

证券代码：836942

证券简称：恒立钻具

公告编号：2025-058

武汉恒立工程钻具股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

√ 特定对象调研

☐ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 8 月 1 日

活动地点：武汉恒立工程钻具股份有限公司

参会单位及人员：贝寅基金

上市公司接待人员：副总经理兼董事会秘书余德锋先生

三、投资者关系活动主要内容

本次活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

问题 1：与传统的钻爆法相比，盾构法施工的优势和劣势有哪些？

回答：相比于钻爆法施工，盾构法在施工效率、施工安全、人工成本、环境

保护等方面有比较明显的优势。首先，盾构法施工机械化、自动化程度高，掘进速度快；其次，盾构法施工安全可靠，易于管理，劳动强度以及人工成本低；再次，盾构法施工不会产生空气、噪音等环境污染，更符合相关的环保要求。

不过，盾构法施工也会有一些劣势，如前期设备成本投入高，施工方式不灵活等。

问题 2：公司应收账款比较高的原因是什么？

回答：公司的主要客户为大型央企、国企，客户资金受政府预算安排限制，结算审批流程较长，回款较慢。但该类客户规模较大、资金实力较强、处于行业领先地位，无法收回的风险较低。

自 2024 年开始，公司采取了各项改进措施，强化了回款考核管理机制，充分调动了市场营销人员的积极性，加强了对应收账款的回收管理，取得了明显的成效，销售回款有较大幅度提升。

问题 3：公司研发重点在哪些方面？

回答：公司目前研发重点仍然是针对盾构、顶管及非开挖工程破岩工具产品的耐磨性、抗冲击等性能提升的持续研发，尤其是针对极硬岩地层、长距离掘进、大盾构项目等特殊工况下，刀具使用性能的提升。依托控股子公司艾盾合金在原材料制备及耐磨耐腐产品的优势，公司将研发项目延伸到上游耐磨耐腐材料研究，从原材料环节开展系列项目研发，通过对各关键工序的研发攻关，在材料、工艺等方面研发适用于各应用领域的针对性产品，来实现研发目标。

问题 4：公司近两年的发展规划是什么？

回答：公司的发展规划主要分为以下三个方面：

第一，随着公司工程破岩工具生产基地建设项目投入使用，逐步释放产能，实现营业收入的增长，维持现有细分市场的龙头地位，进一步扩大行业细分优势，提升盾构和 TBM 刀具业务增量，同时加快顶管施工领域的渗入，提高这部分业务在公司整体收入的占比。

第二，公司通过收购艾盾合金成功使战略布局延伸到盾构刀具行业的上游，

获得新的材料相关的关键技术，进入材料领域，同时形成企业规模效益及协同效应。2025 年公司将推动控股子公司艾盾合金进一步加强新产品的研发，开拓新的市场，进一步提升市场份额，从而提升公司的盈利水平，推进公司的稳步、持续、健康的发展。

第三，公司会加大海外市场开发力度，提升海外业务水平，拓展海外市场，实现海外业务的稳定增长，与下游企业深度合作，通过新的营销手段提高用户粘性，通过较长时间的积累和沉淀进一步成为国内一流、世界知名的破岩工具制造商和服务商，将企业打造成全球岩土掘进领域的行业专家。

问题 5:工程破岩工具生产基地的产能消化计划是什么？

回答: 公司的产能消化方案如下：

(1) 淘汰部分原有产能

公司原有设备中，部分设备年限较长，已计提完折旧，但通过维修仍在使用，公司计划淘汰该部分产能，用工程破岩工具生产基地的产能进行补偿。

(2) 巩固华东、华南市场，重点挖掘华中、西南市场

公司位于湖北省武汉市，位于我国中部核心区域，陆路、水路交通便利，公司将在继续巩固华东、华南市场地位的同时，进一步挖掘中西部市场。华东、华南区域是我国经济发达地区，其基础设施升级需求旺盛，而且主要的掘进设备生产厂商也位于这些区域，公司拥有便利的运输条件和运费优势，加之与这些客户合作多年，建立了稳定、互信的合作关系，便于公司进一步发展和巩固该市场，从而部分消化新增产能。

华中和西南地区是国家政策大力扶持的区域，特别是以武汉、成都两个国家中心城市为龙头的整体发展。华中和西南地区是未来基础设施建设的重点区域，公司作为武汉本土企业，将积极参与湖北武汉的基础设施建设，进一步提升在该地区的市场份额。由于成都地质结构复杂，沙卵石较多，对工程破岩工具的质量、稳定性、掘进效果要求较高，也是公司较为擅长的领域，公司计划加大西南地区市场拓展力度，预计该市场将为公司带来较大的需求增量以消化新增产能。

(3) 与工程承包商共同开拓海外市场

公司计划通过为国内主要工程承包商的海外项目提供配套刀具方式开拓海

外市场。未来海外市场的不断拓展，将为公司带来一定的产品需求增量。

（4）设备制造商的市场开拓

公司与国内主要盾构及 TBM 和顶管设备生产商建立了长期的合作关系，未来公司将进一步挖掘上述客户的需求，通过研发提高产品性价比，获得更多的订单。

武汉恒立工程钻具股份有限公司

董事会

2025 年 8 月 4 日