

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：2026-018

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	中信证券；中信建投证券；中金公司；国泰海通证券；国信证券；天风证券；西部证券；国联民生证券；中泰证券；国投证券；招商证券；浙商证券；兴业证券；申万宏源证券；平安证券；开源证券；东北证券；华鑫证券；招商基金；长城基金；银华基金；博时基金；前海开源基金；途灵资管；海南时代共赢；华能贵诚信托；中国人寿；高盛亚洲；鑫星环保等 128 位分析师及投资者
时间	2026 年 8 月 25 日
地点	公司会议室、进门财经
上市公司接待 人员姓名	董事长兼总经理 李洪文 独立董事 贾国军 副总经理兼董事会秘书 邵雨 财务总监 孔祥乾
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、董事长开场致辞 二、董事会秘书介绍公司 2026 年上半年经营情况 三、主要问答内容 Q1：请公司介绍下海外业务的发展规划，如何进一步提升海外市场的市 场份额？ A1：公司 2026 年上半年境外收入 4.3 亿，同比增加 31.41%。针对海外 市场份额进一步的提升规划，公司分区域实施差异化市场策略：欧美等成熟 市场方面，公司将进一步加大重点大客户覆盖力度，优化客户服务与客户体

	系建设，持续提升客单价；南美、中东、非洲等新兴市场，公司将持续深化本土化布局，依托当地配套服务体系，扩大客户覆盖范围。公司将继续稳步推动 3D Pro Zir Ultra 对 3D Pro Zir 的替代，保障客户使用的平稳过渡，依托国产材料替代优势改善盈利水平，持续提高海外市场高端产品销售占比。同时，公司部分设备产品已具备全球竞争力，有望触达更多海外客户，带动市场份额进一步增长。除持续深化与下游客户的业务合作外，公司也将积极探索与产业链伙伴的战略合作，通过交叉销售等方式，协同推动氧化锆材料及数字化设备的海外销售，助力海外市场份额提升。 Q2：公司如何规划未来的设备战略？ A2：2026 年上半年，公司口腔数字化设备实现营业收入 1.36 亿元，同比增长 41.81%，业务实现较快增长。在切削机业务方面，公司将依托持续完善的数字化口腔整体解决方案，推动设备与材料业务协同发展，借助高端材料的市场渗透，拓展高端市场客户；同时深化与下游加工厂商的业务合作，稳步推进切削机向口腔诊所端渗透。口内扫描仪作为口腔数字化解决方案的重要基础设备，随着口腔行业数字化转型持续推进，口内扫描仪的诊所端配置需求有望持续提升。公司将持续强化与临床端的协同联动，积极推进口内扫描仪与 3D 打印等产品的配套销售，构建完善的临床数字化解决方案。另外，从行业发展来看，3D 打印设备全球市场具备较好的成长潜力。公司依托自身材料板块的竞争优势，布局研发具备全球竞争力的 3D 打印材料及设备，后续将进一步强化材料与设备的业务协同，助力相关业务发展。 Q3：请问公司今年以来国内/海外口腔氧化锆瓷块产品价格变化趋势如何？价格变动主要是受消费力、竞争、还是上游稀土原材料价格变化影响？ A3：公司持续跟踪海内外氧化锆瓷块的市场价格动态，得益于公司对上游供应链的议价和管控能力，2026 年上半年公司口腔修复材料的价格总体平稳。部分相关产品受上游原材料价格的影响价格进行了上调。氧化锆瓷块的价格变动受到多重因素共同作用，公司将适时根据市场情况进行价格调整。
--	--

Q4: 公司沃兰种植体业务今年在国内海外的销售情况如何? 今年公司也有种植机器人等种植相关新业务布局, 未来国内/海外种植体业务线的推广策略?

A4: 2026 年上半年公司种植体业务实现一定增长。国内方面, 公司正积极筹备参与第二轮种植体集采; 海外业务增长较为突出, 中东、东南亚市场增速较快。公司完成渠道网络优化的同时, 进一步强化种植体业务销售策略布局以及 KOL 团队建设, 助力业务拓展。对于后续业务规划, 国内市场, 公司将积极顺应集采政策, 持续夯实产品质量, 优化成本管控, 适配国内市场的发展需求。海外市场, 公司将继续深耕本地化运营, 加强海外品牌与属地团队建设, 持续提升客户覆盖规模; 在巩固中东、东南亚成熟市场的基础上, 积极拓展俄语区、欧洲及美洲等区域市场。从产品端, 公司将重点布局数字化种植赛道, 相较于修复业务, 种植领域数字化仍具备较大提升空间, 公司将加大研发投入, 输出更简易高效的数字化种植解决方案, 降低临床应用技术门槛; 继续迭代优化产品性能, 围绕提升术后种植成功率、拓宽适用患者群体进行研发, 推出人群更为友好的产品。另外种植机器人业务, 也将作为数字化种植整体解决方案的重要配套同步推进。

Q5: 剔除出口退税和汇兑损益之后, 公司收入和净利润情况如何? 陶瓷出口退税取消带来的成本是完全传导至海外客户还是共同分担?

A5: 公司境外收入占比较高, 出口退税、汇率波动会对公司报表相关项目产生一定影响。单项的退税政策无法直接传导至客户, 出口退税主要对报表营业收入形成影响, 另外 2026 年上半年公司产生汇兑损失约 2093 万元, 主要源于美元、欧元汇率波动。剔除上述两项因素影响后, 公司主业盈利表现优于报表披露的净利润水平。

Q6: 请公司介绍下使用万微粉体的 3D Pro Ultra 系列产品目前销售情况以及在整体销售额中占比?

A6: 3D Pro Zir Ultra 系公司核心单品 3D Pro Zir 的迭代升级产品。2026 年上半年, 该产品销售进展符合公司预期, 产品在透度、强度、烧结效

	率等关键性能维度实现显著优化，市场端反馈良好。就具体的销售数量和销售占比，属于公司商业秘密，不便回复。 Q7：请公司介绍下氧化锆瓷块中，最新的中高端和低端的占比，以及二者毛利率情况？ A7：2026年上半年公司口腔修复材料实现营业收入4.07亿元，同比提升13.57%，口腔修复材料毛利率60.43%，同比提升2.23个百分点。毛利率提升主要得益于公司国产材料对进口材料的替代效应持续释放，氧化锆瓷块出货量及市场渗透率稳步提升；以及公司持续推进制备工艺迭代与产线自动化升级，有效摊薄产品单位生产成本。对于公司瓷块中高低端的收入占比，属于公司商业秘密，不便回复。 Q8：公司新建产能何时落地，新建产能的规模如何，新建产能落地后老工厂是否会继续生产？ A8：公司新园区主体厂房已建设完成，一期项目已完成验收，目前正开展新生产设备的安装调试工作，同步推进产线搬迁相关工作。产线搬迁完成后，老厂区未来将主要承担行政办公及研发功能。
--	--