

证券代码：002127

证券简称：南极电商

南极电商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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年11月6日（周三）下午 15:30~17:05
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书朱星毓 2、财务负责人沈佳茗
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者关心的公司治理、经营状况、市值管理、发展战略等问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p style="text-align: center;">1、公司的战略定位是什么？采取了哪些执行措施？效果怎么样？</p> <p>公司是一家可选消费品生产商、品牌商。公司目前主要拥有品牌南极人、百家好、卡帝乐鳄鱼等品牌。</p> <p>南极人品牌以基础款为主，以“温暖有约，科技生活”的产品理念，持续为消费者打造具有仪式感的基础款内着与可通勤的户外款外着。从原有的授权合作模式转变为自营与加盟模式，合作国内外头部供应链，引入奢品工艺与设计人才，着力打造对标国际大牌水准的平替产品。</p> <p>百家好品牌以时尚款为主，定位“美学风格化 SPA 品牌零售商”。目前是抖音平台女装品类 Top5 品牌，已实现天猫、淘宝、</p>

唯品会、京东等平台店铺拓展，并同步开拓男装、鞋品、家纺等品类类目。百家好品牌以“谁开发、谁拥有”的供应链合作理念，持续上新、打造爆款，既满足消费者的时尚个性化需求，也保护了合作伙伴专款专利，实现高效周转、大而不卷的发展生态。未来将在保持上新优势的同时着力打造基础款爆款产品，持续满足消费者个性化的消费需求。

卡帝乐鳄鱼品牌以休闲运动款为主，品牌定位“大牌平替、经典复古”，产品定位“运动休闲、轻量户外、都市通勤”。产品在箱包、鞋品、服配等品类获得广泛的消费者好评，其中男鞋品类实现抖音平台销量 Top5、鞋靴品类实现京东平台品牌销量 Top5，将持续为消费者提供好看、舒适、功能强、性价比高的好产品。

2、公司历史收购的商标，目前运营效率如何？

您好，公司收购卡帝乐、精典泰迪、百家好等品牌后，对其整体资产、资源进行盘整和本土化改造，品牌知名度在国内得到广泛的消费者认可，实现了较好的经济效益，公司在品牌改造与品牌焕新上有成功的案例、成熟的运营能力，管理团队对业务开拓具备能力与信心。同时公司围绕南极人品牌 5 亿用户需求，推出了全新产品里程碑系列产品，希望通过对南极人品牌升级焕新、提升产品品质，与消费者建立更持久、良好的互动。

3、请问自营的产品是公司研发的吗？是否会上线新产品？

您好，自营产品由公司商品中心的专业团队负责研发，委托合作工厂进行量产。包含具有仪式感的基础款内着与可通勤的户外款外着，目前上线的产品有防晒衣、POLO、内裤、袜子、保暖衣、保暖背心、鲨鱼裤等，后续将根据市场需求持续开发新产品，敬请期待。

4、公司现金流充足，近期有没有回购的想法？有没有并购

相关的规划？

您好，公司将结合发展需求、市场情况等综合研判，择机考虑回购事项。公司持续关注并购等政策引导与支持，保持对潜在项目的观察，结合公司业务发展实际需要，适时布局。具体请以公司在《证券时报》及巨潮资讯网站披露的公告为准。

5、请问截止 2024 年三季度末，南极人品牌全网络营销商有多少家？合作工厂有多少家？

您好，南极人品牌目前处于转型期，合作客户较前期有一定的变化，公司通过优化供应链，对无法满足公司转型升级要求的部分客户进行友好合作终止。与此同时，公司与行业头部的供应商的达成战略合作，建立了更加稳定、可持续的合作。

6、请问 2024 年，公司本部营业收入完成 3.2 亿元，是否包含自营收入？南极人战略性授权收入是多少？三季报销售费用 20,852.48 万元，其中广告费是多少？

您好，南极人品牌目前处于转型期，从原有的授权合作模式转变为自营与加盟模式。本部收入中包含自营收入，其中南极人收入占比超 40%。截止三季报，广告相关费用近 9,000 万元。

7、请问公司在市值管理方面将采取什么措施提高投资者信心？近期是否有机构关注公司？

您好，市值管理是上市公司投资者关系管理及上市公司提质增效的重要工作之一，公司始终坚持把提升经营业绩作为公司市值管理的根本，自上市以来，公司已多次实施年度分红、送股、回购等，累计分红 11.79 亿元回馈广大股东。未来公司将按照政策引导，持续规范运作，持续提升经营质量，秉持稳健经营、持续发展的理念，希望通过持续、健康稳定的发展及可持续的回报机制，带动公司整体市值的提升，回馈股东。

公司十分重视与机构投资者、中小投资者等各类投资者的交

	<p>流工作，通过年度业绩说明会、分析师调研、互动易平台、股东大会等多种方式和渠道与投资者建立坦诚、公开、公平的交流。公司后续也会进一步加强与机构投资者及中小股东的沟通，向资本市场传递公司的内在价值。</p> <p>8、公司目前有出海计划吗？跨境项目有无最新进展？</p> <p>您好，公司对出海的希望是能够实现品牌和商品的步调一致性，公司用全球化的视野和眼光对业务进行整合和布局，打造系列精品，持续发挥规模和总成本优势，做好个性化和差异化，做深做精，来支持品牌的长远发展和市场扩张，增强公司的市场竞争力。跨境项目在筹备中。</p> <p>9、公司去年进行业务转型，是否转型成功？这次 2 亿的广告有何效果？对营收有没有大的提高？</p> <p>您好，公司本年度在机场、楼宇等投放广告，增加南极人、百家好等旗下品牌曝光度，对南极人轻奢系列、百家好时尚系列产品持续宣传，帮助消费者了解公司产品的时候，也更广泛的使投资者了解公司自营转型进展与理念。转型期间，短期投入较大。转型后本部营业收入持续相对增长，成果逐步显现。公司将持续关注广告投入的效果，相信会在未来的品牌收益中逐步转化。</p> <p>10、精典泰迪和贝拉维拉业绩情况？</p> <p>您好，精典泰迪整体占比集团收入较小，未单独披露，目前是童装类目在唯品会排名 TOP。贝拉维拉将以女装为起点，深耕垂直赛道，第一阶段目标 GMV 破亿。本月将有新客开播，主打大衣、羽绒，欢迎关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-11-06