

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

2019年4月26日投资者关系活动记录表

编号：2019010

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）
参与单位名称及人员姓名	国元证券、永丰金证券、红塔证券、华创证券、富邦证券、华安证券、太平洋证券、华融证券、长城证券、国开证券、财通证券、申万宏源证券、银河证券、中泰证券、国金证券、长江证券、安信证券、国盛证券、平安证券、天风证券、浙商证券、东吴证券、瑞银证券、方正证券、中金公司、花旗基金、中加基金、中邮基金、富国基金、华夏基金、交银基金、金骏投资、易知投资、上海盛宇投资、凯丰投资、高正投资、凯基投资、斯诺波投资、乐正资本、麦格理资本、中域资产、和朴资产、旌乾资产、辰阳资产、琛晟资产、高毅资产、瑞银资产、金百镭、混沌道然、君康人寿保险、国寿养老、花旗银行、德意志银行、J.P. 摩根、瑞士信贷、高盛高华、ANATOLEINVESTMENTMANAGEMENT、摩根士丹利机构分析师及投资者共 68 人
时间	2019年4月26日晚上 20:00-21:10
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：袁琴女士
投资者关系活动主要内容介绍	

一、公司 2018 年年报、2019 年一季度报告解读

公司业务覆盖了从自动化核心部件及运动控制系统、工业机器人到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、成本、服务和品牌的全方位竞争优势。公司业务主要分为两个核心业务模块：一是自动化核心部件及运动控制系统，二是工业机器人及智能制造系统。2018 年，公司继续以“成为受国际同行认可和尊重的运动控制解决方案提供商”和“成为中国机器人的世界品牌”为战略愿景，坚持“双核双轮驱动”发展战略，持续加大研发投入，不断进行核心技术及产品的创新，提高产品的性能与竞争力，公司的竞争优势进一步稳固，两个核心业务均实现持续增长。

2018 年，公司销售收入 14.61 亿元，同比增长 35.72%，归属于母公司所有者的净利润 1.01 亿元，同比增长 8.79%。自动化核心部件及运动控制系统产品业务规模进一步增长，销售收入 7.35 亿元，同比增长 23.60%，其中运动控制及交流伺服系统产品同比增长 50%左右；工业机器人及智能制造系统业务保持快速增长，销售收入 7.26 亿元，较去年同比增长 50.28%。

报告期内净利润增长为 8.79%，低于营业收入增速，主要原因是：

(1) 研发、销售、生产等中高端管理人才引进所导致的人力成本增加，因人才产生的效益滞后体现。

(2) 2018 年由于宏观经济环境影响，资金面紧张带来利率上行导致利息成本增加。

2019 年一季度，公司实现营业收入 3.21 亿元，同比增长 6.21%，归属于上市公司股东的净利润 1,894 万元，同比增长 4.78%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,279 万元，同比下跌 18.85%。

2019 年一季度市场继续承压，虽然目前没有看到下游订单明显的全面回暖，但在一些目标行业，我们运控业务、机器人业务已经开始出现较大金额的订单；经营活动产生的现金流量净额为正数。

二、问答环节

1、问：请问公司的客户一般是哪些类型的？中小客户占比是否多？

答：公司工业机器人业务板块的客户主要是系统集成商以及直销的行业龙头

大客户。

数控业务市占率高，面对的也是亚威、通快、爱克等一线主机大厂。运控和伺服产品会有一些中小客户，但随着 TRIO+ESTUN 完整解决方案业务的不断推进，目前该业务已经从国内中低端市场逐渐向中高端市场过度，已经获得行业大客户的批量型订单。

2、问：请问公司运控业务中高端客户的批量型订单是如何实现的？规模有多大？是否有可持续性？

答：公司推出的运动控制完整解决方案以 TRIO 控制器为核心，无缝对接 ESTUN EtherCAT 总线伺服，减少设备间的通讯，工作效率和精度提升显著，性价比、效率、精度优势明显，能够广泛适用于工业机器人、机床机械、电子制造设备、印刷包装等行业，满足中、大型设备多轴复杂应用的需求。目前除了极少数外资品牌，同行很少能够提供类似高端复杂的运动控制完整解决方案的。

由于需要根据行业客户的需求进行完整解决方案的前期研究和开发，因此运动控制完整解决方案单个行业批量订单的形成需要一个较长的周期，公司从 2017 年就开始这方面业务的布局，从研发到小批量试用再到客户认可后形成千万级的订单，需要公司的整体团队协作。

运动控制完整解决方案的客户群主要是设备商，订单具有可持续性。但由于目前经济形势不是特别明朗，因此也存在一定的不可预见性。

此外，公司在今年 3 月 6 日发布了第三代运动控制解决方案 ProNet Summa 系列驱动器。该系列驱动器体积较市场同类产品减少最高达 60%，能够实现紧贴安装，以精准控制和极速响应，高效满足工业机械设备小型化、轻量化趋势下不断增加的多样性和频繁的产品变更需求。ProNet Summa 系列驱动器具有高响应控制特征，电流环周期 $62.5 \mu s$ ，响应带宽相比早期产品提升超 100%；与全新一代 EM3A 伺服电机配合使用，能够实现 6000RPM 最高转速，最大瞬时过载能力达 3.5 倍。ProNet Summa 全系列还集成了 STO 安全功能，达到工业领域最高安全等级；支持第二编码器接口，实现全闭环控制，提高负载终端定位精度；全面升级驱动器的保护机制，提高伺服系统的可靠性，充分发掘系统的性能。另外，ProNet Summa 系列驱动器可支持 EtherCAT 总线通讯，搭配 TRIO 运动控制器，构建整体

运动控制解决方案，能够广泛适用于工业机器人、机床机械、电子制造设备、印刷包装等行业，满足中、大型设备多轴复杂应用的需求。

公司认为，未来 Summa 系列驱动器与 TRIO 控制器构建的整体运动控制解决方案会成为公司运控业务的下一个业务增长点。

3、问：请问公司目前对行业趋势的判断是怎样的？2018 年公司机器人销量情况如何？下游行业哪些比较好？

答：据 IFR 预测，随着产业转型升级的需要，人力成本的上升，以及国家政策的支持，2017-2022 年我国工业机器人未来的增速有望达 30%左右，公司有信心会继续保持高于行业增长的情况。从目前来看，机器人本体和工作站的市场已经出现回暖迹象，但大的系统集成项目仍然不太明朗。公司预计明显的回暖可能会出现在今年 6 月。

2018 年公司机器人销量稍低于年初预计的目标，主要是受到经济下行，大型投资的系统集成类项目减少、延迟的影响。

目前锂电池、光伏行业订单已经有了明显的好转，增长较快，不仅机器人，运控的业务也增多，但在一季报的销售中暂未体现。

4、问：目前国内机器人行业增速放缓，竞争加剧，请问公司和国际四大机器人厂商相比，竞争优势主要在哪些方面？公司又是如何看待外资品牌大幅扩产计划的？

答：公司机器人产品主要的下游行业与四大是有差异的，主要下游行业是金属加工、锂电池、光伏、汽车零部件、家电、3C、建材等，与目标市场主要为汽车、3C 的四大机器人厂商进行差异化市场竞争。

就目前来看，最大的竞争点在于如何满足客户的应用需求，这也是公司“通用+细分”的市场战略的意义所在。

国际品牌纷纷在国内扩产表明了他们看好中国市场的需求增长。公司目前的业务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、成本、服务到品牌的全方位竞争优势。公司已经建立国产工业机器人领军企业的品牌优势，并立志在 2025 年进入全球

机器人产业“第一阵营”，公司对于与外资品牌扩产后的市场竞争是有信心的。

5、问：2018年行业内 SCARA 竞争加剧，请问公司机器人本体的均价是多少？与外资品牌的差异有多大？是否会进行价格调整？

答：公司工业机器人本体出货中有 80%是六轴机器人，SCARA 机器人的出货量较小，且多数是配合视觉产品的整体解决方案，因此受到的影响较小。

现有产品结构下，公司机器人本体出货的均价约为十几万元，和四大机器人厂商的价差在 20-30%左右，和其他外资品牌差异较小。

公司不会考虑对产品进行系统性的调价，但会不断进行产品结构的调整，坚持“通用+细分”的战略定位，从而向中高端应用市场迈进，以获取更多的竞争优势与利润空间。同时，我们会通过不断提高产品性能和稳定性，以及为客户提供更加优质的服务，提高竞争力水平。

6、问：请问公司一季度自动化核心部件及运动控制系统的增速情况如何？

答：一季度的增长主要来源于机器人业务，自动化核心部件及运动控制系统业务基本与去年同期持平，但预计二季度会有所好转。数控系统的增长主要来自于整个行业的增长，公司对数控全年的业务情况持谨慎乐观态度。

公司认为，去年由于受宏观经济影响，业务整体呈现下抛物线的趋势，今年偏乐观的看法是呈现上抛物线发展趋势。

7、问：请问公司研发投入的重点方向是什么？去年取得了哪些研发成果？

答：2018年，公司在关键核心技术研发及产品平台建设方面继续大力度投入，研发投入占销售收入 11.49%，较往年研发投入占销售收入 10%左右的占比有所提高。研发投入的方向主要是围绕两大核心业务展开。核心部件的研发，一方面是直接对外销售产品性能的提升，一方面也会对内供的机器人质量提升和性能改善有很大的帮助。工业机器人领域，研发投入主要在于工业机器人的应用，以及智能化、信息化、人机协作这几个方面。

以工业机器人为例，公司 2018 年实现多项技术突破和创新：

(1) 研发高性能机器人控制技术，使得机器人精度、速度和使用方便性得

到大幅提高；

(2) 光伏排版机器人及单元，采用视觉定位技术，实现高精度、高效率光伏组件装配作业；

(3) 折弯机器人采用无电池绝对值编码器、单电缆、电磁抱闸等技术，提高机器人可靠性；采用视觉抓取技术，计算机自动编程技术，新的自动跟随、对正和校准技术，提升机器人工作效率；

(4) 研发焊接与切割，打磨与去毛刺、智能仓储、码垛、涂胶等机器人标准化应用单元，免除用户端机器人集成工作，实现即插即用；

(5) 研发了新一代机器人三维视觉技术，引入深度学习算法，机器人视觉识别工件和自动轨迹生成时间大幅缩短，准确率得到进一步提升，使得机器人工作效率更高；

(6) 埃斯顿机器人云平台正式投入使用，实现客户服务的信息化，更加快速和便捷；

(7) 实现一台控制器控制多台机器人。

8、问：请问公司大股东发行可交债的进展如何？募集资金使用用途大致是什么？

答：公司大股东派雷斯特科技有限公司已于今年4月22日取得深交所的无异议函，募集资金将主要用于支持上市公司的经营和发展。目前可交债正处于与投资者交流的阶段。

9、问：请问公司2019年有息负债规模大概会是多少？

答：如果2019年没有运营外资金的使用，预计公司负债不会增长太多。从去年的情况来看，短期借款加长期借款扣除现金及银行存款以及其他流动资产中的理财资金后，公司整体的负债约为3亿，主要是前期的收购兼并和固定资产投资形成。短期负债主要是由于上半年市场的资金面状况出现紧张后，公司进行了安全资金池的预备，19年财政政策保持不变的话，资金成本会比18年下降。

10、问：请问公司2017年度经营活动产生的现金流量净额由负转正变化的

原因是什么？

答：2017 年度经营活动产生的现金流量净额由负转正的变化主要受到会计政策变更的影响。依据财政部发布的《关于 2018 年度一般企业财务报表格式有关问题的解读》，企业实际收到的政府补助，无论是与资产相关还是与收益相关，在编制现金流量表时均作为经营活动产生的现金流量列报。对此项会计政策变更采用追溯调整法，调整后 2017 年度经营活动产生的现金流量净额变负为正。上述情况我们在年报公告时已经进行了披露。

11、 问：请问公司一季度经营活动产生的现金流量净额为正的原因是什么？是否也是受到会计政策调整的影响？

答：2019 年一季度经营活动产生的现金流量净额情况的改善与 2018 年转负为正的原因不同，收到的营业外收入为四百万左右，所以主要原因不是会计政策调整的影响。

从去年开始，公司在改善经营性现金流上就做了很多工作，一方面是加强对客户信用管控，另一方面提高了对部分销售业务预收款的要求，这是一季度经营性现金流改善的主要推动力。

12、 问：截止一季报公司在建工程还有 1.58 亿，会在什么时间转固？转固完成后，会给公司带来怎样的影响？

答：公司目前的在建工程主要是九龙湖新厂区的中试楼，预计会在明年建成。中试楼的折旧年限为 40 年左右，每年会增加几百万的折旧。中试楼主要会用来进行公司产品的测试和试验，会给公司产品的性能和品质带来很大的提升，从而获取市场竞争的优势地位。公司认为，随着产品技术和性能的不不断提升，会在销售端逐渐体现，从而抵消该部分折旧对利润的影响。

13、 问：请问公司财务费用、销售费用降低的具体措施和预计效果如何？

答：2018 年公司财务费用高是受到上半年整体资金面紧张的影响。现在公司贷款的资金成本已经全面恢复到基准利率。

在销售费用上会提高每单位销售费用带来的收益比。2019 年，公司营销模

式升级，将区域、行业、应用团队有效整合，打造铁三角团队，以快速的响应客户的需求。

14、 问：请问公司如何预计 2019 年利润状况？

答：公司经过连续几年的高速发展，开始由粗放式管理向精细化管理转变，公司在 2019 年会不断优化运营效率，降低各项可控成本，进一步提升公司盈利能力。

研发方面，在保证产品性能持续提升的基础上，不断进行产品设计的优化，缩短研发周期，提高研发效率，根据用户需求不断优化产品设计方案，降低产品成本，增强产品在市场中的竞争力。

供应链管理方面，物料采购要求保质保量，交期稳定可控，并随着规模化效应降低采购成本，以此来提高生产效率，降低采购成本和后续维护成本。

质量和生产方面，坚持质量优先，进行全流程预警管控研发、设计、生产质量风险，推行精益化生产，提高生产效率。

现金流管理方面，在市场资金面偏紧的情况下，2018 年公司经营性现金流持续为正，且为公司业务的发展提供持续动力。2019 年，公司市场开拓力度在持续加大，应收账款仍会因销售快速增长而增大，公司会审慎选择行业和客户，将资金风险防范放在重要位置，管理好现金流，保持健康流动。

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，同时已按深交所要求，安排调研人员签署了《承诺书》。

附件清单(如有)	无
日期	2019 年 4 月 26 日