

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：2026-021

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	中信证券等 56 家机构 77 名人员参与，详见附件。
时间	2026 年 4 月 23 日 15: 00-15: 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、2025 年初公司开始梳理调整，都做了哪些工作？</p> <p>A: 2025 年度，公司主要开展了线下销售渠道优化调整与管理团队完善两部分。</p> <p>在线下渠道优化调整方面，公司通过“强监管+强优化”双轮驱动，强化线下市场管控，前者聚焦代理商与零售终端存货的精细化管理，精准平衡库存水平以规避积压风险，同时对全渠道价格体系实施全面、持续的动态监管，保障价格秩序稳定；后者着眼于推动渠道模式从传统分销型向价值动销型转型，为合作伙伴与终端消费者提供更专业、更全面的产品与服务支持。</p> <p>在管理团队完善方面，公司持续引进高端优秀人才，不断充实管理团队梯队，全面提升综合管理能力。在高级管理人员</p>

层面,先后引入助理总经理、财务负责人;在化妆品研发中心、产品开发中心、质量中心、市场营销中心等核心业务板块,引进多位总监级专业管理人才;中层管理岗位则通过外部引才与内部培养相结合的方式持续补充骨干力量。新引入的管理人才与公司原有管理团队高效互补、协同共进,有效提升了公司整体管理水平、综合运营能力以及持续盈利能力。

Q2、2026 年一季度非经常性损益都包含哪些?

A: 公司 2026 年一季度非经常性损益 66,214,901.43 元,其中计入当期损益的政府补助 66,050,021.65 元,主要是收到产业扶持资金及奖励资金等。

Q3、2026 年一季度线上、线下业绩变动情况如何?

A: 2026 年一季度线上、线下收入增长都是比较好的,线下增长比例高于线上;线上收入增长主要是公司加大线上推广;线下收入增长的主要原因一方面是 2025 年一季度基数较低,另一方面公司 2026 年一季度大力开拓线下渠道。

Q4、线下渠道梳理当前是否已完成,线下全年预期如何?

A: 目前公司线下渠道优化调整情况符合预期,渠道质量和管理能力均有明显提升,同时线下销售团队规模持续扩展,为长期业务开展奠定了较好基础;公司对于 2026 年度线下销售有信心,希望 2026 年度线下能有比较好的表现。

Q5、2026 年一季度 CS/KA、OTC、专业渠道分别经营情况如何?

A: 2026 年一季度上述三个渠道的收入都是同比增长的,表现都是符合公司预期的,希望 2026 年全年度能有更好的表现。

Q6、2026 年一季度线上各平台收入经营情况?

A: 2026 年一季度线上主要平台均符合公司预期,货架电商与兴趣电商的收入都是增长的,货架电商的收入增长高于兴趣电商。

Q7、目前公司销售团队规模如何?

A: 2025 年度公司持续扩大销售团队规模,目前公司销售

	<p>团队规模在 300 人左右，线上、线下人员比例在 5：1 左右。</p> <p>Q8、公司全年线上、线下收入增速目标，以及线上、线下收入占比的预期如何？</p> <p>A：公司内部建立了全面、细化的销售目标管理体系，每年会结合市场环境与公司战略，制定涵盖线上、线下及整体业务的年度销售目标。在线上渠道层面，按照兴趣电商（如抖音等内容平台）与货架电商（如天猫等搜索平台）进行划分，线下按照 CS/KA 渠道、OTC 渠道、专业渠道等进行划分，并针对各渠道制定差异化、精细化的销售目标。从目标设定来看，公司制定了较高且严谨的考核标准，以驱动业务高效增长。上述具体销售目标属于企业内部经营指引性文件，不会对外公开披露。</p> <p>Q9、2026 年一季度医疗器械和化妆品分别收入增速如何？</p> <p>A：2026 年一季度医疗器械类产品和化妆品的收入都是增长的，化妆品的增速略高于医疗器械类产品。</p> <p>Q10、今年产品推新节奏如何，有哪些品类储备？</p> <p>A：公司 2026 年度新品储备比较充足，医疗器械类产品和功能性护肤品都有，剂型覆盖贴片类与非贴片类，功效也比较全面，具体以公司实际上新情况为准，还请持续关注。</p> <p>Q11、医美产品冻干纤维预计什么时候递交上市申请、获批时间预期如何？</p> <p>A：公司重组Ⅲ型人源化胶原蛋白冻干纤维（水光针）项目正处于注册申报材料筹备阶段，计划本月正式提交注册申请。产品获批上市时间将依据国家药品监督管理局审批进度确定。</p> <p>Q12、其他医美产品节奏如何？</p> <p>A：目前公司重组Ⅲ型人源化胶原蛋白贴敷料处于临床试验阶段，争取今年完成临床试验；重组Ⅲ型人源化胶原蛋白凝胶还处于研发阶段，争取今年启动临床。</p> <p>Q13、是否有外延布局的计划？</p>
--	---

	<p>A: 公司持续推进标的筛选与并购布局, 核心围绕研发能力提升与产品矩阵完善两大战略方向展开。</p> <p>研发端重点聚焦具备专业技术积淀与成熟体系的优质研发团队, 通过整合外部核心研发资源, 夯实公司自主创新基础, 保障长期稳定的新品迭代能力与可持续盈利水平。</p> <p>产品端优先布局医美注射类优质标的, 以及与公司现有品类高度协同的项目, 借助外延式拓展快速丰富产品管线, 优化业务结构, 进一步提升公司短期盈利弹性与综合市场竞争力。</p> <p>Q14、公司是否有实施股权激励的计划?</p> <p>A: 公司在股权激励方面一直是有计划的, 但是具体开展的时间不确定, 未来如有相关进展, 公司将严格按照监管规则履行信息披露义务。</p>
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)	参会人员名单。
日期	2026年4月23日

附件：参会人员名单

机构名称	姓名
中信证券	杜一帆
中信证券	何锦鹏
中信证券	徐嘉琪
中信证券	官昱昊
中信证券	徐晓芳
中信证券	张琳
中信建投	刘乐文
中泰证券	郑澄怀
中泰证券	袁锐
中略投资	肖晶晶
中航信托	戴佳敏

中邮证券	李鑫鑫
浙商资管	唐靛
浙商证券	周明蕊
浙商证券	周舒怡
浙商证券	王长龙
招商证券	王雪玉
长江证券	罗祎
源乘投资	钟颺帆
元昊投资	王怡凡
西部证券	吴岑
万纳资产	杨君弈
天弘基金	胡晓彤
天弘基金	王治璇
天风证券	王璐
泰康基金	刘书琴
太平养老	高瑜
神农投资	赵晚嘉
申万宏源证券	王怡嘉
申万宏源证券	王盼
上海磐厚	张云
明世伙伴	孙勇
名禹资产	刘宝军
开源证券	程婧雅
泾溪投资	赵福曼
嘉实基金	丁楠
汇升投资	徐凌
华西证券	杜磊
华泰证券	袁嘉会
华泰证券	孙丹阳
华泰证券	江昕宸
华富基金	聂嘉雯
华创证券	汤秀洁
红杉资本	闫慧辰
恒生前海	胡启聪
豪山资产	蔡再雄
海南富道	赵群翊
国信证券	孙乔容若
国泰海通证券	杨柳
国泰海通证券	訾猛
国联民生	解慧新
国联民生	张倩
国联基金	陈方园
国海证券	李宇宸
国海证券	卢世伟

广发证券	陈又铭
广发证券	张望
光大自营	刘勇
光大证券	朱洁宇
歌斐资产	李艳军
高盛资管	温淑涵
洋浦投资	李爽
方正证券	廖捷
方物基金	汪自兵
东方证券	袁可丞
东方证券	陈笑
东方证券	杨春燕
东方证券	罗小翼
东方财富	张一逸
东方财富	王越
淡马锡富敦	刘逸飞
承势资本	魏梅娟
辰星投资	毋胜斌
常州投资集团有限公司	潘怡如
博时基金	谢泽林
安信基金	陈秋露
-	陆伟佳