

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：2024-012

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2024年10月29日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长：王来兴先生 总经理：夏剑剑先生 独立董事：潘亚岚女士 独立董事：张建华先生 财务总监：丁一彬先生 董事会秘书：叶兴波先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、贵司在海外市场拓展方面有何计划或进展？ 答：尊敬的投资者，您好！随着全球逐渐恢复正常的生产生活，电力作为各产业的重要基础，需求量回升，同时算力等新技术对发电及电网设施建设提出了新的要求，电网及相关设备产业具有较大市场。2023年公司将海外销售部门从自主产业下的三级子版块独立出来，成立专门的海外事业部，并编修了新的发展计划。

海外销售将聚焦电网以及与电相关行业的工器具、仪器仪表等产品出口；市场定位为中高等发展中国家以及中等发达国家，重点拓展东南亚、中东、南美和东欧等潜力市场；通过加强全球展会以及互联网各平台的企业及产品宣传，提高咸亨国际自主品牌的国际知名度。公司在新加坡新设了全资子公司Ever Stellar International Pte.LTD.。2023年度，公司实现海外销售收入2,246万元，较2022年度同比增长约44%。

未来公司的海外销售部门将按照既定的战略稳步推进。

2、领导您好在产品质量和售后服务方面有何改进措施？这些措施对客户满意度和市场份额有何影响？

答:尊敬的投资者，您好！公司的优势在于对场景理解较深，满足顾客的非标化需求，公司通过自主产业产品的不断升级，如通过赋予产品更多的科技含量提升公司的产品竞争力；售后服务方面也是公司增加客户粘性，提升产品竞争力方面的一个重要抓手，譬如缩短客户反馈时间，增加满意度调查等方面均是今年的一些重要优化工作，更好服务客户，始终是公司持续，不断深入的目标和重点工作，对提升市场份额来看，都是长期的一个促进因素。感谢您的关注，请注意投资风险。

3、前三季度归属于上市公司股东的净利润为同比增长58.81%。请领导解释这一显著增长的主要原因。谢谢！

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。加之公司严格把控成本、严格考核等提质增效举措也取得了预期的成效。

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、在市场拓展方面取得了哪些进展？新市场的开拓对公司收入

增长有何贡献？

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、中国兵器装备集团等大型国央企项目。新市场的开拓有利于公司不断扩大自己的市场占有率,增加公司的收入规模。同时,在利润角度,公司通过新领域的开拓后,将在发电和油气等战略行业深入扎根,学习借助公司在电网端的经验,不断了解和学习相关行业的场景,长远来看,这些战略行业的毛利率水平会得到逐步提升。感谢您的关注!请注意投资风险。

5、公司2024年前三季度的营业收入同比增长18.82%。请问这种增长趋势是否可持续?收益于哪些业务板块?

答:尊敬的投资者,您好!今年第三季度单季扣非净利润同比增长,增长的原因在于公司在新领域的拓展都取得预期成效,比如石油石化行业等取得了良好的业绩。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。公司的每个子公司运营实体的成本划分的较为细致,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。

6、公司在低空经济方面,有哪些布局?

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。感谢您的关注！请注意投资风险。

7、杭州赛孚城应急体验馆优化升级项目目前进展如何？其他项目情况呢？对公司未来产能提升有何影响？

答:尊敬的投资者，您好！杭州赛孚城建于2014年，是公司应急板块和公司产品对外展示的重要窗口，对公司的整体形象提升和产品推广有较大的作用，公司会持续对赛孚城场馆展示产品进行迭代，对布局进行优化。公司在2024年1月份，在杭州九堡开始建设新的智能制造中心，这个项目的建成，对公司自主产业的发展有着深远意义。感谢您的关注。

8、请问公司是否存在逾期未及时兑付的信托产品？采取措施如何？

答:投资者您好，关于逾期未及时兑付的信托产品，公司均已按照信息披露规则及时进行了公告。公司根据具体信托产品的情况，本着谨慎性的原则，已在2023年度做了较大比例的计提，目前账面余额约为2500万元。

公司已指派公司相关人员牵头成立了专项工作小组，积极联系各相关方，保留在必要时采用法律措施等其他维权手段的权利，最大程度减少公司的潜在损失；后续公司将审慎投资，加强对使用自有资金投资理财产品的安全评估，严控投资风险，密切关注理财产品的回款进展情况，尽最大努力维护好公司和全体股东的权益等。后续如有进展，会及时进行披露。感谢您的关注。

9、业绩涨了，股票还跌，啥意思？不想让我挣钱吗？

答:尊敬的投资者，您好！公司于2022年提出向新的领域拓展的战略，过去两年，特别是2023年在渠道建设、人员铺设、数字化改造等方面有一定的投入，通过前期投入，公司在新领域方面

有一定的拓展，也基本达到了公司的预期。2024年开始，公司重点抓提质增效，公司的毛利增速大于费用的增速，特别是前三季度，公司的人均效益较往年有所提升。未来，公司将继续践行此战略，预计未来的业绩将会有更好地体现。公司一直注重投资者利益保护，譬如持续多年的高比例分红，近期实施的回购。二级市场有其自身规律，公司将努力做好主营业务发展，不断开拓进取，争取提升业绩，以回报投资者。感谢您的关注，请投资者注意投资风险。

10、在全国性MRO集约化供应商领域，公司如何实现更高效、更精准的供应链管理和库存管理，以降低运营成本并提升客户满意度？

答:尊敬的投资者！您好！供应链板块紧紧围绕“高效响应，快速履约”的建设目标，坚持全方位、一体化的MRO 集约化供应策略，打造以“一平台双驱动”为核心的MRO 供应生态。以集约生态和研发生态共同驱动供应生态的发展，从而构建全域服务、持续进化的强大MRO 集约化服务平台，为简化端对端业务流程奠定基础。为配合新行业领域的拓展，公司加强新产品的引进与技术合作，以客户需求为引领，加快集聚行业上游供应资源，实现供应链集群式发展；以技术迭代需求为引领，坚持技术创新，为供应生态提供原动力。目前公司的数字化改造进度比较符合公司预期，足以支撑未来几年较大规模的发展。感谢您的关注！

11、您好，关于公司中标中国兵器装备电子商城电商供应商引入项目的后期规划，谢谢领导！

答:尊敬的投资者，您好！近期，公司中标中国兵器项目，这也是公司践行新领域拓展的一个成果。对于这些新领域的拓展，公司的基本思路是通过成为其供应商，学习了解客户的场景，借助公司的供应链体系，为其提供更加适配的MRO产品。同时，通过了解客户的应用场景，将电网等一些成熟的产品和服务提供给新客户，快速地建立粘性和提升毛利率。长远来看，开发和引进更加适配的产品，让优秀的工业品变得触手可及。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）	无
日期	2024年10月30日