

证券代码：301371

证券简称：敷尔佳

## 哈尔滨敷尔佳科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	天风证券      耿荣晨 中欧基金      韩佳伟 汇添富基金      周 晗
时间	2025年1月8日 10:30-11:30
地点	公司三楼桃花岛会议室
上市公司接待人员姓名	邓百娇女士      董事、董事会秘书、财务负责人 吴 弘先生      证券事务代表 齐鑫鑫女士      IR（投资者关系管理）
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：公司产品在胶原蛋白领域有哪些布局？</b></p> <p>A：目前公司胶原蛋白类产品在医疗器械类与化妆品类均有布局。医疗器械类胶原蛋白产品在售的有医用重组III型人源化胶原蛋白贴，属于II类医疗器械，在研的还有III类医疗器械产品重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维、注射用重组III型人源化胶原蛋白填充剂、重组III型人源化胶原蛋白贴敷料等；化妆品类胶原蛋白产品还有胶原蛋白水光修复贴、胶原蛋白多效修复贴、胶原蛋白水光修护喷雾等。</p> <p><b>Q2：公司现在的次抛产品是如何布局的？</b></p> <p>A：目前公司在售的次抛产品有透明质酸钠次抛修护液、</p>

	<p>御龄紧致次抛精华液,预计今年我们还会上新一款II类医疗器械产品透明质酸钠成份的次抛液。</p> <p><b>Q3: 公司线上营销团队是如何规划的?</b></p> <p>A: 线上我们采取的是兴趣电商与货架电商结合的营销模式,分别在上海与杭州进行布局,主要考虑到这两个地点能够快速掌握行业前沿信息。上海子公司主要负责兴趣电商,在市场拓展、电商运营、品牌建设等领域,为公司的整体发展赋能;上海子公司的杭州分公司负责货架电商,主要目的是将货架电商模式进一步精细化运营。</p> <p><b>Q4: 今年双十一销售情况如何,对全年业绩贡献度如何?</b></p> <p>A: 今年双十一销售情况比较乐观,各电商平台表现的都不错,整体销售情况较上年同期表现要好,符合我们的预期。我们采取的经营策略比较稳健,以日销为主,对于双十一这类大促公司会积极参与,跟着各电商平台的节奏去推,大促的表现对我们来说算是锦上添花。</p> <p><b>Q5: III类医疗器械产品水光针有新进展吗?</b></p> <p>A: 目前我们的III类医疗器械产品重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维还在临床阶段,目前进展比较顺利。</p> <p><b>Q6: 后续公司是不是还要建设III类医疗器械的生产线?</b></p> <p>A: 我们已有生产线,具备生产能力,如果未来III类医疗器械产品上市后销量可观,我们会考虑进一步扩充产能。</p> <p><b>Q7: 公司医疗器械类产品有在药店销售吗?</b></p> <p>A: 有的,药店属于我们线下的实体渠道,采用的是经销模式,公司负责OTC渠道的团队已经与一些大型的连锁药店进行了合作,OTC渠道推进的比较顺利,未来OTC渠道将是我们实体渠道的重点之一,我们会进一步加大推进力度。</p> <p><b>Q8: 公司去年8月上的新品有没有具备大单品潜力的?</b></p> <p>A: 去年8月的新品中表现比较突出的有乳糖酸控油敛肤面膜、葡萄籽溯颜弹嫩乳液面膜、白池花籽盈润舒肌乳液面膜,</p>
--	---

	以上三款产品今年我们期待有更好的表现,并持续进行宣传推广,希望能够为公司业绩添彩。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息。
附件清单(如有)	无。
日期	2025年1月8日