

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：2026-011

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）2026年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年09月08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 独立董事 潘亚岚 独立董事 王新 总经理兼董事 夏剑剑 财务总监 丁一彬 董事会秘书 叶兴波
投资者关系活动主要内容介绍	1.原材料和人工成本波动，公司有没有有效办法降本，稳住整体盈利水平？ 答：尊敬的投资者，您好！ 关于原材料成本，公司已建立较为成熟的管理机制；同时公司当前正推进供应链体系优化，通过更合理的寻源、发挥集采规模优势、增加采购量等手段，来平抑部分原材料价格波动带来的成本影响；提高技术服务等板块的业务体量，降低对原材料成本的依赖。公司的员工薪酬是公司的最主要的成本之一，公司当前持续夯实内

	部治理，落地全面预算管理，组织流程优化，控制人员盲目扩张，强化人均创效考核，对人力成本等费用进行全流程管控，平衡人力配置与成本支出；同时通过AI等工具，全面提升公司的工作能效，降低人员需求。通过以上手段，公司将持续提升公司整体盈利的稳定性。 感谢您对公司的关注，请注意投资风险！ 2.电网是核心客户，电网投资节奏变化，对咱们的订单影响大不大？ 答：尊敬的投资者，您好！ 若电网资本开支出现大幅变动，给公司会带来一定的积极或负面的影响。同时，公司电网业务以提供运维检修、安全工器具、检测仪器等工具为主，客户的存量资产越大，其需求量越大，受新的投资节奏影响相对有限。 同时公司持续拓展油气、发电、交通等多元行业，优化收入结构，降低对单一行业依赖。 感谢您的关注，请注意投资风险！ 3.公司自有品牌产品占比后续计划提升到多少，自有品牌毛利会更高吗？ 答：尊敬的投资者，您好！ 公司除了提供集约化采购服务外，还有近1/3的营收来自公司的自主产品和技术服务板块，2025年度，这两者的毛利率分别为45%和47%，毛利率相对较高。 近几年，公司的营收增速较大，前两者的营收占比有所下降。未来，公司将努力提升这两者的业务体量，增强公司的整体盈利能力。 感谢您的关注，请注意投资风险！ 4.除了电力行业，轨道交通、应急安防这些新领域拓展进展怎么样？ 答：尊敬的投资者，您好！ 交通、应急是公司重点拓展的战略方向。2026年，公司的交通领域加快从产品销售向方案解决方向转变。譬如无人机综合巡检系统等个性化方案，在一些客户逐步落地。应急是公司的一个特色战略板块，借助这些年累积的应急行业的产品和经验，报告期内，公司有序
--	---

	向森林防火等领域延伸。 整体来看，扩渠道，提毛利率，是公司战略行业的核心发展思路。 感谢您的关注，请注意投资风险！ 5.线上数字化采购平台建设投入不少，目前给业务带来的实际效果如何？ 答：尊敬的投资者，您好！ 数字化建设整体支撑公司MRO集约化采购业务的竞争力不断提升。具体如下：1、数字化建设有效地丰富客户服务渠道，实现从单一主站向多场景采购服务升级；打通销售、产业、供应链业务链路，实现统一询价清单全流程贯通。2、公司还将AI技术融入商品审核环节，有效突破传统业务产能限制；自动化履约体系已进入试运行阶段，后续将持续优化，平衡运营效率与服务体验。3、生产端，MOM系统分阶段上线落地，拓展公司数字化生产运营能力；财务端，数字化体系持续升级，由单点功能应用迭代为统一门户。 整体数字化建设过程中，公司持续沉淀业务能力与数据资产，将AI深度融入日常工作流程，既赋能业务高效运转，也助力员工提升办公效能。 感谢您的关注，请注意投资风险！ 6.同行竞争越来越激烈，部分客户直接找源头厂商采购，公司怎么应对这种冲击？ 答：尊敬的投资者，您好！ 中国制造业等整体的体量提升，大企业的形成，MRO产品具备相对非标的特点，再结合国外的发展经验，MRO集约化行业，在目前的中国仍处发展期。公司较其他MRO集约化供应商的一个重要竞争优势是有自主产品和技术服务板块，追求非标化、高毛利率的产品，也是公司的发展思路和优势。 感谢您的关注，请您注意投资风险！ 7.公司有没有计划拓展海外MRO相关业务？ 答：尊敬的投资者，您好！ 公司已经在推进海外MRO相关业务的拓展布局。公司深化产业协同，推动多流程、多业务协同参与海外市场开拓，并积极参与各类海外专业展会，塑造国际化专业形象，进一步提升全球行业影响力；同时加快海外属地化布局，已设立巴西办事处，深耕南美区域
--	---

	市场，夯实海外业务发展根基，还新引进多名销售精英充实海外销售板块的人才队伍。2026年上半年，公司海外销售板块实现销售收入2,427万元，同比增长16%，业务实现了较大增长。此外，在公司2026年度“提质增效重回报”行动方案中，也明确提出2026年计划依托“一带一路”走出去，深化全球化业务布局，提高国际知名度与市场影响力，进一步拓展海外相关业务。 感谢您的关注，请您注意投资风险！ 8.下半年订单能见度怎么样？ 答：尊敬的投资者，您好！ 公司目前的主要客户是能源、交通、应急等国央企。近几年，公司积极拓展电网以外的客户，未来的市场容量和需求量大。公司目前的重要采购模式是框架集采、分批下达订单为主。从行业经营规律看，国央企普遍下半年预算集中执行，下半年，特别是第四季度的营收和利润，占比较高。公司将以股权激励设定的业绩目标作为经营导向，全力推进市场拓展、供应链履约与提质增效各项工作，努力提升经营质量。 感谢您的关注，请您注意投资风险！ 9.管理层对下半年营收利润大致怎么预判？ 答：尊敬的投资者，您好！ 根据公司2025年9月发布的《2025年限制性股票激励计划（草案）》中对股权激励解锁条件的明确规定，2026年度需达成的业绩目标为“营业收入达到60亿元”或“扣除非经常性损益后的净利润达到2.90亿元”。 2026年下半年的具体业绩情况详见公司后续披露的相关公告。 感谢您的关注，请您注意投资风险！ 10.后续有没有分红、股份回购，回馈中小股东的安排？ 答：尊敬的投资者，您好！ 在保证公司良好发展的前提下，公司将结合自身盈利状况、资金支出安排和债务偿还能力等各项因素，平衡股东回报和公司可持续发展，推行持续、稳定的现金分红政策，努力将现金分红作为与投资者共享经营发展成果、传递公司信心的重要载体。 公司一方面强调轻资产的运营模式，一方面加强应收账款的精细化管理，从而有利于公司维持稳健的现金流水平。2025年，公司延
--	---

	续高比例分红的惯例，2025全年分红为每股0.39元，2025年度的现金分红比例为61.53%，上市后每年的现金分红比例均在60%以上，累计现金分红约为8.1亿元，已超过公司IPO阶段的募集资金总额。 公司将充分考虑对投资者的合理投资回报，持续回馈投资者，为投资者创造长远价值。 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）	无
日期	2026年09月08日