

证券简称：爱迪特

编号： 2026-017

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	国联民生证券 杨芳 中信证券 徐嘉琪 汇添富基金 毕宇倩 嘉实基金 程佳 华宝基金 魏扬帆 宏利基金 张帅 招银理财 熊超逸 华商基金 张晓、胡世超 永赢基金 张蕊 富国基金 袁宜 工银瑞信基金 丁洋 天弘基金 吕俏 中信保诚资产 王昊	
时间	2026 年 7 月 22 日	
地点	腾讯会议	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 郜雨	
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：请公司介绍一下与万微联合开发的粉体的核心优势，以及进行国产替代进展？ A1：万微粉体的核心优势：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，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；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。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，目前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。 Q2：万微新材料公司的产能规划？	

	A2: 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。 Q3: 公司有考虑在海外建厂吗? A3: 公司目前通过控股子公司韩国沃兰运营海外生产工厂, 主要开展种植体产品的研发、生产与销售。国内牙科产业园建成投产后, 将有效扩充核心修复材料产能, 可灵活调配产能满足全球客户订单需求。 对于新增海外建厂事宜, 公司将结合全球市场需求、国际贸易政策、供应链布局、投入产出效益等多重因素评估。伴随海外业务持续增长, 供应链全球化发展, 海外建厂是公司优化全球供应链、对冲国际贸易政策影响、就近服务海外客户可考量的路径之一。 Q4: 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? A4: 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。 Q5: 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? A5: 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。 Q6: 请公司介绍一下与海外品牌相比公司的优势, 以及如何开拓新兴市场? A6: 公司具备领先竞争力的产品; 根据下游客户需求开发解决方案, 大大增加与客户的黏性; 依托海外本地化的仓储中心、经销商网络, 提升交付效率, 满足临时订单需求; 并建立了完善的售后保障体系。公司具备全产业链的成本优势与产品性能优势; 并且形成材料+设备+服务的数字化闭环的一
--	--

	站式交付能力；建立了全球本地化技术服务团队，提供客户极致的服务响应最后是公司保持高比例的研发投入，新品迭代周期更快。 针对高速增长的区域市场，公司会加大学术品牌建设、优化渠道网络、重点区域设立本地化运营团队提高客户服务效率 Q7：请公司介绍下国内种植牙市场的渗透率，以及后续种植手术机器人的发展规划？ A7：据《第四次全国口腔健康流行病学调查报告》及行业白皮书推算，中国全人群缺牙总数（含无牙颌及单颗/多颗缺失）高达约 20 亿~25 亿颗（含智齿）。在巨大的存量缺牙中，仅有不到 40%的缺牙患者选择了任何形式的修复（活动假牙、固定桥、种植牙），其中种植牙渗透率不及韩国的 1/15，不及美国的 1/4，，目前渗透率依然处于极早期成长阶段。 种植机器人作为解决优秀医生稀缺和操作标准化的终极方案，短期公司联合央山完成海外市场注册证和标杆医院覆盖率，中长期重点规划形成数字化方案闭环。
--	---