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: 2023 年 12 月 27 日

活动地点: 武汉恒立工程钻具股份有限公司

参与单位及人员: 财信证券有限责任公司

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: 公司的下游市场主要包括哪些方面?

回答:公司的下游市场大致可分为:

- (1)装备配套市场。主要指工程装备制造厂商生产工程装备过程中,需要 安装配套刀具形成的需求市场。
- (2)工程施工市场。主要业务来自工程施工过程中因使用刀具所形成的需求市场。如轨道交通、公路隧道、铁路隧道、城市地下综合管廊、引水隧洞工程、输油气管线等工程施工建设。
- (3)海外市场。随着"一带一路"不断深化,我国工程机械、工程承包业务也获得了较大的发展,近二十年来,我国对外承包工程业务规模总体保持增长,因此工程破岩工具的出口也拥有广阔的市场前景。

问题 2: 刀具的更换周期大约是多久?

回答:刀具的更换周期和地质条件有密切的关系。在岩石类地质或地质分布 不均匀等地质条件比较恶劣的情况下,刀具在掘进 100 米左右就会损耗,需要进 行更换。在地质条件比较好的情况下,刀具可以在掘进一至两公里后进行更换。

问题 3: 刀具的交货周期大约是多久?

回答:公司的刀具产品交货周期因客户的定制化需求、工程项目的进展、地质条件等原因而有所不同,大多数刀具的交货周期为大约 1-2 个月。

问题 4:公司募投的工程破岩工具生产基地建设项目目前进度及计划如何? 回答:公司的工程破岩工具生产基地建设项目已基本完成相关手续、证照的 办理工作,目前正在进行厂房的施工。项目达到预定可使用状态日期为 2024 年 9月。完工后,全部投产,分四年实现稳产,第一年平均达产 40%,第二年平均达产 60%,第三年平均达产 80%,第四年平均达产 100%,项目建成并完全达产后,将形成年产 8.4 万套盾构刀具的生产能力。

问题 5: 工程破岩工具行业周期性是否和国家整体的基础设施建设规划有较大的关系?该行业是否有季节性特征?

回答:工程破岩工具主要应用于城市轨道交通、公路铁路隧道、城下地下综合管廊、油气管道施工、引水过江等基础设施建设领域,因此行业周期性与下游基础设施建设的周期性密切相关。基础设施建设具有政策驱动性和投资驱动性的特征,宏观经济的波动导致投资周期性及政策的波动性,因此行业需求与国民经济的景气度有较大的相关性。

工程破岩工具行业无明显的季节性特征。

问题 6: 公司产品的单价如何? 公司定价方式是怎样的?

回答:由于不同客户、不同项目需要的产品存在不同,与之相对应的刀具形式、刀具尺寸、材料和零部件选用等存在差异,同时由于客户需求不同,在产品设计、加工工艺等方面也存在差异,造成公司产品规格型号繁多,产品单价从几千至几万不等。

公司产品定价是公司依据自身的成本预算采取"成本加成"的方式向客户进 行报价,通过招投标或者商务谈判最终确定产品价格。

问题 7: 公司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。

一直以来,公司采取各项积极措施,加强对应收账款的回收管理,降低应收 账款风险。

> 武汉恒立工程钻具股份有限公司 董事会 2023年12月28日