



MachForm

ENWEIS

Langerie

SUNFLORA
C-HUB

J.BASCHI

COYEEE

SECRET WEAPON

AWI

股票代码: 002763

股票简称: 汇洁股份

编号: 2024-001

深圳汇洁集团股份有限公司

2023 年度网上业绩说明会投资者活动记录表

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" 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	汇洁股份2023年度网上业绩说明会采用网络远程方式进行,面向全体投资者	
时间	2024年4月12日15:00-17:00	
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目、东方财富路演中心 https://roadshow.eastmoney.com/luyan/4416280	
公司接待 人员姓名	董事长、总经理: 吕兴平 董事、董事会秘书: 蔡晓丽 独立董事: 李树永 财务总监: 殷君	
投资者关系 活动主要 内容介绍	问: 今年分红情况如何? 答: 您好, 公司 2023 年利润分配预案为向全体股东每 10 股派发现金红利 4 元 (含税), 拟分配现金红利约 1.64 亿元, 股利支付率超百分之九十。感谢您对公司的关注。 问: 这两年文胸新势力品牌发展较快, 贵公司网络电商的整体经营策略与新势力品牌相比差距较大, 电商这一块建议更	

换负责人。看似高大上实则不接地气，生硬，自吹自擂。不改不行了！

答：您好，公司线上渠道覆盖天猫、抖音、唯品会、京东、微信商城等电子商务平台，2023年线上收入超11亿元，同比增长21.93%。其中，天猫渠道收入6.27亿元，曼妮芬、伊维斯多次进入天猫大促内衣前十榜单；抖音渠道收入1.75亿元，实现翻倍增长。未来公司将继续挖掘电商渠道增长潜力，顺应新零售、社交电商、直播电商等消费新模式新业态发展。感谢您对公司的关注。

问：股东减持情况

答：您好，公司于2024年2月29日披露了《关于股东减持股份预披露的公告》，公司持续关注股东减持计划的进展情况，提醒股东按照相关规定履行信息披露义务。

问：公司产品在那个电商平台销售最多

答：您好，2023年公司天猫渠道收入为62,712.96万元，占比21.41%；抖音渠道收入为17,543.2万元，占比5.99%；唯品会渠道收入为14,572.56万元，占比为4.98%；其他线上渠道收入为16,608.47万元，占比5.67%。感谢您对公司的关注。

问：有没有回购股票的打算？

答：您好，根据监管规定，公司不得在投资者关系管理活动中透露或者发布尚未公开的重大事件信息。公司目前没有该计划，感谢您的理解。

问：你好，董秘，请问贵司跨境电商独立站2023年的营收是多少？利润是多少？2024年以后接下来有何展望？

答：您好，加拿大子公司2023年营业收入折算人民币为494

7.03 万元，净利润折算人民币为-5790.91 万元。UNDERSTANC E 目前以快速布局北美用户舒适型大杯需求空白市场为主，感谢您对公司的关注。

问：我想知道汇洁研发增加了，主要研发方向是什么？同时，在功能性内衣和运动内衣这一块的研发有什么进展没有？

答：您好，公司研发投入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，曼妮芬、伊维斯有功能、运动品类。感谢您对公司的关注。

问：建议把武汉曼妮芬内衣旗舰店的几个主播调两个临时到淘宝直播一下，带一下淘宝天猫。

答：感谢您对公司的关注，我们将向经营团队反馈您的建议。

问：随着曼妮芬等品牌线上收入占比不断提高，请问公司后续是否有计划扩大抖音等线上主流平台的蓝 V 帐号数量，并且是否考虑继续加大主播招聘数量，以及大帐号改为 24 小时全天候直播。

答：您好，抖音渠道目前通过打造多店铺矩阵，内部 PK 竞争等方式快速起量。同时，我们也会向经营团队反馈您的建议，感谢您对公司的关注。

问：没视频看嘛

答：您好，本次年度网上业绩说明会采用网络远程图文互动的方式召开。

问：公司股价一直处于严重低估状态，公司后续是否有考虑收购计划并进行注销，另外大股东是否有回购计划？

答：您好，根据监管规定，公司不得在投资者关系管理活动

中透露或者发布尚未公开的重大事件信息。公司目前没有该计划，感谢您的理解。

问：公司今年在化妆品方向会有发力吗

答：您好，公司以内衣行业为主要经营方向，化妆品是曼妮芬的子品牌，主要考虑到化妆品和内衣的消费人群具有一定的重叠性，为曼妮芬内衣用户提供增值，暂时不会作为未来发展的主要方向。感谢您对公司的关注。

问：每股公积金 1.9 元，公司后期有无送转计划？公司有无运动户外内衣的研发生产计划？

答：您好，根据监管规定，公司不得在投资者关系管理活动中透露或者发布尚未公开的重大事件信息。公司目前没有该计划，感谢您的理解。曼妮芬品牌设有曼妮芬运动子品牌，根据穿着场景和运动强度提供轻氧、悦跑、热练三条产品线。

问：董事长好，understance 持续亏损，金额太大了。原因是啥，有扭亏的迹象吗？

答：您好，在品牌培育初期，为迅速扩大用户群体及品牌知名度，UNDERSTANCE 在北美主要社交、搜索网站等推广投入较大。UNDERSTANCE 目前以快速布局北美用户舒适型大杯需求空白市场为主，2023 年营业收入实现近翻倍增长。

问：纵观世界上优秀上市公司，大多公司的名字都是自己的核心品牌。汇洁股份的核心产品曼妮芬，为进一步树立公司的品牌形象，请问有更改公司名称为曼妮芬的计划没？

答：您好，公司前身深圳市曼妮芬针织品有限公司 2011 年整体变更为股份有限公司并更名为深圳汇洁集团股份有限公司。公司采用多品牌发展战略，拥有曼妮芬、伊维斯、兰卓

丽、桑扶兰、秘密武器、UNDERSTANCE 等品牌。单一品牌作为公司名已经不符合公司实际情况，公司需要汇聚各类杰出人才、各不同定位的品牌。

问：能感觉到公司最近一年的积极变化，希望股东能和谐共处，共同把公司经营好。内衣市场份额虽然分散，但汇洁拿出自己的专业素养，定能发展壮大。

答：感谢您对公司的鼓励和认可。汇洁的愿景是“百年企业，百年品牌”，汇洁七千多名员工会将这份事业长期坚守下去。

问：上市到现在为止，可以说在二级市场买入的小股东都是亏损的，董事长怎么看

答：您好，公司股价受多方面因素影响。自上市以来，公司一直践行持续、稳定的现金分红政策，为股东长期、合理回报负责，引导投资者对公司长期价值投资。

问：股价长期不涨，有没有提升股价措施

答：您好，公司坚信有质量的市值是经营出来的，公司专注主业发展，不断提升盈利能力和核心竞争力，以更好的经营业绩回报投资者。自上市以来，公司一直践行持续、稳定的现金分红政策，为股东长期、合理回报负责，引导投资者对公司长期价值投资。感谢您对公司的关注。

问：建议贵公司改名为曼妮芬，这样品牌的力量会更强大，很多人根本不知道汇洁公司是干嘛的

答：您好，公司前身深圳市曼妮芬针织品有限公司 2011 年整体变更为股份有限公司并更名为深圳汇洁集团股份有限公司。公司采用多品牌发展战略，拥有曼妮芬、伊维斯、兰卓丽、桑扶兰、秘密武器、UNDERSTANCE 等品牌。单一品牌作为

公司名已经不符合公司实际情况，公司需要汇聚各类杰出人才、各不同定位的品牌。感谢您对公司的关注。

问：公司股价长期被低估难道不能采取点措施吗

答：您好，公司坚信有质量的市值是经营出来的，公司专注主业发展，不断提升盈利能力和核心竞争力，以更好的经营业绩回报投资者。自上市以来，公司一直践行持续、稳定的现金分红政策，为股东长期、合理回报负责，引导投资者对公司长期价值投资。

问：男士内衣 MW1 属于曼妮芬的子品牌，但知名度实在太小，是否考虑将品牌独立，加大营销力度。

答：您好，MW1 摩范男士已在天猫开设独立店铺，并有 1 家线下门店。我们也会向经营团队转达您的建议，感谢您对公司的关注。

问：请问 Understance 品牌后续的营销策略是什么，如何实现快速布局和扩张。现在只运营了独立站，是否考虑在亚马逊等平台开店，线下实体店是否会加速布局？

答：您好，UNDERSTANCEUNDERSTANCE 目前以快速布局北美用户舒适型大杯需求空白市场为主，在北美主要社交、搜索网站等推广投入较大，目前销售渠道有官网（独立站），并在温哥华开设了一家线下门店等。同时，我们也会向加拿大经营团队转达您的建议，感谢您对公司的关注。

问：15 年套到现在什么时候给我解套呢

答：您好，公司股价受多方面因素影响，请您注意投资风险。自上市以来，公司一直践行持续、稳定的现金分红政策，为股东长期、合理回报负责，引导投资者对公司长期价值投资。

感谢您对公司的关注。

问：公司是否有提振股价的措施

答：您好，公司坚信有质量的市值是经营出来的，公司专注主业发展，不断提升盈利能力和核心竞争力，以更好的经营业绩回报投资者。自上市以来，公司一直践行持续、稳定的现金分红政策，为股东长期、合理回报负责，引导投资者对公司长期价值投资。感谢您对公司的关注。

问：加拿大子公司连年亏损，请问预计什么时候可以盈利？

答：您好，在品牌培育初期，为迅速扩大用户群体及品牌知名度，UNDERSTANCE 在北美主要社交、搜索网站等推广投入较大。UNDERSTANCE 目前以快速布局北美用户舒适型大杯需求空白市场为主，加拿大子公司将围绕用户需求，持续扩大用户数量及经营规模，争取早日实现盈亏平衡，感谢您对公司的关注。

问：你好！董秘，感谢您的回答，再提一个问题，因为跨境业务连续三年亏损，亏损金额占公司利润较高比例，请问跨境电商有何具体的举措或者可行性计划吗？

答：您好，UNDERSTANCE 目前以快速布局北美用户舒适型大杯需求空白市场为主，加拿大子公司将围绕用户需求，持续扩大用户数量及经营规模，争取早日实现盈亏平衡，感谢您对公司的关注。

问：吕总，你好。现金在公司的资产结构中占比超过 40%，请问，公司是否有大额的现金的使用政策、策略、计划等等？在未有伟大的现金使用计划时，今年的分红实在是少了点，是否考虑提高分红，树立公司回馈投资者的好形象？

	答：您好，充裕的现金是公司开拓市场和扩大用户群体强有力的保障。公司一直践行持续、稳定的现金分红政策，为股东长期、合理回报负责。
附件清单	无
日期	2024 年 4 月 12 日