

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：2024-011

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（券商策略会、电话会议）
参与单位名称	排名不分先后： 招商证券中小盘、华安基金、交银施罗德、嘉实基金、富国基金、平安资产、泰康资产、国泰基金、平安资产、海富通
时间	2024年10月22日-2024年10月24日
地点	上海
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	<p>1、请简要介绍下公司的基本情况</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>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，主要聚焦于能源、交通、应急领域，目前主要客户为大型央企。公司原来的业务主要集中在电网，2022 年下半年提出，向油气等新的领域拓展，近几年公司凭借在电网领域的经验，通过加大人员铺设、渠道建设、数字化改造等投入，不断在新领域持续发力，取得了预期的效果。同时重点围绕经营活动精细化管理，加强企业内部控制，提升业务质量，打造高质量节约型企业。</p> <p>预计未来 3-5 年，公司的新领域将会有更多的突破。</p>

随着公司投入边际减少，公司的毛利增长预计会高于费用增长幅度。

感谢您的关注！请注意投资风险。

2、请简要介绍下公司第三季度的业绩的大致情况

答：尊敬的投资者，您好！

2024年1-9月，公司实现营业收入19.89亿元，同比增长18.82%；实现归属于上市公司股东的净利润9,678.92万元，同比增长58.81%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润9,223.55万元，同比增长30.37%。公司盈利能力持续增强。

感谢您的关注！请注意投资风险。

3、第三季度的收入和上半年的保持大概一样的增长水平，但是我们看到利润是有一个大幅度的转好，从毛利润以及净利润的角度分别帮我们分析一下原因？净利润的增长主要是来自哪个行业。往中期去看，公司的利润率水平的增长能够持续吗？短期的目标是什么样的？长期的目标又是怎样的？

答：尊敬的投资者！您好！

前几年公司在进入新领域时，投入较多，包括人员铺设、数字化投入、渠道建设等，以上都影响了公司的整体利润。今年第三季度单季扣非净利润同比增长，这是2022年第四季度以来首次实现同比增长，增长的原因在于公司在新领域的拓展都取得预期成效。

公司希望通过采取相关举措提升公司毛利率水平，公司会在电网领域内持续做深；在新拓展的电商业务，会逐步进行非标品的替代，提升非标品的占有率；同时随着收入规模提升，采购量相应增加，议价能力提升，采购成本下降，也会进一步改善公司毛利率水平。公司一直比较保守稳健，每个子公司运营实体都把各自的成本划算的较为细致，会严抓成本控制，综合各种降本措施力争提升毛利率。

未来公司将按照既定战略，持续深耕电网领域，同时紧紧抓住国央企集约化采购和电商化采购加速的行业趋势，不断扩大自己的市场占有率，同时进一步提升公司发展质量。

感谢您的关注！请注意投资风险。

4、从全年的角度去看，有哪些行业发展的比较好，哪些发展的没有达到预期呢，在新的行业里我们看到的机遇以及挑战都有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！

公司选择战略行业，主要是选择那些重资产、进行体系性管理并沿着公司核心竞争方向跟电有关的行业布局。目前公司做的是最好的石油石化行业。像石油石化以及五大六小发电集团等业务进展比较好，新的行业里产生了很多的商业机会，公司提早进行布局，已经率先进入这些行业，具有先发优势。一年来也中标了很多预期项目，新市场的开拓情况很好。但是随着收入规模的增大，也对中后台的订单履约等协同能力要求更高，公司的数字化项目已经初步建设完成，就是能够为了应对这种挑战。

感谢您的关注！请注意投资风险。

5、请教一下咱们能不能给投资人做个梳理，目前这个时间点就 MRO 生意，它的竞争格局到底是到了一个什么样的阶段？从公司的角度去看，目前 MRO 行业线上集采，尤其是央国企有哪些变化呢？

答：尊敬的投资者，您好！

中国的经济飞速提升，为中国 MRO 集约供应商的快速发展创造了前提。由于政府阳光化采购需求，整体而言，MRO 市场处于由传统零星采购向集约化过渡的阶段，部分产业和产品细分领域已经形成了头部的集约供应商，咸亨国际就是其一且竞争优势明显。此外，随着集约化采购的推进，很多国央企已经意识到工业领域 MRO 专业性较强，并非是简单的提供商品。因为工业品的品类繁多，需要掌握相关产品的技术参数和应用环境，国央企客户需要的是这样的供应商，在售前就能对特定的需求为其提供专业化的售前产品及技术服务，为其匹配到适合特定场景需求的特定产品，在售后阶段能够快速响应相关产品的培训、维修保养等售后服务需求。而这恰恰是咸亨国际的强项，咸亨国际入行 30 余年，对行业深度理解，核心优势就是能够满足客户在特定场景下衍生的需求。咸亨国际拥有非常好的市场前景和行业竞争力。

感谢您的关注！请注意投资风险。

6、今年我们每个季度都是保持稳定的收入增长，我们具体做了哪些事？

答：尊敬的投资者，您好！

公司一直以来都在脚踏实地地做好主营业务发展，不断开拓进取，争取提升业绩回报投资者。公司在市场拓展方面持续发力，2024年，公司中标国网一级、国电投、中国华能、中国铝业等大型央企项目。原电网行业以及新行业的拓展取得了预期的效果。公司核心优势就是能够满足客户在特定场景下衍生的需求。公司拥有非常好的市场前景和行业竞争力，未来公司也将继续按照既定战略，不断扩大自己的市场占有率，进一步实现提质增效。

感谢您的关注！请注意投资风险。

7、随着整体收入的增长，带来供应链、仓储以及订单处理的数量开始增多，那么我们内部目前数字化改造的进程是怎样的呢？

答：尊敬的投资者，您好！

目前公司的数字化改造比较符合公司预期。基于公司的业务量的快速增长，按照计划在系统建设层面，推进 ERP 系统“换芯”升级，并构建起以 SAP 为核心底座的“1+13”数字生态矩阵，囊括建设更专业的 WMS 仓储管理系统、高效的资金管理平台、OMS 订单管理系统、SRM 供应商管理系统、SCP 协同系统，智能化财税平台等，形成一个高度整合、互为支撑的数字矩阵，为业务快速流转、运营分析、提质增效提供技术支撑。流程优化方面，公司秉持“端到端、速效并重”的原则，计划对内部流程与职能结构进行重塑与精简，提升履约执行效率、成本控制精确度及供应链协同效能。同时，实现业财一体化，增强风险防控机制，确保业务操作的合规性与安全性。

前段时间，公司进行了测试，目前的数字化改造比较成功，整体系统逻辑比较顺畅，系统运行比较稳定，足以支撑未来几年较大规模的发展。

感谢您的关注！请注意投资风险。

8、低空经济的事情，公司能帮忙介绍一下公司的无人机业务。

答：尊敬的投资者，您好！

低空经济的范畴很广，包括了硬件、软件、运维等多方面的内容，其中一个很重要的内容是无人机技术的实践和应用。公司在无人机的应用方面，已经做了 10 余年，目前形成了以无人机能力开发为核心的“软、硬、培、服”完整产业链的综合模式，主要涉及无人

	<p>机智能巡检及深化服务，涵盖电网、油气、光伏、风能、应急救援等场景的多维应用，除了给客户id提供无人机、自动机场、反制设备等硬件产品外，还依托公司自主研发的无人机智慧巡检系统等平台，提供自主巡检、AI 识别、智能分析、飞手培训等一站式服务解决方案。2023 年母公司无人机板块共实现销售收入 5,205 万元。未来，公司将持续关注低空经济的政策发展，结合自身的先发和技术服务等方面的竞争优势，重点布局低空经济所涉及的运营和保障服务等内容，不断创新场景化应用和拓展。</p> <p>感谢您的关注！请注意投资风险。</p> <p>9、近期中标的中国兵器装备集团，包括今年中标很多新的项目，公司有哪些能力中标这些项目？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司主要竞争力在于：1、咸亨国际自成立以来一直深耕于 MRO 集约化供应服务，对行业深度了解，了解客户特定需求，可以为客户提供定制化解决方案，解决客户难点、痛点问题；2、公司在全国各地有 70 余家子公司，公司销售、技术人员属地化为客户提供服务，可以快速反应，服务效率高，综合服务能力强；3、公司具备强大的产品供应能力，可以为客户提供 12 大类的工器具和仪器仪表类 MRO 产品，品类齐全，型号众多，满足客户的多样化需求；4、公司一直在研发自主产品，持续进行研发投入，公司自主产品涉及液压类专用工具、微型起重机械等多类产品，提升产品整体毛利率，搭建行业壁垒。</p> <p>感谢您的关注！请注意投资风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 25 日