

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：2025-010

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： 民生轻工、光大建材、中信机械、山西汽车、交银施罗德、华安基金、 申万菱信、鹏扬基金、西部利得、陆家嘴国泰人寿、国联基金、中庚基金。
时间	2025 年 5 月 27 日-5 月 29 日
地点	上海浦东陆家嘴
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	1、公司 2025 年一季度业绩不错，是什么原因？今年业绩情况如何？ 答：尊敬的投资者，您好！ 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。 公司近几个季度的业绩增长较快，原因是 2022 年提出向新的行业领域拓展，公司在 2023 年和 2024 年，扩渠道、扩品类的战略得到

	了落地，市场份额得以扩大，客户数量和订单量显著提升，业务收入实现较大增长。公司基于对收入增长的预期，在 2023 年度，数字化、渠道建设等方面，就进行了前置的前期投入，相关投入最终在 2024 年度业绩得到了体现，使得公司的人均销售和创利均得到较大幅度的提升。 公司将持续进行新行业的拓展，提质、降本和增效，预计未来在收入和利润端有持续的提升。具体数据将会在各期定期报告中进行披露。 感谢您的关注，并注意投资风险。 2、公司未来的市场情况会如何？ 答：尊敬的投资者，您好！ 未来，内需市场会越来越得到重视，能源、交通等基础设施建设的投资力度会持续加大。公司目前的客户主要聚焦重资产的国央企，因为重资产的客户对 MRO 的需求较大。 同时公司最大的业务空间来自国央企 MRO 集约化的推进。自 2021 年、2022 年开始，大型国央企开始推进 MRO 的集约化工作，为公司的业务拓展打开了较大的空间。在 2023 和 2024 年，公司就中标了能源、军工、制造等领域的国电投、华电、中国航发、中国中化等等这些大型国央企。 未来，公司将紧扣核心战略，紧跟国央企客户 MRO 集约化推进的态势优化战略行业布局，以技术创新为引擎，以市场拓展为抓手，持续夯实核心竞争力，为企业注入持久增长动能。 感谢您的关注，请注意投资风险。 3、目前中国 MRO 的态势如何？较其他竞争对手，咸亨国际有啥优势？ 答：尊敬的投资者您好！ MRO 的发展来自于制造业的发展，MRO 的集约化行业的发展来自于大企业的形成。伴随着中国的制造业蓬勃发展的 30 余年，目前已经涌现了很多优秀的 MRO 集约化供应商，如京东工业品、震坤行、西域等。但相较于欧美的 MRO 龙头企业和我国庞大的 MRO 市场规模，中国的 MRO 集约化行业刚刚起步，收入规模小，市场竞争格局分散，渗透率低。 咸亨国际走出了区别于其他 MRO 集约化供应商独特的道路，公司拥有自主生产的产品，公司聚焦细分领域和下沉市场，发现客户痛点了解客户需求并提供适配的产品等，都是公司的优势和核心竞争力。
--	--

	感谢您的关注，并注意投资风险。 4、公司为啥始终强调科技创新？ 答：尊敬的投资者，您好！ 公司在从事 MRO 集约化供应的时候，始终以客户需求为导向，从而更积极地提供适配性强、科技含量高的产品。 公司拥有一套成熟且有效的产品创新的模式和路径。以公司的最大客户国网为例，其专利数量连续多年位居我国榜首，其对科技创新和国产替代的追求，倒逼着公司在过去 20 年，不断地进行国产替代，进行产品的科技创新，公司的自主产品始终是公司的核心竞争力，这样才能提升公司的毛利率水平和长期的客户粘性。 未来，公司将紧紧追随国家对于科技创新发展的战略规划，瞄准具身智能等产品的开发和应用，不断为客户创造价值的同时，实现公司的可持续发展。 感谢您的关注，请注意投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 30 日