

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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）
参与单位名称及人员姓名	平安基金-刘文平
时间	2026年1月7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	<p>投资者问答主要内容：</p> <p>1. 如何展望 2026 年经营预期？</p> <p>答：</p> <p>公司 2026 年将聚焦国内外双市场发力：国内市场持续赋能义齿加工厂与口腔医疗服务机构，通过数字种植、美学修复、全口活动义齿等新方案，同步提升下游客户竞争力与患者诊疗体验；海外市场深耕细作，精准对接客户需求，强化产品组合与解决方案交付能力，依托现有客户关系及品牌优势挖掘价值客户。凭借团队的不懈努力，公司对实现业绩稳步增长充满信心。</p> <p>2. 公司临床端客户和技工端客户的区别是什么？</p> <p>答：</p> <p>（1）定位与角色不同：临床端客户是口腔医院、诊所等</p>

直接服务患者的诊疗机构，是诊疗方案的执行者；技工端客户是义齿加工厂等专业生产机构，专注修复体（义齿、牙冠等）制作，是临床诊疗的后端支撑。

（2）核心需求与合作重点不同：临床端更关注能提升诊疗效率、患者满意度的解决方案，比如椅旁解决方案等，帮助其增强市场竞争力；技工端聚焦提升制作精度、产能及工艺水平，核心需求是数字化加工工具、优质材料及技术支持，助力其优化生产链路。

3. 请问国内市场有哪些变化趋势？

答：

国内市场正呈现两大核心变化趋势，既带来明确增长机遇，也凸显差异化竞争价值。

下游客户的核心诉求转向寻求能拉动自身业务增长的新产品组合与创新业务模式。随着口腔医疗消费升级，患者对数字化诊疗、个性化美学修复等高品质服务需求提升，客户主动寻求转型突破。这一趋势下，客户决策的核心不再是价格，而是方案能否提升诊疗效率、优化患者体验，进而增强自身市场竞争力，为具备技术整合能力的企业提供了广阔空间。

行业竞争正从同质化价格竞争，转向以技术积累为核心的差异化竞争。材料创新需要长期技术沉淀，且产品切换周期长、市场教育成本高，多数企业难以快速跟进，这为公司这类技术领先型构筑了天然壁垒。在客户认知层面，公司凭借在材料性能、数字化解决方案等领域的持续创新突破，已实现与德系等国际传统优势品牌的直接对标，国产替代的市场空间正持续扩大。

4. 请介绍 3D 打印业务的发展预期?

答:

经过前期市场探索与交付体系完善,公司 3D 打印材料和设备已通过一年的认证与市场检验,获得客户广泛认可,具备大规模推广的坚实基础。

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。