

证券代码: 002127

证券简称: 南极电商

公告编号: 2019-011

南极电商股份有限公司 2018 年度业绩快报

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示:

本公告所载2018年度的财务数据仅为初步核算数据，已经公司内部审计部门审计，未经会计师事务所审计，与年度报告中披露的最终数据可能存在差异，请投资者注意投资风险。

一、2018年度主要财务数据和指标

单位: 元

项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度(%)
营业总收入	3,354,584,854.60	985,786,831.11	240.30%
营业利润	940,968,932.47	600,381,740.57	56.73%
利润总额	967,946,181.10	625,169,104.37	54.83%
归属于上市公司股东的净利润	886,088,692.26	534,291,649.78	65.84%
基本每股收益(元)	0.36	0.23	56.52%
加权平均净资产收益率	25.15%	27.26%	-2.11%
	本报告期末	本报告期初	增减变动幅度(%)
总资产	4,559,414,541.06	3,820,524,278.42	19.34%
归属于上市公司股东的所有者权益	3,738,198,613.55	3,021,168,578.39	23.73%
股本	2,445,833,326.00	1,636,580,269.00	49.45%
归属于上市公司股东的每股净资产(元)	1.53	1.85	-17.30%

单位: 元

项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度(%)
营业总收入	3,355,280,609.32	985,786,831.11	240.37%
公司本部	1,037,495,645.14	746,421,907.97	39.00%
时间互联	2,317,784,964.18	239,364,923.14	868.31%
归属于上市公司股东的净利润	886,088,692.26	534,291,649.78	65.84%
公司本部	756,348,558.46	507,441,988.12	49.05%
时间互联	129,740,133.80	26,849,661.66	383.21%

注:

- 1、公司本部是指除北京时间互联网络科技有限公司(包含其下属子公司，简称“时间互联”)以外的实体。
- 2、时间互联的业绩在2017年仅11-12月纳入合并范围。

单位：元

	本报告期末	本报告期初	增减变动幅度（%）
应收账款-净值	729,359,449.15	507,638,991.46	43.68%
公司本部应收账款	411,857,800.99	335,696,977.56	22.69%
小袋保理应收账款	193,025,581.64	48,376,842.02	299.00%
时间互联应收账款	124,476,066.52	123,565,171.88	0.74%

注：上述数据以合并报表数据填列。

二、经营业绩和财务状况情况说明

（一）经营业绩说明

1. 上市公司的主要财务数据

报告期内，公司营业总收入为3,354,584,854.60元，同比增长240.30%，实现利润总额967,946,181.10元，同比增长54.83%，实现归属于上市公司股东的净利润886,088,692.26元，同比增长65.84%。

2. 公司本部经营业绩说明

（1）较高知名度的品牌群

公司本部于2008年开始从事品牌授权业务，从南极人单一品牌逐渐发展为包括南极人、卡帝乐鳄鱼、精典泰迪等在内的较高知名度品牌群。大量优质的中小供应商和经销商在国内外代工业务和线下零售业务不稳定或增速下滑的环境下，较高的品牌推广及运营成本导致其必然需要知名度较高、消费受众较广的品牌与其合作，南极人、卡帝乐鳄鱼、精典泰迪等品牌恰能有效解决这些中小供应链合作伙伴的品牌痛点，帮助其在电商时代的竞争中实现持续发展。

（2）一站式供应链服务

公司本部深植电商行业十余年，与阿里、京东、拼多多、唯品会等电商平台长期合作，积累了丰富的电商运营经验、具备较为敏锐的行业嗅觉、拥有专业的电商业务团队，这使得公司能够在为供应链合作伙伴提供品牌授权的同时，为其提供优质、专业、有效的一站式供应链服务，包括战略发展、数据分析与应用、品类规划、爆款推荐、研发设计、质量管控、流量管理、资源撮合等，进而帮助供应链合作伙伴降低库存、提高流量转化率、提升盈利能力和投资回报率，打造坚实的南极命运共同体，形成公司的市场竞争壁垒。

（3）新快消品战略

公司本部把握了消费升级这一大趋势，结合多年的电商经验，创新性地提出“新快消品”品类发展战略，即传统的消费品如保暖内衣、内裤、打底裤、袜子、T恤、四件套、被子、枕芯、婴童用品、电动牙刷、按摩器械等等，由于人们生活水平提高，由低频消费逐渐变为中频、高频消费，促进公司供应链合作伙伴的销量持续提升、资金周转效率加快、库存风险下降。公司

坚定地放弃个性化产品，并鼓励所有供应链合作伙伴“一厂一品”有特色，力争打造新快消品龙头。

（4）品牌GMV表现

报告期内，公司本部授权品牌产品的可统计GMV达205.21亿元，同比增长65.45%。多达8个一级类目的GMV居阿里平台行业前十名，包括女士内衣/男士内衣/家居服、床上用品、男装、童装/婴儿装/亲子装、流行男鞋、孕妇装/孕产妇用品/营养、居家布艺、服饰配件/皮带/帽子/围巾等。GMV数据在总数、同比、细分类目等方面的出色表现充分体现了公司的综合竞争优势。

（5）主要财务数据

报告期内，公司本部营业收入为1,037,495,645.14元，同比增加39.00%，实现归属于上市公司股东的净利润756,348,558.46元，同比增长49.05%。

3. 时间互联的主要财务数据

北京时间互联网络科技有限公司（包含其下属子公司）营业总收入2,317,784,964.18元，归属于上市公司股东的净利润129,740,133.80元，超过承诺的净利润（1.17亿元）。上述数据包含在公司合并口径数据中。

（二）财务情况说明

1. 营业总收入：公司本部的产品类目有效扩展、供应链资源不断壮大、电商服务效率提升等因素促使本年品牌综合服务费收入增长44.74%。同时营业收入中包含了时间互联2018年度的营业收入共计2,317,784,964.18元，去年同期时间互联纳入合并范围内的营业收入共计239,364,923.14元。

2. 营业利润：受益于2018年度营业收入中毛利率较高的品牌综合服务费收入大幅增加，营业利润保持了超过50.00%的增幅。

3. 利润总额：利润总额与营业利润保持了大致相同比例的增幅。

4. 归属于上市公司股东的净利润：归属于上市公司股东的净利润增幅略高于利润总额的增幅，主要是使用前期可抵扣亏损及子公司总体适用税率下降的影响，从而降低了2018年度的所得税率。

5. 基本每股收益：2018年度归属于上市公司股东的净利润超过去年同期，导致了基本每股收益的增加。

6. 总资产：报告期内的盈利是导致资产总额增加的主要原因。

7. 归属于上市公司股东的所有者权益：报告期内的盈利是导致归属于上市公司股东的所有者权益增加的主要原因。

8. 归属于上市公司股东的每股净资产：报告期内，公司以资本公积金向全体股东每10股转

增5股，共转增818,290,134股。同时，公司通过股票回购账户累计回购9,037,077股。由于报告期内发行在外的普通股变动(49.45%)超过归属于上市公司股东的所有者权益的变动(23.73%)，导致归属于上市公司股东的每股净资产同比略有下降。

三、与前次业绩预计的差异说明

本次业绩快报披露的经营业绩与前次披露的“2018年第三季度报告”中对2018年度经营业绩的预计不存在重大差异。

四、备查文件

(一) 经公司现任法定代表人、主管会计工作的负责人、会计机构负责人签字并盖章的比较式资产负债表和利润表；

(二) 内部审计部门负责人签字的内部审计报告。

特此公告。

南极电商股份有限公司

董事会

二〇一九年二月二十七日