

股票代码：002763

股票简称：汇洁股份

编号：2025-003

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	中信证券 杨斌 中国财富网 曾春玲 中天国富证券 李玉田 长城证券 刘雯 其他个人投资者
时间	2025 年 11 月 28 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 财务管理中心总监 邓静莹
投资者关系 活动主要内容介绍	问：今年增加的销售费用主要是用在了哪些渠道上？非主力品牌未来目标？ 答：2025 年增加的销售费用主要投向抖音、购物中心渠道。国内内衣品牌竞争以前是流量换规模的打法，现在是综合实力的竞争，公司其他品牌目标从扩大规模转为减亏。 问：资产负债表的未分配利润三季度比中报少的原因？ 答：三季度实施了中期利润分配。 问：存货 7 个多亿跌价可能？ 答：截至 2025 年 6 月 30 日，汇洁库龄两年以上的存货账面余额占比约 3%。

问：公司是否做功能性面料研发？

答：汇洁与供应商合作开发运用新面料，不生产面料。

问：现在内衣占了绝大部分的收入，未来是否考虑拓展其他品类？

答：汇洁专注内衣主业，文胸、背心、内裤、保暖、家居是公司主要产品品类。

问：海外销售情况？

答：2024 年北美销售收入约 6000 万人民币，占比约 2%。后续根据北美经营情况决定增加或者减少投入。

问：江西工厂的产能？

答：2024 年产能约 1700 万件，2025 上半年产能约 800 万件，产能根据品牌落单规划。江西工厂不做代加工业务，主要承接集团内品牌落单，考虑产能平衡、劳工风险等因素，会有部分外协。

问：线上营收占比？

答：2025Q3 线上营收占比约 43%。

问：线下线上产品差异？

答：除了奥莱渠道，线下是新品居多，线上有部分电商专供款，质量把控要求都是一样的。不同定价的产品，材料会有差异。

问：线上退货率？

答：2025 上半年天猫约 26%、抖音约 40%。

	问：利润下降原因？ 答：汇洁的渠道结构在发生变化，传统渠道（例如百货）收入占比下降，抖音和购物中心渠道收入增长、占比提升，新渠道费用率相对高一些。2025Q3 收入小幅增长 2 个百分点，但是费用率结构发生变化了，导致归母净利润下降 0.6 个百分点。 问：经销渠道收入占比？经销商拿货折扣？消费者怎么区分哪些是经销商门店，哪些是直营门店？ 答：2025Q3 经销渠道收入占比约 12%。经销商一般通过春夏、秋冬两季订货会选品下单，拿货折扣区分不同品牌和品类，大约在 3-5 折区间，经销商有销售定价自主权。可以通过门店悬挂营业执照上面的经营者区分是经销门店还是直营门店。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否