

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：2026-005

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	嘉实基金管理有限公司 靳雨鑫 国海证券股份有限公司 李宇宸 卢世伟
时间	2026年3月4日 15:30-16:20
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、本次三八节公司线上销售情况如何？</p> <p>A：目前三八节活动还未结束，具体销售数据还不确定，公司按照惯例积极跟随各大电商平台活动节奏，在节日活动前进行预热推广，进一步提高公司品牌知名度与产品曝光度，希望本次三八节活动能够取得优异的销售成绩，为公司的业绩增长做出积极贡献。</p> <p>Q2、公司除面膜外，后续在次抛、水乳、精华上有什么新品的规划？</p> <p>A：对于以上剂型，公司在今年上新计划（含旧品升级）中都有规划，除贴片类产品外，还覆盖水、乳、膏、霜、精华、次抛等多种剂型，具体还要以公司实际上新情况为准，还请大家持续关注。</p>

Q3、公司电商团队这几年是否有组织架构的变化，激励机制如何？

A：公司除在哈尔滨总部设立电商团队外，近几年还在上海与杭州两地设立了电商团队，上海团队主要负责抖音等兴趣电商的运营业务，杭州团队主要负责天猫等货架电商的运营业务；公司内部根据不同岗位分工，设计了科学的差异化考核标准，每年都会进行考核与激励，通过考核与激励能够有效激发团队整体的工作积极性和创造力，同步提升公司的运营效率与盈利能力。

Q4、目前公司天猫和抖音的盈利情况如何，这两年如何变化？

A：关于盈利情况还要等公司年报披露后再看，天猫和抖音是公司线上业务最大的两个电商平台，近两年始终处于快速发展阶段，两大平台的电商团队人员规模不断完善，团队业务能力也在快速提升，加之公司采取精细化运营的策略，上述两个平台的发展与表现始终符合公司的预期。

Q5、抖音渠道目前在公司重视程度如何，目前运营团队上是否有什么变化？

A：抖音渠道是公司兴趣电商业务的重要渠道，公司高度重视抖音业务团队建设与业务发展，公司因地制宜，在上海成立抖音等兴趣电商的运营团队，使得团队规模与业务能力得到有效提升，为公司线上业务的长期发展储备动能。

Q6、公司对于医疗器械未来的展望如何？

A：医疗器械类产品是公司最初起家的重要业务，也是公司业务的重要根基，目前公司在售的医疗器械类产品均为二类医疗器械，在研产品覆盖二类医疗器械与三类医疗器械，未来公司会充分发挥“南北联动+内外协同”的研发模式，持续推进公司医疗器械类产品的新品落地，进一步完善公司医疗器械类产品矩阵，持续提升公司的盈利能力。

Q7、公司线下渠道 25 年调整的核心原因是什么，26 及 27 年线下收入和毛利率应该如何展望？

	<p>A: 公司从长期健康发展角度出发, 对线下销售渠道进行优化, 在净化线下销售渠道的同时, 推动渠道模式由传统分销型向价值动销型转型, 为公司线下业务的长期发展创造更好的市场条件。公司没有公开对未来两年的收入目标进行过展望, 具体收入及毛利率情况还请大家持续关注公司未来披露的定期报告。</p> <p>Q8、目前公司库存情况如何?</p> <p>A: 公司始终遵循以销定产原则, 结合市场需求与库存情况, 制定精细化生产计划, 高效组织生产, 确保产品供应及时性与库存合理性, 最大程度降低运营成本与市场风险, 实现产销精准协同, 不存在大量积压库存的风险。</p> <p>Q9、公司今年会考虑做股权激励吗?</p> <p>A: 关于股权激励方面, 公司一直有规划, 具体何时能够落实, 以及是否能够落实是不确定的, 还要以公司披露的公告为准。</p> <p>Q10、公司董事长近期有减持的计划吗?</p> <p>A: 目前公司董事长张立国先生没有减持公司股份的计划。</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)	无。
日期	2026年3月4日