

埃斯顿总裁吴侃:

# 借工业机器人领域首家“A+H”上市东风 从中国第一迈向全球前三

证券时报记者 臧晓松

走进埃斯顿(002747)南京智能工厂,一排排如同“巨无霸”的工业机器人,正在车间内马不停蹄地制造“同类”。这条由埃斯顿打造的中国首个“机器人生产机器人”的智能化生产线,已经成为公司对外展示的名片。

## 1 A+H双资本平台落地

埃斯顿是中国工业自动化行业崛起的重要参与者与建设者。自1993年成立以来,公司历经30余年快速发展,建立起从技术创新到品牌积累的多重竞争优势,积极推动着“中国制造”在全球工业自动化版图中的崛起。

2015年3月20日,埃斯顿在深交所挂牌上市,成为当时国内为数不多的自动化核心部件上市公司。借助A股资本平台,埃斯顿开启“内生增长+外延并购”的扩张之路,完成了从核心部件供应商到全产业链解决方案提供商的蜕变。

吴侃向记者梳理了公司发展过程中的关键并购节点:2017年收购英国运动控制企业Trio Motion Technology,补齐运动控制技术短板;2017年并购德国自动化企业M.A.i GmbH,强化高端定制化能力;2019年底收购德国焊接机器人巨头Cloos,一举获得全球领先的焊接技术与海外渠道;2025年,埃斯顿波兰制造基地竣工,助力公司向全球领先的工业机器人企业加速跃迁。

“我们通过自主发展与战略并购,逐步构建起全球化产品及品牌矩阵。”吴侃向记者表示,如今,埃斯顿已经形成“Estun”“Cloos”“Trio”和“M.A.i”四大品牌矩阵覆盖不同市场。据介绍,埃斯顿在几年前就已经启动自主品牌出海计划,持续完善适配海外市场的产品型谱。截至2025年9月30日,埃斯顿已在全球范围内设立

## 2 从跟跑到登顶本土市场

过去五年多时间,埃斯顿工业机器人累计出货量超过10.5万台,去年一年的出货量更是达到近3.5万台。根据弗若斯特沙利文数据,埃斯顿连续多年保持中国本土工业机器人出货量第一,并于2025年取得了历史性突破:中国市场销量首次超越发那科、安川、库卡、ABB等国际“四大家族”,成为首家登顶中国工业机器人解决方案市场的国产企业——埃斯顿已然从最初的追赶者,成长为市场的重要主导力量。

凭借敏锐的行业洞察力,埃斯顿在光伏、动力电池等新兴行业率先布局,实现市场突破,完成对国际竞争对手的弯道超车。吴侃分享了这样一组数据:以2024年光伏及钣金折弯领域工业机器人出货量来看,埃斯顿在全球工业机器人解决方案市场排名第一;以2024年动力电池领域工业机器人出货量规模来看,埃斯顿在中国工业机器人解决方案市场排名第一,在全球排名第二;以2024年弧焊领域工业机器人出货量计,埃斯顿在中国工业机器人解决方案市场排名第四,在全球排名

# 大金重工股价异动 澄清英国关税调整影响

证券时报记者 赵黎韵

股价连续2个交易日涨停后,大金重工(002487)3月15日晚间发布异动公告,澄清英国关税调整政策对公司出口产品影响。

公开资料显示,大金重工是国内风电塔筒行业首家上市企业。经过二十余年的深耕,公司已稳居全球风电塔筒装备制造第一梯队。

据近期披露的投资者关系活动记录,大金重工收入结构以海外业务为主导。截至2025年末,公司累计在手海外订单总金额超过100亿元,项目覆盖欧洲北海、波罗的海等多个海上风电项目群。

作为中国“工业机器人一哥”,埃斯顿近日在香港联交所主板上市,成为国内工业机器人领域首家“A+H”上市企业。埃斯顿副董事长、总裁吴侃接受证券时报记者采访时表示,此次港股上市是公司推动全球化布局的战略举措,更是向全球工业机器人第一梯队迈进的关键一步。

75个服务网点,拥有1090名境外员工,业务覆盖欧洲、美洲、亚洲等制造业及经济发达区域。公司把欧洲市场作为战略起点,已在欧洲多个国家设立子公司并组建本地化团队,成员在机器人行业从业经验丰富。“2025年,公司自主品牌出海已取得初步成效,陆续进入部分全球汽车零部件企业的供应商名录,为后续放量打下基础。”吴侃表示。

2015年至2024年,埃斯顿营业收入从4.87亿元增长至超40亿元,复合增长率超过25%;海外收入占比从5%左右稳步提升至30%以上,海外业务毛利率也始终保持在30%以上,展现出稳定的盈利能力和持续的增长潜力。

吴侃告诉记者,此次港股上市,是埃斯顿全球化布局的战略落地,核心目标围绕两大方向:搭建海外融资平台与全面推动全球化业务发展。港股招股结果显示,公司全球发售9678万股,募资总额约14.86亿港元,资金用途包括扩充全球生产能力、战略投资并购、研发投入投入等。

通过港股上市,埃斯顿可获得更便利的国际融资渠道,为海外产能扩张和跨国并购提供资本支撑。尤其值得关注的是,埃斯顿引入Harvest Oriental、Dream'ee HK Fund等国际机构及亨通光电等产业投资方,体现了国际资本市场对其发展前景的认可。

第五。

作为一家实现“机器人生产机器人”的企业,埃斯顿提供3kg到1200kg负载的共96款工业机器人产品,覆盖全谱通用机器人以及具备领先制造工艺的行业专用机器人。其中,公司研发的700kg负载六轴机器人,入选工信部首台重大技术装备推广目录,成为中国首台取得突破的高性能重载工业机器人。

面对市场格局与产品分层态势,吴侃提出埃斯顿的核心策略:“我们选择跳出低价竞争,聚焦高端场景。”2025年下半年以来,包括埃斯顿在内的多家机器人厂商发布价格调整通知,推动材料及零部件价格上涨向整机市场传导,行业逐步脱离恶性价格战,回归良性竞争格局。

在近期举行的一次会议上,埃斯顿公布了成绩单:公司持续深耕垂直行业解决方案,在新能源光伏、锂电、金属加工等行业大批量进入宁德时代等龙头企业的基础上,实现汽车行业大规模市场突破,不仅在汽车零部件、汽车总装

近日,英国政府宣布自2026年4月1日起取消33项风电组件进口关税。对此,大金重工15日晚间公告明确,公司此前已出口至英国的风电塔筒、管桩类产品无需缴纳关税,该政策实施后对公司产品后续关税缴纳无影响。

针对公司股票交易异常波动,大金重工表示,已向控股股东、实际控制人对相关事项进行了核实。公司前期所披露的信息不存在需要更正、补充之处;公司未发现近期公共媒体报道了可能或已经对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息;公司目前生产经营活动一切正常,内外部经营环境未发生重大变化;



埃斯顿董事长吴波(右)与总裁吴侃(左)在公司股票香港上市仪式上。 受访公司/供图



埃斯顿生产线。 受访公司/供图

等应用场景站稳脚跟,更进入比亚迪、赛力斯等头部车企产业链,获得批量市场应用,成为比亚迪新增产能的重要供应商。

据吴侃介绍,2026年埃斯顿将持续深化在高端市场布局。汽车行业方面,在头部车企及核心零部件客户端持续突

破,稳步推进高端场景国产替代;电子行业方面,受益于果链、手机市场需求复苏,叠加大客户战略深度落地,预计订单将实现持续增长;锂电领域则借力行业需求回暖态势,紧抓头部企业加速扩产带来的自动化投资机遇,进一步提升订单承接规模。

## 3 利润增长新引擎

近年来,全球工业机器人产业呈现显著增长态势。2024年全球工业机器人出货量已达54.10万台,预计到2029年将攀升至91.95万台,其中国内出货量预计达到59.04万台。这一蓬勃发展的市场格局,为本土工业机器人解决方案供应商带来重大发展机遇。

“埃斯顿的目标,就是打造‘中国机器人的世界品牌’。”吴侃向证券时报记者明确,公司将瞄准全球工业机器人“四大家族”所覆盖的万亿级市场,重点突破欧洲等具有全球辐射效应的主流地区市场,持续提升国际市场占有率。

按2024年收入计算,埃斯顿在国内供应商中排名第一,在全球所有供应商中位列第六;按2024年工业机器人出货量统计,公司在全球供应商中排名第五,市场份额达5.5%。“希望到2030年,埃斯顿能够从‘中国第一’迈向‘全球前三’。”吴侃向记者透露。

在国内市场,埃斯顿工业机器人已入选众多头部企业生产线,成为进口替代的重要力量。据吴侃介绍,在某新能源车大机器人招标中,埃斯顿凭借极限制造能力,击败外资品牌,打破外资品牌在相关领域的垄断。

2026年,埃斯顿将全面迎来出海加速期。据介绍,公司将围绕汽车、金属加工、

包装、食品日化等重点行业,持续在欧盟、东盟、南美等地区建设核心标杆应用场景和核心生态伙伴体系。

后服务市场的开拓,成为埃斯顿盈利提升的新引擎。“我们看到某外资品牌的财务报表,它的后服务市场业务虽然收入贡献不大,但利润贡献非常高。”吴侃介绍,埃斯顿借鉴外资品牌的高利润服务模式,打造出了工业机器人“4S店”服务体系,涵盖备件销售、维修保养等高毛利率业务。他进一步解释,工业机器人有固定生命周期,“小机器人3—5年,大机器人6—8年,通过维保可以延长寿命,客户的定制化机型也需要到我们这里购买零件”。依托全球75个服务网点和数百名专业服务人员,埃斯顿的后服务业务持续增长,公司在产业链上话语权进一步提升。

“埃斯顿作为中国工业机器人领军品牌,将持续投入资源,研发更具竞争力的智能化装备及机器人产品。”吴侃表示,“我们将坚持长期主义,持续创新,与资本市场携手共进,为全球制造业提供更加智能、绿色、高效的自动化解决方案。”



3月15日晚,京投发展(600683)公告称,筹划转让公司主营的房地产开发业务相关资产及负债,交易预计构成重大资产重组且公司股票不停牌。今年以来,京投发展股价累计涨幅已经翻倍。

公告显示,相关资产的受让方为京投发展的控股股东北京市基础设施投资有限公司,交易拟采用现金支付方式。根据京投发展初步研究和测算,本事项预计构成重大资产重组,构成关联交易。

“本事项尚处于筹划阶段,交易具体范围、价格等要素均未最终确定,交易双方尚未签署任何协议,交易方案仍需进一步论证和沟通协商。”京投发展表示。京投发展指出,上述事项如能顺利完成,公司营业收入、总资产规模将有所下降,预计将改善公司资产负债率,优化资产结构。

房地产业务目前是京投发展的主营业务,围绕TOD(以公共交通为导向的开发模式)轨道物业,京投发展以自主开发销售为主,自持物业的经营与租赁为辅。自2011年推出第一个TOD项目以来,京投发展历经十余年,陆续投资开发了北京西华府、公园悦府等多个TOD轨道物业开发项目,总开发规模超500万平方米。

近期披露的业绩预告显示,京投发展将连续三年陷入亏损,公司预计2025年归母净利润为亏损10.25亿元至12.3亿元。京投发展业绩预亏归因为房地产项目费用化利息支出增加,以及根据企业会计准则对部分项目资产计提减值。

京投发展近两年已经将房地产业务的重心转移到交付与去化方面。近两年,京投发展新增房地产储备项目规模均为0,2025年公司新开工面积同比下降86.73%,仅2.42万平方米,不过公司竣工面积却同比大幅增长143.74%。2025年,京投发展签约销售金额29.98亿元,同比下降44.48%。

在负债方面,截至2025年6月30日,京投发展资产负债率90.54%,较期初增加2.74个百分点。不过京投发展强调,公司各项目预售资金继续回笼,且公司整体资产质量良好,经营风险可控,公司有能力和意愿到期各项款项。

近两年以来,A股上市房企掀起剥离房地产业务的浪潮,国资房企是主力军。中交地产、津投城开、格力地产等均先后出现类似操作,通过置出房地产开发相关资产负债,核心转向物业服务、资产管理、城市运营等轻资产业务,或切入免税、新能源、高端制造等全新赛道。

在此前的案例中,资本市场普遍对房企剥离房地产业务的操作给予正向反馈。不过值得注意的是,今年以来京投发展股价累计涨幅已经翻倍,京投发展3月15日晚同步披露股票交易异常波动公告称,除前述交易事项外,确认不存在其他应披露而未披露的重大事项和风险提示。

## 两连板法尔胜澄清 不存在重组情形

证券时报记者 刘茜

3月15日晚间,法尔胜(000890)发布股价异动公告,公司业务不涉及“特种光纤”“光纤”,不存在“重组”“被借壳”的情形。如未来公司股票价格进一步上涨,公司可向深交所申请停牌核查。

3月13日,法尔胜开盘即快速拉升并冲至涨停,收获两连板。公告显示,公司股票在3月12日、3月13日连续2个交易日收盘价格涨幅偏离值累计达到22.62%,公司股票自2月6日以来涨幅达107.68%,价格波动幅度已经严重脱离公司基本面。

法尔胜表示,公司股价也严重偏离大盘指数和行业指数,短期波动幅度严重偏离市场走势。根据申万行业分类,公司所处金属制品行业指数同期累计涨幅1.54%,公司所处环保行业指数同期累计涨幅7.37%,深证综指同期累计涨幅1.91%,剔除大盘整体因素后,公司股价实际波动幅度较大,存在严重的市场情绪过热、严重的非理性炒作情形,未来存在快速下跌风险。

法尔胜提示,公司出售参股公司中国贝卡尔特特钢线材有限公司10%股权事项已于3月10日完成,该笔交易预计将减少公司2025年净资产1710.28万元,不影响上市公司营业收入、利润等指标,不会导致上市公司主营业务发生变化,公司主营业务仍为金属制品及环保业务。其中,金属制品业务占公司营业收入的比重约为72%,公司未有剥离金属制品业务的相关筹划及安排。公司交易所得资金主要用于偿还债务及补充流动资金,不涉及收购其他资产的安排及计划。

对于市场传闻公司“被借壳”等不实传闻,法尔胜也表示否认。市场传闻提及的江苏法尔胜光通信科技有限公司、江苏法尔胜光电科技有限公司均为公司控股股东下属子公司,与上市公司不存在股权关系,亦不存在业务往来。截至公告披露日,公司未有重组上述两家企业的安排。

江苏法尔胜光通信科技有限公司主营业务为通信用光棒、光纤的生产及销售。2024年营业收入为1.73亿元,净利润为-3363.88万元,营收规模较小,经营持续亏损。江苏法尔胜光电科技有限公司主营业务为光纤及器件的生产及销售,安全监测系统及相关软件的研发、生产与服务。2024年营业收入为8684万元,其中军品收入为839.63万元;2024年净利润为1536.11万元,整体收入与利润规模较小。

法尔胜表示,市场传闻提及的普天法尔胜光通信有限公司(下称“普天法尔胜”)为公司持股19%的参股公司,主要产品为通信用光纤预制棒、通信用光纤及光缆,不涉及“特种光纤”“光纤传感”等相关业务。中国电子科技集团公司间接持有普天法尔胜6%股权,持股比例较小,未与公司进行过任何关于资产重组的筹划、商谈、意向及协议等。普天法尔胜2022年至2024年净利润分别为-6095.5万元、-5195.75万元、-1881.78万元,经营持续亏损,公司参股比例较低,对公司影响较小。

京投发展筹划剥离房地产业务 预计构成重大资产重组

证券时报记者 张一帆