

股票代码：002763

股票简称：汇洁股份

编号：2025-002

深圳汇洁集团股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他：（请文字说明其他活动内容）	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 电话会议
参与单位名称及人员姓名	南方财经 慕俊杰 东莞证券 高阳 其他个人投资者	
时间	2025 年 6 月 27 日 10:00-11:00	
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	问：费用投入对公司收入提升有限，如何应对互联网品牌竞争？ 答：公司的渠道结构在发生变化，传统百货渠道收入占比下降，费用主要投向的是购物中心、抖音等新渠道，这两个渠道 2024 年分别贡献了 3 个多亿的收入，同比增长约 21%和 84%。线上渠道 2024 年占比提升至约 41%，这个比例在线下起步的服装品牌中是较高的线上渗透率。 天猫渠道聚焦质量经营，而不是依靠站内付费流量驱动增长。 应对行业竞争，我们的策略是创新、拒绝内卷同质化竞争，不去做产品质量、价格向下卷，我们要往上去提升产品的设计、质量和品牌价值、用户体验。 问：如何吸引扩大年轻群体？	

	答：曼妮芬核心受众为 25-35 岁的女性，主要为精致妈妈、资深中产、新锐白领等。我们的品牌年轻化是做设计风格、品牌推广的年轻化，而不是放弃现有的用户群体。兰卓丽定位年轻群体。 问：抖音的利润率和退货率？ 答：抖音渠道主要由武汉曼妮芬负责，不计公共费用，武汉曼妮芬 2024 年电商渠道利润率约 7%。抖音退货率约 33%，退货率计算的是已发货退回的商品，发货前取消订单的商品不计入。 问：understance 亏损的原因和未来计划？ 答：understance 处于新品牌培育的阶段，规模较小、费用率较高，改善亏损关键在于扩大用户群体、提升规模。北美系世界上主要的内衣消费市场之一，消费意识和消费能力相对成熟。尽管长期以来头部品牌市场占有份额较大，但随着女性自我意识以及多元化身材包容理念深入人心，内衣市场细分深化。understance 解决北美用户舒适大杯的需求，目前建设了官网独立站，也逐渐在用户集中、人口规模较大的城市开设实体门店，提升用户线下服务体验。 问：市值提升计划？ 答：专注内衣主业，顺应消费习惯变迁、渠道分化的趋势，在合适的渠道上努力提高投入产出比，解决利润下降的问题。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否