

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

2024年8月30日投资者关系活动记录表

编号：2024010

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2024年8月30日 16:00-17:30 电话会议 深圳前海百川基金管理有限公司、海通证券股份有限公司、永豐證券投資顧問股份有限公司、瑞银证券有限责任公司、德意志银行股份有限公司香港分行、开源证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、美银证券、华创证券有限责任公司、Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited、中信保诚基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、野村国际(香港)有限公司、Point72 Hong Kong Limited、兰馨亚洲投资集团、上海麦臻股权投资基金管理中心（有限合伙）、上海瞰道资产管理有限公司、东亚前海证券、中国银河证券股份有限公司、兴业经济研究咨询股份有限公司、申万宏源证券有限公司、百达世瑞(上海)私募基金管理有限公司、西南证券股份有限公

	<p>司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、群益國際控股有限公司上海代表處、华西证券股份有限公司、Cathay Venture Inc.、上海世诚投资管理有限公司、华福证券有限责任公司、青岛金光紫金股权投资基金企业(有限合伙)、青岛金光紫金股权投资基金企业(有限合伙)、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、Arohi Asset Management Pte Ltd、中荷人寿保险有限公司、于是私募基金管理(海南)有限公司、上海明河投资管理有限公司、北京江亿资本管理有限公司、诚美资本、财通基金管理有限公司、首创证券股份有限公司、永豐金證券股份有限公司、粤佛私募基金管理(武汉)有限公司、华龙证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、角点资产管理有限公司、长江证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、花旗环球金融亚洲有限公司、里昂证券有限公司、MORNINGSTAR INVESTMENT ADVISER SINGAPORE PTE. LIMITED、上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)、摩根大通证券股份有限公司、湘财基金管理有限公司、凯基证券亚洲有限公司、新沃基金管理有限公司、UOB ASSET MANAGEMENT LTD、中信证券股份有限公司、大华继显(香港)有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、麥格理資本股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、盛博香港有限公司、信达证券股份有限公司、昆仑健康保险股份有限公司、国投证券股份有限公司、东方证</p>
--	---

	<p>券股份有限公司、美林（亚太）有限公司、耕霖（上海）投资管理有限公司、通用技术创业投资有限公司、Fidelity Asia Holdings Pte Limited、海通国际证券有限公司、中国国际金融股份有限公司、富瑞金融集团香港有限公司、麦格理资本股份有限公司、摩根士丹利亚洲有限公司、相聚资本管理有限公司、招商证券股份有限公司、Grand Alliance Asset Management、上海钦沐资产管理合伙企业（有限合伙）、百川财富（北京）投资管理有限公司、深圳前海华杉投资管理有限公司、德银投资管理有限公司、高盛（中国）证券有限责任公司、山西证券股份有限公司、大和资本市场香港有限公司、东北证券股份有限公司、方正证券股份有限公司共97人。</p>
时间	2024年8月30日 16:00-17:30 电话会议
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>副董事长、总经理：吴侃</p> <p>董事、财务总监兼董事会秘书：何灵军</p> <p>证券事务代表：肖婷婷</p>
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、定期报告解读</p> <p>（一）公司2024年半年度报告解读</p> <p>报告期内，经营业绩变化情况分析如下：</p> <p>1、报告期，公司实现销售收入21.69亿元，同比下降3.21%，其中：工业机器人及智能制造业务收入16.53亿元，同比下降4.55%；自动化核心部件业务收入5.16亿元，同比增长约1.33%。国内业务收入14.36亿元，同比</p>	

下降9.4%，收入占比66.21%；海外业务收入7.33亿元，同比增长11.74%，收入占比提升至33.79%。

报告期内，公司通过向解决方案转型不断拓展应用场景，针对不同细分市场为特定客户进行定制化开发，自动化核心部件业务保持了平稳增长。受到光伏等下游行业市场需求减少及市场竞争加剧的影响，造成工业机器人及智能制造业务收入下降。

2、公司整体毛利率为29.33%，同比下降3.76个百分点，其中：工业机器人及智能制造业务毛利率为28.13%，同比下降5.31个百分点；自动化核心部件业务毛利率为33.17%，同比上升1.27个百分点。

报告期内，由于光伏行业的严重下滑及市场竞争进一步加剧，造成毛利率有所下滑。公司正积极加大新产品的开发，增强产品差异化竞争力，以及通过优化供应链、提升原材料国产替代、实施制造精益管理等降本增效措施，逐步改善公司毛利率水平。

3、公司归属母公司净利润为-7,341.60万元，同比下降175.37%；扣除非经常性损益后的归属母公司净利润为-9,699.16万元，同比下降240.11%。报告期，公司息税折旧摊销前利润（EBITDA）为6,626.13万元。

报告期内，由于需求下滑，投资放缓及市场竞争加剧，收入增长不及预期、毛利率下滑、人员费用增长、折旧摊销等固定成本费用增加，对公司净利润产生较大影响。

4、经营性现金流量净额为-34,218.95万元，同比下降271.55%。报告期内，公司毛利率下降，原材料占比上升，采购付现支出增加，同时人员费用支付增加等因素，使得经营性活动现金流出增加较多。

5、研发费用持续高投入，报告期内，公司总体研发投入约2.44亿，占销售收入比例达到11.24%。

针对今年上半年的业绩情况，公司也进行了一系列调整措施，希望下半年在经营结果上可以实现较大改善，具体包括：（1）公司将重点跟进外资的产品市场，针对性地对外资机器人产品的应用领域加大投入攻坚，加快国产替代；（2）在自动化核心零部件方面，公司将重点关注海外一线运

动控制产品市场，形成以Trio运动控制器+伺服系统一体化运动控制解决方案；（3）公司将持续发力海外市场，组建海外销售团队，引进高端人才，提升海外市场发展。

二、问答环节

1、问：公司工业机器人二季度毛利率下降的主要原因？

答：上半年，由于光伏行业的严重下滑及市场竞争的加剧，造成机器人产品毛利率有所下滑。工业机器人产品市场价格从去年四季度开始持续走低，今年二季度已经趋于稳定，虽然公司的降本工作也在持续推进，但降本在毛利率的体现有滞后性。此外，由于推进大客户战略，大客户议价能力强，也会造成毛利率相比整体有所下滑。下半年公司希望将行业大客户的成功应用经验向中小客户复制，实现规模化运营，进而降低成本，提高毛利率。

2、问：三季度订单情况如何以及全年工业机器人出货量目标？

答：上半年公司订单主要集中在汽车及汽车零部件、电子行业、金属加工、焊接、光伏、锂电、其他通用行业等领域。截至目前，三季度订单有所提升，也高于去年同期。今年公司的工业机器人出货量目标是30,000台/套。

3、问：公司在汽车整车行业的规划如何？

答：汽车及汽车零部件是公司2024年重点推进的下游行业。整车厂对工业机器人的稳定性、可靠性要求高，这是对包括公司在内的国产机器人厂家能力的考验。公司计划下半年继续加大对产品的性能、质量和应用性等方面的研发投入，提高汽车整车行业的渗透率。汽车行业整体投资较为平稳，下半年公司将继续抓住汽车新增产能需求拓展更多汽车及零部件客户的规模化应用。

4、 问：公司海外业务拓展的进度如何？

答：海外业务的拓展考虑产品优先，公司目前已经完成产品出海的CE、UL、高标准功能安全等符合欧美标准的各项认证；公司组建了国际化销售团队，通过埃斯顿自主品牌实现出海，今年下半年主要围绕欧洲和东南亚市场加大拓展。

5、 问：Cloos在欧洲的客户主要集中在哪些行业？

答：Cloos在海外的焊接机器人主要应用在重型装备生产领域，包括工程机械、专用车辆等。

6、 问：公司目前主要的竞争优势？

答：近两年公司坚持实施大客户战略，结合特定的行业应用建立大客户服务团队，为客户创造价值的同时也取得了市场份额的快速提升，积累丰富的产品推广和项目管理经验，下半年公司将复制相关经验到行业的其他客户，提升市场的渗透率，充分利用国产替代的机遇，依靠产品性能的不不断提升与更有效的服务能力，抢占更多国际品牌的客户市场。

7、 问：除了汽车行业，公司还比较看好哪些下游行业？

答：今年通用行业的复苏势头良好，如纺织、包装、电子等行业。受到国家出台的支持设备更新和消费品以旧换新等相关政策影响，包括家电等行业的需求正在逐步改善。

8、 问：公司如何看待焊接机器人市场？

答：焊接机器人的应用十分广泛，不仅可以应用在汽车领域，在五金建材等领域也都有应用。针对重复应用的工业场景，焊接机器人已能实现大规模的机器换人。针对非重复复杂工况场景，如船舶制造，将会是焊接机器人未来重要的

“战场”。

公司正积极布局船舶行业，通过为船舶行业提供焊接机器人产品、焊接机器人工作站、协作焊接机器人、自动化焊机及免示教焊接编程软件等综合解决方案，提升产品在船舶行业的应用性和综合竞争力。

9、问：公司对于全年经营目标的展望？

答：2024年对埃斯顿来说是充满挑战的一年，上半年经营不佳给公司带来了很多的思考。埃斯顿多年来持续不断加大研发投入，推行大客户战略，营收增加、市场占有率提升，品牌影响力也得到提升，奠定了公司成为国产机器人领先企业的基础。然而激烈的市场竞争也影响到公司的盈利能力，下半年公司将会做出相应的调整，争取尽快改善公司的经营结果：

(1) 提高合同质量，对订单进行有效管理；

(2) 开发面向新兴行业需求及高壁垒行业应用的机器人产品，聚焦高端应用场景，在更多细分领域加快实现国产替代；

(3) 持续推进降本增效工作，对组织进行适当调整，发挥员工的工作主动性，不断完善内部流程制度，提高敏捷能力。

下半年，公司将专注于经营的提质提效，加强内部的运营管理和组织能力，推进企业的高质量发展。

10、问：如何看待工业机器人的未来竞争格局以及工业机器人和人形机器人的协同竞争发展？

答：公司认为工业机器人市场的国产替代趋势将更加明显，随着高壁垒的应用行业逐步被国产品牌突破，未来中国工业机器人会是以内资品牌为主导的市场。公司在人形机器人方面有些前期布局，主要在工业领域的应用，设计出工业级别的人形机器人来替代作业，要求的人形机器人具备更高的精度、刚性和负载等特点，针对特定行业进行设计和开发。

11、 问：海外市场的布局重点？

答：公司海外布局将以欧洲市场为重点，同时也会兼顾北美、中东、东南亚等市场。公司收购的子公司主要分布在欧洲，且欧洲制造业发达，市场体量大，工业机器人的需求大。公司希望通过欧洲市场的开拓，接触更高端、更前沿的技术应用，在不断提升公司的核心技术水平的同时，也建立更多高质量应用案例，为实现全球化发展打好基础。

12、 问：公司如何看待今年自动化核心零部件业务的增长？

答：今年上半年，公司自动化核心零部件业务保持平稳增长，公司充分利用自身具备的自动化核心部件和机器人的综合优势，形成以Trio运动控制器+伺服系统一体化运动控制解决方案，针对细分市场为特定客户进行定制化开发，通过推出差异化产品，在包装、电子、纺织等通用行业增加应用。

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

2024年9月2日