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：2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国信证券；中泰证券；中国国际金融；兴业证券；开源证券；国盛证券；中信证券；东北证券；华泰证券；华安证券；西部证券；华金证券；招商证券；国泰君安证券；中邮证券；国海证券；国金证券；中信建投证券；嘉实基金；同泰基金；银河基金；广州沐恩投资；鸿运私募基金；长江资本；相聚资本管理；广东天创私募；三耕资管；金仕达投资；匀升投资；呈瑞；建发新兴投资；熵简私募；浙江容亿投资；理成资管；上海朴信投资；北京容光私募；尚诚资管；联合保险；人寿保险；ASP Hero SPV Limited 等 78 位分析师及投资者
时间	2025 年 4 月 29 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 李洪文 财务总监 孔祥乾 董事会秘书 郜雨
投资者关系活动主要内容介绍	投资者问答主要内容： 1. 请问今年以来国内和海外的口腔行业恢复趋势如何？ 答： 2024 年公司海外市场同比增长 19.88%，实现 5.18 亿收入，整体向好；公司具有 16 年海外市场拓展经验，覆盖超过 100 多个国家地区，部分市场环境变化对公司业绩影响相对可

控，公司通过调整资源和策略，向优势市场投放，从而实现短期风险的对冲。

2. 请问下游客户目前采购数字化设备的意愿相比去年如何？

答：

按照类别：伴随着义齿加工行业数字化渗透率提升，中国、美国、欧洲等义齿加工市场对设备需求呈现放缓趋势；随着公司设备集成度提高、设备体积变小、易用性提升，椅旁市场还有很大的空间和机会；另外，3D 打印技术日渐成熟，公司 3D 打印业务增速提升显著。

按照区域：国际市场设备销售对比 2023 年基本持平，如不考虑 2024 年上半年自产滞后导致的订单影响因素，海外设备市场整体向好（海外椅旁市场业绩同比增长）。

3. 请介绍公司沃兰种植体 2024 年的销售情况，以及未来两年的预期？

答：

公司于 2024 年 5 月份完成韩国沃兰收购，并于 2024 年 6 月份合并韩国沃兰财务报表，韩国沃兰 2024 年 6-12 月份收入 1800 余万。2024 年下半年，在中国市场，公司积极发挥客户关系优势，拓展多家连锁机构合作；在海外市场，公司协助韩国沃兰进行渠道的梳理、经销策略调整，同时双方完成了产品组合验证，口扫+打印+种植的产品包更具竞争力。

未来，在公司治理方面，为了更好地实现发展目标，进一步整合公司内部的业务资源，推动境内外渠道拓展和产能扩充，公司已经召开董事会审议批准收购沃兰小比例股权，受让这部分小比例股权可以增强公司对其控制力，提升整体运营效率。

在产品方面，沃兰的窄颈种植体和数字化手术工具盒计

划于今年获得 NMPA 证件，ALL-ON-X 咬合重建方案即将上市；公司正在预研新的种植体材料，以获得更好的临床效果。

在市场方面，公司将加大沃兰品牌建设投入，提供用户的多元的培训课程，积极协同经销商进行市场推广，结合公司核心业务资源构建种植业务竞争壁垒。同时，公司在全面准备迎接第二轮种植体集中带量采购的工作。在供应链方面，公司拟在国内建设第二生产基地，满足未来订单需求。

4. 请介绍海外业务的地区分布及关税政策压力的影响和举措？

答：

公司产品远销海外 100 多个国家和地区，从境外收入分布来看，欧洲市场在境外收入占比最高，其次是美洲，近期中东和亚洲市场增速也比较可观。

美国加征关税政策对公司销往美国的产品存在一定的影响，但影响范围相对可控，原因系：

(1) 2024 年公司境内收入占比为 38.15%，中国市场为爱迪特提供了广阔的增长空间、政策支持和供应链优势，同时通过技术突破和品牌建设，爱迪特在中国市场占据了重要地位，并以此为基础进一步拓展全球市场，中国市场是公司发展的根据地，公司非常重视境内市场的拓展；

(2) 公司在境外销售区域的分布较为均衡，在欧洲、北美、亚洲、南美、澳洲等 100 多个国家和地区均有销售，公司不依赖于单一地区市场，市场覆盖的全面性一定程度地分散了风险；

(3) 公司出口至美国的商品关税大部分由客户承担，一定程度上分散公司的经营风险。

最后，公司将持续密切关注关税政策变化，并与客户保持良好的沟通，共同探讨应对策略，以降低关税政策对公司

业务的潜在影响。

从具体举措来看，公司加大了美国子公司的备货，可以解决短期的影响；另外，公司去年就已经着手准备海外建厂的计划，但就目前形势来看，美国本土建厂成本会远超关税带来的成本，东南亚地区虽然人工成本较中国、南美低，但是综合运营成本还是不及中国，且在美加征关税的范围之内。未来，公司在探索海外建厂的同时，会积极发挥海外子公司的作用，规避潜在的供应风险。

5. 请介绍公司大客户战略体系，2024 年开拓的大客户及维护情况，以及后续大客户发展思路？

答：

2024 年，公司在大客户合作上取得显著成果，不仅提升了合作大客户的采购预算占比，在主要市场均推动了大客户合作商机转化，全面提升了客户关系。这不仅得益于公司营销团队对公司策略的执行力，也离不开公司产品力提升和产品品类增多，从而给客户带来更具价值的产品与服务。

2025 年，公司将继续夯实大客户战略，积极构建全球范围内大客户、优质客户的产业生态，共谋发展，促进行业进步。

6. 请介绍渐变氧化锆 2024 年 Q4 及 2025 年 Q1 销售量及终端价格的变化趋势？

答：

渐变氧化锆销量保持中高速增长，价格稳定，毛利提升。从财务结果来看，公司产品具有较好市场竞争力。

7. 请问公司在海外市场的策略是怎么样的？

答：

1、清晰定位产品，提高研发创新投入，既有满足高端市场的高附加值产品，又有高质量低成本的产品选择；

2、加强现有客户关系，提高客户满意度和渗透率，加强新客户群的开发，实现业务多元化和有效增长；

3、加强海外市场的品牌建设，结合不同市场发展阶段和需求，积极优化市场覆盖与销售策略，用更灵活的业务模式来满足不同客户的个性化需求，增强客户黏性；

4、继续完善公司海外营销团队的建设，加强本地化人才的引进；

5、同时，做好市场竞争、贸易政策和汇率波动等风险预判和应对措施。

8. 请问公司对未来业绩增长预期如何？

答：

公司凭借产品质量、技术创新和客户服务优势，有望在未来继续保持海外业务的稳定增长。

9. 请问公司在市值管理方面有没有具体做法？

答：

（1）价值创造

聚焦主业与业务拓展：集中资源发展核心业务，加强技术创新，提高产品的附加值和竞争力，提升我司市场竞争力和盈利能力。

（2）价值经营

股权激励与员工持股计划：适时实施股权激励计划，激发员工的积极性和创造力。

外延式并购：公司通过纵向投资上游氧化锆粉体生产商，降低进口高端粉体供应风险，通过联合开发新型原材料构筑技术壁垒；并通过横向并购口腔种植产品与技术公司，

寻求新的利润增长点。未来，公司将继续通过具备战略性的并购交易，整合全球范围内的前沿技术、提升现有业务在高端市场的综合竞争力，拓展成长型业务的市场占有率，同时在新业务领域进行不断探索，寻找进一步的持续增长空间。

（3）价值实现

现金分红：制定稳定且持续的现金分红政策。

投资者关系管理：加强与投资者的沟通与交流，包括及时、准确地披露公司信息，定期举办业绩发布会、投资者交流会等活动，增强投资人、媒体、研究员对公司的了解和认同。

信息披露与舆情管理：确保信息披露的真实、准确、完整和及时，提高市场透明度。