

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：2024-006

投资者关系活动类别	<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 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）
参与单位名称及人员姓名	CPE 源峰—林娜 宏利基金—张帅、周笑雯 中信自营—宋彦博 泰康基金—蒋绍垟 工银瑞信—李乾宁 诺德基金—郝旭东 新华基金—赵东宇、赵强 平安基金—周思聪
时间	2024年9月4日、2024年9月5日
地点	路演活动会场、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>主要内容：</p> <p>1、请公司介绍上半年氧化锆产品的销售情况？</p> <p>公司氧化锆产品分为渐变、单色、白盘三个系列。上半年氧化锆整体出货量同比持续攀升，实现营业收入约2.4亿元，同比增长约16%。氧化锆产品中渐变系列占比较高且今年上半年保持较高增速。氧化锆产品单价与去年同期持平，综合毛利率61.76%，比去年同期略有提升。</p> <p>2、历史数据来看公司毛利目前处于高位，公司如何看待未来趋势？</p> <p>合理的毛利水平是公司持续进行研发和创新投入的基础。</p>

通过推出满足市场需求、具有竞争力新产品来保持行业竞争力，让更多的客户受益于新产品、新技术带来的产业和服务的变革。

3、公司和经销商的合同主要形式如何？

合同形式主要是年度协议，即总体约定了年度合作产品、金额、区域等。

4、下游客户端备货周期如何？

海外经销商备货量通常是 1-2 个月；国内为直销模式，为了满足义齿加工厂的产生需求，公司会制定合理的库存提供及时交付服务。

5、如何理解沃兰种植体的市场定位情况？

韩国沃兰种植体系统具有近 30 年的技术积累，长期临床安全性的验证效果突出。其中，沃兰 IT 种植体系统（沃兰 7°）可以满足专业口腔种植医生对全口无牙颌种植、即刻负重等适应症，大大缩短种植牙治疗周期。

完成沃兰收购交割后，公司通过渠道和品牌优势已经触达多个省份，与头部客户启动合作。

6、请介绍公司核心竞争力？

公司作为国内领先的口腔修复材料及口腔数字化设备提供商，核心竞争力主要体现在

技术创新与研发实力：公司在研发上的投入持续增加，拥有一支专业的技术研发团队，并与多家知名口腔医学院建立了紧密的合作关系，通过不断的技术创新，拥有多项专利技术，形成了自主核心技术和产品升级的能力。

品牌及市场认可度：公司产品销往全球，被国内外义齿加工机构广泛认可。公司通过了 ISO 质量体系、欧盟 CE 认证和韩国资格审查，并取得了 SFDA 和美国 FDA 认证，这些都是其产品质量和品牌信誉的有力证明。

数字化解决方案：公司加快推进技工产品综合服务和临床产品综合服务的数字化进程，构造新的合作业态，以满足市场对数字化口腔医疗解决方案的需求。

盈利能力：公司盈利能力较强，近年来的营业收入和净利润均呈现增长趋势，具备良好的盈利能力和市场扩张能力。

战略合作与合作网络：爱迪特与多家国内外知名企业达成合作协议，构建了广泛的合作网络，这不仅增强了公司的市场竞争力，也为公司提供了更多的资源和技术支持。