证券代码：002127 证券简称：新民科技

**江苏新民纺织科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2015-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | 特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 齐鲁证券彭毅；汇添富基金蔡志文、郑慧莲；中欧基金耿德建、姜祎；长信基金祝昱丰等人 |
| **时间** | 2015年10月15日 17:00-18:00 |
| **地点** | 上海 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董秘、副总经理 张燕妮女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 10月15日下午5:00-6:00，公司董秘、副总经理张燕妮女士接待了前来调研的齐鲁证券彭毅，汇添富基金蔡志文、郑慧莲，中欧基金耿德建、姜祎以及长信基金祝昱丰等人。会议上，与会者就8月下旬新民科技公布的重大资产重组方案中涉及的标的资产的情况进行了交流。主要内容如下：  **1，未来上市公司发展的战略目标？**  **答：**公司上市之后将依托南极电商在市场形成的核心竞争力，打造品牌管理及线上线下服务整体建设全产业链。以服务和品牌授权业务为依托，在现有客户群体上进行延伸、拓展，以中国千万小微供应商和电商卖家为服务对象，依托互联网大数据、云计算，对传统O2O产业链进行整合和全面优化，从而实现服务对象价值提升的现代综合服务集团。  **2，公司未来的品牌发展路线？**  答：公司目前的产品线已经延伸至家纺、童装等多个领域，拥有直接授权供应商376家，直接授权经销商863家。公司未来仍然会根据市场状况，进一步拓展新的品牌。品牌路线以高性价比为主。公司敢于推出新品牌是因为试错成本比较低，主要有三个重要原因：首先，公司品牌影响力广，知名度高；其次，公司品牌设计、研发经验丰富；最后，公司通过多年的电商经营，与各个大的电商平台建立的非常的合作关系，能够根据电商平台大数据调整品牌战略。  **3，公司既然转型电商服务平台，为什么还做自营货品销售业务？**  答：公司做自营货品销售业务主要是为了满足部分大型电商平台以及大型KA渠道对于品牌厂商的要求。例如，唯品会要求参与活动的为品牌商。2015年下半年开始，在直营渠道的管理方面，南极电商将家乐福、沃尔玛等超市渠道由直销改为授权经销商负责运营，保留了唯品会作为其直销渠道。未来，经销商和直营相结合将是南极电商在货品销售业务中的主要销售模式。  **4，公司的柔性供应链园区服务现在的开展情况？**  答：公司2014年在合肥市开设了第一家电商物流园区，以园区作为柔性供应链管理服务的平台，目前已经建成了6个类似园区，在电商快速发展的背景下，公司建立柔性供应链园区的计划受到了当地政府积极响应。上半年公司实现园区收入接近200万，占总收入比重为1.7%左右，预计2018年园区数量有望达到30家，将贡献接近4个亿的收入。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2015年10月15日 |