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：2026-023

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　（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券、招商证券、中金公司、西部证券、国联民生证券、杭州正御私募、海南鸿盛私募、长城基金、华夏基金、嘉实基金、招银理财、诺安基金、通用资本、诚通基金、高毅资产、华商基金、工银瑞信、中邮基金、银华基金、宏利基金、泰康资产、国寿资产、阳光资产、易方达基金、万家基金、国泰基金、招商基金、鹏扬基金、广发基金
时间	2026 年 11 月 10-12 日
地点	北京
上市公司接待人员姓名	投资者关系 王云龙；证券事务专员 唐洋
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：请简单介绍公司三季度及前三季度经营和财务情况。 A1：三季报表观业绩受几项阶段性、非经常性因素影响： 收入端： 出口退税政策调整直接影响公司氧化锆瓷块出口业务的收入确认口径。剔除该项政策变动影响后，公司第三季度营业收入同比增速约 15%，前三季度营收同比增速约 20%。 利润端： 汇率波动产生的汇兑损益计入当期财务费用，剔除汇兑损益影响后，前三季度归母净利润同比增速约 24%。 公司 6 月推出股权激励计划，自 7 月起开始计提股份支付费用，并按人员归属分摊至销售费用、管理费用与研发费用。剔除股份支付费用后，第三季度归母净利润同比增速约 2.79%，第三季度扣非归母净利润同比增速约 20%。

	Q2：对今年全年和明年的业绩有什么预期？ A2：按照信息披露相关规则，公司不便对今年全年以及明年的业绩作出定量预测。当前公司整体经营平稳，后续全年业绩情况，请您以公司在巨潮资讯网等指定媒体披露的定期报告、业绩预告（如有）为准。 Q3：对于人民币升值，公司有什么应对策略？ A3：汇率方面，公司境外收入占比较高，人民币升值会对汇兑损益产生影响，公司严格执行汇率风险管理，通过调整结算币种与账期降低风险敞口，并适时运用远期结汇等工具锁定汇率、规避风险。 Q4：公司理财的投资收益是怎么影响三季度的？ A4：公司当前持有的理财产品以券商浮动收益型收益凭证为主，该类产品本金保本，但收益存在波动。受此影响，三季度理财对应的公允价值变动收益出现回撤，但公司第三季度扣除非经常性损益后的净利润基本与上年同期持平。 Q5：公司海外业务开拓策略？ A5：公司海外业务整体采取本地化运营加客户深耕的策略。一方面持续搭建本地化团队、技术支持与服务体系，贴合当地法规、客户使用习惯，提升响应效率；另一方面聚焦优质客户持续深耕，提高高价值客户覆盖率与渗透率，依托产品矩阵推进交叉销售，挖掘存量客户需求，稳步提升单客价值与区域市场份额。 Q6：目前公司氧化锆瓷块的市场地位如何，竞争力的来源？ A6：公司氧化锆瓷块具备优异的力学性能与美学表现，凭借稳定的产品品质与全球化布局，已成为齿科氧化锆瓷块赛道领先供应商之一。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，深度洞察海内外市场的差异化需求，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 Q7：未来在欧美市场，公司的主要市场策略是什么？ A7：未来在欧美市场，公司将重点提升高价值客户的覆盖率与渗透率，持续推进产品交叉销售，挖掘存量客户需求，提升单客户采购规模；同时持续夯实本地化运营体系，建设本地团队、服务与供应链响应能力，贴近终端客户需求，缩短服务响应周期，依托本地化优势持续巩固市场份额、拓展业务增长空间。 Q8：国内氧化锆瓷块的竞争格局如何？ A8：国内齿科氧化锆瓷块高端市场目前仍由海外品牌占据较大份额。伴随公司产品性能持续迭代、品牌影响力不断提升，公司将持续发力国内市场拓展，进一步提升国内市场的渗透率。 Q9：公司前三季度经营性现金流净额为什么下降？ A9：前三季度经营性现金流净额同比下降，主要伴随业务规模扩张，公司备货增加、采购支付现金同比上升，同时存在税收返还到账节奏的时间性差异；上述属于阶段性因素，并非主营业务回款恶化。公司将持续优化供应链备货节奏、加强海内外应收账款管理，提升资金周转效率。目前公司资金储备充足，资产结构稳健。详细财务数据请以公司定期报告为准。 Q10：东曹目前的供应政策如何，对海外友商是否断供？ A10：公司已收到日本东曹关于齿科氧化锆粉体暂停供应的通知，本次供应调整主要系上游关键原料氧化钇供给受限所致，东曹后续能否恢复供货、恢复时点存在不确定性。关于其对海外友商的供应安排，属于第三方商业信息，公司不便评述。 Q11：公司投资的粉体工厂是否涨价，目前的产能节奏如何？今年和明

	年投资收益弹性怎么看？ A11：公司投资粉体公司的调价及定价策略属于其商业信息，公司不便评述，公司向其采购粉体的价格公允。该工厂新增厂房正在推进扩产，扩产完成后预计产能将突破4000吨。未来粉体也可以用于其他领域的供应，伴随产能释放，有望增厚整体盈利，进而对公司权益法下的投资收益带来正向贡献。 Q12：公司目前瓷块产品有涨价吗，以及未来能否具备主导氧化锆瓷块产品提价的能力？ A12：结合上游原料成本、行业供给格局以及市场竞争情况，公司已对部分瓷块产品实施价格调整，氧化锆瓷块产品价格受行业供需格局、原材料成本、市场竞争环境等多重因素综合影响。未来不排除受原料成本影响，对产品销售价格进行调整。 Q13：目前Ultra对Pro的替换进程当中，客户端接受度以及目前的替换进度如何？ A13：公司正在积极推进Ultra替换Pro的进程，切换进展顺利，下游客户反馈良好，普遍认为产品确有升级。 Q14：公司设备增速高的原因，是否与材料捆绑销售？ A14：公司设备板块收入实现较快增长，主要来源于以下几方面：第一，伴随数字化口腔渗透率持续提升，提供从扫描到加工的全系列数字化设备，形成完整解决方案，满足客户一站式采购需求；第二，核心部件自研自产，设备性能更优、成本可控，产品竞争力持续增强；第三，公司围绕材料+设备协同战略，依托瓷块材料的客户基础，设备与材料联动销售，带动设备客户拓展；第四，海外市场持续开拓，海外渠道建设落地，海外设备业务实现较好增长。

	Q15：君联等财务投资者减持情况？ A15：目前除公司控股股东及其一致行动人以外，公司上市前的原始股股东均已处于5%以下，公司已于9月公告了上一轮君联完成减持的公告，公司股东的减持行为是其根据自身资金需求所做出的投资决策行为。 Q16：国内瓷块市场和国内竞争格局如何？明年国内市场是否能扭转？公司在国内有哪些抓手？ A16：国内市场的扭转是循序渐进的过程，受品牌认知、临床习惯、渠道建设等多重因素影响，公司不对单一时间节点的市场反转作出确定性预判，但看好国产替代长期趋势。 Q17：海外种植体需求情况如何？沃兰海外增速和区域结构怎样？ A17：海外整体种植需求稳健，新兴市场增长弹性更强。沃兰海外业务增长态势突出，其中中东、东南亚增速较快，是当前核心增量区域；同时依托原有渠道深耕韩国本土，并依靠其已经取得的FDA和CE注册证稳步推进欧洲、美洲等市场的市场开拓，公司正持续复以数字化解决方案带动沃兰种植体渗透。 Q18：3D打印终端使用场景和收费问题？ A18：公司齿科3D打印当前主要落地场景集中在技工所，覆盖牙模、种植导板、临时冠桥、全口义齿基托、正畸模型、止鼾器、磨牙垫等；随着材料认证推进，后续将逐步拓展更多永久修复类应用。商业化上采用“设备销售+耗材复购”为主的模式，设备、配套树脂耗材独立定价，也可提供一体化打包方案。 Q19：口扫业务目前的行业情况以及竞争格局？ A19：口扫是口腔数字化的入口设备，行业长期受益于修复、正畸、种植数字化渗透率持续提升，海内外需求保持增长。且目前从牙椅数量和口扫的累计出货量来看，行业仍处于低渗透状态。公司口扫产品依托自有材料、

	切削设备、软件一体化体系，面向诊所与技工所推广，持续完善产品力，拓展终端客户。 Q20：请介绍公司资本开支及折旧摊销情况？ A20：公司资本开支主要用于产业园建设、产线自动化升级等。新园区投产后将显著提升公司产线的自动化水平，公司通过提效降本、精细化运营，持续优化资产效率，对冲折旧摊销影响，现金流及盈利水平保持稳健。 Q21：种植手术机器人情况如何？装机量、售价、收费和持股比例？ A21：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。目前医保局已经出台《手术和治疗辅助操作类医疗服务价格项目立项指南（试行）》，为种植手术机器人的收费提供指导。