

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：2024-009

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	兴业证券      徐鸥鹭 海通资管      田 园 鹏扬基金      王亦沁 众安保险      高 翔 英大保险资产      卫雯清 英大保险资产      陈慧姣
时间	2024年11月22日（上午）10：00-11：30
地点	公司三楼桃花岛会议室
上市公司接待人员姓名	邓百娇女士      董事、董事会秘书、财务负责人 吴 弘先生      证券事务代表 齐鑫鑫女士      IR（投资者关系管理）
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：公司线上哪个平台占比比较大？</b></p> <p>A：目前公司线上体量最大的两个平台主要是货架电商的天猫和兴趣电商的抖音，两个平台定位不同，天猫主要是传统的电商模式，以卖货为主，抖音作为兴趣电商平台，更多的功能定位是以新品推广为主。</p> <p><b>Q2：线上平台销售模式是怎么样的？</b></p> <p>A：线上平台销售模式包括直销、经销、代销三种模式，</p>

	<p>目前线上以直销为主，占线上比重在九成以上。</p> <p><b>Q3：请介绍一下线下的销售模式和渠道。</b></p> <p>A：目前线下的销售模式主要是经销模式，线下我们主要分为专业渠道和实体渠道，专业渠道主要是医美院线和整形机构，实体渠道包括大型商超、化妆品专营店和连锁药店，实体渠道占比较大的还是化妆品专营店渠道。</p> <p><b>Q4：公司今年双十一表现如何？</b></p> <p>A：区别于同行业其他公司，我们还是以日销为主，大促为辅，今年双十一还是按照平台的节奏去推，同时我们还做了一些品牌推广。目前看，双十一表现情况还是符合预期的，期待今年双十一能给我们的业绩锦上添花。</p> <p><b>Q5：目前公司贴片类和非贴片类产品哪个占比更大？</b></p> <p>A：目前公司产品主要还是以贴片类为主，贴片类产品收入占比在八成以上，相比于今年半年度，非贴片类产品收入占比略有改善，今年8月份我们推出了12款新品，其中丰富了一些非贴片类产品，包括水、乳、精华等，未来我们还会进一步丰富非贴片类产品剂型。</p> <p><b>Q6：8月份的新品销售情况如何？</b></p> <p>A：目前看，乳糖酸控油敛肤面膜、葡萄籽溯颜弹嫩乳液面膜、白池花籽盈润舒肌乳液面膜销售情况较好，此外我们的第一款眼膜一刻抚纹晶透眼膜表现也比较亮眼，市场潜力较大，新品总体销售情况很乐观，是符合公司预期的。</p> <p><b>Q7：未来公司在上新品的节奏上是如何规划的？</b></p> <p>A：目前我们比较期望每年能够上新5-10款新品，主要是以化妆品类产品为主，同时期望每年能够孵化1-2款大单品。</p> <p><b>Q8：公司明年在械品上还有储备吗？</b></p> <p>A：公司储备的II类械品透明质酸钠次抛预期明年能够上市，此外还有两款II类械品敷料，主要成分分别为海藻糖和聚谷氨酸钠，这两款敷料预期明年也能上市。</p>
--	--

	<p><b>Q9：公司Ⅲ类械品进展如何了？</b></p> <p>A：目前公司Ⅲ类械品重组Ⅲ型人源化胶原蛋白冻干纤维已进入临床阶段，进展符合预期。</p> <p><b>Q10：公司有回购的打算吗？</b></p> <p>A：目前公司没有回购计划，综合公司上市前股权激励计划相关人员承诺及首发前相关股东减持承诺等因素，目前公司股票低于发行价格，可实际流通比例占总股本的 10.15%，从流通量和股本结构上看，并不适合回购。</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	2024 年 11 月 22 日