

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：2026-016

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（投资者开放日）
参与单位名称 及人员姓名	中信建投、中信证券、中金公司、国泰海通证券、西部证券、国联民生证券、华鑫证券、招商证券、中泰证券、兴业证券、华福证券、国盛证券、平安养老、鹏扬基金、中欧基金、鹏华基金、华夏基金、万家基金、ASP、红土创新基金、华能贵诚信托、宝隽资管、远信私募、海南时代共赢、北京煜诚、丰誉资本、同德乾元、北京冲和资管、中国人寿保险、中银三星人寿、章宁、齐海东、张胜利、黄意雯等 77 位分析师及投资者
时间	2026 年 7 月 15 日
地点	Aidite 新园区、公司总部、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 副总经理兼董事会秘书 郜雨 副总经理 冯爱华 财务管理负责人 叶占富 其他相关工作人员
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、参观公司新园区 二、参观公司展厅、技术、研发 三、数字化口腔检查体验 四、座谈交流 1、2026 年核心新技术、新产品展示 2、问答主要内容： Q1：日本东曹断供的基本情况与影响？ A1：由于日本东曹上游关键原料氧化钇供给受限，公司已经收到其关于

	齿科氧化锆粉体暂停供应的通知。本次供给收缩是上游稀土供应链格局变化带来的中长期趋势，公司已按长期格局变化做了全面应对准备。短期暂未产生负面影响，关于对公司经营情况影响，请详见公司定期报告。 Q2：介绍一下与万微联合开发的粉体进行国产替代进展？ A2：公司通过战略参股万微新材料，锁定了上游粉体的产能与技术协同。从性能来看粉体各项指标均达到领先水平，高端粉体生产的瓷块强度更高、变形率更低、支持快烧、长期稳定性更优。多家核心大客户已完成产品验证并进行切换，公司并非应急的替代方案，而是经过多年验证的长期战略。 Q3：万微新材料公司的基本情况、产能爬坡规划？ A3：万微粉体的核心优势：一是技术优势，万微具备先进的制备工艺，产品性能对标全球头部厂商；二是区位与协同优势，和公司形成上游粉体-下游瓷块的产业链协同，研发联动效率高，交付响应快。关于产能规模，万微已经启动相应的扩产计划，预计年底完成，本次扩产新增了 50 亩土地，预计年产能可超 4000 吨，除提升了其供应爱迪特的能力以外，也给万微生产新型粉体提供了产能保障。 Q4：氧化锆涨价落实与幅度？ A4：目前公司基于上游原材料价格波动、市场供需变化及全球竞争格局变化等多重因素的综合考量，针对不同市场、不同产品，公司灵活采取不同的价格调整策略，有助于优化产品结构，巩固盈利能力，也将进一步提升公司在全球市场的综合竞争力。国内外市场供需环境、客户结构及竞争格局存在差异，因此调价落地节奏有所区分。未来公司将持续关注供求关系、竞争格局等因素的变化，积极进行合理的价格调整。关于调价对公司经营情况影响，详见公司披露的定期报告。 Q5：公司本次股权激励的覆盖范围和考核机制是怎样的？如何保障产能扩张和市场拓展的目标落地？ A5：本次是公司上市后首期限限制性股票激励计划，覆盖核心骨干与管理人员共 97 人，设置 3 年归属期。保障机制上配套个人业绩承诺考核，个人业绩未达标则无法归属；另外本次限制性股票激励计划预留 53 万股激励份额，用于后续引入核心人才；通过激励绑定核心团队利益，引导全员聚焦
--	--

	业绩增长与能力提升，支撑公司经营目标达成。 Q6: 请公司介绍一下公司未来 2-3 年发展战略？ A6: 公司 2-3 年的核心战略以持续有效增长为核心目标，一方面是保持业绩较好的增长态势，另一方面是切实提升公司产品、品牌、市场的水平。未来的首要目标是推动氧化锆产品的质量和交付能力达到顶尖水平，同时持续布局细分市场创新产品，积极提升全球市场份额。其次是打造第二增长曲线，完善产品矩阵，设备业务目标长期实现设备收入与材料收入规模相当；3D 打印作为核心成长赛道，公司将努力提升其中长期营收占比；种植业务保持稳健增长，整合沃兰种植体渠道，联动手术机器人打造“设备+耗材”协同方案；内部建立“新单品营收破亿”的研发立项考核标准，集中资源研发高潜力产品。再者以数字化智能化牵引全产业链，以口扫、面扫的数据处理为核心，通过自动设计、诊疗方案规划，牵引材料与设备联动销售，打造齿科数字化全生态闭环。 Q7: 公司海外收入占比持续提升，请公司介绍一下海外布局和组织能力规划？ A7: 公司以欧洲、北美为核心高端标杆市场，依靠技术创新与产品品质参与竞争，借助欧美市场积累的品牌认可度，辐射带动亚非拉市场拓展。推行大客户战略，持续提升现有大客户的氧化锆、数字化设备的渗透率；依托头部加工厂覆盖的口腔门诊，向下游推广临床端产品；通过搭建本地化服务体系，持续扩大客户覆盖。 Q8: 种植机器人的价值量有多大？是否可以单独收费？ A8: 公司投资的种植手术机器人产品于 2026 年 2 月取得国内三类医疗器械注册证，至本次会议召开时已装机多台设备，单台种植手术机器人售价约 100 万元。种植机器人具备独立的产品定价与商业化体系，同时可配套种植体耗材，形成“设备销售+耗材复购”的组合商业模式，耗材为后续持续性收入产品。 2026 年 1 月 20 日，国家医保局正式发布《手术和治疗辅助操作类医疗服务价格项目立项指南（试行）》，首次从国家层面为手术机器人辅助操作设立统一的收费框架。各地在国家医保局指南发布后，相继发布征求意见稿。
--	--

	以广东为例，2026 年 4 月，广东省医保局发布征求意见稿，给出了具体的价格区间：导航定位类：按主手术项目价格的 50%加收，金额区间 0.2 万—0.5 万元；部分执行类：按主手术项目价格的 150%加收，金额区间 0.6 万—1.3 万元；精准执行类：按主手术项目价格的 300%加收，金额区间 1.6 万—2.7 万元。该政策有望加速提升种植机器人渗透率。 Q9: 公司设备产品占比是否还会提升？是否可以拉动耗材的销售？ A9: 2025 年公司数字化设备营收占比 21.42%，公司规划长期目标为设备业务收入规模与材料业务相当。设备销售对耗材拉动效应明显，比如，3D 打印设备可联动自有 3D 打印材料，随着 3D 打印设备装机量的提升，后续相关耗材收入将随设备保有量增长持续释放。 Q10: 公司上半年经营情况如何？ A11: 公司 2026 年一季度实现良好开端，26 年一季度，公司实现营业收入超 2.57 亿元，同比增长 25.35%；归母净利润 3825 万元，同比增长 22.33%。2026 年上半年公司整体保持较好态势，具体数据详见公司半年报。
--	--