

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：2024-005

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input checked="" 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）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>1. 券商：28家 华福证券有限责任公司；国盛证券有限责任公司；东亚前海证券有限责任公司；华泰证券股份有限公司；东北证券股份有限公司；华安证券股份有限公司；东吴证券股份有限公司；财通证券股份有限公司；国信证券股份有限公司；华西证券股份有限公司；浙商证券股份有限公司；中泰证券股份有限公司；华源证券股份有限公司；中国国际金融股份有限公司；国投证券股份有限公司；国泰君安证券股份有限公司；海通证券股份有限公司；兴业证券股份有限公司；万和证券股份有限公司；信达证券股份有限公司；德邦证券股份有限公司；瑞信证券(中国)有限公司；中信证券股份有限公司；华金证券股份有限公司；招商证券股份有限公司；国海证券股份有限公司；国金证券股份有限公司；中信建投证券股份有限公司；</p> <p>2. 公募：18家 天弘基金管理有限公司；信达澳亚基金管理有限公司；华夏基金管理有限公司；博道基金管理有限公司；凯石基金管理有限公司；金信基金管理有限公司；招商基金管理有限公司；德邦基金管理有限公司；格林基金管理有限公司；嘉实基金管理有限公司；华宝基金管理有限公司；诺安基金管理有限公司；汇添富基金管理股份有限公司；国泰基金管理有限公司；汇安基金管理有限责任公司；中国人民养老保险有限责任公司；睿远基金管理有限公司；景顺长城基金管理有限公司</p> <p>3. 私募：26家 北京金百裕投资管理有限公司；上海七曜投资管理合伙企业(有限合伙)；鸿运私募基金管理(海南)有限公司；上海曜川私募基金管理有限公司；北京泓澄投资管理有限公司；上汽颀臻(上海)资产管理有限公司；沅京资本管理(北京)有限公司；无锡士达克投资企业(有限合伙)；上海呈瑞投资管理有限公司；上海启泰私募基金管理有限公司；深圳市尚诚资产管理有限责任公司；深圳创富兆业金融管理有限公司；青榕资产管理有限公司；巴富罗(海南)私募基金管理有限公司；深圳市东方马</p>

	<p>拉松投资管理有限公司；耕霖(上海)投资管理有限公司；北京壹玖资产管理有限公司；上海和谐汇一资产管理有限公司；上海君和立成投资管理中心(有限合伙)；上海鼎锋资产管理有限公司；湖南源乘私募基金管理有限公司；上海明河投资管理有限公司；上海睿郡资产管理有限公司；深圳市坤厚私募证券投资基金管理有限公司；巨杉(上海)资产管理有限公司；北京容光私募基金管理合伙企业(有限合伙)；</p> <p>4. 证券资管：2 家 上海东方证券资产管理有限公司；长江证券(上海)资产管理有限公司</p> <p>5. 保险：2 家 阳光资产管理股份有限公司；众安在线财产保险股份有限公司</p> <p>6. 境外机构：1 家 高盛(亚洲)有限责任公司</p> <p>7. 银行：1 家 中国银行股份有限公司</p> <p>8. 银行理财：1 家 宁银理财有限责任公司</p> <p>9. 信托：1 家 华能贵诚信托有限公司</p> <p>10. 一般机构：10 家 北京泰德明德贸易有限公司；北京中泽控股集团有限公司；深圳进门财经科技股份有限公司；深圳市华韵电子科技有限公司；晨岭资本；上海顶天投资有限公司；北京巢山资本投资管理有限公司；粤佛私募基金管理(武汉)有限公司；绍兴民生医药股份有限公司；华辰创远资本(深圳)有限公司</p> <p>11. 其他：2 家 国投；南沙资本管理等</p> <p>参与爱迪特(秦皇岛)科技股份有限公司 2024 年中期业绩发布会的投资者。</p>
时间	2024 年 9 月 2 日、2024 年 9 月 3 日
地点	腾讯会议、进门财经会议 (https://s.comein.cn/A4Jmx)
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理李洪文先生 独立董事贾国军先生

	<p>董事王雪松女士</p> <p>副总经理兼董事会秘书邵雨女士</p> <p>财务总监孔祥乾先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、上线回答投资者提问</p> <p>1、请介绍上半年国内销售以及国外销售的情况？ 答：公司境内收入超过 1.7 亿元，同比增长 20%；公司境外收入超过 2.4 亿元，同比增长近 15%。</p> <p>2、公司收入二季度较一季度增速略低的原因及对下半年分市场的展望？ 答：上半年在整体市场相对疲软的情况下，公司迅速调整产品结构和市场策略，保证了中国、美洲等地区，以及氧化锆和椅旁业务收入同比均实现了较高增长； 上半年的业绩差距来源于海外业务，主要系关键合作客户出现的客观问题，导致订单延迟；根据 7 月份的业绩情况来看，下半年会逐步追回报告期产生的差距。</p> <p>3、海外业务增长的驱动力以及未来的规划？ 答：首先，得益于产品和产品组合优势，公司针对不同细分市场采取差异化产品组合策略，在细分市场中保持产品力领先，通过价格合适、质量领先的产品奠定坚实的合作基础； 此外，通过客户关系优势，公司在关键市场设立海外本土市场团队、仓储、服务网络、培训中心，通过公司级、组织级客户关系的建立和优化，识别客户需求并高效地向客户提供保证其商业成功的产品&服务，从而提升客户采购占比和市场渗透率； 未来，公司将继续坚持品牌力构建。医疗器械产品稳定性和安全性是客户合作的基础，公司不仅致力于打造高标准的质量管理体系，提供客户产品溯源系统；同时在逐年加强与高校对产品临床验证和科学文章的发表横向合作项目；另外，因公司持续创新的能力，获得了各区域市场意见领袖的认可，未来他们不仅会参与到公司产品迭代中来，更会为公司市场推广带来背书效果。</p> <p>4、公司椅旁即刻修复系统业务今年上半年取得了快速发展，公司如何定位相关业务及后续发展？ 答：未来数字化椅旁市场渗透率预计在 10-20%左右，公司会积极地进行集成性更高的产品开发和市场的拓展，降低客户采购成本、实现即插即拔的易用性。识别临床牙医对修复、种植等即刻完成的痛点和需求，通过椅旁系统开发和接入，实现业务的拓展。</p> <p>5、公司材料和设备毛利率显著提升、椅旁设备收入快速增长的驱动力是什么？ 答：材料和设备毛利率提升的驱动力主要系公司产品&技术领先性和</p>

细分市场的布局。公司具有多品类、多价格梯度的产品可供选择，产品品质优越，满足了不同客户的需求；同时，核心市场的营销组织和品牌建设策略的实施对市场增长起到关键作用。

6、请问新客户或新区域市场的开拓一般需要多久？能否把营收按照从存量客户订单增长贡献及增量客户贡献两个维度大致拆分一下？另外单看瓷块产品目前国内外厂商的产品线正逐步趋同，怎么看待行业下一个阶段的竞争以及公司竞争力？

答：对于下游大型客户，公司会匹配客户的采购流程，通常情况下开发需要较长的周期，从获取线索到明确商机，设计方案，到测试，从小批量再到正式合同，一般需要6-12月不等时间；报告期内，公司新增客户收入贡献较多，占有一定比例；公司通过开拓新客户和加强与既有客户的合作份额，相结合的方式实现收入增长；

目前市场竞争情况日益积累，但是产品差异化较大，高质量、价格适中、持续保持创新引领行业和客户发展的公司才能长久经营。

7、受到下游需求放缓的影响多大？毛利率提高的前提下，高端产品订单增速变缓的情况？

答：上半年全球整体市场相对疲软，但是公司在这种环境下，迅速调整产品结构和市场策略，保证了美国、中国地区，氧化锆和椅旁业务等保持较高增速；

值得注意的是，高端产品渐变氧化锆的增速未受到提升毛利率举措的影响，渐变产品上半年收入继续攀升。

8、目前公司数字化平台建设的进展如何，相关对业绩的贡献情况以及效率的提升体现在那些方向？

答：公司募集资金后正式启动数字化服务平台建设，该项目正在筹备中，主要推进自动设计开发和集成设备开发和生产管理。通过数字化服务平台的建设，公司可以更好的提升客户的生产、服务的效率和准确度，降本增效，进而实现公司全生态产品的销售

9、公司产品力强，对于国内外客户触达的模式有什么不同？目前客户覆盖情况如何？

答：前期公司在海外市场主要以经销为主，国内以直销为主；公司主导市场品牌建设和营销推广工作，通过经销商、学术活动、行业交流会、引荐等多渠道进行价值客户的开发；报告期内，公司新增客户收入贡献较多，占有一定比例；与全球核心市场或区域头部客户形成公司级、组织级客户关系，通过开拓新客户和加强与既有客户的合作份额，相结合的方式实现收入增长；

10、种植体业务下半年及明后年国内外业务增长规划、毛利率情况及公司的优势及面临的挑战？

答：韩国沃兰因上半年并购交割，业绩受到一定的影响；公司于5月份完成韩国沃兰的交割，正式交接市场2个月以来，成功推进了中国

市场头部客户的合作。

公司与韩国沃兰的协同优势明显,公司拳头产品和沃兰种植体产品协同性高,渠道复用性强,公司整合推出数字化种植的多种方案,快速向客户推出简单易用、安全性更高的产品及服务,满足客户对于疑难病例、同质化竞争的差异化需求;韩国沃兰具有30余年的技术和品牌积累,但在全球各市场的知名度有限,公司需要在市场和渠道建设上重点投入。

11、请问沃兰的种植体业务未来的投入方向有哪些?

答:短期内,主要投入在产品市场、渠道建设以及品牌力的打造上,实现收入增长并且增强客户合作粘性;同时,公司会重点开发数字化种植的解决方案,提供更简单、投入更小的全口无牙颌种植、即刻负重等产品组合给到用户。中长期来看,公司致力于新材料、新结构种植体系统的研究开发,以及产能提升的投入。

12、上半年口腔修复材料国内外量价变化情况如何,请展望一下未来的毛利率走势?

答:公司报告期内氧化锆产品单价没有较大的变化。全年口腔修复材料毛利率预计在此上半年基础上提升,毛利提升主要系高端产品占比提升的影响。

13、海外美国市场是直销团队,公司非常重视,对于美国下半年收入目标和未来发展定位怎么看?

答:美国子公司设立于2019年,集营销、销售、服务、仓储功能为一体。经过近5年的发展,美国子公司形成较为成熟的业务流程,子公司团队与国内团队形成较好的协同效应,在大客户拓展、新产品营销推广上有很好的效果,上半年美国区域仍保持高速增长。

美国作为全球最大的口腔市场之一,市场发展相对成熟完善。市场形成有序竞争并向上增长的态势,美国市场是公司核心市场之一。未来公司将进一步加强美国市场的品牌和渠道建设,深化以客户为中心的业务组织能力;同时,针对可能出现的风险,公司也在积极地进行布局,减少不利影响。

14、公司口腔数字化设备收入增速有所放缓的原因是?同时,对应毛利率有所增长是因为?

答:设备收入放缓主要原因系下游客户对固定资产购置预算推迟,且公司自产设备实施滞后,导致部分预订单交付受到影响。毛利增长主要系产品销售结构和模式调整。

15、行业长期市场空间、竞争格局、和公司成长空间如何看待?

答:根据第三方调研,2022年,全球牙科修复市场规模169亿美金,复合增长率10%,2030年预计达到356亿美金。根据公开材料,公司在2022年修复材料和设备收入和利润规模在国内排名第一。公司主营业务所在细分市场尚有较大增长潜力,主要驱动力来源于公司数字

化材料和设备的生态布局全面、产品力领先、成本优势等方面。从长期发展来看，公司会结合各细分市场客户的需求，围绕口腔种植、正畸、修复等领域，进行产品整合，通过渠道和市场协同效应，提升公司规模。

16、公司上市后股价不断创出新低，公司有无市值维稳措施？

答：公司股价的波动受多种因素影响，比如市场情绪、宏观经济环境等。公司将持续改善公司业绩，通过提高营业收入增长率和净利润增长率，提升公司的盈利能力和市场竞争力。同时，公司会建立更加完善的股权激励和市值分享机制、按照分红制度实施合理分红；通过有效的沟通策略，提升投资者对公司的认知和信任，从而提升公司的市场估值。

17、公司股价下跌，是否反映公司真实的业绩情况？海外业务占比高，对汇率波动风险有无应对措施？上市后股价持续下跌，是否反映了公司当下的经营情况？

答：由于公司刚刚上市，股价的短期波动并不总是与公司基本面直接相关，不总是直接反映公司真实的业绩情况，也可能受到市场情绪、投机行为等非理性因素的影响。因此，我们愿意配合投资者对公司的基本面和市场环境进行深入分析，也欢迎投资者多关注公司的官网、社交媒体、参加公司的投资者活动。

报告期内，公司境外收入占比较高，接近 60%，汇率波动会对公司出口产品的价格竞争力产生一定的影响，同时对公司汇兑损益产生影响。若未来外币兑人民币汇率出现短期或持续性大幅波动，会对公司生产经营稳定性构成影响。

公司专注于自身主业，杜绝对汇率走势的投机行为，公司严格执行汇率风险管理政策和流程；通过调整结算币种、结算账期，降低整体的汇率风险敞口；将适时通过远期结汇业务或购买远期结汇期权，锁定未来收汇的汇率，规避风险。

18、上半年下游需求疲软的原因是什么？

答：市场需求疲软的主要原因是患者端的变化，口腔治疗属于刚需，但与其他疾病治疗需求相比没有那么紧急，部分患者可能会选择推迟就诊。

19、目前公司设备在加工厂和口腔医疗机构中的收入占比情况如何？

答：公司上半年向义齿加工厂销售的设备数量略有增长，椅旁即刻修复业务增速明显。数字化设备在全球不同区域渗透率存在较大的差异，总体来讲市场空间较大，公司会根据各市场客户的数字化进程和需求，提供差异化的设备和服务；针对椅旁即刻修复服务，主要解决了一些特殊患者当日完成治疗的需求。

