

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

2026年4月14日投资者关系活动记录表

编号：2026002

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2025年度网上业绩说明会的投资者。	
时间	2026年4月14日 15:00-16:00	
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 财务总监：何灵军 独立董事：韩小芳 董事会秘书：肖婷婷	
投资者关系活动主要内容介绍		
<p>1、问：一季度业绩如何？</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！具体情况请您届时关注公司即将披露的2026年一季度报告。</p> <p>2、问：埃斯顿2025年归母净利润扭亏为盈但扣非净利润显著偏低，非经常性损益的具体构成及可持续性如何，公司如何看待主营业务真实盈利水平？</p>		

答：您好，感谢您对公司的关注！2025年，公司实现扭亏为盈，销售收入48.88亿元，同比增长21.93%，综合毛利率同比基本持平，第四季度毛利率为32.97%，环比提升2.88个百分点。公司在不断巩固优势行业的基础上，积极拓展新兴领域的应用，持续引领向高端应用市场突破，以技术创新、高附加值产品作为未来发展核心竞争力，进一步提升市场份额。公司通过全面预算管理，强化执行与考核机制，提高人均能效，并进一步降低费用率。随着公司推进高质量发展，公司的盈利指标将持续改善。

2025年，公司的参股公司公允价值变动损益较上年同期增加，公司非经营性损益相应增加。

公司机器人自动化业务保持较快增长，为了保持市场领先地位，公司在新产品的研发、智能化研发方面投入较多，研发费用保持高投入，短期内有一定影响，对长期发展有积极的意义。

3、问：2025年经营活动现金流同比大幅增长，核心驱动因素是营收放量、回款改善还是存货与应收管控优化，该趋势在2026年能否持续？

答：您好，感谢您对公司的关注！2025年公司经营活动现金流同比大幅增长主要是运营管理的提升，包括回款改善、供应链优化、库存管控。2026年，公司将继续通过精益化管理，进一步提升运营管理效率，加快资金回流，优化供应链效率。

4、问：机器人业务在2025年实现较快增长，其下游汽车、3C、锂电、光伏等行业及境内外区域的收入结构与增速差异如何，是否存在行业集中风险？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司机器人自动化产品应用广泛，包括汽车、3C、锂电、光伏、金属加工等行业，不存在行业集中的风险。目前各个行业的发展存在结构性差异，不同的行业处在不同的发展周期中，行业景气度不同，公司会持续关注行业发展趋势及新兴产业

领域，研究与公司战略方向相契合的新业务模式和市场机会，不断调整市场策略以取得更好的经济效益，提升核心竞争力。

5、问：公司整体毛利率小幅下滑、净利率仍处于低位，核心盈利薄弱环节在哪里，未来提升毛利率与净利率的具体路径和目标是什么？

答：您好，感谢您对公司的关注！2025年公司综合毛利率同比基本持平，前三季度毛利率环比逐渐提高，第四季度毛利率为32.97%，环比提升2.88个百分点。

公司将聚焦高端应用产品及高质量订单，持续提升产品竞争力；并通过优化供应链、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；同时，公司将积极拓展海外市场，加快产品出海，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和供应链体系，充分发挥中国本土供应链的效率优势，持续优化成本结构，提升海外业务的毛利率。此外，公司将通过“产品+服务”双轮驱动战略，提供全生命周期的后服务体系，随着机器人保有量增长及替代周期到来，后服务市场有望成为新的盈利增长点。

6、问：2025年有息负债规模较高而货币资金相对有限，公司如何评估当前偿债压力与财务风险，后续有哪些债务结构优化措施？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司通过银行债权和股权（H股发行）的融资方式，来保证公司经营对资金的需求，同时不断优化改善融资结构；其次通过运营能力的提升，包括加强应收账款回款力度、管控库存等措施以实现经营现金流的改善、以补充对经营资金的需求。2025年，公司经营性现金流量净额约为5.07亿元，同比增长788.37%。公司通过以上措施不断改善资产负债率水平，增强公司抗风险能力。

7、问：海外业务营收与毛利率均表现突出，当前海外主要市场布局、竞争优势是什么，高毛利水平能否在行业竞争加剧下维持？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司海外业务主要布局欧洲、美洲及东南亚三大区域，其中欧洲作为公司近年来重点开拓的市场，已在欧洲多个国家设立分子公司并组建本地化管理团队。欧洲作为除中国外全球第二大机器人及自动化市场，市场空间广阔；同时，欧洲市场对机器人及自动化产品的需求标准较高，公司希望通过开拓欧洲市场积累的经验与客户资源，反哺其他海外区域业务发展。目前，公司已成功进入多个大型客户的供应商品牌名录，其中包括头部汽车零部件厂商、一般工业头部厂商。当前，公司出海业务仍处于发展阶段，整体处于持续投入期，预计今年欧洲业务将实现大幅增长。公司将聚焦高端应用产品及高质量客户，并积极拓展海外市场，加快产品出海，并通过“Local for Global”的模式，建立全球化的产能布局和供应链体系，充分发挥中国本土供应链的效率优势，持续优化海外子公司成本结构。

8、问：2025年研发费用与研发人员数量同比下降，是否会影响核心部件及高端机器人的技术竞争力，公司后续研发投入策略是否会调整？

答：您好，感谢您对公司的关注！2025年度，公司研发费用持续高投入，公司总体研发投入4.76亿元，占收入比例为9.74%。同时，对研发中心进行了组织架构与流程的优化，提升了研发效率。公司秉承“从跟随到超越”的战略目标，坚持长期主义，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。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，通过不断完善自主机器人核心部件及动力学控制算法，突破高端市场壁垒，力争实现从「跟随技术」到「定义标准」的变革，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。

9、问：年报提出具身智能相关布局，iER.OS、iER.Sim等技术目前落地进度、应用场景及商业化进展如何，何时有望形成规模化收入？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司将深入推进机器人与AI技术

深度融合及业务模式创新，开拓机器人增量市场，加速具身智能工业场景部署。

公司将构建从具身智能基础技术与AI核心组件，将AI技术深度融入智能路径规划和工艺优化，构建焊接、打磨、柔性化装配及装卸、涂装及非结构化场景的智能化解决方案，提升机器人操作智能化水平。通过打通数据中台、仿真工具、精准执行与感知规划的闭环，形成涵盖数字化层、应用层与控制层的“AI+机器人”全栈技术链，有望尽快实现规模化落地。

公司将以数据为核心、平台为纽带、生态协同为动力，构建开放的机器人+AI产业生态链，构建多场景具身智能解决方案，践行“让制造更智能”的企业使命。

10、问：公司推进A+H上市，募集资金在海外扩张、产能建设、研发投入等方向的具体分配计划是什么，对业务增长的预期贡献如何？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司本次发行H股募集资金主要用于（1）扩充公司的全球生产能力，占比25%；（2）在全球产业链上下游有选择地寻求战略联盟、投资及收购机会，占比25%；（3）推动下一代工业机器人技术的发展，巩固公司市场地位，占比20%；（4）提升公司的全球服务能力及开发全球统一的数字化管理系统，占比10%；（5）部分偿还现有贷款，缓解公司短期债务压力，占比10%；（6）营运资金及一般企业用途，占比10%。

以上募投项目的实施有助于增强公司产业链完备度和能力提升，进一步扩大公司的制造规模和制造能力，提升公司的全球品牌认知度，强化国际市场的核心竞争力，改善负债结构等。

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	2026年4月14日
----	------------