

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5月7日投资者关系活动记录表

编号：2022007

|  |  |  |
|--|--|--|
| 投资者关系活动类别  | <input type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他 | <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><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2021年年度网上说明会的投资者。  |  |
| 时间   | 2022年5月7日10:00-12:00   |  |
| 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：吴波先生<br>财务总监兼代行董事会秘书：何灵军先生<br>独立董事：李翔先生<br>保荐代表人：张欢先生  |  |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b>   |  |  |
| <p>1、问：您好。我有两个问题要请教：1、公司一季度归母净利润6007.17万元和扣非净利润2458.53万元之间的差额来源是什么？2、2021年度净利润同比下降的主要因素有哪些？这些不利的影响因素在2022年的会发生什么样的变化？判断依据是什么？感谢回答</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！</p> <p>（1）公司2022年第一季度归母净利润与扣非净利润的差额主要来源于公司对中设智能的重大影响发生改变从而导致计量方式改变所致；</p> <p>（2）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</p> |  |  |

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 年及以后年度给公司创造较高的订单增长。

**2、问：吴总你好！2021 年埃斯顿完成机器人万台目标，为“2025 双一”目标数量上打下坚实的基础。埃斯顿产量由一万台到二万台，机器人本体成本下降大概多少？公司纯利率大概到多少？这也是埃斯顿由数量型增长到高质量增长的必由之路**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！随着公司机器人产量的增长，从研发设计降本、规模化等角度考虑，预计会对公司变动成本、固定成本有不同程度的下降；另外考虑公司战略业务拓展及上游供应链压力，部分产品毛利率可能仍然维持原有水平。根据公司发展战略，至 2025 年，公司净利润率目标计划达到同行业领先水平，希望能回报投资者对公司长期以来的支持。

**3、问：2021 年及 2022 年一季度公司系统集成营收具体营收多少？占总营收比例多少？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！2021 年公司智能制造系统营业收入约 3.6 亿，占总营收的 12%。2022 年第一季度智能制造系统营业收入约 1.3 亿，占总营收的 16%。

**4、问：您好，贵司 2021 年机器人总出货量多少台？对应各个下游应用分别多少台？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司 2021 年机器人总出货量超过万台。主要下游包括新能源（光伏、锂电）、金属加工、3C、PCB 等等。

**5、问：您好，公司 2021 年焊接机器人出货量多少台？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司 2021 年国内外焊接机器人出货量超三千台。

**6、问：管理层好，请问 2021 年度公司工业机器人新开拓客户所属行业？另外，请问 Cloos 非国内市场业务的增速有多少呢？谢谢！**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！2021 年度公司机器人板块新开拓客户主

要在新能源行业（锂电）、工程机械、重型机械等。Cloos 海外业务与 2020 年同比基本持平。

**7、问：吴总您好，公司受下游资本开支变动影响会有一些周期性，目前国内已进入衰退周期：3 月制造业整体 pmi 跌破枯荣线。2022 年度公司大概率会受到行业下滑带来的负面影响，对此请问公司将采取什么措施或策略呢？谢谢您！**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司将抓住结构性增长的机会，重点的行业包括锂电、光伏等新兴行业以及焊接应用等领域，目前订单需求稳定。

**8、问：公司收购的几个外企经营如何？能达到收购前的预想吗？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！目前收购的标的运营正常，达到预期效果。

**9、问：吴总好！俄乌战争对公司欧洲业务影响如何？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司原有在俄乌市场的规模非常小，目前俄乌战争对海外业务没有产生实质性影响。

**10、问：2022 年，公司是否会采取措施稳定投资者信心？比如股份回购。**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司会根据市场变化，在合规的情况下适时考虑相关措施。

**11、问：埃斯顿新增产能建设进度怎么样了，到 2022 年年底、2023 年年初能有多大产能？能否满产满销？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司现有产能可以支撑 2022 年度出货量目标，目前吉印大道二期产能扩建正在进行中，计划 2023 年开始投入使用。公司产能情况与公司业务规模发展相匹配。

**12、问：请问吴董，待疫情缓解之后，埃斯顿的国际化业务打算如何开展？是以 cloos 和 TRIO 品牌还是以埃斯顿品牌主打国际市场？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司对国际化业务将继续采取双品牌运营战略。

**13、问：公司一季度经营性现金流中购买货物和劳务金额，增长了 50%，是什么原因呢？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！2022 年第一季度购买商品、接受劳务支付的现金增加较多，主要是为后续订单采购原材料储备支出较大。

**14、问：请问何总，一季度非经常性损益中涉及中设智能，是从中设智能退股了吗？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！中设智能仍然是公司的参股公司。

**15、问：未来公司业绩增长的驱动力主要集中在哪里？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！未来公司业绩驱动力有如下几个方面：（1）工业自动化的市场机会；（2）国产替代加快和国内自主品牌竞争力的提升；（3）公司自身具备的竞争优势，覆盖从自动化核心部件及运动控制系统、工业机器人及机器人集成应用的智能制造系统的全产业链，构建了从技术、质量、成本、服务到品牌的全方位竞争优势。

**16、问：目前这个行业的市场竞争格局是怎样的？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！中国机器人市场中仍以国际四大机器人品牌占据了主要市场，但国产品牌的市场占有率在逐年上升。根据 MIR（睿工业）《2022 年中国工业机器人市场年度报告》，公司成为国内整体工业机器人出货量最高、国产六轴工业机器人出货量最高，连续三年进入全球工业机器人品牌中国市场出货量排名 TOP10，在国内机器人厂商出货量排名中，埃斯顿再次成为国产工业机器人出货量最高的国产机器人企业。公司在 2021 年度中国工业机器人市场排名中位列全球机器人品牌整体排名第 7 位，其中六关节机器人出货量仅次于国际四大机器人厂商，排名第 5 位。

**17、问：公司目前在手订单有多少？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司目前在手订单符合预期。

**18、问：本次业绩说明会没有视频直播观看吗？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！本次网上业绩说明会主要以文字互动为主，欢迎参与交流。

**19、问：**董事长您好，公司是否接到小米汽车的订单，以及是否有能力或者有信心拿到小米汽车的订单。公司与小米集团的关系如何？公司在汽车行业工业机器人的地位如何？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！小米汽车是公司的目标客户，也已经建立与小米的沟通交流，但目前尚未接到小米汽车的订单。公司目前在汽车行业的主要订单来自于汽车零部件行业客户，正积极寻求机会进入汽车整车领域。

**20、问：**吴总好，首先恭喜埃斯顿的六轴机器人成为国内市场第五大。我们知道，如果埃斯顿想更进一步，那么乘用车领域的突破是必须的，因为在锂电领域的攻关非常成功，所以乘用车领域也非常令人期待。请问公是否有该领域的攻坚计划和目标？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！乘用车领域将会是公司未来的重点战略行业，公司正在从产品到工艺，以及相应的控制软件为进入乘用车行业做准备。

**21、问：**公司 2022 年的机器人出货目标？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司 2022 年的机器人出货目标 1.6 万台-1.8 万台。

**22、问：**近期存在上游供应链端的压力、疫情的影响，请问公司产品的交期是否有变化？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！2022 年第一季度影响较小，但从 2022 年 4 月份起，疫情对公司的供应链及交付产生一定影响。公司会采取积极措施，尽力保证公司产品交期的竞争力。

**23、问：**1. 2021 年销售费用率有所上升，请解释相关原因。 2. 2021 年的库存量，较 2020 年提升 247.39%，请问库存大幅增加的原因和考量是什么？

**答：**您好，感谢您对公司的关注！

(1) 2021 年，公司不断扩大品牌影响力，增加市场占有率，为下游重点行

业的头部客户进行市场投入，同时为后续业务扩展进行了市场人才储备，所以导致 2021 年销售费用率上升。

(2) 2021 年末的库存大幅增长，是为了公司应对供应链压力，确保交付进行的原材料储备。

**24、问：公司目前总体的产能布局情况？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司现有产能可以支撑 2022 年度出货量目标，目前吉印大道二期产能扩建正在进行中，计划 2023 年开始投入使用。公司产能情况与公司业务规模发展相匹配。

**25、问：1，公司已成立专门团队攻克头部大客户，目前进展如何，有无带来明显的增量订单？2，在疫情常态化的背景下，公司如何保证供应链的稳定，尤其 trio 控制器主要是在英国生产，cloos 主要也是在德国境内？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！

(1) 公司大客户战略已取得显著效果；

(2) 为保证公司供应链稳定，公司从 2021 年已逐步实现国产化器件替代，同时对公司海外产品进行本地化生产。

**26、问：在这个领域您认为目前有哪些潜在的风险？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司可能面临以下几个潜在风险：

(1) 宏观形势及行业发展风险；

(2) 市场竞争风险；

(3) 外延性发展带来的经营风险；

(4) 经营管理风险；

(5) 原材料涨价及供应链波动风险；

(6) COVID-19 疫情带来的不确定性。

详见公司于 2022 年 4 月 29 日披露在巨潮资讯网的 2021 年年度报告。

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

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司机器人出货量中，六关节机器人占比约 80%左右。

**28、问：吴总，公司目前股价低迷，想问一下公司是否有应对措施。让我们的股东，特别是小股东看到信心。不能公司很好，发展很好，前景一片大好，股价不反应。谢谢您。**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司会根据市场变化，在合规的情况下适时考虑相关措施。

**29、问：目前锂电和光伏行业，公司有哪些已经合作的客户？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司目前在锂电行业基本覆盖了大部分行业头部客户，在光伏行业已经与 100 余家光伏企业进行合作。

**30、问：请问公司如何看待毛利率的未来长期变化趋势？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司提升毛利率的未来方向包括：

(1) 目前与国际四大机器人品牌还有 20%-30%的价差，我们依靠研发投入带来的产品性能、稳定性的进步，产品不断迭代提高产品品质，从而减少与国际四大机器人品牌的价差；

(2) 针对细分行业，公司开发定制化的产品，以获取更高的利润回报；

(3) 利用全产业链优势，强化核心技术和供应链自主可控的业务发展模式，加快国产化原材料的替代，通过规模化生产，提效降本。

**31、问：公司 2021 年度机器人整体出货量具体数字是多少呢？年报中只说了超万台。**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！根据睿工业的统计，公司 2021 年度仅埃斯顿品牌机器人出货量达到 10,502 台。

**32、问：公司未来的发展方向能否展开来说一说？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！2022 年公司将继续坚持长期投入、自主创新的理念，把实现销售 and 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。在持续投入的同时，公司也会更加关注管理的精益化，进一步强化核心技术和供应链自主可控的业务发展模式，不

断提升公司产品的投入产出比。2022 年，公司将把以下几个方面作为重点发展方向：

- (1) 对标国际优秀企业，持续提升公司核心竞争力；
- (2) 整合国际化研发资源，构建公司独特竞争优势；
- (3) 保持焊接机器人市场领先地位；
- (4) 成立新能源专业团队，打造新能源行业应用竞争优势；
- (5) 继续聚焦大客户战略，推进多个行业头部客户的持续突破；
- (6) 形成数字化能力，开展增值业务提高客户价值；
- (7) 建设高水准的产品可靠性测试中心，提供长期发展支撑平台；
- (8) 优化人才机构，推动组织变革，打造特色企业文化。

详见公司于 2022 年 4 月 29 日披露在巨潮资讯网的 2021 年年度报告之“第三节管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”。

**33、问：公司国内与海外业务各占比多少？未来打算如何布局？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！2021 年度，公司国内收入占比约 63%，海外收入占比约 37%。预计未来公司国内收入占比会进一步上升。

**34、问：公司如何看待汇川技术在工业机器人尤其是 scara 机器人方面的竞争，2021 年汇川技术 scara 机器人出货量超一万台，高居国内第一位，且毛利率比贵司机器人高 10 个百分点。**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！目前汇川技术的机器人产品主要为 SCARA 小型四轴机器人，并不是埃斯顿在机器人领域的主要竞争对手。

**35、问：知乎上有很多公司内部人士对公司的负面评价，知乎搜索埃斯顿第一条就是，贵公司是否关注到？其中甚至有人称公司招人程序简单粗暴，不问专业问题就招进来做研发，请问实际情况如何？**

**答：**您好！感谢您对公司的关注！公司会关注此类问题，完善相关流程，防止及杜绝这类问题的发生。

**36、问：目前汽车制造业，公司有哪些已经合作的客户？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司目前在汽车行业主要的订单来自于汽



车零部件行业客户，正积极寻求机会进入汽车整车领域。

**37、问：公司是否对德国 cloos2022 年度业绩预设相关目标，cloos 公司业绩今年有无较大增长潜能？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司在收购 CLOOS 时是通过鼎派机电控制了 CLOOS。在此项收购中，交易对手方承诺鼎派机电 2020 年、2021 年、2022 年各会计年度实现的扣除非经常性损益的合并净利润不低于 880.00 万欧元、948.00 万欧元和 1,147.00 万欧元，其中在计算业绩承诺期内的每年度实际实现的净利润时，不考虑以下事项的影响：（1）因收购德国 CLOOS 产生的可辨认无形资产、存货和固定资产评估增值的折旧摊销；（2）鼎派机电因收购德国 CLOOS 境内外并购贷款产生相关的损益；（3）因收购德国 CLOOS 形成的商誉减值。

截至 2021 年度，鼎派机电已完成 2020 年度、2021 年度的业绩承诺，同时有信心能够完成 2022 年度的业绩承诺。

**38、问：吴董好，为实现公司 2025 年发展目标，近两年是否还有对外投资并购等外延式发策略？**

**答：**您好！感谢您对公司的关注！公司继续以内生性发展为主，外延式发展为辅的双轮驱动战略。目前尚无具体的并购目标，但不排除在未来以技术业务协同为方向的对外投资实现外延式发展。

**39、问：未来研发费用投入计划是怎样的？**

**答：**您好！感谢您对公司的关注！公司持续多年大力投入研发，埃斯顿将继续保持研发投入比例占销售收入 10%左右，以此为公司保持技术创新领先优势奠定坚实基础。

**40、问：吴总好，请问公司未来战略计划中，智能制造业务也就是系统集成业务，会继续收缩，以卖产品和方案为主？还是会在部分领域继续加大集成业务的投入和发展，比如新能源和汽车领域。这关系到公司未来会成为发那科式的公司还是 KUKA 式的公司。**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！作为国产机器人品牌，为了能够建立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。公司智能制造系统集成业务计划聚焦于 1-2 个下游行业，目前重点在新能源行业，定位为公司机器人产品全面进入新能源行业及应用起到了能力证明和性能标杆的作用。

**41、问：相比竞争对手，我们的优势主要体现在哪些方面？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！公司的竞争优势主要体现在如下方面：

- (1) 公司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) 公司具有“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；
- (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；
- (6) 以信息化为支撑持续管理创新的核心竞争力；
- (7) 发挥高度自主核心部件优势，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。

**42、问：公司关于减速机有什么降本措施？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！对于作为机器人的核心部件的减速机，一方面公司将继续通过规模化降本；另一方面，谐波减速机在早前已实现国产化的基础上，公司通过引入竞争，优化供应链进行降本；在 RV 减速机方面，通过对国产减速机的使用验证，公司正逐步提高国产 RV 减速机的使用量。

**43、问：何总，公司的利润释放是否有时间表，选择逐步释放还是在营收和市占率达到公司的目标之前，基本不考虑利润数据？作为财务总监，是否考虑过这个二级资本市场最重要的数据？谢谢！**

**答：**您好！感谢您对公司的关注！未来公司将继续坚持长期投入、自主创新的理念，把实现销售 and 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。在持续投入的同时，公司也会更加关注管理的精益化，进一步强化核心技术和供应链自主可控的业务发展模式，不断提升公司产品的投入产出比，提高公司经营收益率。

44、问：感谢公司各位高层的耐心和详细解答，最后再提一个建议：每周三晚上的产品推广直播，希望更加专业一些，现在有点娱乐化过度。

答：您好！感谢您对公司的关注和建议！我们在直播方面的经验正在逐步积累，前期也进行了不同风格的深度。我们将不断改进和满足专业化的要求。欢迎您每周三晚上准时收看。

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7日 |
|----|-----------|