



MANIFORM

ENWEIS

Lingerie

SUNFLORA
C-HCUP

MVI

J.BASCHI

SECRET WEAPON

股票代码：002763

股票简称：汇洁股份

编号：2026-002

深圳汇洁集团股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议</p> <p><input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u></p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>博闻投资 曾元丰 九一基金 敖焱杰 麻王投资 冯健饶 东方证券 卢政 汇正财经 董怡新 其他个人投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2026年5月22日 10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>董事、董事会秘书 蔡晓丽</p>
<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>二、问答交流</p> <p>问：内衣市场增长情况。</p> <p>答：中国内衣行业和总体的消费形势是一致的，目前处于低增长的阶段，但也存在一些结构性的机会，直播电商保持增长。</p> <p>问：电商渠道占比。</p> <p>答：电商渠道全面布局天猫、抖音、唯品会、微信商城、京东等主要电商平台。2025年电商渠道占比43%，天猫渠道收入5.3亿，抖音渠道收入4.2亿。</p> <p>问：抖音渠道的发展。</p>

答：2025 年，汇洁把不同团队的抖音业务整合到武汉，成立直播基地，现在整个抖音团队有近 200 人。我们是以自播为主，形成我们自己的核心运营能力，而不是依靠达播。抖音打造多品牌多店铺矩阵，不计公共费用，抖音 2025 年渠道利润率 14%，与 2024 年相比有较大的提升。

问：经销情况。

答：经销商是和公司直接签约的，没有代理商这个层级。2025 年经销渠道收入占比 11%。

问：各品牌规划。

答：各品牌在品牌定位、设计风格、目标客户等方面相互补充。曼妮芬定位大众时尚的国民内衣品牌，主张“一身一适”的舒适理念，分码量杯为不同形体的女性提供舒适合体的专业内衣。伊维斯风格优雅、精致，主打高级美感蕾丝内衣差异化优势。兰卓丽定位年轻群体，崇尚自由自在的生活态度。伊维斯品牌是盈利的，其他品牌需要做大规模。曼妮芬线下客单价 300~400，伊维斯线下客单价 400~500，线上客单价要比线下低一些。

问：销售费用占比高的原因。

答：经营模式决定销售费用，销售费用主要是渠道费用、人力资源费用和广告宣传费用。除经销渠道费用率相对低一些，线上和直营渠道都是汇洁自营的，费用率相对较高。抖音和购物中心的费用率比传统百货渠道高。

问：一季度利润比其他季度高的原因？

答：一季度的费用率相对低一些，一季度受春节的影响电商渠道投流少，网络销售费用相对低，一季度线下调柜装修也较少。

	<p>另外四季度会有员工年终奖、年度绩效计提影响。</p> <p>问：生产情况、原材料价格影响。</p> <p>答：汇洁生产以江西工厂自产和外协相结合，汇洁没有代加工业务。汇洁的毛利率有 67%，一般原材料价格波动对汇洁影响不大。</p> <p>问：增长驱动力。</p> <p>答：未来增长主要从产品、渠道、品牌用户心智着手，围绕用户需求创新迭代产品，强化品牌用户心智，持续提升品牌价值，构建新渠道的竞争优势。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否