



MapiForm

ENWEIS

Langerie

SUNFLORA
C-H CUP

J.BASCHI

COYEEE

SECRET WEAPON

MWI

股票代码：002763

股票简称：汇洁股份

编号：2024-002

深圳汇洁集团股份有限公司投资者活动记录表

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	兴业证券赵宇、王丹	
时间	2024年9月13日 10:00-12:00	
地点	公司会议室	
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 蔡晓丽	
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况和 2024 年半年度业绩介绍</p> <p>二、提问交流</p> <p>问：公司半年报销售费用中广告宣传及网络销售费、装修费用等有所增长的原因？</p> <p>答：装修装饰费主要是门店装修费用，一方面是报告期新开门店的装修费用在当期一次性计入，不做摊销；另一方面是品牌店铺形象升级。广告宣传及网络销售费增长部分主要是流量费用，一方面是部分平台比如天猫流量成本增加，另一方面是抖音渠道投入较大。</p> <p>问：半年报毛利率略有提高的原因？</p>	

答：主要因为外协工厂比例降低，以及计提的存货跌价准备转销所致。

问：变更存货跌价准备计提政策的原因？库龄较大的存货处理？

答：反向要求商品部门、产品开发部门更加精准地去了解用户需求，在 2 年内最大化发挥商品价值，加快存货周转，减少库存堆积。存货跌价准备计提政策与公司考核机制有关，不影响 24 个月以上的商品正常售卖。

问：各渠道净利率如何？

答：今年上半年不摊销公共费用的情况下，主要品牌直营渠道与线上渠道毛利率与费用率有差异，但最终净利率大约在 20% 左右；经销渠道费用较少，净利率大约在 40% 左右。

问：公司购物中心、奥特莱斯开设门店数量占比情况？

答：专卖店大约 20% 左右，奥特莱斯有 140 多家店。

问：各品牌门店数量目前是多少？

答：截至 2024 年 6 月 30 日，曼妮芬直营店柜 784 家，伊维斯直营店柜 263 家，兰卓丽直营店柜 203 家。

问：门店升级有效果吗？

答：门店形象更新可以吸引新顾客，门店形象升级后商场一般会有资源倾斜。这也是品牌价值的长期投入。

问：天猫、抖音平台收入增速如何？

答：天猫平台去年关了一个品牌店，整体上半年收入同比有所下降，曼妮芬上半年天猫渠道同比有所增长；抖音平台上半年收入同比翻倍增长。

问：电商渠道投流计划？

答：电商销售收入与网络销售费用二者是正相关的关系。

问：电商渠道的平台还有什么？

答：唯品会、微信商城、京东等。

问：半年报线上渠道收入同比增长 15%，且收入占比超过 40%，是主要的增长渠道吗？

答：目前是。消费习惯转移，用户在哪里，渠道就开到哪里。

问：未来天猫渠道计划如何发展？

答：精细化运营，会员运营细化，产品方面也会分品类做细化的目标。

问：线上线下是同一批客户吗？

答：有部分重叠，但因线上和线下售卖的产品结构有区别，客户群体会有部分差异。

问：线上渠道退货率一般是多少？

答：含七天无理由退货，今年上半年天猫平台大约 20%左右，抖音平台大约 30%左右。

问：经销商的退货率是多少？

答：经销不退货，一定期限内可以换货，换货率低于 15%。

问：经销商拿货折扣是多少？

答：曼妮芬、伊维斯拿货 4-5 折左右，其他品牌折扣低一些，也会有阶段性的折扣政策。

问：工厂方面是江西工厂自有工厂生产为主吗？

答：自有工厂生产为主，部分外协。公司向外协工厂输出技术资料，严格按照公司内部质控体系把控质量，今年上半年外协生产大约 25%左右。

问：产品研发主要是哪些方面？研发投入的目的主要是什么？

答：主要是提升产品开发工艺技术以及新工艺、新材料、新结构研发的核心竞争力。研发投入是为了提升产品质量与创新。物料价格上升，不会通过降低物料质量方式降本，主要是通过做大规模，发挥规模优势降低成本。

问：是否会拓展新品类作为增长点？

答：今年上半年，增长品类主要是文胸、背心。回归用户需求，更精准抓住用户的细分需求，扩大用户数量、拓展提升线上线渠道。

问：产品折扣率一般是多少？

答：奥特莱斯渠道一般在 7 折以下。正价店不打明折。

问：如何看待新生品牌与传统品牌之间的竞争？

答：汇洁有自己的工厂，技术研发、工艺水平、质量把控、人体数据等都是汇洁核心自主的优势，产品 SKU 丰富多元，针对用户多个细分需求提供内衣解决方案，而不是同质化低价竞争，销售网络覆盖直营、经销、线上全渠道。汇洁也需要向行业优秀品牌学习，比如内容营销等。内衣市场非常庞大，女性对内

	<p>衣需求呈现多元化、个性化特点，用户购买内衣时，通常会考虑内衣品牌、产品功能能否满足细分需求、性价比以及是否满足一定的情绪价值等。</p> <p>问：开拓国际市场的原因是什么？国际市场开拓情况如何，主要是什么渠道，经营情况如何？</p> <p>答：北美内衣市场成熟，消费力强，消费者购买频率和价格较高。公司在加拿大设立了子公司，组建了专门的团队，渠道有线下店铺和线上独立站。品牌名 UNDERSTANCE，更贴合当地语言文化习惯，解决北美用户舒适型大杯内衣需求。UNDERSTANCE 2021 年上线运营，2023 年收入大约 4900 万人民币左右，目前在投入阶段。</p> <p>问：未来的分红政策是什么？</p> <p>答：以持续稳定的分红机制引导长期价值投资。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 9 月 13 日