

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：2026-017

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	融通基金股份有限公司    马春玄 国海证券股份有限公司    李宇宸
<b>时间</b>	2026年3月17日 10:00-10:30
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>Q1、公司目前销售渠道是怎么划分的，有哪些变化吗？</b></p> <p>A：公司线上渠道上海团队主要负责抖音等兴趣电商的运营，杭州团队主要负责天猫等货架电商的运营，目前线上团队从人员配置、专业能力以及运营效率上都有得到进一步的提升，线上的销售表现也符合公司预期，未来公司还会持续引入专业人才，持续提高线上团队的运营效率。目前公司线下销售渠道优化工作已基本实现稳定，线下销售渠道主要分为三个团队，分别负责 CS 与 KA 渠道、专业渠道、OTC 渠道。</p> <p><b>Q2、公司对于非贴片产品占比有规划吗？</b></p> <p>A：公司一直以来贴片类产品占比较高，随着公司业务的发展及公司产品矩阵的不断完善，产品剂型丰富多元，公司非贴片类产品占比呈逐年增长态势，未来公司将持续丰富产品剂</p>

型，不断满足消费者多元化的护肤需求。

**Q3、公司线上线下占比趋势如何？**

A：敷尔佳成立之初，通过与经销商的深度合作，线下占比大于线上。随着近年来线上渠道的快速发展，线上占比已经大于线下。

**Q4、目前公司抖音的 ROI 情况如何？**

A：抖音是公司重要的线上平台，2025 年度通过精细化运营，ROI 数据是有明显提升的，整体也比较符合公司预期，未来公司将持续细化抖音平台的运行工作，希望 ROI 数据能在保持稳定的同时得到进一步的提升。

**Q5、2025 年新品变化有哪些？**

A：2025 年重点上市了积雪草系列产品、以油养肤系列产品、方胖子-湿敷膜、清痘升级系列产品及控油敛肤系列产品等几十款，具体产品可在公司线上各大官方旗舰店进行了解。

**Q6、公司是否有公开的业绩指引？**

A：2026 年度，公司对各个销售渠道做了明确的内部销售目标，公司对 2026 年充满信心，希望 2026 年的业绩能有比较好的表现，目前暂无对外公开的业绩指引。

**Q7、公司对医美产品目前是什么规划？**

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的相关公告。

**Q8、公司对未来线下市场的空间怎么看？**

A：目前看，公司线下市场覆盖率还是相对较低的，线下市场的空间与潜力很大。2025 年公司通过开展销售渠道优化调整、经销商模式转型以及销售团队扩容，为线下业务开展奠定了坚实的基础。未来，公司将持续加大线下市场开拓力度，希望未来线下业务能够长期为公司贡献稳定的收入和利润。

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	2026年3月17日