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：2015-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中泰证券彭毅；汇添富基金蔡志文、雷鸣；广发证券洪涛；银河证券陈腾曦；安信证券吴晓楠；申万宏源许一帜；工银瑞信林梦、袁芳、张宇帆；国信证券朱元、郭陈杰；融通基金李天凝；星石投资汪晟、郭希淳；平安资管陈徐珊；中金公司唐爽爽；华夏基金刘洋 |
| **时间** | 2015年11月17日 16:30-17:10 |
| **地点** | 上海 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事、副总经理兼董秘 张燕妮女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 10月17日下午16:30-17:10，公司董事、副总经理兼董秘张燕妮女士陪同南极电商董事长、总经理张玉祥先生接待了前来公司调研的各家机构研究员及部分投资者。会议主要内容如下：  南极电商是一家向众多小微电商及供应商提供品牌授权服务、电商生态综合服务、柔性供应链园区服务，并经营货品销售业务的现代综合服务商。南极电商的主要盈利来源于品牌授权服务及电商生态综合服务。南极电商要做的是，通过电商一站式综合服务平台，帮助传统电商在互联网时代活得更好。目前，电商之间的价格战扼杀了产业链的创新能力，这个现状是南极电商要改变的。  南极电商将以服装基础款为中心，加日用百货，借助互联网，一站式为供应商和经销商提供研发、品控、设计、大数据、流量、广告等服务，除了生产端、销售端外什么都做，做产业的基础配套。目前，国内服务太贵，也碎片化，南极电商能够做大，不仅因为我们拥有“南极人”品牌，而且我们能够弯下腰、实实在在地为电商提供一站式服务。我们拥有专业的服务团队，三个事业部中心、34个事业部，108个产品小组，对重点的供应商和经销商进行垂直化的服务。    未来，电商零售行业将更加数据化、信息化、社交化，优质供应商也将成为稀缺资源。同时，我们认为大众基础款在中国是有优势的，只要用心，国产品牌可以做得很好，可以与优衣库、无印良品比高低。我们希望通过南极电商的柔性供应链，实现一批货品供全球。  “品牌授权”这种模式人人都可以做，但南极人有历史积累，我们可以用自己的业绩和南极人共同体内企业的亲身感受体现南极人的价值。南极人的品牌服务需要深度投入，但回报也高，客户黏度高。比如今年合作的一家纺旗舰店，今年利润至少1000万，双11时在天猫、京东平台销售做了4000万。南极电商的利润主要来自于服务费，小部分来自于授权费，货品销售仅是渠道补充的需要。  南极电商的服务对象会突破南极人品牌。通过服务端打通供应端，再通过供应端打通产品终端，最终打通品牌端，是真正的互联网+。未来也会考虑打造特色的垂直平台。  基于对阿里搜索排名规则的理解，仅靠单宝贝，搜索排名上不去。而靠搜索排名、做广告、搞活动对销量的帮助也是不长久的，需要回头客数量的积累。推广大众品牌要靠规模，而且互联网还是以基础款、标准化产品更为适应未来。流量红利消失背景下，先前南极人的规模布局现在成了优势。  在园区内，对品类是没有限制的（义乌、金华等地有做塑料、家电、日常生活用品等）。我们去做产业链升级，比较受欢迎。传统供应链以产定销，柔性供应链一定程度上以销定产，把原材料，基础材料配备好，但是款式、规格、颜色要市场化。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2015年11月17日 |