

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 4 月 29 日投资者关系活动记录表

编号：2025002

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）
-----------	---

	东吴证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中航证券有限公司、国泰君安证券股份有限公司、德银投资管理有限公司、西南证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、瑞银证券有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限有限公司、招商证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、里昂证券有限公司、海通国际研究有限公司、FIL(大连)科技有限公司、野村东方国际证券有限公司、方正证券股份有限公司、东亚前海证券、高盛（中国）证券有限责任公司、长江证券股份有限公司、江海证券有限公司、天风(上海)证券资产管理有限公司、和谐健康保险股份有限公司、德意志銀行、华泰联合证券有限责任公司、盛博香港有限公司、麦格理资本股份有限公司、大和資本市場香港有限公司、Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited、MORNINGSTAR INVESTMENT ADVISER SINGAPORE PTE. LIMITED 、 Daiwa (Shanghai) Corporate Strategic Advisory Co. Ltd.、中新融创资本管理有限公司、三井住友德思私募基金管理(上海)有限公司、凯基证券亚洲有限公司、JP Morgan、华创证券有限责任公司、HSZ Group、Bank of America、尚诚资产管理、建銀國際證券有限公司、HENGUARTISANPARTNERS " OM、易唯思商务咨询(上海)有限公司、民生理财有限责任公司等
--	---

	机构分析师及投资者共96人。
时间	2025年4月29日 18:00-19:00 电话会议
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理：吴侃 董事、财务总监：何灵军 董事会秘书：肖婷婷
投资者关系活动主要内容介绍	
1、问：公司2025年第一季度经营情况？ 答：2025年一季度，公司通过实施全面预算管控、成本控制、优化供应链、加大应收账款回款力度等经营管理措施，各项经营指标均有显著改善。根据MIR睿工业数据，2025年第一季度公司工业机器人市占率进一步提升，首次实现中国机器人市场出货量第一。2025年Q1，公司实现销售收入12.44亿元，同比增长24.03%；归属母公司净利润1,262.99万元，同比增长93.43%；扣除非经常性损益后的净利润416.74万元，同比增长132.2%；经营性现金流量净额为4,752.25万元，同比增长112.95%；四项费率合计为28.33%，同比下降了5.14个百分点，较2024年度下降了10.4个百分点。 2、问：公司如何看待2025年工业自动化行业的市场需求？ 答：从今年一季度来看，工业自动化市场需求有所回暖，公司下游行业整体需求相对旺盛，其中，汽车、电子、锂电等行业均呈现高速增长。 基于机器换人、国产替代的长期发展趋势，以及下游行业对自动化、智能化发展需求的提升，公司认为2025年工业机器人市场仍然具有较大的发展空间。	

3、 问：公司2025年的经营发展规划？

答：2025年公司将围绕“全球布局-战略聚焦-技术突破-运营提效”为战略指引，全面制定经营提升方案，尽快实现经营改善，以实现公司扭亏为盈，推进公司高质量发展。具体包括：

（1）不断优化营销体系，积极拓展业务渠道。公司将持续优化渠道结构，完善渠道政策，全方位赋能渠道伙伴，最大化利用渠道商资源拓展下游客户，与渠道合作伙伴合作不断扩大品牌影响力。聚焦大客户战略，在保持市场份额的前提下，挖掘更多优质客户，实现高质量增长；同时在行业大客户战略基础上，通过不同战区布局支持公司大客户战略，结合公司在大客户战略方面积累的项目经验，持续提升行业中小客户的渗透率。

（2）加大研发投入力度，持续提升产品竞争力。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。今年，公司将继续开发面向新兴行业需求及高壁垒行业应用的自动化核心部件及工业机器人产品，聚焦高端应用场景，在更多细分领域加快实现国产替代。

（3）加快全球化业务布局，积极拓展海外市场。公司将继续推进国际化发展战略，充分发挥公司海内外协同效应，提供全球化服务、研发和产品交付来打造全球化的核心竞争力。同时，受海外市场环境及贸易战影响，公司将加强对海外分子公司在运营管理方面的管控力度，并通过建立全球化的产能布局和供应链体系，逐步推进本地化制造，持续优化海外子公司成本结构，助力海外子公司发展及埃斯顿品牌出海。

（4）加强内部管理，持续推进降本增效。为实现高质量发展，公司对产品价格的管控趋于严格，以防止恶性竞争对市场健康发展和公司综合毛利率的负面影响；同时加强对订单及客户进行分类分析，将更多资源投入在高质量订单上，以保持毛利率稳定。公司将继续通过优化供应链、提升原材料国产替代及实施制造精益管理等措施进行降本；对内部资源进行整合、组织架构调整等优化工作，提升管理效率；同时实施全面预算管理，加强动态预算管控，监控相关绩效指标，持续推进降本增效工作。

4、 问：公司今年的产品研发规划？

答：当今工业机器人市场同质化竞争严重，产品竞争激烈，价格战层出不穷，公司投入更多研发资源在高门槛、高技术壁垒的工业机器人应用方面，开发出更有竞争力的工业机器人和解决方案产品，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，提升产品竞争力。公司长期以来坚持对自动化软件端的正向开发，致力于提升产品软件的易用性，通过多平台、多场景的技术积累，提升自动化软件的综合性能。

未来，公司希望通过研发迭代，提升产品综合竞争力，追赶并超越外资品牌产品。优化运营体系，通过对机器人产品多种、小批量生产不断优化运营成本，提升交付能力，多维度实现降本增效。

5、 问：2025年公司将采取哪些措施提升毛利率？

答：2024年公司积极应对市场竞争，平均销售价格有所降低，加之产能提升使得折旧摊销等固定成本增加，造成毛利率下滑。今年公司将进一步加强销售价格的管控，将更多资源投入到高质量订单上，以保持毛利率稳定；同时，公司将积极拓展海外市场，加大新产品的开发迭代，增强产品差异化竞争力，加快产品出海，打造更多高壁垒、高附加值产品，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。

6、 问：2025年公司如何布局海外业务？

答：2025年，公司将继续拓展欧洲、美洲、中东、东南亚等市场，关注新能源汽车、锂电设备商等国内头部客户的出海机会，期望海外市场成为公司业务的重要增长点。公司希望通过欧洲等市场的开拓，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。公司将加速构建全球化产业生态链，实现资源的最优配置与协同创新，通过海外子公司在波兰进行海外生产制造基地的建设，建立全球化的产能布局和供应链体系，逐步

推进本地化制造，持续优化海外子公司成本结构，并在设计、制造和运营等各环节打造国际化标准体系，助力埃斯顿品牌出海，加快“国际第一阵营”战略目标的实现。

7、问：2025年公司在具身智能领域有何布局？

答：公司将持续发展具身智能技术,加大在“人工智能+机器人”领域的研发投入，依托公司工业机器人应用场景积累的丰富经验和数据，重点聚焦工业具身智能、智能感知及其人工智能平台的研究开发，融合AI与机器人技术，提升工业机器人自主感知和学习的能力，抢占人工智能+工业机器人的技术领先新高地。

同时，公司通过参股南京埃斯顿酷卓科技有限公司布局人形机器人产业，其业务包含了人形机器人关节执行器、控制系统（包括软件及算法等），应用场景聚焦工厂生产线。自2024年发布第一代人形机器人Codroid 01以来，埃斯顿酷卓一直把落地场景聚焦在体力搬运和灵巧装配。体力搬运作业涉及料箱搬运、上下料等，强调机器人的自主决策与快速作业能力，需具备大负载、快速移动、长续航等特点，是制造业中易快速落地的场景，埃斯顿酷卓正针对此开展模仿和强化学习技能训练。埃斯顿酷卓将发布第二代人形机器人Codroid 02，Codroid 02首次具备自主行走能力和智能决策能力，目前正在工业场景进行小批量验证。

8、问：如何评估关税及贸易战对公司的影响？

答：公司在美国业务收入占整体收入规模较小，目前国内没有直接出口美国的业务，同时基于公司全球化生产基地的前期布局，目前来看美国加征关税对公司影响有限，公司会密切关注政策变化并积极做好应对措施。

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5月6日