

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：2024-009

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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	中信建投、中信证券、招商证券、广发证券、华泰证券、兴业证券、海通证券、中泰证券、申万宏源证券、中金公司、天风证券、浙商证券、东吴证券、国投证券、民生证券、西部证券、中国人寿、易方达基金、格林基金、嘉实基金、汇添富基金、天弘基金、博时基金、上海和谐汇一、新华基金、长信基金、杭州汇升、银河基金、民生加银基金等约 110 位分析师及投资者
时间	2024 年 10 月 28 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 李洪文 董事会秘书 郜雨 财务总监 孔祥乾
投资者关系活动主要内容介绍	投资者问答主要内容： 1. 请问 24 年下半年氧化锆国内行情和出海趋势，以及市场竞争情况？ 答： 24 年三季度氧化锆整体增速与上半年基本持平，氧化锆业务在三季度海外市场的增速高于其在国内的增速。主要原因系消费环境变化、以及部分区域战争影响导致。市场整体竞争环

境未出现较大的变化。

2. 请问海外市场的增长来源以及未来的增长预期？目前设备转自产的进展如何？

答：

全球口腔数字化渗透率持续提升、口腔医疗支出也随着老龄化和经济增长而提高，公司通过 10 余年的技术积累和产品迭代，已经形成了数字化牙修复、牙种植、牙矫正的产品布局，公司在海外具有成熟的渠道优势和本土化运营、服务优势，未来海外市场主要通过提高客户采购份额和大客户覆盖率来实现增长。

公司也会针对外部环境的变化制定风险应对措施，通过组织架构、业务流程优化设计实现更加灵活、敏捷地适应市场环境的变化。

设备转自产情况：截止目前，2024 年计划转自产 4 款切削机设备，全部转产完成。明年会继续推进设备自产的计划。设备毛利率对比 2023 年有一定提升。

3. 请问渐变系列氧化锆在三季度的销售情况，及终端价格趋势如何？

答：

氧化锆产品 Q1-Q3 收入保持两位数的增速。公司通过产品创新和结构优化，氧化锆产品均价较上一年度有提升。相比白盘氧化锆和单色氧化锆，渐变氧化锆是公司氧化锆产品中属于高端产品，也是三类产品中收入占比最高的部分。

4. 请问公司收购的沃兰种植体公司目前的销售进展及未来的销售预期？

答：

公司于5月底完成韩国沃兰公司收购，对于交割的首年，公司首要工作是进行业务和团队的整合、梳理优化渠道，2024年的收入规模不低于2023年；

公司完成股权和市场交割后，国内市场拓展较为顺利，按照既定的策略推进。10月份公司携韩国沃兰首次参加意大利举办的EAO会议，本次会议的亮点是数字化即刻种植解决方案。我们希望未来爱迪特和沃兰的产品能够进行深度的集成，为口腔医生提供领先的、差异化的新方案。

5. 请问椅旁修复系统业务统计口径，是否包含材料，还是仅指设备的销售？材料和设备分别在境内外业务的占比情况？

答：

椅旁修复系统统计口径不包含口腔修复材料，仅包含口腔数字化设备。爱迪特椅旁即刻修复系统是一种在口腔医疗领域中应用的数字化技术，它通过使用口内扫描设备、数字化修复设计软件（CAD）、小型数控切削设备（CAM）和快速烧结等设备，能够在诊室内一次诊疗中完成全瓷或树脂常规修复体的设计和制作。

公司目前收入结构中以材料为主。

6. 请问公司在海外的竞争策略是什么？未来哪些地区是发展重点？国内氧化锆牙冠终端推广的主要策略是什么？

答：

在海外市场公司主要竞争对手是欧美本土品牌，公司着重构建差异化产品和服务的竞争力，保证产品的可靠性和耐用性前提下，通过满足差异化需求提升产品定位；其次，本土化运营和渠道拓展来提高客户对可获得性需求；再次，合理的定价策略可以更好的构建合作关系的竞争壁垒。

目前，欧洲、美国、中国市场对高端口腔产品需求旺盛、市

场规模大；从长期来看，一些新兴的国家和地区也给公司带来新的增长机会。

公司会持续致力于新材料、新应用、新技术的推广和用户教育工作，公司每年举办 200 余场学术交流会议，旨在让更多的口腔医生通过接入我司新产品，有效提升临床诊疗效果、简化医生操作难度。

7. 请问公司椅旁即刻修复系统今年三季度的业务情况如何？目前竞争格局如何？该业务 25 年的发展如何预期？汇率波动对于公司三季度业务是否造成影响？

答：

三季度临床端设备继续保持两位数增长，但是口腔机构购置椅旁设备的预算会推迟，成交的周期会延长，主要系消费环境和对未来不确定性的情绪导致。随着数字化技术日益成熟、快速和舒适诊疗需求加速，诊所有很强的意愿通过自动化椅旁设备独立完成义齿加工。目前主流的义齿加工设备主要针对义齿加工厂，针对临床端的设备竞争小于口腔修复材料的市场竞争。我们相信椅旁系统还是会保持一个较高的增速发展，公司会在现有椅旁产品的基础上，推出数字化椅旁即刻种植解决方案、且进行设备升级，满足客户需求。

汇率波动对公司现金有一定影响，但后续公司会加强相应的管控，避免影响加深。

8. 如何展望 Q4 以及未来三年行业下游需求受大环境影响下的变化？以及公司采取什么策略来保持持续增长？

答：

公司会结合 3 季度各区域市场的情况，调整局部市场的策略和资源投入，争取四季度保持两位数增长，把经营质量和运营能力做上去；更重要的是针对不同细分市场的需求和机会，

进行业务设计，提前和客户制定 2025 年度合作计划。

从长期来看，口腔支出是伴随老龄化和经济水平提升而增加的，呈现刚需的特点。比如美国老龄化趋势带来对数字化可摘全口活动义齿的需求、南美旅游医疗带来的美学即刻修复需求、中国种植放量带来新的种植业务机会。我们相信不同细分市场中还存在很大的机会和空间，公司积极推进产品创新研发、品牌建设、渠道布局、本土运营服务组织建设等方面工作。

9. 请问公司第三季度归母净利润同比下降的原因？

答：

首先是销售费用的增长，第三季度的销售费用同比去年增长约 1900 万，其中主要是新市场以及海外本土运营团队的建设前期投入。

10. 请问种植体业务增速是否有放缓的趋势？

答：

中国种植市场渗透率在全球处于偏低的水平，种植牙是目前对患者口腔自然牙齿伤害最小、功能恢复最好的治疗方案，会持续增速。沃兰种植体业务还处于市场开拓的阶段，沃兰种植体业务增速高于市场整体的增速。