

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：2026-011

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 checked="" type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input 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）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>中信证券；中信建投证券；中金公司；华泰证券；国泰海通证券；西部证券；国投证券；中泰证券；国信证券；浙商证券；华鑫证券；国联民生证券；东北证券；开源证券；华安证券；博时基金；嘉实基金；鹏华基金；中庚基金；鸿运私募基金；宝隽资管；合远私募基金；上海益理资管；上海途灵资管；久凯投资；坤厚私募证券；尚诚资管；远信私募基金；埃普斯国际；泰德明德贸易；鑫星环保等 137 位分析师及投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2026 年 5 月 7 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长兼总经理 李洪文 独立董事 贾国军 财务总监 孔祥乾 董事会秘书 郜雨</p>
<p>投资者关系活动主 要内容介绍</p>	<p><b>Q1：产业链涨价背景下，公司针对高端品种和中低端品种未来的提价节奏以及提价幅度如何？</b></p> <p>在价格调整策略方面，我们采取了产品分层、客户分层、分步落地的精细化原则，后续将根据市场竞争情况、成本上涨幅度持续调整，不排除进一步提价可能，对于核心原材料市场供需导致成本结构、市场供需和客户价值等大幅变化，公司可能考虑不设定固定的调价频率，确保价格机制能够有效反映市场变化。对于具体的幅度和节奏，属于公司商业秘密不便披露，请大家理解。</p>

**Q2: 目前国内外增长趋势如何? 今年海外业务的规划?**

公司 25 年整体营收同比增长 16.51%, 其中境内收入同比增长 2.9%, 部分业务稳中向好, 总体来说国内市场短期还是承压; 2025 境外收入同比增长 24.9%, 海外市场保持强劲的增长, 与公司规划基本一致。

今年, 我们判断海外市场还是存在诸多挑战的, 比如战争、经济政策等因素带来的经营风险, 但我们相信今天的爱迪特能够在不确定性中保持确定的增长。在过去几年大客户战略实施下, 公司提供多应用场景解决方案的能力取得了很突出的成效, 产品管线拓宽显著地提高了渠道复用性。今年, 我们将在海外市场重点推广 3D 打印种植桥、数字化设备等多款新产品, 以实现海外市场稳健增长。

**Q3: 目前公司氧化锆瓷块在境内、境外市场的平均提价幅度? 东曹 4 月初又将粉体价格上调, 目前公司订单调价周期是否有缩短? 核心客户是否已经开始进行新一轮谈判?**

公司具体的价格涨幅属于商业秘密, 不便披露, 请大家理解。

公司始终高度重视供应链的安全与稳定, 本次价格调整主要源于全球供应链上游原材料、能源及物流成本的持续承压, 这是整个行业都面临的挑战。

面对外部环境变化, 我们也在积极进行价格策略调整。关于调价周期安排, 我们有几个原则: 首先, 尊重与客户已签署的长期合约, 合约期内不单方面调价; 其次, 对于新订单或续约订单, 调价周期也做了相应调整, 尤其是强相关的产品系列; 第三, 对于核心战略客户, 我们已启动与粉体价格联动的浮动定价机制。

针对您关心的东曹粉体供应问题, 我们已与核心客户启动了新一轮价格谈判, 目前谈判进展顺利, 价格调整执行会陆续落地。我们会在保护商业秘密的前提下, 在后续定期报告中适当披露价格变动趋势对公司毛利率的影响。

在调整价格的同时, 我们也在持续强化对客户的技术支持和交付保障, 帮助客户提升其终端产品的附加值, 共同消化成本压力

**Q4: 公司 3D 打印业务的 P1 打印机在 25 年和 26Q1 的具体销售情况？目前购买打印设备的客户，单台设备年均材料采购金额大概是多少？**

公司 3D 打印业务 2025 年整体稳步上升，客户数量和装机量都保持了稳定的增长。2026 年一季度继续保持，订单和交付正常释放，整体符合公司年初的规划，渠道与客户认可度持续提升。具体的销量数据属于公司经营细节和未公开信息，不方便透露，还请理解。

打印机的材料消耗与客户的行业、使用强度、产品结构相关，差异较大，基于爱迪特自有的两款打印机，年度材料用量约为 50-80kg。未来 3D 打印业务将是公司高增长的收入来源。

**Q5: 全年海外汇兑损失控制策略？**

核心原则：风险中性，不赌方向，只锁波动，在汇率预测下行期间，每月进行远期结汇，锁定未来卖美元汇率，降低汇兑亏损；美元上行期间，择机分批结汇赚取汇兑收益；同时结合外币存款，匹配外币分层计息产品的收益率综合考量。伴随人民币升值，公司未来将采取锁汇、尽快结汇回国以及推进人民币结算等策略对冲风险。

**Q6: 能否梳理目前在研产品情况，未来 2-3 年哪一个新产品有望最先形成规模化收入？**

产品竞争力是公司存活与发展的基石，公司高度重视创新文化和投入，2025 年公司研发费用达 7,358.62 万元，同比增长 55.37%，研发人员数量同比增长 28.97%。目前，围绕口腔产业链上下游，公司已形成以新型口腔修复材料、数字化设备、口腔种植系统、数字化全口义齿、口腔正畸、口腔预防等为核心的产品研发体系。

整体来看，3D 打印业务与种植牙板块将是公司未来 2-3 年最有希望贡献规模收入增量的两大引擎。公司新园区预计 2026 年下半年有望完成设备调试正式生产，氧化锆瓷块、玻璃陶瓷等产品产能将进一步得到释放，产品销量有望持续提升。

**Q7: 2026 年一季度毛利率大幅提升 5pct, 具体原因是什么, 涨价带来的影响是多少, 主要是针对境外客户? 后续如何展望?**

公司 26 年一季度毛利提升主要系公司海外业务增长较多、供应链持续优化、良率提升、规模效应释放、单位制造费用下降所致。原材料持续进行研发升级, 实现降本。

后续公司将继续提升高毛利产品占比、稳步拓展境外市场、动态调整定价策略、持续进行成本管控, 预计全年毛利率将维持在较好水平, 产品结构持续优化。

**Q8: 公司后续数字化设备新品研发和上市的计划有哪些? 会对渠道的拓展产生什么样的影响?**

公司数字化设备新品聚焦三大方向:

1. 3D 打印设备及材料: EZprint-P1 已量产 (20 分钟完成半口桥打印), 配套材料固含量 53% 获 FDA 认证, 正从义齿修复向种植、正畸拓展。

2. 口内扫描设备: 完成技术迭代, 后续优化算法精度, 打通扫描—设计—修复闭环。

3. 种植手术机器人: 今年 Q1 公司战略投资央山医疗, 种植手术机器人已获 NMPA 三类证, 接下来将与公司产品深度协同, 形成术前规划—术中操作—术后修复全流程方案。

关于设备对渠道影响, 我们认为设备与耗材可以形成组合销售, 提升单客价值与客户黏性; 设备产品也能够助力海外营收进一步扩张; 另外, 高集成度解决方案可以构建竞争壁垒, 增强渠道溢价空间。

**Q9: 1Q26 沃兰种植牙增速如何, 多少是与美团的合作贡献的, 如何展望 26 年的增长情况**

沃兰在 25 年成功入选美团放心种清单, 是对沃兰品牌和品质双重认可, 由于我司不直接通过美团平台销售种植体, 所以无法确认美团在销售贡献。

公司种植牙板块整体呈高增长态势，在此基础上公司将结合独特的市场竞争力推广无牙颌数字化种植流程和解决方案，一方面在区域市场与 KOL 合作强化专业背书，另一方面做好培训教育与市场宣传，进一步提升产品在行业内的认可度和市场渗透率，另外整个解决方案将会协同带动公司其他板块。

**Q10：今年 Q1 的海外氧化锆块的量价关系，以及 Q2 的展望**

一季度海外氧化锆整体保持量价齐升、结构向好的态势。一方面，海外市场需求持续恢复，出货量保持稳健增长，客户结构和区域结构进一步优化；另一方面，结合成本、市场竞争格局以及产品结构升级，价格端也保持了相对稳健、合理的水平，整体量价匹配度较好，盈利水平也同步得到改善。

从目前在手订单、客户排产以及市场需求情况来看，二季度整体延续一季度的向好趋势，海外需求依然保持稳健。我们预计出货量会保持平稳增长，价格也会继续维持在相对合理、健康的区间，整体经营情况预计会持续向好。

**Q11：景德镇万微的产品能否作为替代供应我们的高端产品**

首先，公司在战略层面将供应链安全与自主可控作为核心工作之一。万微已提前开展对应粉体的研发工作，在极端断供情况下，万微的粉体在技术能力上具备承接和切换的基础。万微当前发展态势良好，且已明确落地扩产计划，新建厂房的建设并投产将进一步提升其氧化锆粉体制备能力，不仅能持续为公司提供稳定的原材料供应，还能支撑其自身多领域业务的增速需求，对标海外高端粉体。

但需要强调的是，公司的高端氧化锆产品形成了一套完整的技术壁垒体系。这种核心竞争力不在于粉体本身，而在于公司将粉体通过独特的工艺转化为终端产品的完整技术体系，涵盖配方设计、调色、透度控制、烧结曲线等核心技术环节。目前爱迪特的氧化锆粉体有多家合格供应商，公司已储备完整的切换方案和分步实施路径，若需启动切换，将

严格遵循行业惯例，正式告知客户并完成相关临床测试验证流程，重点确保最终氧化锆瓷块的性能与临床表现。

**Q12：公司 1Q26 海外业务的增长情况及分区域的经营亮点？26 年全年对于海外业务的量价趋势如何预期？**

公司 26 年一季度境外收入增长整体比较强劲，其中欧美市场的表现更为优异，体现出公司在高端产品市场的竞争力的提升。

我们预计海外业务将继续保持高于行业均速的态势发展，产品销量会继续提升。主要有两方面驱动：公司持续深化品牌影响力与客户合作关系，二是公司新园区投产后，产能释放为订单交付提供了充足保障。

海外是多元市场的组合，市场策略会灵活调整。在欧美日韩等成熟市场，我们的价格调整关注品牌溢价能力；在俄语区、中东等新兴市场，主要关注成本竞争力；在东南亚等快速增长的市场，则关注增量机遇。公司会主动调整定价策略，从而提高市占率和利润水平。

当然，今年海外业务扩展面临更多的国际贸易政策不确定性、汇率波动等风险，我们将持续关注并及时评估。

**Q13：口腔数字化设备 25 年销售复苏，主要是哪些增长驱动因素，如何展望 26 年的设备销售和竞争态势？**

25 年设备销售增长，一方面得益于需求端数字化渗透率的提升，另一方面得益于公司产品的竞争力提升。公司 25 年设备营收同比增速高于公司整体营收增速。

对于 26 年的设备业务有望在产能释放和新品放量的双重推动下，延续较快增长态势。公司将依托全链条布局优势，持续加大设备研发投入和渠道深耕，推动数字化设备成为继口腔修复材料之后的第二增长支柱。

**Q14：海外市场分区域的销售增长情况，汇率/战争/关税对公司海外销售的布局和竞争策略有何影响？**

25年公司境外收入同比增长24.9%，分区域来看，中东区域增速较快，公司在海外各区域市场均取得了两位数以上的增速。汇率方面，伴随人民币升值，公司未来将采取锁汇、尽快结汇回国以及推进人民币结算等策略对冲风险。战争方面，公司将时刻关注战争变化，目前调整仍在合理范围内。关税方面，公司不排除未来在海外建厂的可能。

**Q15: 关于一级基金减持，公司是否有想法直接找私募接转让**

目前公司首发前的一级基金进入投资回收期，减持属于行业惯例与正常财务安排，不改变公司控制权、不影响经营与战略推进。历史上基金曾通过询价转让完成3%股份减持，受让方包含多家私募基金，市场承接意愿良好。股东减持是股东自主权利，公司对认同公司长期发展战略的投资人也持开放态度。

**Q16: 韩国沃兰种植体整合情况、26-28年销售及利润预期**

沃兰种植体业务的整合已进入渠道深耕和国内产能布局并行推进的新阶段，与央山医疗机器人业务的协同将进一步提升种植业务的技术壁垒和解决方案完整性。公司整体利润在2026-2028年有望实现较高增长中枢，种植牙板块将成为继氧化锆瓷块后的重要业绩增量来源。

**Q17: 公司境外收入超过66%，当前复杂的国际局势和稀土出口管制提出，公司的应对措施？**

对于稀土管制，公司已通过投资参股上游粉体企业、签订量价协议等方式构建了多元化的供应保障体系，并准备好了相应的风险缓释措施方案。公司通过优异的供应保障体系，一季度单位成本进一步下降，并通过合理的价格调整，保障利润弹性，提升市场份额。对于复杂的国际局势，公司全球化布局，覆盖110余个国家和地区，有效对冲地缘政治贸易摩擦等风险，海外市场采用直销+经销双轮驱动，搭建本土化渠道，快速响应政策与市场变化。

**Q18: 公司2月战略投资央山医疗, 布局种植机器人的考虑? 未来在种植, 正畸修复产业链整合上未来的其他投资并购考虑?**

**邵雨:**

2026年2月战略投资央山医疗, 核心是补齐种植手术机器人关键拼图, 整合种植机器人技术, 与口扫、3D打印强协同, 构建术前数字化设计 - 术中精准植入 - 术后高品质修复一站式数字化种植解决方案。公司持续挖掘种植、正畸修复产业链上的优质标的, 目前公司已通过参与股权基金的形式拟投资浙江普特医疗。