

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

2021年5月8日投资者关系活动记录表

编号：2021009

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2020年年度网上说明会的投资者。	
时间	2021年5月8日 15:00-17:00	
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	副董事长、总经理：吴侃先生 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：袁琴女士 独立董事：李翔先生	
投资者关系活动主要内容介绍		
<p>1、问：请问吴总，公司是否打算推出新产品以及新产品研发进度？</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！2021年度，公司研发计划包括以下几个方面：</p> <p>（1）推动TRIO运动控制包含伺服系统的完整解决方案，聚焦行业头部客户与高端应用，打造行业应用标杆；建立行业应用与技术中台能力，打造专业及时的服务能力。同时进一步开拓高端应用行业。</p> <p>（2）继续优化TRIO机器人运动控制一体化智能单元，融合公司多产品线的聚合优势；继续优化改进以机器人、机器视觉和运动控制一体化的新型机器自动</p>		

化方案,坚持组合战略不变,充分利用公司既拥有核心部件又拥有机器人的优势,推出组合叠加型产品,从简单垂直整合的运动控制解决方案,转向提供以机器人为核心的自动化柔性化智能制造新方案,实现机器人、视觉、运动控制等自动化核心部件组合的集成化控制,大幅简化自动化机器复杂机构,唯一人机界面大大简化方便用户调试和维护。

(3) 推动机器人控制系统全面升级,今年推出全新设计的下一代机器人控制系统,集成化驱控系统和高功率密度伺服电机,持续提升机器人成本和性能竞争力。

(4) 推进 Cloos 和埃斯顿研发资源整合,吸收消化 Cloos 机器人在机械设计,控制算法,安全功能,离线编程仿真软件,传感器技术,及新型材料上的优势,并应用于埃斯顿现有机器人,同时合作开发下一代智能化焊接机器人平台。

(5) 公司 2021 年度非公开发行募集资金项目投入:标准化焊接机器人工作站产业化项目、机器人激光焊接和激光 3D 打印研制项目、工业、服务智能协作机器人及核心部件研制项目、新一代智能化控制平台和应用软件研制项目、应用于医疗和手术的专用协作机器人研制项目。

2、问:袁总您好,请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在?如何保持这种优势

答:您好,感谢您对公司的关注!公司竞争优势主要包括:

(1) 拥有自主自动化核心部件及运动控制完整解决方案优势;

(2) “核心部件+本体+机器人集成应用”全产业链竞争优势;

(3) 技术领先和创新优势,公司持续多年保持占销售收入 10%左右的研发投入,奠定了公司保持技术创新领先优势的坚实基础,公司着力于构建具有全球竞争力的全球研发布局和多层级研发体系;

(4) 持续提升机器人规模化生产制造水平，提高制造品质；

(5) 国际化竞争优势，国际化技术研发+本地化优质制造+全球化市场营销；

(6) 以信息化为支撑持续管理创新的核心竞争力；

(7) 发挥自主研发优势，使机器人具备数字化能力，业务形成商业闭环的核心竞争力。

公司将继续保持对全产业链和研发长期的，大力度的资金投入，提高产品性能可靠性，降低成本，换取毛利率提升，为未来的进一步竞争打好基础。利用埃斯顿竞争优势全产业链+全球化，抓住埃斯顿增长机会中国+全球，敢于挑战大目标，敢于大胆提前布局，大胆提前配置资源，确保公司未来几年的高速发展和2025 战略目标全面实现。

3、 问：公司机器人一般是出口到哪些国家？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司 Cloos 机器人在全球均有销售，主要市场在欧美国家。埃斯顿品牌的机器人目前主要出口到越南、韩国、泰国、土耳其、白俄罗斯、印度、意大利等国家。

4、 问：与贵公司的同类型机器人企业众多，在市场被国内外同行公司不断瓜分的情况下，请问贵公司与其他众多同行业机器人企业竞争的核心竞争力是什么？今后相关利润增长点在哪里？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司竞争优势主要包括：

(1) 拥有自主自动化核心部件及运动控制完整解决方案优势；

(2) “核心部件+本体+机器人集成应用”全产业链竞争优势；

(3) 技术领先和创新优势，公司持续多年保持占销售收入 10%左右的研发投入，奠定了公司保持技术创新领先优势的坚实基础，公司着力于构建具有全球

竞争力的全球研发布局和多层级研发体系；

(4) 持续提升机器人规模化生产制造水平，提高制造品质；

(5) 国际化竞争优势，国际化技术研发+本地化优质制造+全球化市场营销；

(6) 以信息化为支撑持续管理创新的核心竞争力；

(7) 发挥自主研发优势，使机器人具备数字化能力，业务形成商业闭环的核心竞争力。

未来，公司将通过规模化、精益化管理、技术创新来提高毛利率和降低费用率水平来逐步提升公司利润水平。

5、问：袁总，公司 2021 年业绩的增量体现在哪些板块？可以做个拆分介绍吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！2021 年度，公司业绩增长主要来源于：

(1) 通过“通用+细分”战略，机器人出货目标达到 10,000 台套；

(2) 运动控制及交流伺服系统业务计划增长目标为 50%以上；

(3) 数控系统业务稳步增长。

6、问：Q1 的订单情况如何？目前排产情况如何

答：您好，感谢您对公司的关注！2021 年 1 季度订单情况良好，目前生产饱和。

7、问：国外疫情会影响出口量吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！目前国外疫情对公司产品出口有少许影响，但公司抓住中国国内快速增长的自动化市场需求，公司有信心完成公司既定的增

长目标。

8、 问： 如何保持德国 Cloos 对公司业务的积极影响？

答：您好，感谢您对公司的关注！随着 Cloos 的整合完成，焊接机器人即将成为公司机器人业务中最强的细分业务。今年将重点完成全系列，全品类焊接机器人产品系列覆盖；部分型号焊机、焊接机器人中国本地化生产全面启动；组建完成具备国际领先水平的焊接机器人研究和试验的 Cloos（中国）实验室建设；全面启动机器人高端激光焊接，激光复合焊接，激光熔覆 3D 打印市场开拓。快速抢占焊接机器人市场份额，建立焊接机器人销售服务网络。将重点关注：

（1）中厚板焊接市场：继续保持 Cloos 在该市场领域的领先优势，充分利用 Cloos 拥有世界领先的焊接机器人和自动化焊接技术，为客户提供从机器人焊接单元到复杂机器人自动化焊接生产线系统解决方案。同时借助埃斯顿产品成本和市场渠道优势，帮助 Cloos 中国业务在继续保持顶尖市场份额的同时，大力开拓进入更广阔的市场，推动该传统优势业务的快速增长。

（2）启动中国实验室建设，利用 Cloos 激光焊接和激光 3D 打印领域具有领先技术和产品优势，持续投入研发最新的激光焊接技术和 3D 打印技术，继续保持在这个极具发展潜力的新兴行业具有先发和独特的竞争优势。

（3）开发中薄板焊接市场：Cloos 德国百年焊接专家的加入，极大的丰富了埃斯顿焊接机器人细分市场产品线和解决方案能力。充分发挥公司机器人产品和成本优势，积极发展标准化焊接机器人工作站，强化 Cloos 产品的体系建设，定制化适合中国市场的机器人焊接解决方案，实现 Cloos 机器人焊接应用行业，市场全覆盖。

9、 问： 公司同业竞争对手有哪些？

答：您好，感谢您对公司的关注！目前公司的竞争对手主要为国际四大机器人厂商和二线国际品牌的头部厂商。

10、 问：吴总您好，当前公司发展遇到的最大挑战和机遇是什么？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前最大的挑战是如何吸引和培养符合公司快速增长需求的高层次人才。

公司处在自动化行业发展迅猛的好时代，公司会抓住以下机遇：

(1) 人口红利的逐渐消失，自动化和机器换人必定是将来市场的趋势，持续利好产业的发展，疫情的影响已加速中国市场的这一进程，人口红利消退，自动化已成为必然趋势。我国进入人口老龄化社会，劳动人口比例下降，人力成本逐步攀升。为克服人工成本的上漲，自动化产业的发展是必经之路。

(2) 本次 COVID-19 疫情中，制造业龙头企业自动化水平较高，在复工中展示出较大优势，疫情短期影响过去之后，势必会促进机器人自动化的进一步应用渗透，会在较长时期内促进制造业自动化率提升。

(3) 国家政策大力推动自动化和机器人发展。

(4) 中国作为工业机器人和服务机器人全球最大的市场，具有孕育大型企业的广阔空间。同时，中国处在向高端制造转型的过程中，高端制造业对自动化、智能化生产的更高要求势必会进一步激活工业机器人市场需求，具备本土化成本及配套服务优势的企业有望获得成长契机。

11、 问：未来三年的发展战略可以分享一下吗

答：您好，感谢您对公司的关注！作为非常坚定的长期主义者，我们对公司未来的发展前景充满信心，对公司未来发展路径和发展战略也有明确的思路，我们非常清楚今天埃斯顿定位仍旧是一个正在抢占市场的成长型企业，销售 and 市场份额是更为重要的追求指标，我们要坚定不移把实现销售和市场份额快速增长列为第一目标。继续保持对全产业链和研发长期的，大力度的资金投入，提高产品性能可靠性，降低成本，换取毛利率提升，为未来的进一步竞争打好基础。利用埃斯顿竞争优势全产业链+全球化，抓住埃斯顿增长机会中国+全球，敢于挑战大目标，敢于大胆提前布局，大胆提前配置资源，确保公司未来几年的高速发展和 2025 战略目标全面实现。公司将不断巩固技术领先地位、继续加强研发创新投

入、强化供应链精益化管理，持续提升产品核心竞争力，快速缩短和国际先进水平的差距，完成 2025 年进入全球机器人产业第一阵营的目标；在运动控制领域“成为受国际同行认可和尊重的运动控制解决方案提供商”。

12、 问：吴总您好，公司智能制造系统业务模块占比有多大？未来成长性如何？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司的智能制造系统业务模块占整体收入的 10%左右，未来主要以大客户、标杆型客户业务为主，每年保持稳定增长。

13、 问：目前行业发展格局处于什么阶段？整体行业增速如何？

答：您好，感谢您对公司的关注！目前行业发展处于机器换人的起步阶段，应用机器人的行业数量逐年增加；中国处在向高端制造转型的过程中，高端制造业对自动化、智能化生产的更高要求势必会进一步激活工业机器人市场需求，具备本土化成本及配套服务优势的企业有望获得成长契机，国产品牌开始逐步替代国际品牌，国内业务更多向头部厂商集中，国内机器人行业有望迎来快速增长时期。

14、 问：请问公司的期间费用情况以及未来的走势情况？

答：您好，感谢您对公司的关注！2020 年公司持续推行精益化管理，虽然受到收购 Cloos 的中介费用、存货增值摊销和资金成本的影响，公司利润仍然快速增长，盈利能力进一步加强。公司将持续大力投入研发，增强核心竞争能力，研发投入比例近两年内持续保持占销售收入 10%左右的水平；公司将通过精益化管理进一步降低管理费用、销售费用占收入的比例；公司将会尽快完成定增且利用不断改善的经营性现金流，降低资产负债率和资金成本，进一步增强公司盈利能力和抗风险能力；随着公司收入规模的快速增长，将进一步降低制造费用和固定成本。未来，公司净利润率水平有望逐年提高。

15、 问：现在公司整体的产能情况是怎样的？以及未来产能规划。

答：您好，感谢您对公司的关注！目前公司运动控制及交流伺服系统产能最

大可达到近 50 万套，机器人产能最大可达到 15,000 套，同时公司已启动二期规划，计划进一步扩大产能，其中也包括了 2021 年度非公开发行募集资金项目”标准化焊接机器人工作站产业化项目“中新增 5,000 台套焊接机器人的产能。

16、问：公司的研发投入计划是怎样的，谢谢

答：您好，感谢您对公司的关注！2021 年度，公司研发投入计划包括以下几个方面：

(1) 推动 TRIO 运动控制包含伺服系统的完整解决方案，聚焦行业头部客户与高端应用，打造行业应用标杆；建立行业应用与技术中台能力，打造专业及时的服务能力。同时进一步开拓高端应用行业。

(2) 继续优化 TRIO 机器人运动控制一体化智能单元，融合公司多产品线的聚合优势；继续优化改进以机器人、机器视觉和运动控制一体化的新型机器自动化方案，坚持组合战略不变，充分利用公司既拥有核心部件又拥有机器人的优势，推出组合叠加型产品，从简单垂直整合的运动控制解决方案，转向提供以机器人为核心的自动化柔性化智能制造新方案，实现机器人、视觉、运动控制等自动化核心部件组合的集成化控制，大幅简化自动化机器复杂机构，唯一人机界面大大简化方便用户调试和维护。

(3) 推动机器人控制系统全面升级，今年推出全新设计的下一代机器人控制系统，集成化驱控系统和高功率密度伺服电机，持续提升机器人成本和性能竞争力。

(4) 推进 Cloos 和埃斯顿研发资源整合，吸收消化 Cloos 机器人在机械设计，控制算法，安全功能，离线编程仿真软件，传感器技术，及新型材料上的优势，并应用于埃斯顿现有机器人，同时合作开发下一代智能化焊接机器人平台。

(5) 公司 2021 年度非公开发行募集资金项目投入：标准化焊接机器人工作站产业化项目、机器人激光焊接和激光 3D 打印研制项目、工业、服务智能协作机器人及核心部件研制项目、新一代智能化控制平台和应用软件研制项目、应用于医疗和手术的专用协作机器人研制项目。

17、问：吴总您好，一季度机器人在手订单以及产销量能透露吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司在手订单包括 2021 年 1 月份已披露的与三一重装签订 10,363 万元的订单等，目前机器人订单情况良好，生产状况

饱满。

18、问：目前下游需求情况可以介绍一下吗？景气度高吗

答：您好，感谢您对公司的关注！目前下游需求旺盛，产品供不应求，生产订单饱和。

19、问：吴总有没有增持计划呀？

答：您好，感谢您对公司的关注！截至目前，吴波先生直接持有公司 126,600,000 股股份，占公司股本总额的比例为 15.07%，与吴波先生构成一致行动关系的派雷斯特持有公司 254,894,742 股股份，占公司总股本的比例为 30.34%。吴波先生及其一致行动人派雷斯特合计持有公司 381,494,742 股股份，占公司股本总额的 45.41%。

20、问：吴总你好，请问未来公司产品在世界各国拓展销售的前景和竞争压力？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司将利用海外已收购公司的渠道和网络，进一步拓展海外销售渠道，海外市场会是公司重点拓展的市场之一。

21、问：袁总你好，2020 年公司综合毛利率同比下降的原因？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司 2020 年毛利率分析如下：

(1) 针对工业机器人本体的研发设计、供应链管理、费用管控等降本方面效果显著，工业机器人本体毛利率逐年提升，报告期内工业机器人及智能制造系统毛利率达到 32.31%，同口径下较去年同期增加 1.64%，其中机器人本体业务毛利率达到 34.15%，同口径下较去年同期增加 2.71%，报告期内因摊销收购 Cloos 时的存货评估增值进入营业成本，影响毛利率 1.06%，考虑这个因素，毛利率实际增长更大。同口径说明：在新收入准则下，与销售商品相关的运费作为合同履行成本计入营业成本。

(2) 核心部件毛利率为 37.80%，比去年同期 40.80%减少 3.01%，主要受疫情影响的海外销售收入降低，对产品毛利率的影响较大，其他自动化核心部件毛利率与去年同期基本持平，截至目前，疫情影响因素已经基本消除，自动化核心部件业务毛利率下半年预计会恢复原有水平。

22、 问： 原材料涨价对毛利率影响？

答：您好，感谢您对公司的关注！目前有少部分原材料涨价，但对毛利率影响较小。公司在1月份已经安排了备货了，同时公司通过以下措施积极减少供应链波动对公司产生的影响：

- (1) 研发降本；
- (2) 招标降本，比如谐波减速机成本通过招标有双位数下降；
- (3) 加快国产化替代；
- (4) 对部分产品、部分客户进行涨价。

23、 问： 把系统集成转移到湖北，让南京做本体的决定是出于怎样的考量？

答：您好，感谢您对公司的关注！一方面是子公司职能划分的考虑；另一方面是综合考虑成本、产能布局等因素做出的安排。

24、 问： 公司发展路径与 FANUC 是否相似？

答：您好，感谢您对公司的关注！FANUC 是基于数控、交流伺服等自主核心部件发展的机器人本体业务，埃斯顿是基于自主的控制器、交流伺服系统等部件进入工业机器人领域，两家都具有高度自主的核心部件优势。埃斯顿业务覆盖了从自动化核心部件及运动控制系统、工业机器人到机器人集成应用的智能制造系统的全产业链，目前公司以“通用+细分”的战略发展工业机器人业务，通用机器人抢占市场份额成效显著的同时，公司已在光伏、钣金折弯、木工、压铸等细分领域建立行业优势。

25、 问： 财务费用导致净利率变动如何消化？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司将会尽快完成定增且利用不断改善的经营性现金流，降低资产负债率和资金成本，进一步增强公司盈利能力和抗风险能力。

26、 问： 定增的最新进展？

答：您好，感谢您对公司的关注！2021年4月26日，中国证监会发行审核委员会对公司2021年度非公开发行股票的申请进行了审核。根据会议审核结果，

公司本次非公开发行股票的申请获得审核通过。

截至目前，公司尚未收到中国证监会对本次非公开发行股票事项的书面核准文件，公司将在收到中国证监会的正式核准文件后另行公告。

27、问：公司产品的市场占有率是多少？国产替代进程如何？

答：您好，感谢您对公司的关注！埃斯顿作为中国运动控制领域具有影响力的企业之一，自动化核心部件产品线已完成从交流伺服系统到运动控制系统解决方案的战略转型，业务模式正在实现从单轴—单机—单元的全面升华；工业机器人产品线在公司自主核心部件的支撑下得到超高速发展，奠定公司作为国产机器人行业的龙头地位，通过推进机器人产品线“ALL Made By ESTUN”的战略，形成核心部件—工业机器人—机器人智能系统工程的全产业链竞争力，构建了从技术、成本到服务的全方位竞争优势。公司被福布斯评为中国“2020 年中国最具创新力企业榜 TOP50”，为唯一国产工业机器人企业；根据 MIR 出具的《2021 年中国工业机器人市场年度报告》，公司再次成为国内工业机器人出货量最高的内资企业，为唯一进入前十的国产工业机器人企业；在 2020 年度中国工业机器人整体市场排名中位列全球机器人整体排名第 8 位，较 2019 年度排名前进了 2 位。

28、问：减速器关键核心技术目前掌握了吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前拥有自主专利技术的双曲面齿轮减速装置，主要应用于负载较轻的机器人关节。

附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 8 日