

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：2026-021

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 郭柯宇；博普资产 章腾飞；浦银安盛基金 刘妍雪；建信基金 张剑姝；华夏基金 吕佳玮；嘉实基金 程佳；乾惕投资 邱正好；鑫然投资 孔令峰；宝盈基金 林艾灵；平安基金 刘文平；深圳众诚创想投资 李旦；国投证券 贾宏坤、韩昊轩；王国华；湛敏杰、缪小松
时间	2026 年 9 月 21 - 22 日
地点	公司会议室、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：公司 Ultra 系列产品定位更高端的核心原因是什么？钇元素可以被替代吗，公司氧化锆产品的竞争壁垒如何？ A1：Ultra 系列为公司迭代升级的高端氧化锆产品。产品通过原材料配方优化、核心生产工艺升级、产品结构精度改良，在机械强度、韧性、色泽稳定性、生物相容性等核心指标上实现全方位升级，综合产品品质较 Pro 系列显著提升，终端市场反馈良好。钇元素可有效提升材料稳定性与透光美观度，是齿科修复领域难以被替代的核心材料。公司能够构筑较强的全球市场竞争力，源于长期积累的综合竞争优势：第一，长期深耕材料配方与生产工艺研发，持续迭代优化产品核心性能，产品品质对标国际主流水准；第二，深度洞察海内外临床端、加工端的差异化需求，持续迭代完善全场景产品矩阵；第三，同步推进全球多区域医疗器械合规注册，保障产品快速适配各区域准入要求，支撑全球化业务拓展。

	Q2：公司现阶段产品定价与市场策略、毛利率管控机制如何？ A2：现阶段公司核心经营目标为稳步提升市场占有率、持续扩大全球市场规模。市场端，公司深耕欧美高端成熟市场，提升头部客户渗透率、推进材机协同销售；通过属地化运营完善服务体系，并依托高端市场品牌优势，辐射拓展海外新兴市场。公司高度重视毛利率管控，建立了灵活高效的合同调价机制，公司通过上游锁价采购、年度框架协议采购、产业链纵向布局等多种方式，有效对冲原材料价格波动风险。目前公司整体原材料成本可控、保持相对稳定。同时公司持续推进生产工艺优化、产线自动化升级，稳步压降生产制造端成本，持续优化整体盈利水平。 Q3：公司产能规划及未来产能释放节奏如何？是否存在盲目扩产风险？ A3：公司始终坚持稳健经营的产能规划原则，根据市场订单需求逐步释放产能，有效规避产能闲置风险。目前公司牙科产业园一期项目正稳步推进调试工作，投产后将有效缓解现有产能压力，充分支撑后续市场订单增长。同时，公司生产自动化水平持续提升，设备折旧对公司整体经营的影响相对有限。公司不存在盲目扩产风险。我们始终坚持理性扩产、差异化竞争的发展思路，依托自身技术研发、产品品质、全球渠道的核心优势，规避行业同质化低价竞争，保障新增产能的利用率和整体经营质量。 Q4：集采政策对公司业务影响如何？公司如何布局种植赛道？种植赛道行业供需格局怎样？ A4：2026 年上半年，公司种植体业务实现稳步增长。政策端，国内第二轮种植体集采筹备工作正在有序推进，公司积极响应国家集采政策，已提前做好产品、成本、申报等各项筹备工作。海外市场表现尤为亮眼，中东、东南亚区域市场增速显著，成为种植业务增长的重要动力。业务布局方面，公司持续优化全球渠道网络，升级种植体销售策略，搭建专业 KOL 赋能团队，助力临床推广与市场拓展。国内市场，公司将持续夯实产品品质、优化成本管控，深度适配集采后的国内市场新格局与普惠化诊疗需求。海外市场，持续深化属地化运营，加强海外品牌建设 with 本地团队搭建，扩大客户覆盖范围；
--	---

	在稳固中东、东南亚成熟市场的基础上，积极开拓俄语区、欧洲、美洲等新兴市场，完善全球市场布局。行业格局方面，目前国内口腔种植市场渗透率整体偏低，随着集采政策持续落地、口腔诊疗费用普惠化，叠加居民口腔健康意识不断提升，种植赛道市场渗透率有望持续提升，行业长期成长空间充足。 Q5：公司 3D 打印业务前景如何？ A5：公司 2026 年上半年打印业务实现较快增长，从行业层面来看，全球齿科 3D 打印设备及耗材市场需求持续扩容，具备长期成长潜力。依托公司在齿科材料领域的深耕优势，公司自主研发的 3D 打印材料及设备已具备全球竞争潜力，产品已通过下游客户在力学性能、生物相容性、美学适配性等核心维度的验证。目前 3D 打印业务正处于加速爬坡的成长阶段，随着终端设备装机量持续提升，耗材复购业务将形成持续稳定的营收增量，带动整体业务稳步增长。后续公司将进一步强化设备与耗材的业务协同、技术协同，持续放大业务优势，推动 3D 打印业务规模化发展。 Q6：公司种植手术机器人最新情况如何？ A6：目前口腔种植手术机器人行业整体渗透率较低，处于商业化发展初期，赛道成长空间广阔。公司通过投资央山医疗布局种植手术机器人赛道，目前产品已完成多家医疗机构装机落地，临床应用病例数量持续攀升，商业化落地节奏稳步推进。公司种植手术机器人可有效提升种植手术精度、降低手术难度、缩短医生培养周期，同时能够显著优化患者术中诊疗体验，产品临床优势突出。后续公司将持续推进临床装机落地、迭代优化产品性能、完善医生系统化培训体系，稳步加快商业化拓展进程，提升产品市场渗透率。
--	---