

证券代码：920942

证券简称：恒立钻具

公告编号：2026-060

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：2026 年 7 月 9 日

活动地点：“全景路演”网站（<http://rs.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加湖北辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日活动的投资者

上市公司接待人员：董事长余立新先生、总经理徐静松先生、副总经理兼董事会秘书余德锋先生

三、 投资者关系活动内容

公司在 2026 年投资者网上集体接待日活动上就投资者普遍关注的问题进行

了沟通与交流，主要问题及回复情况如下：

问题 1：公司潜江工厂开工率怎样？上半年新增国内外在手订单如何？最新股东人数相对于五月变化怎样？针对股价下跌，公司有何新的市值管理措施，还会继续回购注销股份吗？

回答：（1）公司潜江生产基地的开工率为 70%左右，保持在合理区间，整体平稳有序。

（2）今年上半年公司新增国内外在手订单金额约 8,100 万元。

（3）公司股价水平受到多重因素影响，包括行业特性、市场情绪、大盘走势等等。公司管理层将一如既往地经营好公司，积极回应投资者诉求，向广大投资者展示公司的真实情况。

问题 2：刀具再制造业务目前市场认可度不错，未来有无扩建再制造生产线的规划？

回答：公司自多年前已开始布局刀具再制造市场，得到了广大客户的认可。在公司募投项目《工程破岩工具生产基地建设项目》建设中，已经包含了再制造部分，目前可以满足再制造的需求。未来，随着再制造业务的进一步扩大，不排除扩建再制造生产线的可能性。

问题 3：原材料硬质合金价格波动明显，公司采用什么方式控制原材料采购成本？

回答：2025 年，硬质合金价格出现大幅上涨，价格从 370 元涨到 1090 元，涨价幅度 194.59%，对公司的成本带来较大的压力。硬质合金价格透明，从采购价格上看，公司议价空间较小；公司通过部分价格向下游传导、研发新产品替代硬质合金等多种方式，自主研发的金属陶瓷成本比最高价时的硬质合金降低约 80%，降低硬质合金涨价的冲击。

问题 4：基建项目开工节奏起伏较大，公司如何调整订单获取策略对冲行业周期波动？

回答：公司主要采取以下四个方面策略对冲行业周期波动：

(1) 锁定国内长周期项目订单，保障企业中长期的稳健发展。

(2) 加大海外市场开发力度，拓展海外基建项目订单。截至目前，公司已获得海外订单 948.58 万元，去年同期海外订单金额为 420.84 万元，同比增长 125.40%。

(3) 加强与大中型工程装备厂商的合作，进一步拓展订单来源。

(4) 子公司艾盾合金的耐磨耐腐合金产品，市场需求较大。公司将推动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。

问题 5：公司在国产高端盾构刀具领域，对比同行的核心技术优势体现在哪些方面？

回答：公司的核心技术优势主要体现在以下三个方面：

(1) 研发优势

公司非常重视技术研发，近三年来，公司共开展了 21 项科研项目，在结构研发的基础上，加强了材料及热处理工艺方面的研究。重点对核心零件的原材料及热处理进行了研究，《TBM 耐磨刀圈的研制》等多个项目均涉及材料及热处理领域。同时，加强与高校的合作，积极寻求外部资源的支持。相继与中国地质大学（武汉）、武汉科技大学等高校签订产学研合作协议，并与武汉科技大学开展多项科研项目。公司与武汉科技大学联合申报的《高耐磨高强韧新型盾构刀圈协同研发及产业化》项目获湖北省科技厅立项，公司正在参与武汉大学牵头的《盾构/TBM 掘进地层磨蚀性与刀具磨损测定和失效评价技术规范》团体标准的编写。共获得国家专利 85 项，其中发明专利 9 项。

(2) 产品性能优势

公司近三年在材料方面投入较大精力，不断推出适应不同地层及工况的产品，可解决客户在特定地层中掘进难题。公司研发的新型高耐磨材料 HL22、HL25 及 HWR，其耐磨性与行业内通用材料 5H13 相比，耐磨性分别提升了 30%、40% 和 60% 以上，产品在中铁三局深圳地铁、中铁四局深圳地铁、中铁华隧珠肇城际等项目获得了良好的使用效果。

(3) 产业链技术优势

公司收购艾盾合金后，打通了产品上游产业链，具备核心原材料自主研发和

生产的能力，已完成耐磨合金粉末的研制并应用于生产。公司自主研发的激光熔覆合金粉末，已大批量应用于镶齿敷焊刀圈、挤出机筒体等产品上，与以往依赖外购相比，产品质量更可控，具有更高的性价比。

问题 6：近几年矿山、水利工程客户占比提升，后续是否计划进一步拓展海外基建项目订单？

回答：拓展海外基建项目订单，一直是公司的重点方向之一。2025 年海外营业收入为 1,683.31 万元，公司已加大海外市场的资源配置，目前已经在新加坡、马来西亚、菲律宾、俄罗斯、日本、韩国、印度等国家开展业务；截至目前，已获得海外订单 948.58 万元。

问题 7：盾构刀具、顶管刀具、再制造服务三大板块，未来打算重点提升哪块业务收入占比？

回答：公司将根据市场情况变化，灵活调整各板块的工作侧重点，同时，加大新产品的研发，以满足市场需求，提高公司的竞争力。

武汉恒立工程钻具股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 13 日