

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：2025-012

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）
---------------	---

	鸿运私募基金——高波 歌汝私募基金——应晓立 深积资管——张志杰 耕霖(上海)投资——王立 前海汇杰达理资本——梁正芳 星允投资——崔辰 华夏未来资本——王震 北京禹田资本——刘元根 建发新兴投资——顾雪莺 西安江岳基金——吕政和 北京弘峰投资——张琦琦 益菁汇资产——陈杰 素本投资——李学龙 赋远私募——杨骏晟 勤辰私募基金——陶阳 广州航长投资——麦浩明 君联资本——艾晨 上海慧琛基金——戴明 上海季胜投资——刘青林 另有个人投资者 12 名
时间	2025 年 10 月 29 日
地点	腾讯会议
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 郅雨

投资者关系活动 主要内容介绍	投资者问答主要内容： 1. 请问海外不同地区三季度的增长情况？美国业务是否受到关税影响并如何应对？ 答： 海外各地区业绩均呈现稳定的增长态势，欧洲地区较为突出，美洲市场受经济政策的影响，增速承压。 在短期市场波动和经济政策影响下，公司会积极调整市场策略和竞争策略，通过多产品组合销售获得客户更高预算，并积极投入市场资源拓展新客户订单；同时公司坚持长期主义，做好全球核心市场本地化布局，精耕细作，通过研发创新满足细分市场价值客户新需求，提高公司竞争力和盈利水平。 2. 公司与美团买药旗下的医疗健康业务板块达成战略合作，可能带来哪些业务机会，未来在商保支付端会有怎样的探索？ 答： 从产业而言，双方携手推动牙科种植领域的数字化升级，为口腔医疗机构赋能，为患者提供更透明、更便捷的专业服务体验，有利于让整个服务闭环中的利益相关方获得更优质的流程体验与价值获得，建立健康的产业生态。 “放心种”提供“脱落免费复种、机构失联转诊、无法复种全额退款”三大核心权益，全流程透明可追溯，并配备 24 小时专属客服，降低患者决策成本。 3. 请介绍沃兰第三季度的收入及增速，公司怎么看种植体行业的竞争格局，以及沃兰将采取怎样措施发挥竞争优势抢占份额？ 答： 沃兰市场拓展和营业收入情况持续向好，当前正处于品牌构筑与产品体系调整阶段。
---------------------------	--

	产品发展规划方面，发挥爱迪特数字化修复产品生态优势，窄颈种植体、数字化种植导板工具、无牙颌即刻负重等产品和解决方案陆续丰富与优化，将更大程度满足市场需求；从市场拓展和品牌建设方面，坚定地投入资源，踏实地做好用户的教育和培训工作，让数字化种植从“看得好”到“用得好”，赋能口腔医生技术跃迁。 4. 展望 2026 年，请公司从区域、产品品类的角度梳理下未来的增长点？ 答： 公司在国内市场继续赋能义齿加工厂和口腔医疗服务机构客户，通过数字种植、美学修复、全口活动义齿等新方案提高下游客户的竞争力，提高患者的诊疗体验；在海外市场进行精耕细作，对准客户需求，发展产品组合和解决方案交付的组织能力，通过客户关系和品牌优势，获得价值客户。 5. 3D 打印设备在第三季度的销售情况如何？公司如何定位该产品？海外销售渠道搭建情况如何？ 答： 3D 打印作为公司新业务，今年增速明显，目前还在爬坡阶段。公司有望通过 3D 打印技术和产品，联动种植、修复产品销售。公司 3D 打印增材制造技术逐步成熟，是未来实现高效、高精度、低成本口腔诊疗闭环的核心技术。 公司在市场成熟如欧美地区，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、中东等有活力的新兴市场，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覆盖和服务工作。对于触达不同程度的市场，公司均有体系化的覆盖策略。
--	--

6. 公司对材料和设备业务的毛利率如何展望？以及未来毛利率提升的驱动力有哪些？

答：

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。

毛利率是产品市场竞争力关键要素，公司提高毛利率的主要策略是研发创新，通过新产品开发和上市获得差异化溢价；通过优化工艺以及自动化生产提高制造品质和效率从而降低生产成本。另外，公司在供应链战略方面也在积极布局，与供应商联动共同推动提质提效目标实现。

7.公司目前的产能利用率状况如何？明年新园区的产能是否有明确方向？

答：

公司当前的产能利用率在去年基础上有所提升，为应对持续增长的订单需求，公司正通过引入各生产工艺模块的自动化设备来提高生产效率。关于新建园区的产能，公司将严格按照既定规划分批实施产线建设，结合市场节奏和订单增量逐步释放产能。

8.请介绍下公司参股的景德镇万微新材料公司的经营状况和最新动态？

答：

参股企业景德镇万微新材料发展态势良好，主要受益于其齿科业务的增长以及在生物陶瓷和电子领域相关产品的研发与上市。

9.公司前段时间的股东减持是否意味着不看好公司的发展？

答：

公司股东的减持行为是其根据自身资金需求所做出的投资决策行为，严格按照证监会、深交所的相关规定进行，不影响公司正常的经营和发展。公司管理层对行业前景与自身发展有着坚定信心，后续将以实际行动践行“长期主义”，如通过强化信息披露透明度、聚焦主业提升经营质效、加强股东回报与沟通机制等措施，切实维护全体股东的合法权益。

10.请问 Q3 期间是否存在因关税问题出现囤货的情况？

答：

公司在美国设有自有仓储，为当地客户提供高效、便利的物流服务，目前主要通过美国海外仓供应客户。

11.根据今年海外市场发展情况，公司设备与材料领域的主要竞争对手有哪些？将采取何种应对策略？

答：

目前公司在海外市场的竞争格局与去年相比没有显著变化。爱迪特在全球范围内主要面对的是各区域内的地区性竞争者。针对不同地区的竞争对手，公司已制定相应的竞争策略。整体战略重点聚焦于深入把握各细分市场客户的核心需求，通过产品开发与解决方案的集成，满足价值客户的需求，以此推动业绩增长。

12.公司三季度投资活动现金流量净额同比大幅增加的原因是什么？

答：

投资活动现金流量净额的变化主要源于公司现金管理规模的调整。公司基于资金筹划，将闲置资金用于购买安全性较高的现金管理产品，从而导致投资活动现金流出增加。

	13.公司在国内市场如何赶超其他竞争对手？ 答： 爱迪特在收入、利润及盈利水平等方面均已位居国内行业第一，且近年来持续保持领先地位。
--	--