

证券代码：301580

证券简称：爱迪特

爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	财通资管—王鑫园 睿远基金—朱璘 易方达基金—何崇恺、余欣鑫
时间	2024年7月15日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郜雨
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者问答主要内容：</b></p> <p><b>1. 请说明集采政策对公司的影响？</b></p> <p>答：</p> <p>种植牙集采政策及信息采集范围仍局限于种植系统以及种植上部牙冠产品，而非牙冠产品的上游材料。由于公司的牙冠终端场景使用于种植牙的占比较低，且种植牙费用中牙冠成本占比亦较低，目前种植牙集采政策对公司经营能力的影响较小。</p> <p>随着集采政策的不断完善，口腔种植渗透率将进一步提升，口腔机构通过门诊数字化变革提升诊疗质量和效率的趋势明显增强，此项举措将有利于公司推进种植体业务以及临床解决方案的实施与落地。</p>

## 2. 请问公司收购沃兰种植体公司的考虑点是什么？

答：

首先，从收购种植体公司的背景来讲，有以下几个考虑：种植牙因其对邻牙没有破坏，且可以承受较大的咀嚼压力，有效防止牙槽骨吸收，是目前临床首选的修复方式。种植牙修复在全球市场的平均渗透率较低，尤其是中国市场空间非常大；公司现有产品与种植体系统具有很强的协同性，公司上部冠修复材料可以更好地适配种植牙修复；另外，公司全球化布局为种植系统业务市场拓展提供成熟的渠道，未来能够实现有效的增长。

其次，收购沃兰种植体公司主要由于沃兰源于 G7 政府项目，拥有近 30 年的历史，创始研发团队均拥有资深的专业经验；产品经过长周期的临床验证，兼具安全性和稳定性；产品结构设计和表面处理工艺领先，初期、长期的骨结合力较好。

我们相信爱迪特与沃兰的合作将会推动数字化种植发展和普及，给中国乃至全球的缺牙患者带来更舒适、更安全的种植牙体验。

## 3. 请介绍新产品的开发规划？

答：

公司持续关注行业发展趋势和细分市场的客户需求，加大创新的投入力度。通过技术开发，构筑公司底层的核心技术架构和壁垒。聚焦细分市场客户需求，进行产品和解决方案的研发，提升产品竞争力。

一方面公司将迭代现有产品和解决方案，不断优化工艺和供应链管理，使公司得以保持持续稳定的盈利能力；

另一方面在新材料、新设备以及整体解决方案和服务平台的开发方面，公司经过多年研发，陆续推出老年无牙颌数字化全口活动义齿解决方案、3D 打印产品、新型种植系统，并且将

持续升级数字化设备。

下游客户通过我司新技术以及新产品的应用，实现生产效率和产品品质的可控性、稳定性及安全性，实现从传统生产工艺向智能化生产流程的全面升级。

**4. 请问 2023 年公司收入增速超过国内主要竞争对手的原因？**

答：

公司 2023 年海外市场的收入增速较快，主要是由于公司采取了以下措施：

（1）注重海外市场的品牌建设，在海外重点市场通过展会、培训、社交媒体、样板客户建设等举措，实现多层次、多渠道提升品牌知名度和客户覆盖率；

（2）设立海外子公司和培训中心，招聘当地外籍员工拓展当地的市场和客户，目前公司海外市场营销团队中外籍员工占比约 50%，大大提高沟通和服务效率；

（3）合作 120 多位意见领袖，对公司提升海外市场占有率和行业地位起到了重要的作用。

**5. 请问公司未来的增长点来源于哪些业务？**

答：

公司未来的增长点主要来源于两个方面，一是公司主营业务 CAD/CAM 口腔修复材料和 CAD/CAM 口腔修复设备，二是种植体业务和全口数字化活动义齿两个新的业务。