

尤洛卡精准信息工程股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☐业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华夏基金：马伟恩、张国胥 中信证券：孙曾玮等 3 人
时间	2024 年 1 月 9 日
地点	线场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书杜后科、财务总监崔保航、总经理助理杨明、董事会办公室刘志刚
投资者关系活动主要内容介绍	一、业务交流 Q1. 公司智慧化矿山业务中矿用智能辅助运输的产能变化是怎样的？ 公司 2012 年进入矿用智能辅助运输业务，作为国内首家自主研发单轨吊的生产企业，打破了国外品牌的市场垄断，产能从最开始的年产几台/套到现在的年产百台/套，预计在 2024 年底至 2025 年半年度，公司将形成年产 200 台/套以上的总生产能力。 Q2. 公司矿用智能辅助运输的单价是怎样的？ 公司的矿用智能辅助运输系统属于定制化的非标产品，同一型号也会根据煤矿的巷道长度、运力要求配置不同的产品，所以每台单轨吊机车的销售价格均不尽相同，大致每台套的销售价格在 200 万-500 万之间。 Q3. 公司单轨吊机车产品预计在 2024 年底至 2025 年初将达到 200 台/套的生产能力，公司的销量能否跟上产能的增速？ 公司单轨机车产能的释放是一个逐步的过程，公司将加强市场的开拓力度，提高单轨吊机车在矿山市场的渗透率，努力

	实现产品销售的稳定增长。公司在主要产煤区都设立销售办事处，有力提高了公司获得销售订单的能力。 Q4. 公司在拿到单轨吊机车订单后多长时间交付？ 作为一家秉承精致服务、客户至上的企业，公司一般在接到新的订单后一个月左右的时间完成产品交付，同时通过新设立的单轨吊应用工程部对售出的机车进行持续的跟踪，为客户提供售前技术支持、现场调研、售后设备检测、故障维修等后期保障服务。 Q5. 公司现有业务未来会有一定的增长吗？ 顶板安全监测业务的增长情况与国家煤炭开采量的增速相匹配，整体市场需求保持相对稳定、稳中有增，未来公司要拓宽监测业务的监测领域，并向治理领域拓展，形成防治一体化的经营模式，提高该业务的收入规模。单轨吊机车凭借其优异的安全性及良好的运力优势，在未来煤矿中的使用渗透率将会逐渐增大，属于未来有希望收入增长较快的业务。公司还要提高单轨吊机车种类数量，形成多个系列产品，满足不同的客户需求。 Q6. 公司今年是否会继续计提商誉减值？ 公司目前正在进行 2023 年度财务报表的审计工作，商誉减值测试的评估工作也同步进行。是否计提商誉减值需要在评估工作完成后，由公司年度审计会计师根据国家会计准则的要求进行评估，现阶段还不能确定。 Q7. 公司军工业务的发展规划是什么？ 军工业务是公司适度多元化业务的重要组成部分。公司在大力发展智慧矿山业务的同时，稳步发展军工业务，支持军工业务研发新产品、拓展新市场。公司支持师凯科技适时引入行业内的优质军工企业成为其战略合作伙伴或战略投资人。 Q8. 公司是否有资本运作的安排？ 目前，公司的主要精力是完成 2022 年募投项目的建设，
--	--

	短期没有再融资的计划。公司未来希望借助资本市场引入行业内优秀同行作为公司的战略合作伙伴，助力公司主业的发展。 Q9. 公司大股东是否有减持计划？ 公司董事会办公室目前没有接到大股东减持的任何计划。公司自 2010 年上市以来，大股东也未做过实质性减持。公司坚持稳定的分红政策，为股东创造稳定的现金分红收入。 二、现场参观 在董事会秘书等人员的陪同下，调研人员参观了公司电子车间、CNC 车间和单轨吊总装车间的生产现场，并在募投项目的建设现场进行了交流。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 1 月 9 日