

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3月31日-4月8日投资者关系活动记录表

编号：2026001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	2026年3月31日 9:00-10:00 电话会议 泰信基金管理有限公司、美林国际、法国巴黎银行、凯基证券亚洲有限公司、摩根士丹利亚洲有限公司、深圳市领骥资本管理有限公司、湖南正兴私募基金管理有限公司、耕霖(上海)投资管理有限公司、通用技术创业投资有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、深圳市珞瑜私募证券投资基金管理有限公司、杭州金投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、富瑞金融集团香港有限公司、中国国际金融股份有限公司、方正证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、德银投资管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、东方证券股份有限公司、瑞银证券有限责任公司、上海申银万国证券研究所有限公司、江海证券有限公司、华源证券股份有限公司、摩根大通证券股份有限

公司、里昂证券有限公司、东亚前海证券有限责任公司、中信证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、广发证券股份有限公司、华泰联合证券有限责任公司、东北证券股份有限公司、高盛(中国)证券有限责任公司、大華繼顯(香港)有限公司、本營國際有限公司、富瑞金融集團香港有限公司、麦格理资本股份有限公司、MORNINGSTAR INVESTMENT ADVISER SINGAPORE PTE. LIMITED、盛博香港有限公司、ACUITY CONSULTING LIMITED、Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited、大和資本市場香港有限公司、大華繼顯海外有限公司、华泰紫金投资有限责任公司、凯昇资本、恒生銀行有限公司、汇丰晋信基金、建银国际(中国)有限公司、Oxcap、苏州一典资本管理有限公司、北京芳晟投资基金中心(有限合伙)共62人。

2026年4月1日 14:00-15:00 券商策略会

Fidelity International(FIL)、Point72 Asset Management共2人。

2026年4月1日 15:00-16:00 券商策略会

BOCI Prudential Asset Management、Farallon Capital Management、Fountaincap Res & Inv (HK) Co、GIB UK Ltd、North Rock Capital Man LLC共5人。

2026年4月1日 16:00-17:00 券商策略会

CI Investments Inc.、Dymon Asia

	<p>Capital (Singapore) 、 Grand Alliance Asset Management Ltd (GAAM)、 Manulife Asset Mgmt (HK) Ltd、 PingAn Ins Group Co of China 、 Sumitomo Mitsui Trust Bank共6人。</p> <p>2026年4月8日 16:00-17:00 电话会议</p> <p>BLUECREST CAPITAL MANAGEMENT LLP 、 BROAD PEAK INV ADV PTE LTD、 CLOUDALPHA CAPITAL MANAGEMENT LIMITED 、 FIDELITY MANAGEMENT AND RESEARCH (FMR) 、 FIDEURAM AM 、 FOUNTAINCAP RESEARCH & INVESTMENT CO LTD、 GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT 、 HILLHOUSE CAPITAL MGMT LTD 、 HSBC GLOBAL ASSET MANAGEMENT 、 INVESCO GREAT WALL FUND MANAGEMENT CO. , LTD 、 MANULIFE ASSET MANAGEMENT 、 MARSHALL WACE ASSET MANAGEMENT、 NOMURA ASSET MANAGEMENT 、 NORTH ROCK CAPITAL MANAGEMENT, LLC 、 POINT72 ASSET MANAGEMENT LP 、 RAYS CAPITAL PARTNERS LIMITED 、 RHB BK BERHAD 、 THE CARAVEL GROUP LIMITED 、 WT ASSET MANAGEMENT LIMITED、 J P MORGAN共21人。</p>
<p>时间</p>	<p>2026年3月31日 9:00-10:00 电话会议</p> <p>2026年4月1日 14:00-15:00 券商策略会</p> <p>2026年4月1日 15:00-16:00 券商策略会</p> <p>2026年4月1日 16:00-17:00 券商策略会</p>

	2026年4月8日 16:00-17:00 电话会议
地点	公司会议室、券商策略会活动现场
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理：吴侃 董事会秘书：肖婷婷
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司2025年年度报告解读</p> <p>1、公司实现营收48.88亿元，同比增长21.93%，根据MIR睿工业公布的最新数据，2025年公司工业机器人在中国出货量首次超越外资品牌，市场份额进一步提升，并在汽车、电子、锂电等应用领域实现快速增长，其中埃斯顿品牌机器人收入同比增长近50%。自动化核心部件业务收入受行业波动、市场竞争、转让控股子公司等因素影响出现一定程度的下滑。</p> <p>2、公司整体毛利率29.45%，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。由于产品结构调整，大负载机器人销量及收入占比提升，工业机器人毛利率同比增长。由于欧元汇率变动影响进口零部件成本增加，以及行业市场竞争加剧，自动化核心部件业务毛利率有所下滑。</p> <p>3、公司实现扭亏为盈，公司归属母公司净利润为4,497.22万元，同比增长105.55%；扣除非经常性损益后的归属母公司净利润为728.06万元，同比增长100.87%。公司积极布局全球化业务，继续加大国际市场的开拓及出海业务。随着公司规模效应及运营质量提升，公司的盈利指标将持续改善。</p> <p>4、经营性现金流量净额为50,653.23万元，同比增长788.37%。公司持续加强库存及应收款管理，并不断提高运营效率，加快资金周转率，公司经营性现金流及现金周转天数明显改善。</p>	

二、问答环节

1、问：公司目前工业机器人出货的主要下游行业有哪些？如何看待今年下游行业增量？

答：2025年中国工业机器人市场显著回暖，在核心零部件国产化政策推动下，公司工业机器人在汽车、汽车零部件、电子、锂电等重点领域渗透不断加快。汽车行业，公司产品覆盖从整车制造到零部件加工的全流程智能制造，围绕点焊、弧焊、涂胶、铆接、搬运各工艺段智能制造需求，打造汽车行业智能化完整解决方案；电子行业，公司除了持续拓展现有客户在国内的产能需求外，也密切关注头部客户的出海计划。今年以来，锂电及储能行业整体呈现增长态势，带动锂电与储能领域头部企业投资扩产，并催生新应用场景延伸，行业订单需求提升。

2、问：公司如何规划“AI+机器人板块”的业务？

答：公司持续发展具身智能技术，加大在“人工智能+机器人”领域的研发投入，关注机器人与智能化融合的实际应用价值与具体落地场景。公司紧密结合实际应用场景，聚焦工业机器人传统应用中编程复杂的痛点，着力降低部署成本、提升便捷性。针对自身优势场景，公司将精准挖掘自动化瓶颈与需求适配问题，通过AI技术持续提升机器人智能化水平，简化操作与交互流程，推动具身智能落地，让技术更高效地服务生产。

2026年，公司推出全新一代iER系列智能化工业机器人产品，构建从具身智能基础技术与AI核心组件，并打造工业级大模型+深度学习框架支撑的具身智能底座；到新一代E-Noesis AI工业云平台、新一代iER.Sim高仿真软件、新一代iER.OS + RoboBase平台，实现接口、模型、数据、软硬件的全面开放并无缝接入ROS2，支持用户快速开发垂直领域AI解决方案；再到垂直应用场景开发，基于丰富应用数据与iER.Sim的高仿真能力，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。

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。

3、 公司核心零部件的发展规划？

答：公司坚持“All Made By Estun”的全产业链发展战略，拥有自主核心技术和自研核心部件，具备为客户提供全场景运动控制完整解决方案的独特优势，并构建起从技术、质量、成本、服务和品牌的全方位竞争优势。公司高度重视解决方案能力建设，聚焦高增长业务，为行业客户提供定制化解决方案。目前，已在锂电、包装、3C、钣金等领域形成成熟的行业解决方案。今年，公司还将进一步布局半导体、激光精密加工、CNC等高端领域，针对细分行业定制开发专用解决方案产品，持续提升公司在高端应用市场的综合竞争力。同时，公司持续推进产品平台化、方案归一化设计，依托规模效应降低综合成本；并通过提升产品易用性、简化调试流程、缩短交付周期，助力客户降低全生命周期成本，进一步增强产品综合竞争力。

4、 问：今年公司将采取哪些措施进行毛利率提升和费用管控？

答：毛利率方面，公司将持续通过优化供应链、实施制造精益管理、研发创新等多举措降本增效措施，逐步改善公司毛利率水平；同时，针对毛利率较低的系统集成业务进行转型，充分发挥工业机器人和核心零部件优势，推动其开展基于机器人标准化工作站的业务拓展，助力该业务板块毛利率持续提升；此外，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。

费用管控方面，2025年公司强化精细化管理，并通过采取严格的费用管控措施，费用总额及费用率已同比有所下降，同时，公司继续加大国际市场的开拓及出海业务，导致组建海外团队、新市场拓展、品牌及产品宣

传展览等费用增加较多。销售费用方面，公司将进一步加强销售管理，并开拓渠道商资源，持续提升人均能效；管理费用方面，公司将持续推进内部提质增效，提升经营管理效率；研发费用方面，公司将持续优化研发流程，提升研发产出效率；财务费用方面，公司将通过持续改善经营性现金流并偿还部分贷款，压降有息负债规模。整体看来，公司对今年的费用管控工作有信心，并努力实现今年净利润目标。

5、问：公司海外业务进展情况及展望？

答：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。

6、问：公司如何看待原材料上涨带来的影响？如何看待今年的行业竞争格局？

答：原材料价格上涨对公司成本端形成阶段性压力，但公司依托全产业链战略，已通过部分产品涨价、平台化降本、产品结构及工艺优化等措施，以降低原材料价格波动给公司带来的不利影响，提升供应链稳定性与抗风险能力，增强公司综合盈利能力。

回顾行业竞争格局，过去中国工业机器人市场竞争激烈，部分企业陷入低价竞争漩涡，公司从去年开始战略性放弃低价竞争，致力于推动行业向高质量发展转型。公司认为行业价格理性回归将更有利于整体健康发展，并将加速行业出清。具备核心技术、全栈解决方案与供应链自主可控的企业将更具竞争优势，有望在行业格局优化中进一步提升份额与盈利质

量。

7、问：公司今年后服务方面的业务进展及规划？

答：后服务市场业务由于其业务模式和服务特性，毛利率相对较高。截止目前，公司工业机器人市场保有量超10万台，随着保有量的增长及机器人更换周期的到来，后服务市场需求持续提升，有望成为公司新的业务盈利增长点。

公司从去年开始以“产品+服务”双轮驱动战略，通过覆盖机器人全生命周期的售后服务体系及再制造机器人循环经济模式，打造包含交付培训、安装调试、预防性维护、延保服务、升级改造、周边产品、维修服务、备品备件服务以及回购服务的全生命周期的服务体系，搭建数字化服务平台，构建以客户为中心、从中国辐射全球的高效服务体系。

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10日