

股票代码：002747

股票简称：埃斯顿

## 南京埃斯顿自动化股份有限公司

### 2023年9月7日投资者关系活动记录表

编号：2023016

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参与南京埃斯顿自动化股份有限公司2023年半年度网上业绩说明会的投资者。	
时间	2023年09月07日（星期四）下午14:00-15:30	
地点	本次活动通过“约调研”线上交流平台进行	
上市公司接待人员姓名	董事长：吴波先生 财务总监兼董事会秘书：何灵军先生 独立董事：陈珩先生 证券事务代表：肖婷婷女士	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>		
<p>1、问：公司产品的核心零部件中减速机还是外采的，有没有考虑过收购减速器公司？</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！公司暂未考虑并购或者自产减速机，更多想通过与第三方的合作来保障减速机的供应。</p> <p>2、问：公司的毛利率很高，但是净利润确很低，公司有在通过什么方法来提高净利润吗？</p>		

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司目前还处于快速成长期以及面对国际品牌的竞争，公司在研发方面持续保持较高的投入，在头部客户的开发和新行业的应用方面也在不断加大市场投入，所以公司的费用占比较高。公司正在通过管理变革，强化费用等预算管控，提升人均创效，逐步降低费用占比，不断提高净利润水平。

**3、问：**贵司后续的研发战略方向是怎样的？包不包含人形机器人业务？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司坚持掌控自主核心技术并遵循“All Made By Estun”的原则来推动研发。研发的重点包括新产品的开发（包括高精度机器人、协作机器人/复合机器人（配合工业机器人应用场景、焊接机器人）、核心部件的国产化及差异化、产品软件的易用性、数字化产品、TRIO控制器的拓展应用等。公司会持续关注人形机器人相关的技术迭代及行业发展变化，在技术积累、部分核心零部件的研发等方面会兼顾到人形机器人发展的相关性，以具备条件和可能性在未来根据市场发展情况和应用场景的变化来逐步进行布局。

**4、问：**您好，请问公司对行业，对下半年的业绩怎么看？半年报披露，市场份额已是第二，具体上半年出货多少台？在新能源车领域，目前公司和哪些国内品牌有合作？谢谢！

**答：**您好，感谢您对公司的关注！基于多地区积极落实各项鼓励智能制造及机器人+的政策加持、宏观政策调控、越来越多下游应用行业的复苏，公司将继续保持快速增长。公司上半年具体出货量可以查阅行业权威机构的统计数据。公司与新能源汽车头部客户已经展开了深度合作。

**5、问：**请问公司对上半年业绩如何评价，是符合预期，还是远差于预期？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司上半年业绩基本符合预期。

**6、问：公司增收不增利已有多多年，公司近两年研发投入强度是否有变化？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司将继续坚持长期主义，继续保持对研发的投入强度，通过加快研发成果的市场转化，改善公司盈利状况。

**7、问：吴董您好。公司股权激励计划23年3亿元利润能完成吗？如完不成，今年的股权激励方案还能实行吗？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！2023年净利润不低于3亿元（扣除股份支付费用前）是公司股权激励的考核目标，也是公司的经营目标，公司将会为实现此目标努力。

**8、问：吴董您好！请问咱们公司目前大客户都有哪些？今年的净利润目标是多少？谢谢！**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！通过公司多年的业务发展，品牌影响力的提升，近两年公司大客户战略已取得很大成效，在光伏、锂电、新能源汽车等多个应用行业头部客户的渗透率不断提升。公司也在加大战略终端用户（EU）的攻关，通过终端用户对公司品牌及产品的认可，推动公司业务的不不断发展。

**9、问：公司机器人下游应用行业的分布及营收占比？谢谢？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司主要的下游应用行业包括光伏、锂电储能、新能源车、金属加工（冲压、钣金、折弯，压铸等）、电子行业（3C、PCB等）、汽车及汽车零部件行业、其他通用行业等。

**10、问：您好，请问埃斯顿有希望在2023出货量进入前三吗？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！根据MIR睿工业数据统计，2023年上半年中国工业机器人市场出货量排名中位列第二位，下半年公司会再接再厉。

**11、问：何总您好！目前公司客户的回款率如何？是否存在坏账风**

险的情况！谢谢！

答：您好，感谢您对公司的关注！公司高度重视应收账款管理，严格把控应收账款的回款进度，回款情况在不断完善，根据财务法规计提相应的坏账准备。

12、问：公司在金属成型机床领域的产品、竞争优势、市占率？谢谢？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司在金属成型机床相关的自动化产品具有较强的竞争优势和较高的市占率。

13、问：董事长您好！我注意到，公司核心部件业务，2014年营收达到4.72亿，8年之后的2022年，营收为9.98亿，增长2.1倍。2023年业绩不会超过12亿，作为看家本领，可以说发展极其缓慢，严重不及预期。同期的汇川，通用自动化业务，翻了50倍以上。请问董事长，对于这块业务是如何考虑的。是判断已经无法追上领先企业，战略放弃，专攻工业机器人，还是有重振国内第一家伺服企业雄风的计划。

答：您好，感谢您对公司的关注！如果包括为机器人业务提供的核心零部件内部销售金额，核心零部件业务仍保持较好增长。从长期来看，核心零部件业务仍然是公司战略核心业务之一，公司将继续加大对核心零部件业务的投入，增强核心零部件业务的市场竞争力和扩大市场份额。

14、问：公司的订单确认周期通常在多长时间？今年新签的在手订单大约有多少？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司的业务包括核心零部件和机器人及智能制造业务，不同产品的交付周期有差异，就以公司的机器人本体来举例，交付周期在一个月之内。公司在手订单情况良好。

15、问：公司收购的TRIO/M A i公司产品如何应用到埃斯顿牌机器人中？目前2家营业情况如何？谢谢？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！TRIO、M. A. i等全球细分领域的优秀企业的加入，分布全球多地的研发团队为公司长远发展和核心竞争力地持续提升提供了保证，进一步奠定了公司在智能装备核心部件领域和运动控制系统、机器人和智能制造系统方面的领先能力，增强了国际领先的品牌、生产、技术和研发能力。目前两家企业经营情况良好。

**16、问：**1，公司对2023年国际化元年有何预期，有没有具体定量目标？2，如何预防性应对海外Cloos面临德国今年制造业萎缩带来的业绩压力？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！1、2023年是公司国际化战略布局的元年，国际化是公司坚定不移的发展方向，公司期待海外市场业务收入在未来几年有较大增长。2、Cloos目前订单和销售情况都保持良性发展态势，也正在加快业务全球化的布局。

**17、问：**您好，鸿路钢构在进行机器人生产线招标，cloos是否有参与投标？埃斯顿在钢构机器人产线是否有建设案例？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司与合作伙伴在鸿路钢构的招标中已经中标，钢构行业是埃斯顿/Cloos焊接机器人下一步重点发展的应用行业之一。

**18、问：**董事长您好！我注意到，公司上市以来1次IPO，2次定向增发，项目都没有快速实施投运，有近1/3的募投项目做更改，而且是在2年之内即更改，是募投时计划考虑不周，还是真的市场变化过快，疑惑管理层发生了变更，战略方向做了改变？作为一家明星企业，募投项目进度不快，甚至经常更改，显然表明做事缺乏规划性和严谨性，希望让广大股东看得到改变

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司坚持在自动化行业的长期发展，公司的战略方向没有改变，募投项目有局部调整是适应市场变化的需要，都合规合法地履行相应程序和披露义务。

**19、问：请问贵公司目前跟哪些企业达成长期战略合作？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司在新能源汽车、光伏、锂电储能、焊接等下游应用的较多头部客户建立了长期的战略合作。

**20、问：您好，公司近期股价比较低迷，是否有考虑过进行回购？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司如有股票回购计划，将按照相关法律法规及时履行信息披露义务。

**21、问：您好，在新能源车领域，除比亚迪外，公司还和其他哪些头部公司进行合作？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司与比亚迪、吉利、长城等国内新能源头部企业都保持业务合作。

**22、问：您好，公司对三季度和下半年的行业发展如何看？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！下半年的增长值得期待：一方面在北京、上海等多地区积极落实各项鼓励智能制造及机器人+的政策加持、更多行业复苏的有利宏观环境下，需求将保持增长；另一方面国产替代的发展趋势进一步明确。在下游应用细分市场，公司按照“通用+细分”的市场战略，不断扩大下游行业应用，目前重点的行业布局包括光伏、新能源汽车、动力电池、储能、汽车零部件、船舶钢结构焊接等应用领域。

**23、问：请问埃斯顿机器人的一般使用寿命为几年，存量更新这块，是否可能成为未来机器人销量的一大块业务？另外，作为工业机器人最后一块拼图，减速器业务，是否有考虑合资或收购，还是全面对标四大家族，唯减速器坚持第三方采购。谢谢！**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司机器人产品的设计寿命在8-10年（由于下游自动化更新改造加快，实际技术寿命和经济寿命会短于设计寿命），售后服务期一般是自产品交付投入使用后的一年，超过质保期的维修维

护需要额外收取费用。随着公司机器人的市场存量逐步增加，维修更新未来会成为业务增长的重要组成部分。公司暂未考虑并购或者自产减速机，更多想通过与第三方的合作来保障减速机的供应。

**24、问：您好！请问，在中国市场与其他外资机器人厂商相比埃斯顿的优越性在何处？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司在本地化客户产品定制、解决方案及服务等方面有优势，在光伏、金属加工、中厚板焊接等机器人应用领域处于国内行业前列。公司的产品类型丰富，具有性价比优势，在部分细分领域通过自身积累和吸收收购公司的全球领先技术，能够快速推出专用型产品，满足客户特定需求，不断扩大产品应用市场，加快自身业务的发展。

**25、问：公司新工业园下半年投产，产量提升到年产5万台机器人产能。定单充足吗？能满负荷生产吗？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！随着二期项目的建成投产，公司的产能会达到5万台/年，公司的机器人产量在逐年快速上升，可以满足未来2-3年对产能的需求。

**26、问：何总您好！之前战略投资的中设智能那家公司，目前承诺的业绩完成情况如何？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司投资中设时，中设的业绩承诺在2022年均已全部完成。

**27、问：工业机器人及智能制造系统业务目前的客户拓展进展如何？与现有厂商相比我们的竞争优势如何？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司在本地化客户产品定制、解决方案及服务等方面有优势，在光伏、金属加工、中厚板焊接等机器人应用领域处于国内行业前列，与以上行业的众多头部客户建立了业务合作关系。公司的产品类型丰富，具有性价比优势，在部分细分领域通过自身积累和吸收收购公司的

全球领先技术，能够快速推出专用型产品，满足客户特定需求, 不断扩大产品应用市场，加快自身业务的发展。

**28、问：公司未来五年战略规划是什么？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司将继续坚持“双核双轮驱动”发展战略和“All Made By Estun”的全产业链战略不动摇，以“2025年双一”战略为奋斗目标：国产第一品牌，国际第一阵营。公司也在不断根据市场变化和自身能力的提升修正战略规划。

**29、问：您好！请问今年上半年在中国机器人市场的埃斯顿的市占比是多少？去年如何？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！随着出货量的快速增加，公司市占率相比去年在进一步提升，详细数据请查阅行业权威机构的统计。

**30、问：研发投入情况可以介绍一下吗？今年是否还会持续加大研发投入？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司持续多年大力投入研发，是公司保持技术创新领先优势的重要保障。2023年上半年，公司总体研发投入约2.54亿元，占销售收入比例达到11.35%，继续保持增长。

本次接待过程中，公司与投资者进行了交流与沟通，严格依照信息披露相关管理制度及规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单（如有）

无

日期

2023年9月7日