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：2025-007

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	华泰证券——杨昌源，厦门建发新兴产业股权投资——顾雪莺 中信证券——郭柯宇，财达证券——李宇、严同武、李雨凡、孟祥树，光大证券——黎一江，弘峰投资——刘健，翰潭投资——刘虎，沐恩投资——李兴昌，张琦琦、高金玲、于长林、宗彬、王晶、龚顺水、董庆媛、张影、王志方、严燕群、周克军、李刚
时间	2025年6月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 李洪文 董事会秘书郜雨
投资者关系活动主要内容介绍	9:00-10:30 投资者参观公司技术平台、研发中心、生产中心 10:30-12:00 公司董事长、董事会秘书介绍公司以及新产品 投资者体验 EZPRINT 快速打印系统和数字扫描 诊断 12:00-12:30 问答环节 问答主要内容： 1. 公司判断未来在海外市场扩展方面的困难主要是什么？ 答： 公司非常重视全球化发展，经过过去十余年的国际市场探

索和深耕，公司已经形成一套市场拓展的方法论，并且在欧美市场建立了较强的市场竞争力和品牌认知度。同时，我们也意识到，持续深耕国际市场还面临诸多的挑战，比如文化差异、法律法规复杂性、本地化运营等，所以公司积极地推进管理国际化，深入研究目标市场的文化、法律、政策和竞争环境，组建高效强有力的团队，制定针对性的市场策略，提升在海外市场的竞争力和盈利能力。

2. 公司去年财报净利润增加幅度不如收入增长幅度，销售费用率增幅较大，具体什么原因？

答：

针对 2024 年净利润增幅不及收入增幅的主要原因系公司现金管理收益和汇兑损益相较于 2023 年同期存在较大差异。针对销售费用率提升主要原因系公司 2024 年收购韩国沃兰种植体公司后，加大品牌建设的投入费用，同时对海外市场进行深度开发导致相应的市场营销投入和差旅费用提升。

我们已经采取了一系列措施来提升公司的盈利能力，确保未来的净利润增加幅度能够大于收入增长幅度

3. 公司未来要加大提升设备研发的投入，但了解到设备的毛利偏低，公司如何看待这个问题？

答：

口腔领域设备和材料的协同效应非常高，公司致力于提供整体化协同性的解决方案，通过高度集成化的功能组合、数字化操作流程、标准化的出品缩短从业人员的学习曲线以及提升生产效率从而有效提高客户合作粘性。

公司 2024 年设备毛利呈现提升的态势，未来公司将加强设备的研发投入，持续优化设备的功能和质量，提高市场竞争力，支持较高的价格定位。

6. 公司新园区建设规划？

答：

公司新生产园区即将动工，今年目标是完成主要生产车间的建设，预计于明年投入生产，以支撑产值的持续增长。

7. 如何看待国内市场开拓？

答：

公司对国内市场的开拓持积极态度，通过把握国家重大政策、加强产品和服务的本地化、提升产品竞争力、优化市场策略、利用国内市场的增长潜力、加强研发和创新以及应对政策和市场变化等多方面措施，来提升在国内市场的占有率和盈利能力。这些策略不仅有助于应对海外市场的不确定性，还能为公司的长期发展奠定坚实基础。

8. 公司未来如何提高研发竞争力？如何提高人才竞争力？

答：

伴随公司产品多元化，公司积极地在优势区域布局研发实验室，同时通过持续增加研发投入，尤其加大对关键核心技术和前瞻性技术的研发投入，加强产学研用协同创新平台建设促进科技创新成果与市场需求的有效对接，提前布局前沿技术，加强知识产权保护等措施来提升研发竞争力。

10. 氧化锆材料成本下降的空间？

答：

我们认为生产制造、供应商降本的空间是有限的，作为医疗器械生产企业，公司把产品质量作为企业的生命，把维持供应链良性发展的生态作为己任。

公司始终坚持高附加值产品开发，提升产品性能和质量，

	提供超过客户预期的产品可以更好地应对市场变化，提升整体竞争力和盈利能力。
--	--------------------------------------