实在在的回报回馈每一份投资者信任。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>17、行业以后的发展前景怎样？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司所处的行业为MRO 集约供应行业，目前，MRO集约化采购处于起步阶段，为长坡厚雪型赛道。随着阳光化采购政策不断推进和落实，MRO产品集约化供应已经在国网等大型国央企进行普及，目前已经从对物资的集约化采购分阶段、分批次逐步推进，而且已经从单纯采购向供应链整合和供应链生态方向发展。MRO集约化的发展，主要基于制造业体量的增加以及经济下行。在经济下行的情况下大型国央企会出于降低成本和提升专业化的需要，进行集采的外包，预计该行业，未来发展前景较好。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> |
| 附件清单（如有） | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 日期       | 2025年5月13日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |