

时间	2026年3月18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>Q1：请公司介绍下目前公司产品的涨价策略，客户接受度？</p> <p>首先，关于调价背景与策略。正如我们在2-3月的沟通中向客户传达的，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。这是整个行业面临的共同挑战，并非爱迪特的单一行为。在具体的策略执行上，我们采取了产品分层、客户分层、分步落地的精细化原则。其次，关于客户端的反馈与接受度，如果简单地用接受或不接受来定义，可能不足以反映市场的复杂情况。由于本轮涨价是全球供应链传导所致，客户在心理预期上相对充分。截至目前，我们与核心客户的沟通渠道是顺畅的，并未出现因价格调整导致的大规模业务中断。</p> <p>公司始终认为，价格是价值的体现。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，从而共同消化成本压力。</p> <p>Q2：请公司介绍下，若极端情况下出现东曹粉体断供的情况，万微能否承接该部分粉体供应，下游客户能否接受万微粉体？</p> <p>首先，从战略布局的角度来看，公司在最初投资万微时，供应链安全与自主可控就是我们核心的考量之一。这不仅是为了应对潜在的极端风险，更是为了在高端新材料研发和长期成本控制上掌握主动权。因此，万微很早就启动了对应的研发工作，这是我们经营的底层安全垫。其次，从技术验证的角度来看，随着研发的推进，这部分技术储备的成熟度已经有了显著提升。在极端断供的情况下，万微的粉体在技术能力上是具备承接和切换基础的。最后，回到目前的业务现实层面，需要强调两点：第一我们与东曹的合作关系非常正常且稳固。万微替代方案，是作为应对极端情况的备用计划和技术储备，而非现行的商业方案。</p>

第二，至于下游客户的接受度，我们认为核心不在于粉体供应商是谁，而在于最终交付给客户的氧化锆瓷块的性能和临床表现。我们的客户通常是根据自身的应用场景来选择不同型号的瓷块。如果真的需要启动切换，我们会严格遵循行业惯例，正式告知客户并完成相关的临床测试验证流程，确保用户体验的无缝衔接。

Q3: 请公司介绍下景德镇万微的扩产计划以及在极端情况下产能能否满足公司需求?

考虑到行业政策、国际形势变化及自身发展规划，万微已经启动扩产，预计扩产后，将大幅提升粉体供应能力。目前新建厂房初步计划在26年底完成建设并正式投入生产。

Q4: 请公司介绍下3D打印设备的市场情况，以及设备与材料之间的协同性?

齿科3D打印领域整体拥有几百亿的市场规模，打印技术在齿科的应用目前仍处于较早期阶段，行业未来发展空间较大。公司去年推出的P1打印机及53%陶瓷含量的打印材料在市场上的反响良好，具备较强的竞争力，目前相关产品订单良好。公司3D打印设备与材料有不错的黏性，设备的销售会带动材料持续稳定的采购。目前53%陶瓷含量的打印材料已获得FDA认证与NMPA认证。

Q5: 请公司介绍下目前种植牙板块的情况，预计未来的推广策略?

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，一方面引进KOL强化专业背书，另一方面做好科研工作与市场宣传，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。

Q6: 请公司介绍下后续涨价之后对海外市占率的影响?

海外市场是一个多元化的组合，不同区域的客群结构、竞争格局和决策逻辑差异很大。因此价格调整策略对不同区域市占率的影响也会呈现出不同的特点：在欧美日韩等成熟市场，我们关注的是品牌溢价能力，在俄语区、中东等新兴市场，我们关注的是成本竞争力，在东南亚等快速增长的市场，我们关注的是增量机遇。通过在不同市场采取差异化的价值传递策略，我们认为本轮价格调整不会对海外整体市占率造成负面影响，反而可能成为我们提高市占率的契机。