南京埃斯顿自动化股份有限公司

2024年5月6日-8日投资者关系活动记录表

编号: 2024005

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(电话会议)	
参与单位名称及人员姓名	2024年5月6日 15:00-	-16:30 电话会议
	创金合信基金管理有限	限公司、西藏东财基金管
	理有限公司、格林基金	金管理有限公司、大成基
	金管理有限公司、湘州	财基金管理有限公司、凯
	石基金管理有限公司、	野村證券投資信詆股份
	有限公司、摩根士丹克	利亚洲有限公司、花旗环
	球金融亚洲有限公司、	大华继显(香港)有限公
	司、美林国际、摩根	士丹利亞洲有限公司、
	Fidelity Asia Hold	lings Pte Limited、凯
	基证券亚洲有限公司、	北京宏道投资管理有限
	公司、深圳市金之灏	基金管理有限公司、深圳
	市领骥资本管理有限。	公司、耕霁(上海)投资
	管理有限公司、广东	正圆私募基金管理有限公
	司、上海钦沐资产管理	理合伙企业(有限合伙)、
	上海坤阳资产管理有限	限公司、通用技术创业投
	资有限公司、安本私事	募基金管理(上海)有限公
	司、西藏源乘投资管理	理有限公司、上海玖鹏资

产管理中心(有限合伙)、上海涌乐私募基金管 理有限公司、百达世瑞(上海)私募基金管理有 限 公司 、 Grand Alliance Asset Management、上海戊戊资产管理有限公司、上 海世亨私募基金管理有限公司、上海麦臻股权 投资基金管理中心 (有限合伙)、上海羿扬资产 管理有限公司、青岛金光紫金股权投资基金企 业(有限合伙)、鸿运私募基金管理(海南) 有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、 中信建投证券股份有限公司、东吴证券股份有 限公司、山西证券股份有限公司、太平洋证券 股份有限公司、华创证券有限责任公司、中国 国际金融股份有限公司、东海证券股份有限公 司、华安证券股份有限公司、德银投资管理有 限公司、西南证券股份有限公司、国泰君安证 券股份有限公司、西部证券股份有限公司、华 泰证券股份有限公司、德邦证券股份有限公 司、方正证券股份有限公司、汇丰前海证券有 限责任公司、招商证券股份有限公司、里昂证 券有限公司、国盛证券有限责任公司、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、海通国际证 券有限公司、广发证券股份有限公司、五矿证 券有限公司、摩根大通证券股份有限公司、中 国银河证券股份有限公司、中天国富证券有限 公司、华福证券有限责任公司、江海证券有限 公司、东北证券股份有限公司、长江证券股份 有限公司、北京高华证券有限责任公司、华兴 证券有限公司、浙商证券股份有限公司、中荷 人寿保险有限公司、富邦證券投資信託股份有

限公司、宁银理财有限责任公司、香港上海汇 丰银行有限公司(证券业务)上海代表处、东 亚前海证券有限责任公司、第一创业证券深圳 分公司、汉和资本控股有限公司、角点资产管 理有限公司、麦格理资本股份有限公司、 Deutsche Bank Aktiengesellschaft德意志 银行、野村国际(香港)有限公司、盛博香港有 限公司、MORNINGSTAR INVESTMENT ADVISER SINGAPORE PTE. LIMITED, White Capital Partners, KHAZANAH NASIONAL BERHAD、野村證券投資信託股份有限公司、 WhiteOak Capital Mutual Fund、高盛(中国) 证券有限责任公司、三井住友德思资管、 Jefferies (Japan) Limited、永豐證券投資顧 問股份有限公司、富瑞金融集团香港有限公司 工业、光大证券、UOB Kay Hian、永豐金證券 股份有限公司、Marco Polo Pure Asset Management、大地资本、中金公司、易唯思商 务咨询(上海)有限公司、大和資本市場香港 有限公司、EAST CAPITAL ASIA LIMITED、阳 光资产管理股份有限公司、錦文資本等机构分 析师及投资者共126人。

2024年5月7日 9:30-10:30 电话会议

ALLIANZ GLOBAL INVESTORS, HK, ARIOSE CAPITAL, CHINA, BANK JULIUS BAER, SG, CHINA SILVER AM, FRANKLIN TEMPLETON EM, SHANGHAI, GIC, SHANGHAI, MACKENZIE INVESTMENTS, HK, MATTHEWS INTERNATIONAL, SF, PINPOINT ASSET

	MANAGEMENT, CHINA, PLEIAD INVESTMENT	
	ADVISORS, HK, RAYS CAPITAL PARTNERS,	
	HK , RVX ASSET MANAGEMENT, DELRAY	
	BEACH, TD ASSET MANAGEMENT, HK, TIMES	
	SQUARE CAPITAL, NY (7 TIMES SQUARE).	
	WESTERN AREAS LIMITED (WSA AU) 等机构分	
	析师及投资者共15人。	
	2024年5月7日 10:30-11:30 通讯	
	中再香港机构分析师及投资者共2人。	
	2024年5月8日 10:00-11:00 电话会议	
	Ai-Squared Management Limited, Artisan	
	Partners Asset Management Inc. Covalis	
	Capital Llp , Goldman Sachs Asset	
	Management, L.P., Grand Alliance Asset	
	Management Limited , Ubs Asset	
	Management, Yiheng Capital Management,	
	L. P. 等机构分析师及投资者共8人。	
时间	2024年5月6日 15:00-16:30 电话会议	
	2024年5月7日 9:30-10:30 电话会议	
	2024年5月7日 10:30-11:30 通讯	
	2024年5月8日 10:00-11:00 电话会议	
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	
	董事、财务总监兼董事会秘书: 何灵军	
	证券事务代表: 肖婷婷	
投资者关系活动主要内容介绍		

一、定期报告解读

(一)公司2023年年度报告解读

报告期内,经营情况分析如下:

- 1、公司实现销售收入46.52亿元,同比增长19.87%,其中:工业机器人及智能制造业务收入36.12亿元,同比增长26.50%,继续保持快速增长;自动化核心部件业务收入10.4亿元,同比增长约1.42%,保持平稳增长。根据MIR睿工业统计,2023年工业机器人市场销量约为28.3万台,同比增长0.4%。公司的工业机器人及智能制造业务保持了快速增长,其中工业机器人销售增长率达40%,远高于行业,2023年公司位列中国工业机器人市场出货量排名第二,国产品牌出货量第一,市场份额进一步提升。
- 2、公司整体毛利率为31.93%,同比下降1.92个百分点,其中:工业机器人及智能制造业务毛利率为31.28%,同比下降2.09个百分点;自动化核心部件业务毛利率为34.19%,同比下降0.99个百分点。报告期内,行业市场竞争加剧,公司通过承接智能产线业务进一步提升工业机器人及核心部件产品在细分领域的渗透率,造成毛利率的一定下滑,但公司正在通过优化供应链、提升国产替代、实施制造精益管理等降本增效措施来抵消市场拓展对毛利率的影响。
- 3、公司实现归属母公司净利润13,504.19万元,同比下降18.80%; 扣除非经常性损益后的净利润8,500.47万元,同比下降11.99%。报告期内,公司继续坚持把实现销售增长和市场份额快速提升列为重要目标,作为国际化战略布局元年,公司加大了销售渠道建设以及全球化服务网点的铺设;同时,公司继续保持高研发投入,公司为构建全球研发体系、销售网络和生产能力储备人才,人员的有效投入是公司长远发展的保障。随着公司整体业务规模扩张及运营质量提升,公司的盈利指标将会有所改善。
- 4、息税折旧摊销前利润(EBITDA)为3.53亿元,比去年同期增长4.16%,公司坚持"All Made By Estun"的全产业链战略,不断提升新质生产力,通过推行精益化管理,公司运营能力将逐步增强,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为2,987.73万元,同比上升10.39%。报告期内,公司的业务保持较快增长,应收账款同步有所增加。公司将通过加强应收账款回收力度、不断优化供应链,以降低资金占用,进一步提高经营性现金流。
- 6、研发费用持续高投入。公司持续多年大力投入研发,是公司保持 技术创新领先优势的重要保障。报告期内,公司总体研发投入约5.03亿元,同比增加25.17%,占销售收入比例达到10.81%。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技术及产品研发的方向,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;以开发面向新兴行业需求及高壁垒行业应用的机器人产品,聚焦高端应用场景,打造更高端、高效的先进制造设备或智能产线。

(二)公司2024年一季度业绩

- 1、公司实现销售收入10.03亿元,同比增长1.73%;
- 2、公司整体毛利率为32.62%,同比下降0.95个百分点,环比增长0.7个百分点。
- 3、公司归属母公司净利润652.94万元,同比下降84.83%;扣除非经常性损益后的净利润-1294.09万元,同比下降140.31%。公司人员费用支出及折旧摊销增加,影响经营利润。
 - 4、经营性现金流量净额为-36,704.16万元,同比下降47.08%。

二、问答环节

1、 问:公司今年打算从哪些方面完成收入目标?

答: 今年公司依旧围绕工业机器人和自动化核心部件两个方面完成收入目标,公司希望工业机器人业务仍保持较高增长,核心零部件方面,公

司正在通过解决方案转型进入更多行业应用,希望今年能实现明显增长。

2、 问:公司2024年全球化布局的目标?

答:公司基于全球化的业务布局,2023年海外市场保持了较好的增长。2024年,公司希望继续加大对欧洲、美洲、中东、东南亚等市场的开拓,除了海外子公司的海外产品销售外,公司会加大出口业务,还会与海外子公司合作研发本土化产品,进一步扩充产品序列,充分利用国内外的协同优势,在设计、制造和运营等各环节打造国际化标准体系,提升产品和服务的国际竞争力。

3、问:面对竞争如此激烈的市场,今年是否会调整工业机器人产品的价格?

答: 2024年根据公司发展战略,结合市场变化,制定了较为灵活的价格策略和商务策略,以进一步提升市场份额和品牌影响力。同时,公司也会加大行业定制化产品开发,通过不断提升产品的性能和质量,实现降本增效,为客户创造价值的同时也期望毛利率能保持相对稳定。

4、 问: 2023年Cloos发展不及预期的主要原因?

答: 2023年Cloos收入保持较快增长,基本达到预期。海外收入及利润继续保持较好增长。受到重工行业景气度波动以及市场竞争激烈等因素影响,Cloos中国净利润减少,导致了Cloos整体净利润增幅不达预期。

5、 问: 公司对2024年下游增长点的展望?

- 答: 随着国家设备更新和消费品以旧换新政策的有效落实,公司对2024年下游行业的复苏与增长还是保持较为乐观的看法。公司预计2024年增长较快的下游应用行业包括:
- (1)汽车及汽车零部件行业。汽车及汽车零部件是公司正在重点推进的下游行业。整车厂对工业机器人的稳定性、可靠性要求高,这是对包

括公司在内的国产机器人厂家能力的考验。公司机器人产品已经在整车厂和零部件企业获得较多应用案例,陆续推出多款适合汽车行业的中大负载机型,适合弧焊、点焊、涂胶、冲压、搬运、滚边、铆接等多种场景,同时也配置了定向开发的汽车行业工业机器人专用软件包。公司的工业机器人在汽车行业领先企业得到规模化应用,2024年将会拓展更多汽车及零部件客户的规模化应用。

- (2)通用行业。随着越来越多的通用行业复苏,各行各业对自动化改造的需求也在增加。我国劳动力人口逐步下降,人力成本逐步攀升,自动化和机器换人是市场发展趋势。公司秉承"人人享受自动化"的使命愿景,希望让埃斯顿的自动化产品进入千行百业。
- (3)电子行业。受益于果链、华为手机以及AI手机的需求拉动,预计2024年电子行业市场会有较大增长。消费电子行业是小型机器人(SCARA、桌面四轴及六轴机器人)的主要应用领域,公司在加大对轻量化机器人的开发及市场力度,期望借助于电子产品行业的复苏实现在细分行业市场的高速增长。
- (4)钢结构及船舶行业。受益于自动化及工业机器人的不断发展,越来越多的焊接机器人在传统钢结构及船舶行业得到应用,公司会结合行业的工艺特点,充分利用埃斯顿和克鲁斯的整合技术及制造能力,为更多行业客户提供焊接自动化解决方案。

6、 问:公司对2024年工业机器人市占率的展望?

答: 2023年公司工业机器人的市场份额进一步增加,品牌影响力进一步提升。2024年公司将继续坚持"通用+细分"的市场战略,不断拓展应用场景的广度和深度,随着公司产品性能和质量持续提升,公司将继续保持工业机器人在细分领域如新能源、焊接、金属加工等的行业领先地位。随着国家支持设备更新和消费品以旧换新等相关政策支持,公司将充分利用产业链优势,加快国产替代进程,进一步提升产品的市占率。

7、 问:公司目前在通用、3C和钢结构下游行业的进展情况?

答:公司今年加大了区域销售投入,期待在通用行业实现较快的增长;3C行业方面,公司已在行业领先客户拓展方面取得了较大的突破,参与到了"果链"重要供应商的产能提升机器人供应;公司正积极推动产品在钢结构头部客户应用的成功经验向其他行业客户复制,以尽快实现钢结构行业渗透率的提升。

8、 问:公司今年对光伏行业如何规划?

答:光伏行业产业链较长,技术迭代快,且各环节建设周期不同,在一定阶段可能存在结构性调整情况。随着新工艺、新技术、新材料的进展与突破,将对光伏行业投资有一定的拉动效应。公司凭借全产业链布局及机器人核心技术自主化优势,目前在光伏机器人应用领域处于显著地位,并针对难点工序进行高价值产品定制,进一步提升在不同工艺工序环节的渗透率,支持光伏企业进行产业升级;另外,公司通过支持行业头部客户在海外拓展实现产品出海,持续提升公司在光伏行业的核心竞争力。

9、 问:公司如何展望2024年的毛利率?

答: 2024年通过国内国外"双轮驱动",不断提升市场竞争能力,一方面将行业大客户的成功案例向中小客户复制,实现规模化生产销售,提升盈利能力;另一方面,公司通过采购降本、研发降本、实施制造精益管理等方式,进一步提升内部经营效率,以实现2024年的利润目标。

10、 问:基于AI技术优化工业机器人产品,公司在此方面是否有相应布局?

答:公司始终保持较高的研发投入,对研发的定位是希望从追赶做到超越。以AI技术应用为核心的智能化是机器人未来发展的方向之一,公司已成立专门的研发团队针对AI进行相应开发,围绕语言模型、视觉、数字孪生方面的应用,希望提升产品的易用性,让更多人可以更快、更简单地

使用埃斯顿的工业机器人。

11、 问: 2024年公司在费用管控方面会有哪些具体措施?

答: 2023年公司加大了销售渠道建设以及全球化服务网点的铺设,高研发投入及人员储备等使得期间费用有较大增加。2024年公司将全面强化预算管理,监控相关绩效指标,提高人均能效,力争将可变费用控制和营收变动作相应匹配,在额度内进行严格管控。随着公司整体业务规模扩张及运营质量提升,公司的盈利指标将会有所改善。

12、 问:公司目前减速机的国产化率如何?

答:公司始终坚持根据产品要求及应用场景选择减速机品牌及类型,目前,谐波减速机已经基本实现了国产化供应,公司已经引入了更多供应商,以进一步优化供应保障能力。RV减速机方面,国产品牌供应商占比在逐年上升,公司已和多家国产品牌RV减速机供应商开展合作。目前,减速机供应基本满足公司发展需求,在实现供应多样化的同时,努力完善生态链建设实现共成长。

13、 问:公司在人形机器人研发方面是否有进展?

答:公司许多底层技术与人形机器人的开发有相通性,公司参股了南京埃斯顿酷卓科技有限公司(以下简称"酷卓"),其业务包含了人形机器人的部件及算法的研发,未来基于多场景交错互补模式,酷卓的产品研发可以进一步丰富公司的产品组合及技术布局,有利于加深公司与酷卓在高柔性智能化机器人及具身智能等相关领域的业务合作。

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	2024年5月10日