

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：2024-008

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	黑龙江证券业协会      副秘书长      孔馨莹 黑龙江证券业协会      权益部副主任      杜莹 国泰君安黑龙江分公司      副总经理      黄波 国泰君安哈尔滨兴江路营业部      总经理      吴迪 国泰君安黑龙江分公司      首席投资顾问      顾岩 国泰君安 30 名高净值客户。
时间	2024 年 10 月 28 日（下午）14：20-16：30
地点	公司四楼光明顶会议室
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、财务负责人 郝庆祝先生      副总经理
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、敷尔佳副总经理郝庆祝先生做公司介绍</p> <p>敷尔佳是从事专业皮肤护理产品的研发、生产和销售业务的公司，主营产品为医疗器械类敷料和功能性护肤品两大系列产品，公司于 2023 年 8 月 1 日正式在深交所创业板上市，公司经过多年的发展形成了核心竞争优势。</p> <p>产品优势：公司通过拥有成分、配方、包材、剂型等方面的创新应用，积累市场好口碑，增强产品竞争力；</p>

	<p>科研优势：依托强大的科研实力、先进的技术设备、创新的产品研发和严格的质量把控，辅以功效、科学传播，树立科技护肤创新力；</p> <p>渠道优势：通过精细化、专业化、立体化的全面布局，实现线上线下协同发展，明确销售渗透力；</p> <p>营销优势：通过多层次、多维度、多元化的推广矩阵，打造品牌影响力；</p> <p>运营优势：搭建符合需求的高效管理运营团队，提升管理能力和周转效率，奠定发展续航力；</p> <p>市场地位：捕捉专业皮肤护理产品行业的发展机遇，创新品类先发优势、筑高壁垒，夯实市场领先力。</p> <p>未来，敷尔佳会不忘初心砥砺前行，让更多的人感受到肌肤之美，展示中国人的自信与幸福，让世界见证中国之美，领略独具魅力的东方神韵。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p><b>Q1：请介绍公司三季度业绩情况</b></p> <p>A：2024年前三季度，公司实现营业收入14.66亿元，同比增长9.47%，实现归属于上市公司股东的净利润5.14亿元，同比略有下降；2024年第三季度，公司实现营业收入5.27亿元，同比增长11.88%，实现归属于上市公司股东的净利润1.73亿元，同比略有下降。主要系前三季度公司持续加大宣传推广费用以及电商渠道费用投入，以及8月份公司上新10余款化妆品新品，主要在集中线上进行打新营销，线上销售费用较高；公司上海研发中心8月份投入使用，南北研发中心联动，研发端持续发力，研发费用有所提高。产品方面，去年我们有5款过亿大单品，从三季度来看依然表现优秀。此外，透明质酸钠次抛修护液今年表现突出，销售情况良好，值得期待。</p> <p><b>Q2：请问公司在上海和杭州分别有怎样的布局，对公司未来的发展有哪些积极意义？</b></p>
--	---

	<p>A: 公司选择上海与杭州进行战略布局, 主要是基于这两个地点能够快速掌握行业前沿信息, 上海子公司的设立主要在于市场拓展、电商运营、品牌建设等领域, 为公司的整体发展赋能; 公司在上海设立研发中心, 旨在夯实自主科研能力, 优化公司战略布局, 助力公司的长期可持续发展, 上海研发中心的创立, 标志着敷尔佳在科研创新道路上迈出了坚实一步, 将与哈尔滨研发中心南北联动, 对接行业前沿科技, 不断增强自主研发创新能力, 加速原料探索、新技术开发和产品创新, 满足市场和消费者日益增长的需求, 以科研实力诠释“让世界见证中国之美”; 杭州布局的是公司的货架电商团队, 目的是将电商的运营模式进一步精细化。</p> <p><b>Q3: 公司如何看待行业的趋势, 如何展望公司后续的发展?</b></p> <p>A: 化妆品行业已进入缓慢增长阶段, 消费降级、需求细化、兴趣至上等是基本趋势, 这既是挑战也是机遇。敷尔佳充分洞察竞争态势, 结合药企出身的优势, 产品矩阵包括医疗器械和功能性护肤品类, 敷尔佳会一直坚持长期主义, 以高质量增长为前提, 以整合营销理论为基础, 实现可持续发展。</p> <p><b>Q4: 公司年底前还会有新品推出吗?</b></p> <p>A: 预计今年年底或明年年初公司还会有一款II类透明质酸钠次抛上市, 这将会为公司的医疗器械产品增加新的剂型。除此之外, 还有一些其他新品储备, 我们预期未来每年能够上新 5-10 款新品。</p> <p><b>Q5: 在激烈的市场竞争下, 公司会打价格战吗?</b></p> <p>A: 我们不会打价格战, 首先我们在医用敷料及面膜品类市场的定位是中高端的, 敷尔佳的品牌是有一定市场地位与品牌影响力的, 我们拥有一批忠实的消费者群体, 这也得益于我们产品的质量、功效及安全性、可靠性, 获得广大消费者的青睐, 我们会通过一些活动去回馈消费者, 例如大促期间的跨店</p>
--	---

	<p>满减、充值返购物金等方式，不会破坏我们的价格体系；我们要做差异化竞争，不断提升产品和品牌的知名度和美誉度，不断进行产品的创新与升级，这样才能为企业提供长期健康发展的驱动力。</p> <p><b>Q6：目前公司线上、线下的收入结构是怎么样？</b></p> <p>A：从上半年度销售端数据看，线上、线下基本持平，1-9月份线上、线下占比相较于上半年度变化不大。</p> <p><b>Q7：公司今年双十一准备的怎么样？</b></p> <p>A：双十一我们已经完成了布局，总的思路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，大促活动我们积极按照平台的节奏参与，但我们还是以日销为主的，期待今年双十一能给我们的业绩锦上添花。</p> <p><b>Q8：请介绍一下公司三类医疗器重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维的情况。</b></p> <p>A：公司重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维以重组III型人源化胶原蛋白为主要原料，通过化学改性的方法制备微交联重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维，相对于未交联的胶原蛋白，其具有更高的结构稳定性和抗降解性能，使得产品在组织中的存在时间更长，通过所含重组III型人源化胶原蛋白的保湿、补水作用，改善皮肤状态。目前该项目已经进入临床，进展符合预期。</p> <p><b>Q9：请问哈三联减持是出于什么原因？</b></p> <p>A：哈三联减持计划是对其股票资产的规划与管理行为，按照哈三联在招股书的承诺，目前股票价格低于发行价(54.68元，除息价格)，不具备减持条件。</p> <p><b>Q10：公司下半年的新品表现如何？</b></p> <p>A：今年8月份，公司新上10余款化妆品类产品。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</p>
--	---

	籽盈润舒肌乳液面膜销售情况较好，一刻抚纹晶透眼膜市场潜力较大，销售情况也很不错，其他品类还处于市场导入期，目前都保持在常规品类的销售水平，预期这 10 余款新品对今年业绩的贡献是符合预期的。
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 10 月 28 日