

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：2026-011

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 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	汇丰晋信基金管理有限公司 费馨涵 吴莹莹 国海证券股份有限公司 李宇宸
时间	2026年3月12日 10:00-10:40
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	邓百娇女士 董事、董事会秘书 吴 弘先生 证券事务代表 齐鑫鑫女士 投资者关系管理 IR
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1、请介绍一下公司 2025 年经营的变化情况。</p> <p>A: 2025 年度公司在经营方面主要的变化是开展了线下销售渠道优化调整与管理团队完善工作，整体进展符合公司预期。线下销售渠道实现了销售渠道的质量与管理能力提升，进一步提升了线下盈利能力；管理团队引进了一些高端人才，与原有团队形成互补，进一步提高了公司的管理能力与运营能力。</p> <p>Q2、公司进行线下销售渠道优化调整出于何种考量？</p> <p>A: 线下是公司的重要战场，线下的市场空间与盈利能力是非常可观的，健康的线下市场是公司长远发展的重要基础，从长期发展考虑，优化调整是不可避免的。</p> <p>Q3、未来公司价盘趋势如何？</p>

	<p>A: 一直以来公司产品的价盘都是比较稳定的, 全渠道价差整体可控, 公司会通过一些合理的方式进行价盘管理, 比如大促期间会通过满减、加赠等方式平衡销量与价盘, 长期看公司希望价盘能在合理区间波动。</p> <p>Q4、线下销售渠道优化后, 经销商数量有怎样的变化?</p> <p>A: 经过线下销售渠道优化调整, 公司在经销商数量上做了一些精简, 对经销商的质量要求更高, 未来公司会重点加强与服务型经销商的合作, 优化线下销售终端布局, 提升线下渠道运营效率与持续盈利能力。</p> <p>Q5、今年对线下销售的预期怎么样?</p> <p>A: 经过 2025 年度的优化调整, 公司在提高线下销售渠道质量的同时, 进一步完善了线下销售团队, 对于 2026 年度线下销售预期是好的, 我们希望线下能有比较好的表现。</p> <p>Q6、经过经销商调整后, 公司的医美渠道还会继续做吗?</p> <p>A: 医美渠道是公司线下业务的重要渠道, 公司会持续加大研发力度, 推进医美产品上新速度, 持续拓展该渠道业务。</p> <p>Q7、公司注射类产品的规划有哪些?</p> <p>A: 目前进展比较快的是重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维, 已经完成了临床试验并取得临床试验总结报告, 正在准备递交申报材料; 注射用重组III型人源化胶原蛋白凝胶争取在今年启动临床试验; 其他注射类也有布局, 请大家持续关注公司将于 2026 年 4 月 23 日披露的年报相关内容。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无。</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 3 月 12 日</p>