

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：2026-001

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	广发证券股份有限公司      嵇文欣、张望 易方达基金管理有限公司      黄逸群、冯业倩
时间	2026年1月8日 10:00-11:00
地点	公司一楼花果山会议室
上市公司接待人员姓名	张立国先生      董事长 邓百娇女士      董事、董事会秘书 吴弘先生      证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1、请介绍一下公司双十一和双十二的上新情况，以及明年的推新计划。</b></p> <p>A: 从2025年11-12月的上新数据看，两个月合计上新品18款（含旧品升级），械品和妆品各占9款，具体产品情况可到公司在各大电商平台开设的官方旗舰店查询；从2026年的上新计划看，械品和妆品都有，具体以实际上新情况为准。</p> <p><b>Q2、公司在胶原蛋白化妆品和医美方面的进展有哪些？</b></p> <p>A: 从研发项目进展上看，目前还是以公司披露的2025年半年报信息为准。械品方面，我们2025年有一款III类医疗器械“重组III型人源化胶原蛋白贴敷料”已经进入临床阶段；注射类产品，重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维项目临床试验</p>

已经做完了，处于临床试验总结报告筹备阶段；重组III型人源化胶原蛋白凝胶项目我们还处于研发阶段，争取今年启动临床。其他品类项目的研发进展，请关注公司将于4月份披露的年度报告。

**Q3、如何看待产品结构调整与近年的毛利率走低原因？**

A：公司进行产品结构调整是为了顺应消费市场趋势、契合公司业务发展、完善产品矩阵。毛利率的阶段性波动，主要受行业竞争加剧带来的促销环境变化影响，叠加产品结构切换过程中高毛利产品占比自然下降、新拓展品类前期规模效应尚未完全释放的客观情况。后续，公司会从生产方式、产品定价、供应链管理等方面进行优化与改善，毛利率短期波动属正常调整。

**Q4、当前核心产品在全渠道的价盘表现如何？**

A：目前全渠道价差整体可控，主流渠道间波动基本维持在合理区间，大促期间会通过满减、加赠等方式平衡销量与价盘。

**Q5、公司2025年的全销售表现如何？**

A：目前财务还在结账，具体数据我们要等4月23号年报披露；从2025年前三季度销售数据看，线下数据受销售渠道优化调整的影响是比较大的，我们从长期发展考虑，选择主动优化线下销售渠道，净化线下销售市场，推动渠道模式由传统分销型向价值动销型转型，为公司线下业务长期健康发展创造更好的条件；目前是有明显效果的，但是从销售数据上看，可能还需要时间，随着渠道模式转型以及线下渠道和销售市场逐步回归健康，我们相信经销商和销售终端能够越做越好，公司线下业务也将健康成长。

**Q6、目前线下渠道的调整与库存管理处于什么阶段，缩减经销渠道的影响如何？**

A：目前线下渠道调整已取得阶段性成效，主要体现在销售渠道与零售终端的优化层面，财务端的反馈存在一定滞后

性。通过本次线下渠道优化，我们将加强与服务型经销商的合作，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；后者着眼于审慎遴选战略合作的代理商与零售终端伙伴，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 product 与服务支持。短期来看，线下的调整对业绩层面的影响是可承受的，这也是为公司未来高质量发展开启的建设工程。

**Q7、当前公司在利润端的主要压力因素有哪些，何时观测拐点信号？**

A：目前利润承压的因素有两方面，一是线上销售费用较高，影响线上净利率，这是由当前线上营销环境造成的，也是大家普遍面临的境遇，我们内部也一直在优化线上营销策略来积极应对；二是线下销售渠道优化调整，导致线下收入和利润同步降低，以上是利润承压的两个主要因素。

关于观测拐点信号方面，在公司现有的业务和模式下，我们主要通过两方面去改善，一是线下业务的修复与成长，我们期初对线下销售渠道优化的力度是比较大的，对经销商和线下市场制定了更严格的要求，我们对经销商的准入门槛也在逐渐提高的，我们需要的是能够长期陪伴公司发展，能够健康运营的经销商，同时我们也在持续开发优质的经销商，进一步扩充线下的业务体量。我们相信，凭借严格的市场管控与健康有序的销售渠道，线下能够逐步达成短期修复，长期越来越好。

**Q8、公司后续对于股权激励方面的想法？**

A：对于公司后续在股权激励方面的规划，我们一直有着积极的意向。随着公司管理团队不断发展并逐步趋于完善，我们对于推进股权激励计划的意愿也更为强烈。

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1月8日