

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：2025-007

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（券商策略会、电话会议）
参与单位名称	排名不分先后： 华创交运、山西汽车、中信建投机械、中金机械、财通机械、甬兴机械、交银施罗德、华安基金、光大资管、华泰柏瑞、锦文资本、江天资本、修实基金、磐厚动量。
时间	2025 年 5 月 7 日-9 日
地点	公司会议室、陆家嘴等
上市公司接待人员姓名	董事长：王来兴先生（部分参与） 董事会秘书：叶兴波先生 证券事务代表：张满女士（部分参与）
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 24 年度年报显示，公司的关键研发内容涵盖无人机、具身智能、电力鸿蒙以及垂直领域专属 AI 模型，公司布局这些领域的依据是什么？它们在实际中有哪些具体的应用场景呢？ 答：尊敬的投资者，您好！ 首先：公司已经在电网深耕 30 余年，公司的核心优势在于对客户应用场景的深度洞察，凭借对客户需求的精准把握，围绕无人机、人工智能等相关产品，结合实际应用场景需求开展二次研发，实现产品的更新换代。 其次：公司始终将科技创新视作发展的核心引擎，秉持创新理念，

	积极探索多元化发展路径与模式，全力推进国产替代进程与技术革新。近年来，通过对线上线下融合模式的持续深耕，以及对自有产品和非标产品的不断优化升级，公司已从传统的工器具、仪器仪表 MRO 集约化供应业务，逐步拓展出具备高附加值的自主产品及技术服务业务。未来，公司将以智能制造、数字物联、具身智能等前沿技术为依托，重点发力智能诊断、特种运维等专业领域，加大自主研发创新力度，加快关键产品和技术的国产化替代速度，不断提升产品技术实力。此外，2024 年，公司正式开工建设“智能制造中心”项目，借助杭州主城区的区位优势，吸引更多高端人才，推动高端装备制造的发展，亦希望通过实施“数字咸亨 2.0”项目，进一步优化供应链管理、提高运营效率，逐步扩大公司在新型电商领域的市场占有率。 凭借在工业场景中的深厚积累与丰富的现场服务经验，早在 2012 年，公司便敏锐洞察到无人机在电网等领域的应用前景，并将无人机与数字化服务相融合，成功实现了高科技产品在传统工业领域的应用突破。 感谢您的关注，并请注意投资风险。 2、公司在无人机、机器人应用领域情况如何，秉持何种发展理念？ 答：尊敬的投资者，您好！咸亨国际的核心竞争优势在于凭借服务下沉策略，深度洞察客户应用场景，精准把握客户需求，切实为客户化解诸多实际难题。市场中客户对创新产品的需求持续涌现，而产品生产企业亟需实现成果落地与商业转化，咸亨国际凭借独特的资源整合能力与专业服务优势，成为连接供需双方的理想纽带，为众多新质生产力产品提供一站式落地服务解决方案。 在无人机领域，公司自 2012 年入局，通过外购无人机，依托自主开发的“瞰岳·无人机智慧平台”，为客户提供巡检、检测等应用服务。未来公司将挖掘客户需求，引入高性能硬件产品，拓展电网、应急等领域业务。 机器人领域与无人机逻辑相同，公司持续挖掘需求，引入、推广和研发适合的机器人产品为客户提供服务。譬如研发推广配网作业机器人、挂轨巡检机器人；研发推广适用狭小空间的手抬式随车灭火机器人以及火场排烟机器人；推广应用管道 CCTV 检测机器人和管道切割机器人；推广应用列车车底检测机器人和水下应急机器人等产品。公司也与一些行业优秀的特种机器人公司形成战略合作，双方合作推广相关产品在客户端的应用和落地。公司目前的机器人产品营收规模和占比都很
--	--

	小。敬请广大投资者注意投资风险。 3、公司在“机器人技术+应用场景”融合服务体系中是否有合作项目？ 答：尊敬的投资者，您好！近日，咸亨国际成功中标国家石油天然气管网集团有限公司行业级四足机器人成套解决方案项目。此项目也是国家管网集团单位的行业级四足机器人应用领域新的探索。 公司将以此项目为基点，深化构建“机器人技术+应用场景”融合服务体系，深度挖掘具身智能装备的行业应用潜力，未来将根据不同的应用场景寻找最匹配的本体企业厂商，为国家管网集团等能源、交通、应急等领域提供专用行业场景化智慧巡检等解决方案。 感谢您的关注，请注意投资风险。 4、公司未来能持续保持高分红吗？ 答：尊敬的投资者，您好！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。近三个会计年度，公司累计现金分红比例高达 200%。2024 年分红预案为每股 0.36 元，现金分红和回购金额合计 2.03 亿元，本年度公司现金分红比例为 91.24%。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。 5、公司 24 年整体业绩以及 25 年一季度业绩怎么样？ 答：尊敬的投资者，您好！2024 年，公司实现营业收入 36.06 亿元，同比增长 23.15%，连续两年保持高增速，归属于上市公司股东的净利润 2.23 亿元，同比增长 130.67%，扣非归母净利润 2.25 亿元，同比增长 34.6%，收入和利润均创上市后的业绩新高。2024 年第二季度后，公司业绩反转趋势明显，并保持强劲增长。 2025 年第一季度业绩表现亮眼，实现营业收入 63,977.20 万元，同比增长 46.04%，实现归母净利润 2,157.17 万元，同比大增 144.43%，扣非归母净利润 2,163.80 万元，同比大增 168.08%。实现上市后首次一季度营收与净利润双创历史新高，这也是继 2024 年 2 季度后，业绩实现连续四季度强劲增长。如此强劲的增长态势，远超市场预期，极大地印证了公司战略布局与业务拓展的显著成效。感谢您的关注，并请注意投资风险。 6、公司 2024 年整体业绩向好，2025 年一季度也取得了非常好的
--	--

	成绩，能否分析下各板块增长的情况？后续是否可以继续保持？ 答：尊敬的投资者您好！2024 年公司深耕电网领域，紧紧抓住国央企集约化采购和电商化采购的行业趋势，积极从电网领域向油气、发电等重点行业拓展，新增 10 余家国央企客户，进一步提升公司在国央企 MRO 集约化服务领域的市场影响能力；同时，公司对战略行业进行结构优化，在原有的油气、核工业、交通和政府应急的基础上，向发电行业有侧重地推进，形成五大新战略行业。公司 2024 年度五大新战略行业的销售额约为 10.91 亿元，同比增长 70.97%，业绩表现亮眼。其中发电行业，公司于 2023 年开始连续中标国电投、中国华能和中国华电等大型发电集团的 MRO 采购项目，营收规模在 2023 年忽略不计，2024 年营收规模增长至 2.33 亿元；公司的新兴电商 2024 年全年实现销售收入 4.46 亿元，同比增长 125.25%；公司的海外销售 3,181 万元，同比增长 41.65%。此外，2024 年，公司研发投入 6,764.78 万元，同比增长 21.49%；技术服务板块实现销售收入 3.92 亿元，同比增长 12.85%。一季报是上述增长态势的延续。 随着央国企集约化、阳光化建设的稳步推进，公司迎来更广阔的市场拓展机遇。 公司通过持续加码研发投入与数字化建设，强化内部管理效能，前瞻性进行战略布局，成功把握新兴行业发展契机，在创新突破与市场开拓等领域均收获亮眼成绩。感谢您的关注，并请注意投资风险。 7、公司 2025 年的整体经营计划是怎样的？ 答：尊敬的投资者您好！2025 年处于公司“2023-2027”五年战略规划”承前启后的重要节点，同时也是新三年规划目标与行动方案的开局之年。公司将紧密跟随市场动态，围绕深化既有业务、开拓新兴市场、增强研发创新力度、推进产品迭代升级、优化团队建设体系、提升交付保障能力等维度，编制 2025-2027 年新三年行动计划，以此推动公司实现稳定、持久的发展。通过提质增效、搭建供应链交付支撑平台、对组织和绩效进行优化、加强人才队伍梯级建设等措施进一步提升组织的管理效率。 2025 年，公司将恪守合规经营准则，以创新驱动发展，不断优化运营管理架构，全方位提升市场竞争力。我们将务实奋进、开拓进取，坚定朝着绿色可持续发展方向前行。感谢您的关注，并请注意投资风险。 8、公司毛利率何时能出现拐点？
--	--

	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。公司未来通过提质降本增效，人均创收和创利能得到提升，毛利总额增长速度会大于费用成本增长速度。 感谢您的关注，并注意投资风险。 9、公司所在行业属人员密集型，但 2024 年员工数量未显著增长，未来是否有明显增长趋势？ 答：尊敬的投资者，您好！公司员工数量动态匹配业务发展节奏。公司在 2022 年至 2023 年期间已前瞻性完成人员储备；同时，公司聚焦员工核心能力提升，提升单兵作战能力，依托数字化转型与科技手段优化运营效率，推动降本增效，实现人员效能最大化。感谢您的关注，并注意投资风险。 10、公司 Q2 季度的增速怎么样？后期净利率水平能否回到 12%左右？ 答：尊敬的投资者，您好！从公司中长期发展来看，人员架构和数字化建设已基本完善。通过合理的人才布局，建立起覆盖全业务链的专业团队，同时完成智能化管理系统搭建，有效提升运营效率，为未来发展筑牢根基。近两年来，公司跑马圈地抢占市场，在多个领域实现突破，市场份额稳步提升，品牌影响力不断增强。未来，随着规模持续增长，在投入相对稳定的情况下，叠加自主产品和技术服务带来的盈利提升，公司净利率水平有望得到改善。感谢您的关注，并注意投资风险。 11、公司有哪些竞争对手？ 答：尊敬的投资者，您好！公司是全国性 MRO 集约化供应商，为大型集团化企业和政府部门提供全方位、一体化的产品、服务和解决方案，主要聚焦能源、交通和应急领域，目前的客户主要为国家电网、南方电网、国家管网等大型国央企。公司主要竞争对手包括武汉巨精、里得电科、震坤行、工品汇等。感谢您的关注，并注意投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 11 日