

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：2025-010

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	招商基金、康泰资产、东吴基金、华安基金、信达澳亚基金、金信基金、银河基金、先锋基金、凯石基金、嘉实基金、兴银基金、弘毅远方基金、兴业基金、南方基金、阳光资产、华宝基金、富安达基金、华富基金、湘财基金、鹏华基金、新华基金、东方证券、中信建投证券、中信证券、兴业证券、招商证券、中国国际金融、星展银行、西部证券、国信证券、平安证券、国盛证券等约 110 位分析师及投资者
时间	2025 年 8 月 26 日
地点	腾讯会议
上市公司接待 人员姓名	董事长 李洪文 董事会秘书 郇雨 财务总监 孔祥乾
投资者关系活动 主要内容介绍	投资者问答主要内容： 1. 公司在海外市场的拓展情况，国内临床端和技工所端如何持续深耕？ 答： 公司在海外市场的拓展仍将以本地化运营为核心，通过大客户开发、建立本地销售团队、设仓等方式提升渗透率。2025 年上半年公司在海外市场营收 3.27 亿，同比增长 34%。

发展中国市场仍是公司核心战略之一，虽然随着公司体量扩大，境内市场在 2025 年上半年增速有一定回落，但我们通过新品上市、渠道下沉、数字化运营等方式，持续优化国内临床端与技工所端的覆盖效率。

2. 公司数字化设备的国内外销售表现，3D 打印机销售情况？

答：

口腔数字化设备收入贡献 0.96 亿元，同比增长 3.64%；因公司设备自产，产品竞争力有一定程度的提高，2025 年上半年数字化设备产品单价和毛利率均有所提升。

3D 打印业务继年初新品发布后，5 月份开始也出现订单的小高峰，目前销售情况基本与公司预期相符，同时公司冠桥打印树脂成功获得美国 FDA 认证，全口活动义齿打印/种植即刻负重临时牙方案也获得了市场验证，成功在合作加工厂客户处完成上百例成功验证。

3. 近期公司公告收购沃兰剩余股权，种植体业务目前的推广情况？短期和中长期种植业务板块的增长目标？

答：

韩国沃兰公司 2025 年上半年收入规模同比提升，集采政策落地后，种植手术价格大幅下降，老百姓对种植支付能力得以提升，拉动全口种植的市场需求，公司全口即刻负重的解决方案为种植医生提供精度高、速度快、成本低的术中戴牙的服务，患者在一期种植手术后即可获得六个月时间零缺牙的尊严。这对公司拓展中国种植体市场具有积极意义。

未来，公司将积极拥抱集采政策，做好供应链的整合，保证产品品质的前提下做好成本管控，提供市场更具性价比的产品。通过公司渠道优势，建立种植的品牌知名度，提高市场渗透率。

4. 公司在海外市场的策略？以及海外市场未来的增长预期？

答：

公司在海外重点市场聚焦价值客户及地区 TOP 级客户，通过服务标杆客户将海外市场做深做大，同时通过公司的品牌营销活动、工作坊等形式帮助经销商辐射中小客户。

对于海外市场，公司会持续覆盖全球市场，锚定头部客户需求提供个性化解决方案。去年欧非市场表现是与公司整体几乎持平的增速，到今年上半年，欧非市场迎来了呈现较快的增速，主要得益于公司在大客户战略上落地，成为带动境外整体区域以及公司整体的重要引擎。

海外未来预期，仍将高于公司整体增速并持续扩大规模，是收入贡献的主要来源。

5. 国内消费相对承压的环境下，公司为国内业务增长主要做了哪些方面的努力及对国内业务增长预期如何判断？

答：

第一，修复材料创新与迭代：公司对于氧化锆、玻璃陶瓷等口腔修复材料做升级迭代，快烧氧化锆及免烧结玻璃陶瓷将传统加工厂的生产节拍加快，切实提高加工厂生产运营效率

第二，充分认识老龄化趋势，开发老年患者需求的产品：从全口即刻负重解决方案、切削全口义齿、3D 打印等多个解决方案，解决老年人缺牙补牙需求。

第三，完善齿科生态，加快数字化转型：从耗材到设备，从硬件到软件，公司现阶段除了对现有产品系列不断地升级迭代，同时展开对软件技术的布局与储备。

市场环境变化要求公司不断聚焦产品核心价值，聚焦价值客户的核心需求，提升产品竞争力，在国产替代的进程中还有较高的增长潜力。

6. 海外分区域看，哪些区域增长比较好增长较好的原因是什么？

答：

海外市场在 2025 年上半年收入 3.27 亿，同比增长 34%。得益于公司大客户战略落地，头部客户经过产品试用后建立稳定合作关系，欧非市场增速明显。另外，公司在海外市场拓展过程中，针对不同的市场精耕细作，对于各区域的客户需求深度挖掘并匹配合适的解决方案收效较好。

在市场成熟地区如欧、美，聚焦大客户的策略已经较为成熟，目前在不断扩大价值客户覆盖度；在南美、俄语区、中东等有活力的新型市场，公司更加关注渠道赋能，与渠道伙伴共同做好当地目标客户的网络覆盖和服务工作。对于不同触达程度的市场，公司均有体系化的覆盖策略。

7. 公司目前的核心在研产品有哪些？

答：

公司 2025 年上半年研发投入同比增长 36%，在关键领域目前公司在新材料、数字化设备、软件方面均有在研技术和产品，比如 3D 打印智能机、窄颈种植系统、树脂渗透陶瓷等，旨在提升公司在种植、正畸领域的竞争力。