

证券代码：836942

证券简称：恒立钻具

公告编号：2024-086

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：2024年12月5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：国联证券

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：公司主要供货的客户群体有哪些？

回答：公司的主要客户群体包括中国中铁、中国铁建、中国交建、中国电建、

中国建筑、广东华隧等工程施工单位；中交天和、铁建重工、中铁装备、中铁华隧、三三工业等盾构及 TBM 工程装备厂商；以及唐兴机械、徐工基础等顶管机、水平定向钻机工程设备厂商。

问题 2：客户更换刀具是根据什么标准估算？

回答：客户一般根据不同的地质条件对刀具磨损量、开挖的土石方量、施工区域等进行综合评估后确定刀具的更换频率。

我国幅员辽阔，地质条件复杂多样，不同地区的地质状况存在较大差异，即使同一地区的不同区域，地质状况也会存在较大差异。因此在盾构、顶管施工过程中，会遇到各种不同地层，从淤泥、黏土、砂砾层到软岩及硬岩等，各种地层的岩土物理力学性能相差较大，对刀具的磨损机理不同，刀具的更换频率存在较大差异。

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：相比于钻爆法施工，盾构法施工的优势主要有哪些？

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，盾构法施工出土量少，对周围地层沉降影响小，可适用于各种地质条件；其次，盾构法施工机械化、自动化程度高，掘进速度快，土方及衬砌施工安全可靠，施工易于管理，劳动强度低；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。

问题 5：客户一般是通过什么方式选择供应商？

回答：目前工程施工单位和工程装备厂商主要通过招投标的方式选择供应商，供应商的企业管理能力、技术水平、产品质量、售后服务和市场声誉等综合实力是影响其是否中标的关键因素。工程破岩工具对施工进度、施工效率及工程质量等具有较大影响，对产品的可靠性、稳定性要求较高，客户往往会选择技术成熟、产品质量稳定、有良好的工程项目应用业绩以及服务体系完善的企业。通常行业内企业入围下游客户的合格供应商名录后，会形成长期稳定的合作关系，客户黏性较强。

问题 6：公司收购苏州艾盾合金材料有限公司后，目前子公司管理情况如何？子公司的未来规划如何？

回答：公司已派遣高管团队对苏州艾盾合金进行管理，逐步实现业务、文化、人力等资源整合，打通两家公司的研发体系，实现产业互补，创造协同效应。

从耐磨耐腐合金制品行业来看，随着技术的不断进步和应用领域的不断拓展，主要应用行业：新能源领域（电动车电池正负极浆料装备）、橡塑行业、食品行业、石化行业等领域的未来发展前景将更加广阔。未来，苏州艾盾合金将加强新材料新产品的研发，扩展产品矩阵，开拓新的市场，进一步提升市场份额。

问题 7：公司 2024 年应收账款的回款情况如何？

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。

2024 年，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，今年的销售回款较去年同期有较大幅度提升。

武汉恒立工程钻具股份有限公司

董事会

2024 年 12 月 9 日