

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：2025-003

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	西藏博恩资产管理有限公司 刘尹博
时间	2025年3月13日 16:00-17:00
地点	公司一楼花果山会议室
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>Q1：请介绍一下目前公司的主要产品情况。</p> <p>A：目前公司主要业务为专业皮肤护理产品的研发、生产与销售，专业皮肤护理产品分为医疗器械类产品与功能性护肤品（化妆品）两大类，产品剂型以贴类为主，非贴片类产品覆盖水、乳、精华、次抛、眼膜等。</p> <p>医疗器械类产品目前主要是以医用透明质酸钠修复贴、医用重组III型人源化胶原蛋白贴等为代表II类医疗器械类产品，III类医疗器械类产品目前处于在研阶段，包括重组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，重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维进展较快，目前处于临床阶段，进展顺利，符合公司</p>

	<p>预期。</p> <p>功能性护肤品以强功效为主，覆盖美白、祛痘、抗皱、修护等功能，剂型多元丰富，功效全面，热门产品包括清痘净肤修护贴、烟酰胺美白淡斑面膜、积雪草舒缓修护贴、乳糖酸控油敛肤面膜、透明质酸钠次抛液等。</p> <p>Q2: 请介绍一下目前公司的研发情况。</p> <p>A: 目前公司采取内外协同的研发模式。2024 下半年，公司上海研发中心（化妆品研发）投入使用，与哈尔滨研发中心（医疗器械研发）形成南北联动的研发格局，研发团队不断完善，自主研发能力不断提升；外部研发方面，公司与中国科学院昆明植物研究所、哈尔滨工业大学(深圳)、江南大学、东北农业大学等科研院所及高等院校建立了紧密的产学研合作关系。内外协同的研发模式，有效提升了公司的综合研发实力，进一步加快了公司在原料、技术、新品方面的输出节奏。</p> <p>Q3: 请介绍一下公司目前的生产模式。</p> <p>A: 目前公司采用的是以自主生产为主，委托加工、代加工为辅的生产模式。</p> <p>Q4: 未来公司的III类医疗器械计划通过哪种方式生产？</p> <p>A: 目前公司有III类医疗器械产品生产线，具备生产能力，未来如果III类医疗器械产品上市后销量可观，我们会考虑扩充产能或其他生产模式。</p> <p>Q5: 请介绍一下公司目前的销售模式与销售渠道。</p> <p>A: 目前公司的销售模式分为直销、经销、代销，销售渠道分为线上渠道、线下渠道。线上渠道以直销模式为主，经销模式和代销模式为辅，线上直销主要为公司为公司在各大电商平台开设的官方旗舰店；线下渠道主要是经销模式为主，覆盖医美院线、化妆品专营店、大型商超、连锁药店等。</p> <p>Q6: 未来III类医疗器械产品出来，公司会通过哪种销售模式与销售渠道。</p>
--	---

	<p>A: 从目前计划看, 未来III类医疗器械产品出来, 我们可能会通过线下专业渠道(医美院线、美容机构等), 通过直销与经销的模式进行销售。</p> <p>Q7: 公司在抖音、天猫两个平台的销售情况如何?</p> <p>A: 抖音和天猫是公司线上渠道的两个重要平台, 也是线上营业收入的权重部分, 两个平台定位不同。抖音平台属于兴趣电商, 功能定位上侧重于品牌营销、新产品推广等; 天猫平台属于货架电商, 属于较为传统电商平台, 功能定位上更侧重于产品销售, 是公司线上盈利的重要平台。公司非常重视这两个平台, 在抖音上, 我们采取自播+达播的模式, 品牌营销与新品推广效果显著; 在天猫上, 我们采取站内站外双投的模式进行引流, 销售表现能够满足公司的预期。</p> <p>Q8: 公司产品的市场地位和影响力如何?</p> <p>A: 公司近期获得弗若斯特沙利文市场认证, 并于今天上午通过公司投资者关系微信公众号发布, 基于2024年度市场数据, 公司本次获得8项认证, 分别为2024年功效化妆品品牌全国复购率第一、2024年美白贴片面膜全国复购率第一、2024年祛痘贴片面膜全国复购率第一、2024年葡萄籽油乳液面膜全国销售额第一、2024年乳糖酸贴片面膜全国销量第一、国产贴片面膜连续五年全国销量第一、中国白池花籽油乳液面膜开创者、中国透明质酸钠次抛修护液护肤品开创者, 未来公司会继续做好经营发展, 再接再厉。</p> <p>Q9: 目前公司次抛产品都有哪些, 销售情况如何?</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、御龄紧致次抛精华液, 前期储备的II类医疗器械产品透明质酸钠次抛我们预期今年会上市; 从销售情况看, 透明质酸钠次抛修护液2024年度销售情况比较好, 表现超过公司预期。</p> <p>Q10: 公司是否有并购的打算?</p> <p>A: 目前公司暂不涉及并购, 公司董事会层面会持续关注</p>
--	--

	市场优质标的，未来如发生并购及相关业务，公司将积极履行信息披露义务。
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3月13日