

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8月31日投资者关系活动记录表

编号：2021013

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	SAFE、长江证券研究所、招商证券、世嘉控股集团杭州有限公司、国融基金、新时代证券、杭银理财责任有限公司、华夏未来资本、开源证券、摩根大通、安信资管、富国基金管理有限公司、Point72、和谐汇一投资管理公司、国开证券、东吴人寿保险、兴业证券、Ariosecapital、TX Capital、海通资管、UBS Asset Management、德邦证券、招商证券自营、银河证券、Picea 时代麦伯(厦门)企业管理有限公司、高瓴资本、大和证券、昶元投资、野村投资、彤源投资东吴证券、北京长青基业管理技术有限公司、康曼德资本、国盛证券、华泰证券、中国人寿浙商证券、瑞信、Bernstein、东吴证券、中银国际证券、T. Rowe Price、美楷基金、华金证券、中信证券、诺安基金、益田资本、Regents Capital、光大证券、高华证券、南方基金、青骊投资（管理）上海有限公司、柏瑞投资、东方阿尔法基金、红象投资、上海金恩投资有限公司、Grand Alliance Asset Management、彭博行业研究、高盛资管、上海钦沐资产管理合伙企业、中金公司、盛博香港、Picea investment management、中英人寿、凯基证券、PSP Investments、瑞银证券、JANUS HENDERSON、深圳市尚诚资

产管理有限责任公司、国海证券、兴银理财、China Galaxy International、雪石资产、中信建投、汐泰投资、摩根士丹利、高盛、碧云资本、大华继显、申银万国、Artisan、Indus Capital、大象资产、睿郡资产、深圳市前海唐融资本投资管理有限公司、上海递归资产管理有限公司、泰康资管、JPMorgan Asset Management (China) Limited、Jefferies、申万宏源资管、智德投资、申万宏源、大和资本、香港汇丰银行、深圳民森投资、汇丰前海证券、广东泽泰证券投资基金管理有限公司、深圳丰岭资本、鑫元基金、国元证券、Horizon、富达基金、阳光资产、淡水泉、中航证券、睿格资本、东亚前海证券、Golden Nest Capital、进化论资产、阳光资产管理公司、Trivest advisors、中加基金、平安证券、太平洋证券、盛世景资产管理集团股份有限公司、Aberdeen、LyGH、富兰克林坦伯顿、野村资产、浙江新干线传媒投资有限公司、Longlead Capital、WT asset、英大基金、浙商资管、广银理财、惠升基金、汐泰投资、上海世诚投资、高鑫投资、银华基金、中银资管、紫金保险、上海久期投资有限公司、兴证全球基金、安聯投資、Marshall Wace、山石基金管、lmr、工银瑞信、、淡马锡投资、东方证券、东北证券自营、信达证券、慎知资产、民生证券、上海紫阁投资管理有限公司、浩成资产管理、深圳盈泰投资、广发证券、上海景熙资产、BNP Paribas Asset、香港富瑞、恒生投资、江控创富基金、Comgest、征金资本控股有限公司、泰康养老、兴业基金、时机资本、红塔证券、乐瑞资产平安基金、奥博维斯资产管理公司、FountainCap Research & Investment、粤民投、长安基金、中融基金、富瑞、上海德邻众福投资管理有限公司、中国人寿养老保险公司、睿格资产五矿证券、睿远基金、Samsung Asset Mgmt HK、睿德信投资、金元顺安基金、GIC、New Silk Road Investment、晨燕资产、中信资管、瑞

	士信贷、西部证券宁夏分公司、MDHK、华夏基金、民生加银基金、钟港资本、凯石基金、瑾拓投资、西藏东方财富基金、长信基金、复华投信资产管理有限公司、深圳市智诚海威资产管理公司、中欧瑞博、Shenwan Hongyuan、华融证券、长盛基金、睿亿投资、天安人寿保险、惠理基金（香港）、国信证券股份有限公司（自营）、世嘉控股、深圳前海海雅金融控股有限公司、国海富兰克林基金、任君资本、禾其投资、清和泉资本、Torq Capital、上海潼骁投资等机构分析师及投资者共 244 人。
时间	2021 年 8 月 31 日 10:00-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理：吴侃先生 副总经理、董事会秘书：袁琴女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	
<p>一、公司定期报告解读</p> <p>在会议开始前，就投资者非常关心的公司 2021Q2 的利润表数据与上年同期比较的基数问题，在此特别提示：2020 年 4 月公司收购德国 Cloos，完成了同一控制下的企业合并，《企业会计准则》规定，母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，编制合并利润表时，应当将该子公司购买当期期初至购买完成日的收入、费用、利润纳入合并利润表，并追溯调整比较期间的数据。因此公司从 2020 年半年度报表开始包含德国 Cloos 的 2020 年 1-6 月的数据，但在 2020 年 4 月收购交割完成前的公司 2020 年第一季度报告中未包含德国 Cloos2020 年 1-3 月的数据。因此，公司根据同一控制下的企业合并原则，在 2021 年一季度报告中披露的 2020Q1 的利润表数据包括了德国 Cloos2020Q1 的数据。</p> <p>以计算上半年分季度的营业收入为例，需要以 2020H1 的数据减去 2021 年一季度报告披露的 2020Q1 的数据。即，公司 2020Q1 为 4.60 亿元；2020Q2 为 7.13 亿元；公司 2021Q1 为 6.37 亿元；公司 2021Q2 为 9.26 亿元，2021Q2 较上年同期增长 29.84%。</p>	

公司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，围绕制造业智能化发展大趋势，构建了从技术、产品，质量、成本和服务的全方位竞争优势。

公司业务主要分为两个核心业务模块：

- 一、自动化核心部件及运动控制系统；
- 二、工业机器人及智能制造系统；

报告期内，公司继续以“2025 双一”战略为奋斗目标：国内第一品牌，国际第一方阵，坚持“双核双轮驱动”发展战略和“All Made By Estun”的全产业链战略不动摇，进一步强化核心技术和供应链自主可控的业务发展模式，同时继续推进国际化发展战略，充分发挥公司海内外协同效应并已经取得显著效果。公司两大核心业务模块竞争优势持续增强，主营业务快速发展，产品知名度显著提高，市场规模持续增长。根据MIR出具中国工业机器人市场报告，公司再次成为国内六轴工业机器人出货量最高，为中国市场排名前十的国产工业机器人企业；报告期内，公司实现报告期内销售收入15.62亿，较上年同期增长33.17%，其中：自动化核心部件同比增长38%；埃斯顿机器人本体同比增长89%，六关节机器人出货量占机器人整体出货量的85%；公司国内市场增长强劲，公司整体销售同比增长58.78%；Cloos整合效应明显，国内市场同比增长375%。

**报告期内，公司经营业绩变化情况分析如下：**

- 1、整体收入同比增长33.17%

报告期内，公司实现报告期内销售收入15.62亿，较上年同期增长33.17%，其中：自动化核心部件同比增长38%；埃斯顿机器人本体同比增长89%，其中六关节机器人出货量占机器人整体出货量的85%；公司在国内市场增长强劲，公司整体销售同比增长58.78%；Cloos整合效应明显，其国内市场同比增长375%；同时智能制造系统业务有所下降。

- 2、整体毛利率不达预期，出现阶段性波动，下降3.64%，主要受原材料价格及运费上涨、大客户战略等因素影响

(1) 由于国际货运影响，TRIO产品到国内的货期延长，公司部分毛利高的

项目延期交付，导致产品盈利结构发生变化，目前通过供应链调整后，有望很快改善。另国外海运导致运费上升对毛利率也造成了一定影响。

(2) 由于公司产品所采用的原材料正在逐步进行国产化转化，上半年原材料国产化率相对不高，原材料价格上涨是上半年毛利率波动的主要影响因素，公司正在加快国产化进度，优化供应链管理，受此影响毛利率有望在下半年得到较大改善；

(3) 由于公司今年进入大客户较多，目前进入大客户时主要考虑未来能形成的规模和行业的先发优势以及领先地位，部分价格策略影响了毛利率。

(4) 由于 COVID-19 疫情影响，海外市场未达到预期增长，整合效应延后。

3、EBITDA 为 1.55 亿，较去年同期 1.3 亿增长 18.79%，公司经营业绩逐年提升。公司将继续提高经营效率，增强盈利水平，加强资金管理，保持 EBITDA 长期稳定增长。

4、经营性现金流量净额为-82 万。主要系公司为后续订单进行备货增加支出所致，存货增加近 1.2 亿。

5、持续大力投入研发，增强核心竞争能力。公司持续多年大力投入研发，埃斯顿研发投入比例持续保持占销售收入 10%左右，奠定了公司保持技术创新领先优势的坚实基础，报告期内，研发费用同比增长 44%，含 Cloos 的公司总体研发投入占销售收入比例达到 8.63%，研发投入比例较去年同期 8.2%上升 0.43%。

6、财务费用同比下降 61.75%，主要系本报告期内汇率下降导致的未实现的汇兑收益。同时，2021 年度 7.95 亿非公开发行人于 2021 年 6 月 10 日募集到位，有利于未来降低财务成本，优化资产负债率，支持公司快速扩张市场规模的战略目标的执行。

**报告期内，公司主要取得了以下重要进展：**

**1、报告期研发费用同比增加44%，持续多年研发高投入转化成新产品和新技术，显著提升了公司产品的各项竞争能力**

(1) 提升解决方案能力。报告期内，TRIO Motion上半年完成了多款产品的研发来支持“Motion-First Automation”的解决方案的能力。已发布的及即将发布的新产品包含了MotionPerfect软件的升级，MC404Z运动控制器，Uniplay

7-A/10-A, Thermalcouple/RTD, Analog Servo等, 由英国, 意大利和中国全球合作的新的DX5驱动系统也有望近期推出, 这些将极大地提升以TRIO控制器为核心的解决方案的能力。

(2) 提升产品的智能化、信息化水平, 更具性价比。报告期内, ESTUN伺服产品推出了更高性价比的Summa ED3L系列EtherCAT总线型和脉冲型伺服驱动器, 伺服产品在性能和智能化方面得到了全面的提升; 同时, 完善并发布了新一代低惯量EM3A系列电机和中惯量EM3G系列电机, 实现了中低惯量及功率规格的全覆盖, 完全适用于各种应用场合。同时, 公司围绕智能装备转型升级需求, 加大现场总线技术投入, 持续提升网络化伺服驱动器产品竞争力, 目前EtherCAT总线伺服已成为公司主力销售产品, 另外Profinet总线伺服也在开发中。

(3) 增强细分市场优势产品的竞争能力。报告期内, 在应用成熟且市场占有率较高的钣金折弯领域, 推出新一代折弯机器人ER80B-2565-BD, 其采用新一代机器人控制器及振动抑制算法, 大幅度提升机器人精度和速度。基于人机工学设计, ER80B-2565-BD动作更加柔顺, 更加稳定可靠。同时埃斯顿依托于金属成形行业整体解决方案, 可为用户提供钣金自动化整线解决方案, 实现开卷校平, 冲压, 折弯, 涂胶/铆接多工序一体化成型。埃斯顿为冲压自动化领域定制开发ER15-1520-PR冲压机器人。该款产品基于自主核心控制系统、伺服系统、及完善的动力学算法, 实现 $\geq 15\text{pcs}/\text{min}$ 的高速应用, 行业同类产品速度最快。定制开发的冲压应用软件包, 简单易用的操作界面, 可以实现灵活的工艺配置。同时配合埃斯顿完善的多关节机器人品类, 实现了冲压自动化连线完整解决方案。

(4) 进一步推动工业互联网与机器人的深度融合。报告期内, 公司持续推动工业互联网和工业机器人的深度融合, 充分发挥公司机器人自主研发的核心部件优势, 结合工业互联网技术如OPC-UA、MQTT、边缘计算, 发布了边缘开发平台Treasure1.0, 并开发出了Estun智能边缘模块产品, 使埃斯顿机器人具备了数字化能力。

## **2、大客户开拓有重大突破**

公司进一步加强战略大客户部作用, 并成立相应的作战团队专职聚焦开拓国内对自动化控制和工业机器人具有巨大需求的潜力客户。报告期内, 通过这一跨事业部组织充分协调调动各事业部及国内外分子公司的优势资源合力攻坚, 取得

了一系列的突破，在锂电、3C、光伏、半导体等行业的部分头部企业的业务开拓中均取得了突破性进展！这些行业标杆客户，一方面，其自身自动化产品应用场景多，需求量大，蕴涵着巨大的业务合作机会；另一方面通过双方的强强合作，在行业内建立了良好的口碑效应，为后续我们产品顺利进入其他中小客户奠定了坚实基础。

在锂电行业也取得重大突破，公司工业机器人、运动控制及交流伺服产品已被宁德时代列入合格供应商名录，工业机器人及运动控制完整解决方案已批量引用于锂电设备及自动化产线，抢占多个细分市场奠定领军地位。

### **3、Cloos整合效应明显**

报告期内充分发挥与Cloos的协同效应，Cloos中国市场的整合战略得到贯彻实施，结合Cloos机器人焊接核心技术、产品和公司现有机器人产品，适合中国市场的系列化Cloos产品已开始推向市场、高端部分产品已得到客户的高度认可并取得了业务的高速发展，Cloos整合效应明显，产品成功进入多家工程机械龙头企业及汽车整车领域，如三一重装、河南骏通，国内市场同比增长375%。

报告期内，基于埃斯顿对中国弧焊市场的理解，结合拥有自主工业机器人的优势，发布了全新ER8-1450-H弧焊机器人及ESTUN FIRELEY弧焊应用软件包。该产品采用中空手腕设计，应用于高速焊接应用领域。ESTUN FIRELEY软件包拥有丰富的焊接工艺，便捷的操作界面，节省焊接工作站调试时间，同时便捷的外部轴扩展功能，为工作站设计提供便利。基于CLOOS丰富焊接技术开发的焊接电源，具备超低飞溅效果，适用于各种板厚，不同材料的焊接母材，尤其在不锈钢焊接领域具有极佳的性能。埃斯顿弧焊系列机器人，在薄板，中厚板领域，具有超高性价比，为多个行业TOP品牌提供焊接自动化解决方案。

### **4、细分领域的领头羊地位进一步巩固**

报告期内，工业机器人及智能制造系统业务模块继续坚持“通用+细分”战略，通用机器人抢占市场份额成效显著，同时充分利用自主核心部件、成本、质量和行业定制的竞争优势拓展机器人细分市场，继续保持在光伏、钣金、压铸、PCB、陶瓷行业的领军地位，面向压铸、耐火材料细分领域开发并成功应用了高防护机器人，面向自动化冲压领域，成功开发并应用了冲压机器人，目前正在研发高精度的钻铆机器人。

## 二、问答环节

**1、问：请问市场担心认为下半年行业增长趋势放缓，公司订单是否受到一些影响？**

**答：**公司所处自动化和机器人行业还是在快速增长期，目前尚未出现客户订单下滑的现象。同时公司也在密切关注国内经济发展趋势，跟踪新能源等风口行业业务发展机遇重点关注繁重、危险、污染、高温等行业对自动化和机器人刚性需求。

**2、问：埃斯顿机器人的数量中 6 关节机器人和 scara 的占比？**

**答：**长期看，埃斯顿的 6 关节机器人和 scara 的出货量比例是 8：2，6 关节机器人的比例一直在 80%左右。

**3、问：请问公司全年的销售目标是否有调整？**

**答：**从目前公司订单以及客户的反馈还是相当积极正面，对于后续交付，我们也安排了相关保障措施，所以公司对于全年机器人一万台目标的完成很有信心。

**4、问：请问对大客户的定义是什么？**

**答：**公司对大客户的定义是细分行业的龙头，比如锂电、3C、光伏行业等目前中国发展在风口的行业，选择其头部客户作为目标客户。公司有专门的团队主攻大客户。

**5、问：公司下游主要是在哪些行业？**

**答：**公司目前主要的下游行业包括光伏、金属加工、3C、锂电、食品饮料、木工家具、建筑、陶瓷、PCB、工程机械、轨道交通等行业。

**6、问：请介绍上游物料国产化进度情况。**

**答：**因公司一直对产品质量和品质的要求比较高，之前一部分取得的进展如



下：

(1) 随着国产电子元器件的质量大幅提升，公司积极拥抱国货，目前电子元器件已经基本实现国产化。

(2) RV 减速机，目前国产 RV 减速机还处在小批量使用状态，具体的国产替代计划，将根据国产减速机厂商提供的产品性能是否达到公司的要求及合作情况来确定；我们会一直帮助国产 RV 减速机厂商进步，对此持谨慎乐观的态度。

(3) 目前谐波减速器国产化比例已占 50%以上，今年初的招标也引入了新的国产谐波减速器厂商，未来国产化比例还将进一步提高。

**7、问：请问伴随着大客户战略，公司销售费用和研发费用会一直保持在比较高位的状态吗？**

**答：**，公司目前正在积极开拓大客户，销售费用暂时不会下降，但随着大客户的规模放量，销售费用占比肯定会下降。为保证公司产品质量和技术领先优势，研发费用投入金额近两年会比较高，同样销售收入放量后，研发费用占比也会下降。

**8、问：Cloos 的产能是否能够满足市场需求？公司目前总体的产能布局情况？**

**答：**Cloos 有计划将一些机器人品类和焊机转产至国内，今年产能满足国内增长是没有问题的。公司总体的产能情况是，现有产能满足 2022 年的产能需求是充足的，目前公司已启动二期产能规划建设，建成投产后，现有机器人厂区包含焊接机器人在内的产能将能满足近两年的产能需求。

**9、问：新兴行业在明年会有多少贡献，进入宁德合格供方名单后的进展如何？**

**答：**明年机器人其中主要以锂电、金属加工、焊接为主；预计仍以六关节机器人为主，计划 SCARA 的占比约为 20%。与宁德合作的订单已达到千万级别，我们还将提供更多产品方案；同时也在与其他电池厂合作，通过建立行业标杆案例后再推广。

**10、问：公司为什么更换财务总监？**

**答：**随着公司的规模发展，原定位财务总监的工作内容覆盖财务、证券、投资、政府关系等多项工作过于繁重，已经不能适应公司发展的需要，因此公司决定设立单独财务总监岗位，目的是为了加强公司核心管理层力量，细化专业化分工，以适应公司下一步高速发展的需要。

**11、问：现有销售体系架构，未来扩张考虑的主要因素，如何考核？**

**答：**一方面，各业务板块布局区域销售；另一方面，公司层面设有战略客户部，做定点攻关；

未来扩张一定是需要不断的团队作战能力强化，随着产品性能等提升，销售团队的技能要有所提升，同时也要加强代理商和系统集成商的能力提升，他们会帮助我们抓住零散客户、特定资源型客户市场；

除了常规考核外，也会进一步引入股权激励方式。

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。

<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2021年8月31日