

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：2025-009

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	排名不分先后： 国泰海通机械、中国人保资产、Anatole Investment、修实基金、上海诚熠基金。
时间	2025年05月15日 13:00-16:00
地点	公司会议室
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、从季报上看，公司2025一季度业绩比较好，请问增长的原因是什么？后续是否具有持续性？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司2025年第一季度业绩表现良好，主要是公司在新领域的拓展取得了较大成效。公司的石油石化行业以及新型电商取得了突破性增长。</p> <p>未来，公司有望维持良好发展态势，随着公司规模增大，毛利率存在上升空间。前期公司在数字化改造、渠道建设和人员铺设等方面的大量投入已经基本完成，成本前置，投入段相对确定，已为未来发展筑牢基础。同时，在费用控制上，管理费用和销售费用等得到有效控制，降本增效举措，取得了积极成效。</p> <p>随着业务规模的不断扩大，规模效应将逐步显现，成本得以分</p>

摊，预计未来毛利总额的增速将超过成本费用的增速。此外，公司在2024年1月开工建设的杭州智慧城制造中心，建成投产后将自主产品产能显著提升。感谢您的关注，请注意投资风险。

## **2、贵司将从哪些方面入手提高销售毛利、控制成本费用？**

答:尊敬的投资者，您好！

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。公司将通过深化场景理解、引入专业人才、增强供应链议价、复用电网产品（把与电网互通的相关产品，引入新的行业领域）等措施提升毛利。

公司强调轻资产运行，通过成本前置及研发落地高科技自主产品提质增效，力争成本增速低于毛利总额增速。感谢您的关注，请注意投资风险。

## **3、公司在电网领域的销售增长较为稳定，但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？**

答:尊敬的投资者，您好！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。

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。

## **4、未来公司的盈利增长点在哪里？**

答:尊敬的投资者，您好！公司未来盈利增长点主要是公司战略行业与新型电商的快速发展。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国产化替代进程，实

现产品科技含量的持续迭代升级，不断满足客户的多样的需求。感谢您的关注，请注意投资风险。

#### **5、公司的核心竞争优势是什么？**

答:尊敬的投资者，您好！咸亨国际具备三大核心竞争优势：其一，我们实施服务下沉战略，深度扎根客户一线应用场景，精准捕捉客户痛点需求，依托强大的供应链体系，为客户量身定制适配产品解决方案，高效解决客户实际业务难题；其二，通过官网、咸亨国际商城、产品推荐会等多元渠道，持续向市场与用户输出公司优质产品及核心价值，稳步提升品牌行业影响力；其三，公司始终保持高强度研发投入，不断强化自主研发能力，持续迭代产品技术与功能，从而巩固并提升产品在市场中的核心竞争力。感谢您的关注，请注意投资风险。

#### **6、公司是否有开拓新市场和新客户的计划？**

答:尊敬的投资者，您好！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。2024年公司立足能源、交通、政府应急领域，持续深耕电网领域，拓展新的战略行业，新增10余家重点央企客户。2025年公司会继续深化现有业务，探索新市场，如海外市场以做大规模为近期目标，寻找重点的国家或区域市场，构建海外业务场景，联合出海企业共享资源。公司在2025年制定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。

#### **7、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？**

答:尊敬的投资者，您好！当前 MRO 集约化采购行业正处于快速增长期，属于极具潜力的“长坡厚雪”型赛道。近年来，随着企业数字化转型与供应链管理升级加速，大型国央企基于阳光化采购、降本增效等需求，正分阶段、分批次深化物资集约化采购模式。行业发展已从单纯的采购业务，向供应链整合、生态构建的方向进阶，呈现出资源集约化、服务专业化、模式数字化的显著特征。

从驱动因素来看，制造业规模持续扩张，叠加经济环境变化，

	<p>大型国央企为进一步优化成本结构、提升专业化运营水平，将更多采购业务外包，推动 MRO 集约化市场扩容。在此趋势下，具备供应链整合能力、数字化服务优势与行业深耕经验的企业，将更有机会抢占市场先机。我们长期看好 MRO 集约化行业的发展前景，并将持续把握机遇，积极布局。感谢您的关注，请注意投资风险。</p> <p><b>8、公司收入端以及应收账款增速较快，应付账款也在增加，对公司现金流是否有影响？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司前几年在数字化建设、渠道铺设、人才引进以及智能制造中心建设等方面投入较多，成本前置，公司的现金流一直比较稳定。截止目前，公司无银行贷款。资本开支节奏化，未来几年的现金流会保持健康的状态。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15日