

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：2025-013

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与咸亨国际（605056）2025年半年度业绩说明会的全体投资者。
时间	2025年08月29日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 王来兴 总经理 夏剑剑 独立董事 潘亚岚 独立董事 张建华 董事会秘书 叶兴波 财务总监 丁一彬
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问公司业绩大幅增长的原因是什么？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 公司业绩大幅增长主要得益于以下几个方面： 近些年，公司紧紧抓住国央企MRO集约化采购快速推进的红利，从电网向新的领域拓展，其中油气、发电等新领域的收入提升较快。同时公司围绕“提质增效”的经营战略，公司的毛利总额大于费用的增加总额。此外，公司采取多种措施提升

	公司盈利能力：不断加大研发投入，提升自主产品体量；公司结合客户的需求和未来产业发展方向，加大声学成像等关键产品和具身智能等前沿产品研发投入，努力提升公司的自主产品体量；同时落地1+13数字生态矩阵，提升数字化管理水平；优化组织和业务流程，提升全面预算能力，搭建支撑公司未来较大规模体量的内部管理体系。 感谢您的关注，请注意投资风险。 2、公司上半年业绩增长幅度较大，请问领导如何对今年全年业绩有何展望？增长是否可持续？ 答：尊敬的投资者，您好！ 近些年，公司紧紧抓住国央企MRO集约化采购快速推进的红利，从电网向新的领域拓展，其中油气、发电等新领域的收入提升较快。同时公司围绕“提质增效”的经营战略，公司的毛利总额大于费用的增加总额。公司不断加大研发投入，提升自主产品体量，并结合客户的需求和未来产业发展方向，加大声学成像等关键产品和具身智能等前沿产品研发投入，努力提升公司的自主产品体量。 未来几年，公司所处的MRO集约化采购的市场是个增量市场，公司需要紧紧抓住这一市场契机，继续贯彻提质增效的经营方针，增加公司的自主产品和技术服务体量，通过AI+等方式，发挥公司的规模经济优势。对于公司未来的业绩，我们有较好的信心。 感谢您的关注，请注意投资风险。 3、公司上半年研发投入及成果如何？ 答：尊敬的投资者，您好！ 为更好服务客户，公司加大自主产品的研发和生产，也一直重视研发投入。2023和2024年，公司的研发投入增速均保持在20%左右，2025年上半年，公司研发投入为2,748万元，同比增速为18%。 公司今年重点推进48个核心研发项目，涵盖无人机智慧巡
--	--

	检平台、低空管控系统、机器人智能巡检、多模态大模型目标检测、电力鸿蒙系统开发、智能机械臂作业平台等多个前沿领域。今年，公司还在国家电网公司首次部署大疆“全新一代无人机全自动化机场3”，用于管道智慧巡检，并落地首个产业级四足机器人项目。截至2025年半年度，公司（含下属子公司）共拥有专利355项、软件著作权254项。 感谢您的关注，请注意投资风险。 4、请问贵司毛利率下滑的原因？ 答：尊敬的投资者，您好！ 公司毛利率下降，是因为公司新领域体量上升特别快，而新领域毛利率较电网低所致，电网的毛利率一直比较稳定。毛利率拐点取决于新领域体量扩大的程度和新领域毛利率能否快速提升两个因素。如果公司新领域的收入增速较快，对公司的毛利率和净利润率会带来直接影响。公司未来通过提质降本增效，人均创收和创利能得到提升。 感谢您的关注，请注意投资风险。 5、贵司近几年分红比例都比较高，未来会继续保持吗？ 答：尊敬的投资者，您好！ 公司坚持轻资产运营，同时抓好应收账款的管理，报告期末，公司无银行贷款。同时公司始终高度重视投资者回报，自上市以来，每年均保持较高的分红比例与金额。公司实施了2024年年度权益分派，每股发放现金红利0.36元，2024年年度分红145,572,206.40元，回购金额57,829,539.98元，现金分红和回购金额合计203,401,746.38元，2024年度公司分红比例为91.24%。公司上市后，合计现金分红金额达到6.51亿元（不含回购金额），超过IPO的募集资金总额。 未来，公司将继续秉持稳健的分红政策，持续为股东创造价值，切实保障投资者的合理回报。 感谢您的关注，请注意投资风险。
--	--

	6、请问公司对未来发展有何规划？ 答：尊敬的投资者，您好！ 1、市场前景和行业拓展：长远来看，MRO集约化采购，是“长坡厚雪”的市场，目前处于刚起步发展的阶段。特别是公司所处的国央企的MRO集约化采购未来几年会有较大的发展。公司目前为电网MRO集约化的龙头企业，近几年，公司要紧紧抓住这一市场契机，努力朝油气等新兴行业拓展，努力成为能源、交通、应急等领域的MRO领先者。 2、坚持属地化销售服务：公司的商业模式是下沉，通过对客户应用场景的深度理解，并满足客户的非标化需求。所以公司会继续坚持属地化服务的模式，更好地了解客户痛点，提供适配的产品。 3、提升自主研发的专业化：公司将继续进行高研发投入，特别是在新质生产力等产品方向进行投入，更好地满足客户的需求。 4、完善供应链体系建设：公司通过加强供应链的能力建设，做好新领域客户适配商品的寻源，提升妥投率，做好产品的后续维保工作，努力成为客户的良好生态合作伙伴。 5、数字化手段，提升管理效率：公司将继续进行AI和数字化投入，提升公司内部的管理水平和效率。 6、通过高比例现金分红，加强投资者沟通等工作，更好地回报投资者。 感谢您的关注，请注意投资风险。 7、请问公司对下游的发展趋势怎么看？如何保持竞争优势？ 答：尊敬的投资者，您好！ 长远来看，MRO集约化采购，是“长坡厚雪”的市场，目前处于刚起步发展阶段。特别是公司所处的国央企的MRO集约化采购未来几年会有较大的发展。公司目前为电网MRO集约化的龙头企业，近几年，公司要紧紧抓住这一市场契机，努力朝油气等新兴行业拓展，努力成为能源、交通、应急等领域的
--	---

	MRO领先者。公司的竞争优势是属地化服务、专业化自主产品和数字化供应链，公司未来将继续发挥上述的竞争优势，搭建较深的护城河，保持公司的可持续发展。 感谢您的关注，请注意投资风险。 8、公司海外销售拓展情况如何？ 答：尊敬的投资者，您好！ 公司一直重视海外销售的开展，公司通过深化产业融合，推动多流程参与市场开拓，拓展海外专业展会布局等手段，提升公司的国际形象和产品影响力。报告期内，公司在南美市场取得较大金额的订单。2025年上半年，海外销售实现营收2,089万元，同比增长183%。 感谢您的关注，请注意投资风险。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年08月29日