

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：2025-014

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年第三季度业绩说明会的全体投资者、民生轻工、交银施罗德、富国证券、海富通基金、招商基金、华安基金。
时间	2025年11月27日-2025年11月28日
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动、上海陆家嘴等地
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、请问公司股权激励情况怎么样？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 公司始终将股权激励作为绑定核心团队、驱动战略落地的重要抓手，目前已形成“周期化、常态化”的激励机制。公司2022年推出的首期股权激励计划，已于近日全部实施完毕。该计划的设计深度贴合公司“三年战略规划”节奏，以三年为完整周期、以业绩为基准，严格考核结果，按年度分步兑现，真

	正做到了是“激励”而不是“福利”。 股权激励的实施既稳定了核心团队的长期预期，也推动团队聚焦公司中长期战略（如核心技术研发、市场拓展等），而非短期业绩波动。而且从实际成效来看，该计划对公司业绩的拉动作用已充分显现：公司2022年-2024年三年的业绩取得了较好的成效，验证了股权激励对核心团队积极性的激发作用，也为公司战略目标的落地提供了有力支撑。 为进一步巩固核心团队稳定性、承接公司下一阶段发展战略，2025年公司已启动新一期股权激励计划，至2027年，公司层面达成的业绩目标为营业收入75亿或扣非净利润指标3.3亿，较2024年度增长108%和47%。目前，已经授予登记完成，后续公司将以新激励计划的业绩目标为导向，带领核心团队聚焦业务突破、深耕核心能力，全力冲刺目标任务，力争以更优的经营业绩回报广大投资者的信任与支持。 感谢您的关注，请注意投资风险。 2、公司机器人进展有哪些？主要应用在哪里？团队配置如何？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ MRO工业品区别于一般的消费品就在于其具有较大的客户粘性，咸亨国际的客户大都是重资产的制造业，也是机器人应用的重点领域。咸亨国际在国网MRO领域排名前列，在100家国央企的MRO采购中也已入围服务30余家。咸亨国际基于对客户应用场景的深度理解提供专业化、定制化的全流程服务。公司深入到客户一线，了解客户场景化特殊需求，进行二次研发，寻找适配产品的评价体系，诸如已研发出来的声纹，红外、鸿蒙等外挂感知设备等。这个是咸亨国际的主要优势。 咸亨国际自2012年开始设立无人机事业部，致力于无人机应用领域，已研发和生产了主要应用于输电线路、变电站、配电线路、铁路、光伏、应急消防等各方面的智能巡检无人机。公司本身具有研发智能机器人的基础。 2020年开始，公司始终基于客户的场景需求出发，研发适
--	---

	合客户需求的各种特种机器人，近期公司的“无人机+绝缘子检测机器人”斩获电力行业竞赛一等奖等。 公司在2024年开始，新组建了40人的团队，研发智慧巡检四足机器人，在检测、执行等环节进行持续投入。 未来将基于场景需求出发，研发人形机器人的应用开发。主要应用于电网、石油石化、应急等领域的智能巡检。 为进一步拓宽机器人产品边界、整合行业优质资源，公司已与行业内优秀的特种机器人企业建立战略合作关系，通过联合技术攻关、共享客户资源、协同市场推广等方式，加速更多细分场景机器人产品的客户端落地，后续将持续深化技术与场景的结合度，进一步拓展机器人产品的应用边界。 感谢您的关注，请注意投资风险。 3、公司本次实行中期分红的主要考虑因素是什么？未来公司是否会继续坚持分红？ 答：尊敬的投资者，您好！ 公司自上市以来，始终将股东回报作为核心经营理念之一，执行高比例分红惯例。上市后，公司每年现金分红比例达60%以上，累计现金分红金额达6.51亿元（不含回购金额），已超过IPO募集资金总额。本次公司实行2025年中期分红，是公司综合考虑利润分配相关的各种因素，积极执行公司利润分配相关制度，更好地回报股东，与股东共享公司成长和发展的成果。 公司将继续努力提升业绩，在平衡业务发展与股东回报的基础上，持续优化分红机制，以更稳定、更丰厚的回报回馈广大投资者，与股东共同见证公司长远发展价值。感谢您的关注，请注意投资风险。 4、请问公司近期有哪些中标的项目？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 近期公司中标成果显著，成功拿下多个重要项目，合作方涵盖国家电网、中国能建、中国航发、东方电气、中粮集团等
--	--

	大型央企及行业龙头，项目主要为MRO类物资等多个领域，部分项目合作周期长达2-3年（如东方电气2026-2027年项目、中粮集团2026-2028年项目）。 这些中标项目不仅体现了客户对公司品牌实力、产品品质及电商运营能力的认可，也标志着公司在工业品数字化采购、绿色供应链服务领域持续深耕，已深度融入大型企业供应链体系，同时为即将到来的“十五五”规划中智能化、绿色化发展方向积累了实践经验。 感谢您的关注，请注意投资风险。 5、请问公司能中标这些项目的主要原因是什么？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 公司能成功中标这些重大项目，核心源于两大关键支撑：一是依托MRO行业良好的发展态势，精准契合大型企业数字化采购、集中化采购的市场需求，踩中行业发展红利；二是公司前期已完成人员团队铺设与数字化体系投入，搭建起支撑长远发展的坚实基础，这一积累正是近2年公司“跑马圈地”抢占市场取得不错成效的体现，持续释放的效能助力公司高效赢得客户认可，最终在各类重大项目招标中脱颖而出。 感谢您的关注，请注意投资风险。 6、尊敬的董事长，您年龄目前接近69，您子女是否有在上市公司工作？是否有考虑让二代在公司实习并且未来接班？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！子女不在上市公司工作。目前中国MRO行业推进比较快，我的主要工作任务是借助这个行业快速发展的契机，带领团队让公司成为能源、交通、应急领域MRO集约化服务引领者。感谢您的关注！请注意投资风险！ 7、油气和电商板块，这俩板块具体赚了多少钱？ 答:尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！公司的电网板块
--	---

	的毛利率比较稳定，去年的毛利率为35%左右，高毛利的原因 为公司对场景及客户需求较为了解，能够给客户提供较多的非 标产品和服务。而油气和其他领域为公司新进入的领域，公司 对客户需求的深入了解，需要一个过程，其毛利率较电网领域 低。公司未来将油气、发电等战略行业作为提升毛利率的重点 行业。 感谢您的关注！请注意投资风险。 8、贵司现在主要在投资哪些研发项目？ 答：尊敬的投资者，您好！感谢您的提问！公司目前重点 研发内容涉及无人机智慧巡检平台、具身智能应用、电力鸿蒙、 垂直领域专用AI模型、声学成像、电缆及架空线智能诊断、安 全防护类高分子材料、特种工程机械等方面，这些项目覆盖了 前沿技术领域，旨在通过技术创新来提升公司的产品和服务， 进一步巩固和增强公司的市场竞争力。 感谢您的关注，请注意投资风险。 9、现在行业竞争越来越激烈，咱们有啥优势呀？ 答：尊敬的投资者，您好！感谢您的关注！公司作为MRO 集约化供应商，与其他同行业企业相比，主要优势在于下沉服 务，提供一定的自主产品。公司能够在中标、采购和售后长期 粘性服务等方面实现全链条的服务，使得公司能有较高的溢价 能力。请注意投资风险。 10、未来除了油气和电商，还打算拓展哪些新领域？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！按照行业划分， 公司目前主要分为三大板块，1、电网行业，2、油气、发电、 核工业、交通和应急等5大战略行业，3、制造、军工等其他大 型国央企行业。感谢您的关注，请注意投资风险！ 11、尊敬的董事长，您好，美股上市的震坤行，是您行业 的竞争对手。但是咸亨国际在电网服务，特别是线下电网设备 的运营，维护方面做得比它更好。不知道我们的理解是否正
--	--

	确？未来，咸亨进入其各行业的央企招标。如何在单纯的卖产品的同时做好服务的衔接，复制电网的成功经验有什么计划吗？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 京东工业品、震坤行等均为优秀的公司，其拥有各自较明显的竞争能力。咸亨国际自身的竞争优势，主要体现在下沉服务和自主产品，对客户场景和痛点理解较深，才能提供更高的溢价能力。短期来看，公司重点在油气、发电等战略行业复制好电网的经验，未来，公司将根据自身的资源和客户的情况，将此经验慢慢延伸到其他国央企。 感谢您的关注，请注意投资风险！ 12、现在经济环境下，公司面临的重大风险是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！当前经济环境下公司面临的重大风险包括市场竞争加剧和新领域拓展及规模扩张导致的管理风险。首先，由于MRO集约供应在中国属于起步阶段，其他竞争对手会不断进入这一市场领域。公司需要持续壮大自身综合实力，扩大业务规模，巩固和提升产品领先地位，以避免在未来市场竞争中处于不利地位。其次，随着公司在新领域的不断拓展和业务规模不断扩大，管理风险也随之增加。公司对新领域场景理解不深，产品和客户资信了解不足，新领域的产品毛利率、服务能力、应收账款风险等方面存在不足。快速扩张的业务规模延伸了公司的管理跨度，对公司经营管理能力提出了更高的要求。公司将通过优化产品组合、提高服务质量、降本增效等措施，提升自身的核心竞争力，以应对激烈的市场竞争和新领域的管理挑战。 感谢您的关注！请注意投资风险！ 13、尊敬的总经理，您好。我们是贵公司的长期投资者。咸亨国际行业增长确定性非常高，现金流非常好，是轻资产运营型的公司。公司通过对客户细分行业需求的深刻理解，对标品进行定制化改造，依托中国庞大的工业生产能力进行供应链
--	--

	管理，做成自有品牌的非标品。从而实现了解客户需求，市场反馈到设计研发改进，到生产制造，再投入市场，进一步的了解需求。从而实现自我的迭代更新。这是公司在电网领域市场占有率增加，毛利率能够提高的关键。关于这一点，不知道我们理解是否正确？还有就是相关的策略能否复制到其他行业的领域当中？目前是否这样子进行的？我们不是这个行业的具体从业者，可能问题显得外行，也比较唐突。希望能理解。 答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的长期信心，也感谢您对公司的深入了解。国网的MRO集约化采购的开始时间较早，公司通过您所述的一些举措，使得公司目前成为国网MRO集约化采购的领先供应商。近几年，其他国央企也在大力开展MRO的集约化采购，公司根据国央企的采购推进程度，性质等因素，确定了油气等为公司的战略行业，目前，国网的一些经验，主要是在战略行业进行推广并实施，也取得了一定的效果。感谢您的关注！请注意投资风险！ 14、明年公司的营收和利润增长目标大概是多少？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 根据公司2025年9月份发布的《2025年限制性股票激励计划（草案）》要求的股权激励的解锁条件，2025年需要达成的业绩目标为营业收入45亿元或扣非净利润2.6亿。公司会努力朝着这方面推进。 感谢您的关注！请注意投资风险！ 15、公司在行业里的市场份额有没有提升呀？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 近几年，公司在市场拓展方面取得了显著进展。2024年，公司成功中标了包括国网一级、国电投、中国华能、中国铝业、中国兵器装备集团、中国电子集团等多个大型国央企项目。公司的营收规模也得到了较大的增长。 感谢您的关注！请注意投资风险！
--	--

	16、在建工程从 4 亿涨到 6.3 亿，是在盖新厂房还是搞新设施？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！公司从2024年初开始，正在杭州上城区进行“智能制造中心“项目建设。 感谢您的关注，请注意投资风险！ 17、尊敬的公司领导。公司曾经逾期的9000万理财产品，在23年的报表当中已进行了大比例的计提。目前进展如何？有部分追讨回来的可能吗？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 关于您所关心的公司逾期未及时兑付的理财产品问题，公司一直在密切关注相关进展，并严格履行信息披露义务，及时向市场传递最新情况。 感谢您的关注，请注意投资风险！ 18、请问公司领导对行业未来发展怎么看？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！ 我国MRO集约化采购处于起步阶段，为长坡厚雪型赛道，目前正处于从传统零散采购向集约化采购的快速过渡阶段，预计未来几十年，中国会形成大型的MRO集约化供应商。公司作为电网MRO集约化的龙头企业，计划抓住市场契机，向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。 感谢您的关注，请注意投资风险！ 19、尊敬的公司领导，作为公司的长期投资者，我们想了解公司在管理费用和研发费用方面的规划。考虑到公司现在正在加快进入电网以外的行业，即将到来的2026年，有大幅增加人员招聘方面的计划吗？未来的管理费用占营业收入的比例是否会提高？研发投入方面，是否也存在同样的可能，毕竟进入的行业比较多。 答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问！
--	---

	近两年公司已基本完成人员铺设，2026年人员招聘将根据实际经营情况统筹安排。研发投入的规模会结合业务发展及市场需求确定，并非单纯扩大投入。公司会持续合理规划管理费用与研发费用，在拓展电网外新行业的过程中，一方面加大研发投入以支撑业务多元化和可持续发展，另一方面严格管控管理费用、提升管理效率，通过成本与效率的平衡把控，切实为股东创造价值。 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11月28日