

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	现场调研： 招商证券胡小禹；中信证券黄杰；中邮证券贺晓涵；中泰证券郑雅梦 线上会议： 国泰君安伍巍、赵沐阳；明世基金付梦晨；宝盈基金倪也；德邦基金陆阳
时间	2024年1月11日-2024年1月15日
地点	现场会议+线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书杜后科、证券事务代表刘志刚
投资者关系活动主要内容介绍	一、现场参观及公司业务介绍 董事会秘书对公司智慧矿山业务的三个部分进行了详细的介绍，并带领调研人员现场参观了电子车间、CNC车间和单轨吊总装车间的生产现场。 二、业务交流 Q1. 对于煤矿企业来讲，使用矿用智能辅助运输系统相较于使用传统运输方式，哪种方式投入金额较大？ 矿用智能辅助运输系统凭借其特有的安全性及运力优势，虽然相较于传统的运输方式投入大，但市场接受度逐年提高。公司也将不断加大市场拓展能力，提高智能辅助运输系统在矿山的渗透率，实现产品销售的稳步增长。 Q2. 公司矿用智能辅助运输系统的市场空间大约有多大？ 根据现有 4000 余座煤矿的数量测算，矿用智能辅助运输系统的总需求数量应在 20000 台以上，目前市场保有量在 2000 余台左右，产品渗透率仍有较大提升的空间。另一方面，基于单轨吊机车的 5 年使用年限，后期的维护、保养、设备更新等

环节也保障了该产品的持续市场需求，市场空间将会进一步放大，公司也适时设立了应用工程部对售出机车进行持续跟踪，增强客户粘性。

Q3. 公司矿用智能辅助运输系统从招标到产品交付大约多长时间？

公司从接受矿用智能辅助运输系统订单后，大约一个月左右的时间完成产品的交付。

Q4. 公司的井下 5G 通讯业务板块仅用在矿井吗？

公司的子公司富华宇祺主要业务是聚焦智慧化矿山基础信息建设，虽然通讯业务大部分集中在煤矿，但在非煤领域也有一定的销售，随着国家对非煤矿山安全、人员定位、数据通讯等相关业务的关注，公司该业务未来前景也较为明朗。

Q5. 公司顶板安全监测业务的增长情况是怎样的？

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，进一步提高该业务的收入规模。

Q6. 能否对公司的销售收入占比做一下拆分？

公司在智慧化矿山业务主要布局了三个产品，分别为矿用智能辅助运输业务、矿山安全监控监测业务、矿山井下通讯业务，三个业务占公司智慧化矿山模块营业收入大致为 45%、35%、20%。

Q7. 公司未来在产品上有没有一定规划？

公司未来将进一步加大对智慧化矿山相关领域的资金和人员投入。对于矿用智能辅助运输业务，公司要提高产品种类数量和产能，打造“全工作链”式的系列产品，提升产品的自动化、智能化水平。对于矿山安全监控、监测业务，公司将拓宽业务范围，在已有的煤矿顶板及冲击地压安全监测业务的基础上，向新的监测领域横向拓展，向安全治理领域纵向拓展，

	形成“探、监、防、治”一体化的经营模式，提高该业务的收入规模。
附件清单(如有)	无
日期	2024年1月15日