

证券代码：836942

证券简称：恒立钻具

公告编号：2025-051

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6月12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“2025年湖北辖区上市公司投资者集体接待日活动”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 2025 年有何计划？

回答：2025 年，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 2：请问公司的竞争优势有哪些？

回答：通过多年来持续的研发投入，使公司具有良好的竞争优势，主要体现在以下几个方面：

（1）技术优势

公司高度重视研发创新工作，坚持以技术创新推动公司发展。每年投入大量人、才、物用于产品研发创新，先后获得多项专利授权，并连续多年获评为高新技术企业，形成了独特的技术优势。公司的技术优势主要体现在先发优势、定制化设计及生产技术优势方面。

先发优势。公司是进入行业最早的企业之一，具有先发优势。经过近二十年的发展和技术积累，目前公司已经成长为国内盾构及 TBM 刀具、顶管机用刀具等领域的优秀企业，部分产品已达到国际先进水平。

定制化设计优势。公司具有先进的工程破岩工具设计理念、制造品质和技术，公司技术研发团队具有多年从业经验，并主动深入客户施工现场，在针对各种施

工地质环境的刀具设计、生产制造、工艺优化、材料研发等方面具有雄厚的技术基础。公司结合以往项目中积累的产品设计、选型、加工工艺、装配工艺以及刀具使用经验，建立了公司拥有自主知识产权的工程破岩工具产品数据库，可以根据客户的设备型号、施工地质环境、刀具更换过程特点等，定制化研发、设计、生产配套的破岩工具。

生产技术优势。公司凭借在工程破岩工具领域多年的积累和沉淀，形成完整的生产体系。公司在各类工程破岩工具所需的精加工、装配上具有完整的工艺配套和熟练的操作技术工人，为公司实现基于市场需求的拉动式生产提供了有利条件。公司各工艺流程之间衔接紧密，生产节拍流畅，生产效率较高，具备较强的行业竞争优势。依托强大的产品设计和制造能力，公司能够深度进行工程破岩工具的研究开发，从而为获取客户订单提供有力保障。

（2）产品优势

公司的产品优势主要体现在产品种类齐全和产品质量稳定。

产品种类齐全优势。公司的工程破岩工具产品具有小批量、多批次、多品种的特点。产品种类众多，覆盖范围广泛。公司的工程破岩工具除了种类繁多外，规格、型号、尺寸也较为丰富。例如，公司生产的滚刀，其尺寸涵盖 12~20 英寸，刀圈有九大系列 200 余个品种。公司齐全的产品系列，完备的产品结构，能够适应各类地质条件掘进需要。此外，公司建立了产品使用数据库，可记录公司工程破岩工具的制造数据和使用数据，可系统分析施工地质参数与工程破岩工具消耗的关系，能为不同地质施工的工程破岩工具配置方案提供支持。

产品质量优势。公司自成立以来始终高度重视产品质量，建立了从设计到原材料采购、产品生产和产品检测的全过程质量管理体系；通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证；配备了专门的检测设备对产品进行测试，确保产品从原材料到最终产品均符合公司产品质量标准和要求。

（3）客户优势

公司深耕于工程破岩工具行业，经过多年的发展，不断提升技术研发、产品质量及后续技术支持服务水平。凭借突出的技术实力、先进的生产工艺和生产设备、丰富的产品线、产品性能优异等优势，公司在业内已经形成良好的口碑，与

国内绝大多数盾构机厂商和工程施工单位建立了稳固的合作关系，与部分客户形成战略合作伙伴关系。

工程施工单位高度重视工程破岩工具的性能、稳定性和可靠性，对工程破岩工具企业的技术创新实力和质量保障能力均有严苛的要求，入选合格供应商名录门槛较高。一旦确立合作关系，业务黏性也相应较强。公司是国内较早从事工程破岩工具领域布局的企业，长期服务于城市轨道交通、公路铁路隧道建设等领域，逐步积累了以中国中铁、中国电建、中国建筑、中国铁建和中国交建为代表的优质客户。经过多年的合作，公司产品质量和企业信誉均已得到客户认可。

公司的盾构机及 TBM 工程装备厂商客户以中交天和、铁建重工、中铁装备等企业为代表，这些企业不仅是国家盾构机及 TBM 高端工程机械装备的供应商，也是国家高端制造业中的代表性企业。同时，公司还与客户一起，响应国家“一带一路”的号召，共船出海，将产品远销至海外，与国际工程破岩工具企业进行竞争，拓展海外市场。公司为国内外一流盾构机及 TBM 工程装备厂商提供配套的工程破岩工具，建立良好的合作关系。强大的客户资源和品牌优势有效推动了公司业务开展和产品品质的提升。

（4）一体化服务优势

公司拥有完善的服务体系，能够为客户提供包括产品定制化设计、生产制造、使用和刀具维修保养在内的全流程一体化服务，跨越产品的整个生命周期，提升了客户的产品使用体验，进一步巩固了公司与客户的长期战略合作伙伴关系。公司技术研发团队在充分了解客户工程项目的地质条件、施工环境、施工工法、盾构机等工程装备机型、产品需求后，基于强大的研发能力，能够为客户研发、设计并生产定制化产品。同时，公司也负责提供完善的售后服务，通过在全国重点区域的项目现场布局驻点服务的方式，跟踪了解刀具使用情况，及时为客户提供刀具维修、保养等服务，提高客户施工效率，降低客户施工成本。目前，公司已在广州、深圳、成都、厦门等项目现场驻点，凭借专业的技术支持，快速响应客户需求，为客户提供优质的服务体验。通过过硬的产品质量和一体化服务优势，公司在行业内形成了良好的口碑和品牌形象。

问题 3： 请问未来是否有并购计划？

回答：近年来，并购重组已成为资本市场优化资源配置、推动产业升级的重要方式。公司始终关注行业整合机会，重点关注产业链上下游，优先考虑与主业存在技术互补、市场渠道共享的标的。目前，公司暂无应披露的并购交易，未来如有明确计划，将严格按照上市规则履行审议及披露义务。

问题 4：为什么公司市盈率这么低？

回答：公司市盈率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 5：请问公司研发重点在哪些方面？未来计划加大研发投入吗？

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。

未来，公司将一如既往的保持研发投入，以研发促市场，本着研发一代、储备一代的指导思想，将公司的研发优势与市场需求紧密结合，保持公司的市场地位。

问题 6：请问公司未来是否会有新的业务增长点？盾构刀片产品受大基建行业影响有多大？

回答：公司未来业务的增长点主要在以下方面：

① 公司的工程破岩工具生产基地建设项目已于 2024 年 12 月 17 日完工并投入使用。目前正在逐步释放产能，提高生产效率，增强公司的制造交付能力，实现规模经济效益。同时，将加大其他非开挖刀具的开发力度。

② 公司的控股子公司艾盾合金主要产品包括筒体、衬套、螺纹元件、啮合块、螺杆头等双螺杆挤出机配件，为客户解决相关产品耐腐蚀、耐磨损、耐高温、

高性能需求；子公司将主要围绕其在相关领域的应用需求开展新产品的研发，开拓新的市场，进一步提升市场份额。

③ 公司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。

盾构刀具作为隧道掘进核心耗材，其市场需求与基建投资高度相关：

① 短期受基建投资结构影响，2025 年国内基建投资预计达 24.5 万亿元，但传统交通、市政项目增速放缓，而水利、能源、新基建（如数据中心、特高压）增速较快。

② 长期受益于“智能+绿色”转型，智能盾构机采用耐磨刀具+AI 掘进系统，减少更换频率，高端刀具需求将有所增长；绿色施工趋势推动可再生材料刀具研发，为刀具再制造提供良好的发展机会。

③ 海外市场提供增量空间，东南亚、中东等地区地铁、隧道建设加速，全球盾构刀片年需求旺盛。

因此，盾构刀具业务短期受基建结构性调整影响，但长期受益于技术升级与海外拓展。公司管理层将持续优化产品结构，把握新基建、城市更新等机遇，为投资者创造可持续回报。

问题 7：请问公司产品出口到哪些地区？

回答：海外业务方面，公司的产品主要销往印度、新加坡、马来西亚、斯里兰卡、菲律宾、韩国、日本等国家或地区。

武汉恒立工程钻具股份有限公司

董事会

2025 年 6 月 13 日