

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

2025 年 9 月 1 日-10 日投资者关系活动记录表

编号：2025005

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（电话会议、券商策略会）
-----------	---

	司、瑞银证券有限责任公司、东方证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、东北证券股份有限公司、高盛（中国）证券有限责任公司、华龙证券股份有限公司、野村东方国际证券有限公司、里昂证券有限公司、华福证券有限责任公司、长江证券股份有限公司、上海甬兴证券资产管理有限公司、德意志银行、华泰联合证券有限责任公司、东亚前海证券有限责任公司、大華繼顯（香港）有限公司、招銀國際金融有限公司、Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited、高盛(中国)证券有限责任公司、麦格理资本股份有限公司、Daiwa (Shanghai) Corporate Strategic Advisory Co. Ltd.、摩根士丹利亚洲有限公司、盛博香港有限公司、Point72 Hong Kong Limited 、MORNINGSTAR INVESTMENT ADVISER SINGAPORE PTE. LIMITED、富瑞金融集團香港有限公司、麥格理資本股份有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、Bank of America、凯昇资本、UOB Kay Hian、北京市海淀区世纪城远大、HSZ投资、摩根大通、建银国际（中国）有限公司、HENGUARTISANPARTNERS "OM、易唯思商务咨询(上海)有限公司、SMBC NIKKO SECURITIES INC.、大和資本市場香港有限公司、深圳市辰禾投资有限公司、杭州军璐投资有限公司、上海九方云智能科技有限公司共82人。
--	--

	2025年9月1日 15:00-16:00 电话会议 摩 根 大 通 、 ARTISAN PARTNERS 、 ASPEX MANAGEMENT 、 CLOUDALPHA CAPITAL MANAGEMENT LIMITED 、 EASTSPRING INVESTMENTS 、 FIDELITY MANAGEMENT AND RESEARCH (FMR) 、 GENINNOV PTE. LTD. 、 GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT 、 MANULIFE ASSET MANAGEMENT 、 MILLENNIUM PARTNERS 、 MIRAE ASSET GLOBAL INVESTMENTS 、 NOMURA ASSET MANAGEMENT 、 OAKTREE CAPITAL MANAGEMENT 、 TIBET LONGRISING ASSET MANAGEMENT CO.,LTD 共 12人。 2025年9月4日 15:00-16:00 电话会议 星展银行共2人。 2025年9月9日 15:00-18:00 券商策略会 Qube Research & Technologies Limited、Bea Union Investment、Goldman Sachs Asset Management、Polymer Capital Management (HK) Limited、TD Asset Management、Toroa Management、Fact Capital、GIC、Jarislowsky, Fraser Limited、Marshall Wace Asia Limited、Ovata Capital Management Limited 共 11人。 2025年9月10日 9:30-15:50 券商策略会 CLSA 、 Causeway CM 、 FountainCap Research、Landseer Asset Management、
--	--

	Permodalan Nasional 、 Allspring 、 Australiansuper 、 Gemway Assets 、 Kumpulan Sentiasa Cemerlang Sdn. Bhd. 、 PensionDanmark 、 Sparx AM 、 State Teachers Retirement System of Ohio 、 Teng Yue Partners 、 Trinity Street AM 、 Yuanhao Capital 、 BlackRock 、 FMR 、 Barrow Hanley 、 Neuberger 、 Pictet AM 、 Point72 Group 、 Swedbank Robur Fonder 、 Capital International Investors共23人。
时间	2025年9月1日 9:00-10:00 电话会议 2025年9月1日 15:00-16:00 电话会议 2025年9月4日 15:00-16:00 电话会议 2025年9月9日 15:00-18:00 券商策略会 2025年9月10日 9:30-15:50 券商策略会
地点	公司会议室、券商策略会活动现场
上市公司接待人员姓名	总经理：吴侃 董事会秘书：肖婷婷
投资者关系活动主要内容介绍	
一、公司2025年半年度主要经营情况介绍 1、报告期内，公司实现销售收入25.49亿元，同比增长17.50%，其中：工业机器人及智能制造系统业务收入20.92亿元，同比增长26.54%；自动化核心部件业务收入4.56亿元，同比下降11.50%。国内业务收入18.00亿元，同比增长25.31%；海外业务收入7.49亿元，同比增长2.18%。 报告期内，随着市场需求回暖及国产替代进程加速，埃斯顿工业机器人出货量持续增长，并于上半年取得历史性突破，根据MIR睿工业数据统计，2025年上	

半年埃斯顿工业机器人出货量首次超越外资品牌，成为首家登顶中国工业机器人市场的国产机器人品牌，市场份额进一步提升至10.5%，并在汽车、电子、锂电等应用领域实现快速增长。

2、公司归属母公司净利润为668.23万元，同比增长109.10%；扣除非经常性损益后的归属母公司净利润为-1,760.28万元，同比增长81.85%。报告期，公司息税折旧摊销前利润（EBITDA）为18,092.31万元，同比增长173.04%。

报告期内，公司通过全面预算管理，不断强化执行与考核机制，提高人均能效，公司期间费用率较上年同期有所下降。由于出海业务投入、品牌及产品宣传展览等费用增加，以及外币汇兑损失等财务费用增加等因素，公司扣除非经常性损益后的净利润仍为亏损，但亏损已显著收窄。

3、经营性现金流量净额为-11,948.03万元，同比增长65.08%。公司营业收入较上年同期实现较好增长，通过加强应收账款回收力度、优化供应链等措施，公司经营性现金流明显改善。未来，公司将持续加强库存及应收款管理，加快资金周转率，提升经营性现金流管理。

4、研发费用持续高投入，报告期内，公司总体研发投入约2.35亿元，占销售收入比例为9.21%。公司始终坚持系统级的正向研发战略，以客户的需求及价值体现作为技术及产品研发的方向，持续引领向高端应用市场突破，加速国产替代进程，以技术创新、高附加值产品作为未来发展核心竞争力，打造更高端、高效的先进“智”造设备。公司将持续发展具身智能技术，依托海量数据和丰富应用积累的先发优势，加强机器人与AI技术深度融合，加速具身智能工业场景落地。

二、问答环节

1、问：公司如何看待下半年下游行业的需求情况？

答：公司认为下半年下游行业的需求仍会延续上半年的增长趋势，尤其汽车、电子、锂电等行业预计将继续保持较好增长。公司在汽车行业实现持续性突破，头部汽车及汽车零部件客户端国产替代进程加快；电子行业受益于果链、手机需求增长，大客户战略推动策略，订单增幅较大；

锂电需求回暖，头部企业加速扩产带来的自动化投资较多，订单需求提升。

2、 问：公司目前海外市场拓展的进度如何？

答：公司积极布局全球化业务，加大对欧洲、美洲、东南亚等市场的开拓，并跟随新能源汽车、锂电设备商等国内头部客户的出海机会，加快高价值产品出海。公司将欧洲市场作为公司成长为全球化工业机器人领军企业的战略起点，是公司今年重点开拓的市场，目前已在欧洲多个国家设立分子公司并组建本地化管理团队。

公司将持续拓展海外市场，打造更多高壁垒、高附加值产品，并通过“Local for Global”的模式，建立全球化的产能布局 and 供应链体系，充分发挥中国本土供应链的效率优势，持续优化成本结构，为全球客户提供技术领先、成本优化及可广泛普及的工业自动化解决方案。同时，公司在欧洲设立并运营生产基地，贴近欧洲客户，开展柔性高效的本地化生产，提升全球交付效率。

3、 问：公司今年的费用管控情况？

答：今年上半年，公司通过全面预算管理，持续推进降本增效、强化执行与考核机制，期间费用已逐季改善，期间费用率较上年同期有所下降。同时，公司积极布局全球化业务，继续加大国际市场的开拓及出海业务，组建海外团队、新市场拓展、品牌及产品宣传展览等费用增加较多。公司将强化精细化管理，全面提升经营管理效率，随着公司规模效应及运营质量提升，公司的盈利指标将会有所改善。

4、 问：公司在汽车行业的进展情况？

答：汽车及汽车零部件是公司近几年重点推进的下游行业，也是公司长期攻坚的战略性行业。一方面，公司通过大客户战略进入新能源汽车行业，已经在大客户内部建立起应用标杆案例，今年会陆续将公司在汽车行业深耕多年积累应用案例及项目管理经验推广到其他汽车行业的客户

中，持续提升汽车行业的渗透率；另一方面，公司坚持在产品系列、售后服务等方面持续攻坚，今年会继续加强在中大负载、核心四大工艺端口的研发，深耕冲压、点焊、弧焊、激光焊等应用工艺，解决行业痛点，提高解决方案深度定制化能力，形成行业壁垒，在汽车高端应用场景实现突破。

今年上半年，公司针对汽车行业痛点，成功交付国内首条全国产大负载机器人汽车覆盖件冲压线，该方案实现了全线集成控制，覆盖从拆垛、清洗、冲压到搬运的全工艺流程。在新能源汽车车身制造中，该方案通过高精度定位与多机器人协同，解决了传统工艺中因设备响应延迟、工序衔接效率低导致的节拍不稳定、材料损耗高等难题，助力车企实现轻量化与降碳目标。

5、 问：公司如何规划后服务市场业务？

答：2025年，公司以“产品+服务”双轮驱动战略，通过覆盖机器人全生命周期的售后服务体系及再制造机器人循环经济模式，打造包含交付培训、安装调试、预防性维护、延保服务、升级改造、周边产品、维修服务、备品备件服务以及回购服务的全生命周期的服务体系，搭建数字化服务平台，构建以客户为中心、从中国辐射全球的高效服务体系。

后服务市场业务由于其业务模式和服务特性，毛利率相对较高。截止目前，公司工业机器人市场保有量近10万台，随着保有量的增长及机器人更换周期的到来，后服务市场需求持续提升，有望成为公司新的业务增长点。

6、 问：公司如何看待协作机器人的快速发展和工业机器人之间的竞争关系？

答：协作机器人和工业机器人并非相互替代关系，而是相互补充、协同发展。工业机器人以其强大的负载能力、高速度和高精度，在大规模、标准化、负载及精度要求高的生产场景中占据不可替代的地位，如汽车制造的焊接/冲压、搬运重型零部件，金属加工的高精度切割等。协作

机器人凭借其安全性、灵活性、易部署的特性更适合小批量、多品种生产，以及需要人机协作要求较高的场景，如3C电子的精密装配、医疗领域的手术辅助、物流的轻型分拣等，其灵活性和安全性使其能快速适应生产变化。

未来，随着人工智能、传感器、机器视觉、机器学习等技术的不断进步，工业机器人和协作机器人将通过技术融合和场景细分，不断拓展自动化边界，共同推动智能制造向柔性化、智能化升级。

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	2025年9月12日