#### 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: 2024-010

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	招商医药一张语馨;长城基金一龙宇飞;工银瑞信一丁洋、谭
	冬寒; 建信基金一张剑姝; 兴业证券一董晓洁; 众安保险一冯
	航; 合众资产一王浩; 华夏基金一张太立
时间	2024年10月31日、2024年11月1日
地点	现场会议
上市公司接待 人员姓名	证券事务代表 朱梦函
投资者关系活动主要内容介绍	投资者问答主要内容:
	1. 请问公司在氧化锆产品领域的竞争力体现在哪里?
	答:
	首先,氧化锆在口腔应用渗透率还在逐年提升,逐步取代
	金属等传统修复材料。爱迪特绚彩渐变氧化锆是新一代义齿修
	复用仿生材料,是高美学修复的首选材料之一;
	其次,产品质量稳定,易用义齿生产,实现不调改、不调
	颌一次戴牙修复成功率;
	再次,匹配绚彩渐变氧化锆生产,公司集成不同应用场景
	的数字化、智能化加工设备,一站式标准化生产的方案让客户
	通过提升品质、降本增效获得市场竞争力;
	最后,公司通过与上游供应商一体化研究开发更优质原材
	料,从而实现产品升级迭代。

# 2. 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?

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。

### 3. 请问公司在海外的销售体系是经销吗? 答:

公司在海外市场以经销模式为主,有一部分客户是直销的方式。为了构建海外市场持续增长能力、扩大市场份额,2019年起公司陆续在美国、德国、韩国、日本设立海外子公司,招聘当地外籍员工,通过本土市场拓展和服务团队的建设,实现了销售和客户服务资源的有效地分配,通过与价值客户建立合作关系,获得更大规模的订单和更稳定的利润流。

### 4. 请问公司收购的沃兰种植体公司未来的销售预期? 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。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. 请问种植牙的集采对公司业务是否有影响? 答:

种植牙集采政策及信息采集范围仍局限于种植系统以及 种植上部牙冠产品,而非牙冠产品的上游材料。由于公司的牙 冠终端场景使用于种植牙的占比较低,且种植牙费用中牙冠成 本占比亦较低,目前种植牙集采政策对公司经营能力的影响较 小。

随着集采政策的不断完善,口腔种植渗透率将进一步提升,口腔机构通过门诊数字化变革提升诊疗质量和效率的趋势明显增强,此项举措将有利于公司推进种植体业务以及临床解决方案的实施与落地。

## 6. 在消费下行的情况下,请问公司对国内市场拓展的看法?答:

公司对国内市场的拓展是有信心的,除了中国口腔市场需求空间巨大之外,还有以下方面原因:一是相应的法规和政策支持;二是国产替代的空间还很大,公司的产品力相较于进口品牌已经具备一定竞争优势;三是爱迪特长期致力于用户的教育、新技术&新产品的普及推广工作中,逐步构建起品牌知名度和影响力。

# 7. 请问公司未来如何提升毛利率,有哪些举措?答:

- 1、研发创新,推动新技术应用,实现产品迭代。比如,通过粉体技术升级,公司成功开发 Aizir 产品,获得了客户一致认可,保持较高毛利水平基础上成功地取得了可观销量;
  - 2、加强供应链管理,优化供应成本;

- 3、加强生产自动化的投入,公司每年投入一定的资金进行生产线自动化改造,进而降低成本制造费用。
- 8. 请问公司未来的增长点来源于哪些业务? 答:

公司未来的增长点主要来源于两个方面,一是公司主营业务 CAD/CAM 口腔修复材料和 CAD/CAM 口腔修复设备,二是种植体业务和全口数字化活动义齿两个新的业务。