

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

2025 年 5 月 13 日投资者关系活动记录表

编号：2025003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
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2024年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2025年5月13日 15:00-16:00
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 财务总监：何灵军 独立董事：汤文成 董事会秘书：肖婷婷
投资者关系活动主要内容介绍	
1、问：对比同行业其他企业，埃斯顿在工业机器人及智能制造系统、自动化核心部件及运动控制系统这两大业务板块的核心竞争力和差异化优势体现在哪里？随着市场竞争加剧，公司如何持续强化这些优势？ 答：公司以运动控制、机器人+、数字化、智能化服务，提供全球领先的自动化、智能化、数字化完整解决方案，实现了从核心零部件到整机制造，再	

到系统集成与智能工厂解决方案的全产业链的自主化布局，强化核心技术和供应链自主可控的业务发展模式，构建了从技术、质量、成本、服务和品牌的全方位竞争优势。充分利用我司传统通用运动控制平台与机器人控制平台的领先优势，将运动控制核心部件和机器人产品整合，形成平台化控制解决方案，即“以机器人为核心的设备自动化”模式，实现“高效低成本”的设备自动化方案，真正发挥从单纯的通用运动控制和机器人控制到工业控制的场景应用优势。公司坚持“通用+细分”的市场战略，针对细分市场为特定客户进行定制化开发，不断拓展应用场景，保持在新能源、金属加工、汽车、电子、焊接等细分行业的领先地位，基于自动化核心技术，驱动工业机器人朝向全品类、高精度、重负载、场景化方向发展。

在宏观经济压力与行业竞争加剧的背景下，公司将战略聚焦核心业务与市场，深入分析高价值客户需求，挖掘细分市场机会，赋能渠道合作伙伴，提供全生命周期服务体系，构建差异化竞争优势。产品端，公司将加大研发投入，持续引领向高端应用市场突破，加速国产替代进程，以技术创新、高附加值产品作为未来发展核心竞争力。

2、问：请问公司计划采取哪些具体且有效的措施，快速扭转亏损局面，实现盈利？

答：2025年公司将围绕“全球布局-战略聚焦-技术突破-运营提效”为战略指引，全面制定经营提升方案，尽快实现经营改善，以实现公司扭亏为盈，推进公司高质量发展。具体包括：

（1）不断优化营销体系，积极拓展业务渠道。公司将持续优化渠道结构，完善渠道政策，与渠道合作伙伴合作不断扩大品牌影响力。聚焦大客户战略，挖掘更多应用场景，提升市场份额，促进销售增长。

（2）加大研发投入力度，持续提升产品竞争力。公司将加大研发投入，持续引领向高端应用市场突破，加速国产替代进程，以客户为导向，为客户提供完整解决方案，替代单品销售，提升产品综合毛利率。

（3）积极拓展海外市场，增加海外市场资源投入。公司将积极拓展

海外市场，加大新产品的开发，增强产品差异化竞争力，加快产品出海，打造更多高壁垒、高附加值产品。

(4) 加强内部管理，持续推进降本增效。通过全面预算管理，强化执行与考核机制，提高人均能效，并进一步降低费用率。优化供应链、提升原材料国产替代、实施制造精益管理等降本增效措施，逐步改善公司毛利率水平。

3、问：工业机器人及智能制造系统业务作为公司核心业务，2024年收入下降16.04%，面对这一业务下滑，公司在产品研发、市场拓展和客户服务等方面，有怎样的改进计划以恢复增长？

答：受国际市场及国内下游行业市场需求波动的影响，公司工业机器人及智能制造系统业务营业收入较去年同期有所下滑，其中：公司全资子公司德国克鲁斯受国内重工行业下游需求不足、欧洲市场需求疲软及持续通胀等多重因素影响，营业收入较去年同期大幅下降；埃斯顿工业机器人在光伏行业的销售收入较去年同期下滑严重，但在汽车、电子、金属加工等应用领域保持了较好增长。

公司通过不断拓展市场，开发新产品，整合资源，强化公司核心竞争力，包括：战略聚焦核心业务与市场，深入分析高价值客户需求，挖掘细分市场机会，赋能渠道合作伙伴，提供全生命周期服务体系，构建差异化竞争优势；积极开拓海外市场，通过建立全球化的产能布局和供应链体系，构建全球化服务、研发和产品交付来打造全球化的核心竞争力；加大研发投入，持续引领向高端应用市场突破，加速国产替代进程，以技术创新、高附加值产品作为未来发展核心竞争力。

4、问：公司存货同比增加28.41%，有什么具体措施来优化存货结构，降低库存积压风险，提高存货周转率？

答：报告期内，公司为大客户订单储备相应物料，另外，公司部分已经交付的项目正在等待验收，这是造成存货增加的主要因素。随着公司今年上半年销售的推进和项目验收完成，库存水平会逐步下降，公司高度重视存货管理，

通过强化需求预测与供应链协同、优化项目履约过程管控等措施，持续提升存货周转效率，减少资金占用。

5、问：现金流周转承压，公司将采取哪些措施改善经营性现金流状况，比如加快应收账款回收、优化应付账款管理或调整业务运营模式？

答：2024年公司现金流承压的主要原因与公司经营性亏损有关。公司将通过盈利能力的提升、加强应收账款回收力度以实现经营现金流的改善、以经营回款满足经营资金需求，2025年公司经营性现金流已经在逐步改善。

6、问：在拓展海外市场方面，公司有哪些新的战略规划和布局，如何应对海外市场的需求波动和竞争压力？

答：2025年，公司将继续拓展欧洲、美洲、中东、东南亚等市场，关注新能源汽车、锂电设备商等国内头部客户的出海机会，通过公司拥有的CE、UL、高标准功能安全等符合国际标准的安全认证，在设计、制造和运营等各环节打造国际化标准体系，推动全球业务布局，期望海外市场成为公司业务的重要增长点。

公司将加速构建全球化产业生态链，实现资源的最优配置与协同创新，通过海外子公司在波兰进行海外生产制造基地的建设，建立全球化的产能布局和供应链体系，以应对国际形势和海外市场的变化。

7、问：公司在工业机器人市场出货量保持约20%的同比增长，高于行业增速，但业务收入却下降16.04%，您认为导致这种出货量增长但收入下滑的主要原因是什么？

答：受国际市场及国内下游行业市场需求波动的影响，公司工业机器人及智能制造系统业务营业收入较去年同期有所下滑，其中：公司全资子公司德国克鲁斯受国内重工行业下游需求不足、欧洲市场需求疲软及持续通胀等多重因素影响，营业收入较去年同期大幅下降；埃斯顿工业机器人在光伏行业的销售收入较去年同期下滑严重，但在汽车、电子、金属加工等应用领域保持了较好增长。

公司国内机器人相关业务保持持续增长，市场份额继续提升，但由于克鲁斯业务的单位价值金额较大，其收入下降对公司整体业务收入影响较大，对公司整体机器人出货量影响有限。

8、问：全资子公司德国克鲁斯营业收入大幅下降，埃斯顿工业机器人在光伏行业的销售收入也下滑严重。请问德国克鲁斯和光伏行业业务下滑的具体原因是什么？公司在汽车、电子、金属加工等应用领域的增长能否弥补光伏领域的下滑？未来该业务的发展规划是怎样的？

答：德国克鲁斯营业收入下降的主要原因是由于国内重工行业下游需求不足、欧洲市场需求疲软及持续通胀等多重因素影响。光伏行业受到国内光伏行业投资的大幅调整，需求严重下滑。公司在汽车、电子、金属加工等行业保持快速增长，展望未来，公司在不断巩固优势行业的基础上，积极拓展新兴领域的应用，持续引领向高端应用市场突破，加速国产替代进程，以技术创新、高附加值产品作为未来发展核心竞争力，实现公司未来持续稳定的发展。

9、问：公司在2024年发布多款新品，请问这些新品的市场反馈和销售情况如何？

答：公司2024年发布的多款产品主要是针对以客户需求为导向、以细分行业应用为特点的新品，取得了良好的客户反馈，销售情况符合预期。

10、问：请问目前海外市场的业务拓展成效如何？

答：公司正在推进欧洲、美洲、中东、东南亚等市场的开拓；关注新能源汽车、锂电设备商等国内头部客户的出海机会；通过公司拥有的CE、UL、高标准功能安全等符合国际标准的安全认证，在设计、制造和运营等各环节打造国际化标准体系；公司已经在海外组建了国际化市场销售团队，推动全球业务布局。

今年公司会将更多资源投入在欧洲市场，希望通过欧洲市场的开拓，接触更高端、更前沿的技术应用，在不断提升公司的核心技术水平的同时，也建立更多高质量应用案例，为实现全球化发展打好基础。

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

2025年5月13日