

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

2022年4月29日、5月6日投资者关系活动记录表

编号：2022006

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	2022年4月29日 15:00-16:00 电话会议 紫金保险、中邮基金、中英人寿、中信证券、中信里昂、中信建投、中天国富证券有限公司、中泰证券股份有限公司、中金基金、中金公司、中荷人寿保险有限公司、挚信资本、正平资本、浙商证券、招银国际、招商证券、招商信诺资管、长江证券、煜德投资、英大基金、银河证券、玄卜投资、兴业证券、兴业银行、信达证券、新时代证券、彤源投资、天治基金管理有限公司、天风证券、太平洋证券、四川发展证券基金、石智基金、施罗德投资管理有限公司、申万宏源研究所、上海雪石资产管理有限公司、上海璞远资产、上海利位投资管理有限公司、上海景熙资产管理有限公司、上海彬元资产管理有限公司、山西证券、睿郡资产、瑞银证券、瑞士信贷、青骊投资(上海)管理有限公司、钦沐资产、千禧年基金、平安证券、彭博行业研究、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、摩根士丹利、摩根大通、美林证券、美国银行、麦格理证券、瓴仁投资、凯基证券、开源证券、景林资产、匯豐資產管理、惠理基金、汇丰前海证券有限责任公司、华夏基金管理有限公司、华泰证券、华商基金、华富基金、华

	<p>安基金、花旗银行、红塔证券股份有限公司、和谐汇一、和君资本、禾其投资、杭州汇升投资管理有限公司、杭银理财、海通证券、海通国际、国信证券、国泰君安证券、国盛证券、国金证券股份有限公司、广发资管、广发证券、光大证券、高盛高华、富兰克林、富达基金、东吴证券、东方证券、德邦证券、淡水泉投资、淡马锡投资、大华继显、大和资本、创金合信基金、晨曦投资、碧云资本、贝莱德、北京凯读投资管理有限公司、北京泓澄投资管理有限公司、柏瑞投资、安信证券、WTAssetManagement、Wellington、UOBKayHian、Triata capital、T.RowePrice、primecapital、Pictet 百達基金、Picea Oriental、MarathonAssetManagement、LMRPARTNERS、Indus Capital、Hel Ved Capital、hel ved、CPPIB 加拿大养老金、GrandAllianceAssetManagement、Genesis Investment Management、degroof petercam、CLSA、brilliancecapital、Bernstein、APSAssetManagement、abrdn 等机构分析师及投资者共 169 人。</p> <p>2022 年 5 月 6 日 9:00-10:00 电话会议 富达基金等机构分析师及投资者共 13 人。</p> <p>2022 年 5 月 6 日 10:00-11:00 电话会议 博时基金等机构投资者共 8 人。</p>
时间	<p>2022 年 4 月 29 日 15:00-16:00 电话会议</p> <p>2022 年 5 月 6 日 9:00-10:00 电话会议</p> <p>2022 年 5 月 6 日 10:00-11:00 电话会议</p>
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>2022 年 4 月 29 日 15:00-16:00 电话会议</p> <p>董事长：吴波先生</p> <p>总经理：吴侃先生</p> <p>财务总监：何灵军先生</p>

	<p>2022年5月6日 9:00-10:00 电话会议 财务总监兼代行董事会秘书：何灵军</p> <p>2022年5月6日 10:00-11:00 电话会议 财务总监兼代行董事会秘书：何灵军</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	
<p>一、 定期报告解读</p> <p>（一）公司 2021 年年度报告解读</p> <p>报告期内，经营业绩变化情况分析如下：</p> <p>1、公司整体收入超 30 亿元，同比增长 20.33%，其中机器人本体国内市场收入同比增长 104.70%</p> <p>（1）机器人本体和智能制造业务同比整体增长 20.42%，占公司整体业务收入的 66.97%，受益于新能源头部客户全面突破、行业应用场景的不断丰富，公司抓住了锂电、光伏等新能源行业的机遇实现快速增长；同时，生产制造企业对自动化需求大幅增长，公司机器人技术和性能全面持续提升，继续坚持“通用+细分”战略进行定制化开发，公司订单持续增长；受上述因素影响，报告期内，公司机器人本体国内市场收入同比增长 104.70%；其中，借助于埃斯顿与 Cloos 在技术、产品、业务的快速整合，焊接工业机器人业务在中国市场实现 153% 的高速增长；因欧元汇率和疫情等因素影响，机器人本体国外市场收入同比增长 0.81%，另受公司战略考虑调整，智能制造系统集成业务下降 25.29%。</p> <p>（2）自动化核心部件业务稳步实现 20.14% 增长，公司业务结构不断优化，运动控制解决方案和智能控制单元在大客户应用中占比逐步增大。报告期内由于疫情导致的国际物流不畅、大宗商品涨价、芯片短缺等外部因素影响，销售额和毛利率均受到一定程度的波动，公司及时优化供应链、加强国产替代、提高公司境外产品本地化生产能力，尽力保证客户交付。</p> <p>2、实现归属母公司净利润 1.22 亿，基本持平，公司扣非净利润 6,720 万元，同比增长 9.71%，报告期内，公司继续推行精益化管理，降低各种不必要的开支。同时，公司为构建 Cloos 中国研发体系、销售网络和生产能力，同比增加费用约 2,000 万元，为攻克新能源行业累计投入约 4,000 万元，虽然公司利润短期内受到影响，但有利于公司长期战略的实现，预计这两个重点领域的投入将会在 2022</p>	

年及以后年度给公司创造较高的订单增长。

3、整体毛利率略有影响，工业机器人本体毛利率持续提升

(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，在覆盖 2021 年的各种不利影响外，同时也进行了部分成本压力向下游传导，报告期内工业机器人及智能制造系统毛利率达到 32.46%，较去年同期 32.31%增加 0.15%，彰显了公司产品的竞争能力，2022 年公司将通过持续改善来提高机器人毛利率。

(2) 自动化核心部件毛利率为 32.71%比去年同期 37.80%减少 5.09%，主要受疫情、英镑和欧元汇率，以及部分产品销售结构因素的影响，海外高毛利产品销售收入降低，部分电子元器件国外采购的物流不畅，均对产品毛利率产生较大影响，但国内自动化核心部件业务毛利率较 2021 年第二季度已有一定改善，截至目前，公司已通过提价、加大电子元器件国产替代等手段来消除成本对毛利率的影响，自动化核心部件业务毛利率在 2022 年预计会逐步恢复原有水平。

4、息税前折旧摊销 EBITDA 为 2.96 亿元，比去年同期增长 7.29%，公司坚持“All Made By Estun”的全产业链战略，并在公司推行精益化管理，公司运营能力逐步增强，公司将继续努力保持 EBITDA 长期稳定增长。

5、经营性现金流量净额约 3.12 亿元持续为正。随着公司业务的扩大，优质客户数量不断增加，现金回款能力进一步提高；同时，公司审慎选择行业和客户，提高客户质量，严格应收账款管理，控制坏账风险，资金管控措施持续有效。

6、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，公司总体研发投入占销售收入比例达到 9.33%，较 2020 年度的 8.12%增加了 1.21 个百分点。公司进一步聚焦主业，深耕行业发展，以客户的需求及价值体现作为公司的研发的导向，具体包括：以客户需求为指引，进一步提升核心部件的竞争性；以建设应用技术中后台，大幅提升解决方案的能力；以新的数字化、信息化技术平台，为客户提供新的增值服务；以开发面向行业应用的机器人产品，打造更高端、高效的先进制造设备或产线。

(二) 公司 2022 年第一季度报告解读

1、整体收入同比增长 26.59%:

报告期内，虽然疫情对公司的业务造成了一定的影响，但公司紧紧抓住新能源行业的发展机遇，持续获得龙头企业的较大订单并陆续交付，同时快速推进 Cloos 和 Estun 整合后的产品在相关龙头企业的应用，公司仍然取得了销售收入的快速增长，报告期内公司销售收入 8.05 亿，较上年同期增长 26.59%，其中：自动化核心部件及运动控制系统业务同比增长 10.37%，工业机器人及智能制造系统业务同比增长 34.70%；公司在国内市场增长强劲，国内市场销售同比增长 41.74%，一季度机器人订单同比增长超过 50%。

2、实现归属母公司净利润 6,007.17 万元，同比增长 83.70%，公司扣除非经常性损益后的归属母公司净利润 2,458.53 万元，同比增长 12.18%。报告期内，公司继续推行精益化管理，降费增效，并加快非疫情地区的产品的交付。同时，公司的股权投资公允价值变动增加了净利润。

3、整体毛利率同比下降 1.72 个百分点，但较 2021 年全年毛利率上升 0.2 个百分点，也比 2021 年第四季度环比上升。

主要受原材料价格上涨、部分产品销售结构因素的影响，2021 年第二季度开始海外高毛利产品销售收入降低，部分电子元器件国外采购的物流不畅，均对产品毛利率产生较大影响，导致 2021 年第二季度毛利率开始下降。截至目前，公司已通过提价、加大电子元器件国产替代等手段来消除成本对毛利率的影响，整体毛利率较 2021 年全年和 2021 年第四季度毛利率均有所上升。

4、EBITDA 为 6,388 万元，较去年同期 5,941 万元，增长 7.53%，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，同时加强资金管理，保持 EBITDA 长期稳定增长。

5、经营性现金流量净额为-3,116 万元，主要系公司为后续订单进行材料储备发生的付款支出增加。

二、 问答环节

1、 问：公司 2021 年第四季度营业收入环比低于第三季度，请问哪些业务收入的确认在第四季度受到了影响？

答：公司 2021 年第四季度业务收入环比减少，主要是由于智能制造业务的发展战略性调整。作为国产机器人品牌，为了能够建立基于性能和可靠性的客户信任，我们需要在一些行业建立能力证明和性能标杆的应用案例，为未来全面打

开行业应用复制奠定基础，这是公司发展智能制造业务的定位。公司去年对已经相对成熟的下游行业应用的系统集成业务进行收缩，让第三方系统集成商去发展此类业务，从而转向针对锂电行业的重新布局，由此对 2021 年第四季度的收入产生了一定的影响。另外，由于 2021 年第四季度受到全球供应链波动影响，海外部分零部件的供应延迟，这也对交付产生了一定的影响。

2、 问：请问公司为攻克新能源行业投入 4,000 万元主要用在什么方面？

答：为攻克新能源行业，2021 年度公司投入约 4,000 万元。一方面，重点布局锂电行业，前期的定制化技术开发投入较多；另一方面，为攻克头部客户进行的商务、技术交流及供应商导入等投入较大。这些对后续的业务发展会带来很大帮助。

3、 问：目前来看长三角地区疫情对经济造成较大压力，请问公司对于全年目标是否有调整？

答：2022 年第一季度，公司业务没有受到长三角地区疫情的影响。就目前的疫情如果还将继续，会对公司第二季度的业务带来影响。当然，公司仍认为疫情对订单的影响是暂时的，疫情应该能够得到很快控制，从而恢复至正常的经营，因此，公司没有调整全年的目标。

4、 问：2022 年公司机器人出货量目标是？具体细分行业有哪些？

答：2022 年，公司的工业机器人出货量目标为 1.6 万台-1.8 万台。具体细分行业包括光伏锂电等新能源（增长期望较高）、汽车及汽车零部件（国际品牌交货困难）、工程机械及重工行业（国家加大基础设施投资）、3C 和 PCB 行业（公司市场份额占比较低，有增长空间）以及其他通用行业如金属加工、建材家居、包装等。

5、 问：从目前情况来看，公司哪几个行业增速较快？

答：目前存在行业结构性增长机会，如光伏、锂电等新能源，新能源汽车及零部件，提效减少用工加快自动化的各种焊接应用领域。

6、 问：疫情对供应链产生了哪些影响？减速机部件的采购价格有没有受到影响？

答：上海疫情带来的封控，对某几类元器件的及时交付带来影响。随着疫情的向好，原材料的供应链压力将会得到缓解；同时，公司也在启用替代供应商的产品。公司减速机国产化率已经得到很大提升，且减速机的供应商数量也增加较多，目前的采购价格未受到供应链的影响。

7、 问：公司目前的订单和交付情况，疫情的影响情况如何？如何判断对第二季度的影响？

答：2022年第一季度，公司的订单和交付没有受到疫情的影响。就目前的疫情如果还将继续，会对公司第二季度的业务带来影响，主要表现在某些长三角地区的元器件交付延迟影响生产、已经签约的项目及产品交付由于疫情隔离客户可能会要求推迟。公司正在采取积极措施，尽力保证公司产品按时交付，同时也加大重点行业重点客户的交流对接，与客户一起克服困难，完成约定任务。

8、 问：了解到公司参股的中设智能主要是面向汽车行业为主，今年市场对于汽车或新能源汽车预期有一定下调，请问中设智能预期的发展情况如何？

答：中设智能目前业务发展正常，公司了解到从去年开始中设智能已经在拓展业务领域，不仅仅是面向汽车行业。目前，中设智能是公司重要的系统集成合作商之一，合作的业务包括一般工业、重工行业、工程机械行业等焊接领域，也

有部分非焊接机器人的应用合作。

9、 问：公司对于 2022 年度销售费用的预计为？

答：2021 年，公司仍在不断提升市场占有率，扩大品牌影响力，为下游重点行业应用及战略客户发展进行市场投入，也在为后续业务扩展进行市场人才储备，因此 2021 年销售费用率较高。在扩大市场份额，建立品牌的过程中，销售费用还是会有增长，但公司正在推进精细化管理，采取各种措施，合理管理控制销售费用，力争销售费用率有所下降。

10、 问：公司在新能源行业的产品策略是什么？

答：总体上应该是自主可控的定制化产品策略。首先，公司通过对锂电和光伏工艺的深度理解，开发锂电和光伏行业专用机器人、运动控制及智能控制单元等系列化产品，满足了新能源行业高速、高精、高稳定性、高性价比等要求，抓住国产替代进口的机会，实现了公司各条产品线的产品进入新能源行业客户合格供方名录。

其次，公司利用自身优势为客户提供完整解决方案，这也是埃斯顿的优势，充分发挥具备 Trio 运动控制器、交流伺服系统、工业机器人及机器视觉等全线产品和技术的优势，为新能源行业头部客户提供基于公司工业机器人和运动控制系统的高速高精度模组及 pack 生产线。这种高度集成的，核心技术高度自主的自动化生产线可以降低成本、提升效率，为公司工业机器人产品全面进入新能源行业起到了能力证明和性能标杆的作用，目前已交付的锂电池模组装配生产线得到了头部客户的高度认可。

11、 问：针对生产制造向海外转移的现象，公司对此怎么看？

答：埃斯顿有着国际化的布局，坚持国内国外双轮驱动，可以为客户的全球

化发展提供产品和技术服务。

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	2022年5月6日