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**

编号：2018-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （ ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 详见附件2：调研人员信息表 |
| 时间 | 2018年9月17日 19:00-20:00 |
| 地点 | 上海市凤阳路29号新世界商务楼18楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董秘兼副总经理 刘楠楠  董事兼副总经理 沈晨熹 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 以电话会议的形式就公司近期经营概况与投资者进行交流 |
| 附件清单（如有） | 附件1、投资者接待日活动会议纪要；  附件2、调研人员信息表。 |
| 日期 | 2018.9.17 |

**附件1**

**南极电商股份有限公司**

**2018年9月17日投资者接待日活动会议纪要**

**公司参会人员：**

董事&副总 沈晨熹

董秘&副总 刘楠楠

**调研人员：**

详见附件2

**主持人：**

董事&副总 沈晨熹

**会议内容：**

1. 公司最近经营情况如何？

**答复：**

各项业务发展稳健，GMV增速也符合预期。

1. 男装类目的表现如何？

**答复：**

今年男装增速较快。通过店铺置换、调整产品结构等方式，打造了些核心爆款，如牛仔裤、T恤等，所以GMV的提升较为明显。

1. 公司在拼多多、阿里等平台布局如何？

**答复：**

拼多多现阶段以活动为主，两个渠道的经营策略不同，在阿里保持诸多类目的领先优势并培养新的优势类目，在拼多多则保持全品类的快速增长。不论在哪个平台，品质都是重点。

1. GMV增长的目标如何制定？

**答复：**

公司会根据行业情况、公司业绩指标等确立整体目标，再把目标拆分到各个事业部、各个产品。总体上优势类目要加大优势，新类目增长保持高速。

1. 品控如果发现问题对供应商的处罚措施？

**答复：**

公司会根据授权合同的相关条款、供应商／经销商管理条例进行惩治，并对负责的事业部人员进行跟踪管理。

1. 南极人及卡帝乐鳄鱼品牌的供应商是否有重叠？

**答复：**

有，但极少，两个品牌的产品定位和产品结构有较大差异。

1. 公司在阿里和拼多多平台上的授权经销商、供应商是否有重叠？

**答复：**

有，但重叠较少，因为两个平台的运营规则、价格体系和产品结构均有不同。

1. 经销商品牌授权收入的标准是怎样的？

**答复：**

公司制定对经销商品牌授权费的标准主要考量授权渠道、店铺类型、店铺规模等因素，原则上保持政策的稳定性、可预期性，同时可能根据业务、管理需要而进行适度的动态调整。

1. 公司四季度广告投入如何？

**答复：**

需根据业务发展情况等综合判定，可关注后续公司公告信息。

1. 广告投放效果如何考核？如何考核效果？为什么只投南极人不投卡帝乐鳄鱼？

**答复：**

投放南极人品牌的广告主要为了刷新南极人的品牌形象，进行二次品牌建设，使公众、尤其是年轻人对南极人有全新的品牌认知，树立南极人品牌多类目、有调性、质优价低的国民品牌形象。

卡帝乐鳄鱼品牌则未来看核心类目、核心渠道的发展情况后再考虑是否投放广告。

传统渠道的广告投放效果难以评估，目前的推广战略对公司品牌建设的长期考虑。

1. 明年GMV预测如何？

**答复：**

期望保持稳定增速，我们会结合行业整体的发展、品类的规划制定增速目标。成熟的品类还是希望保持优势，同时拓展新类目。

1. 公司5%以上股东蒋学明先生及其一致行动人的质押情况？

**答复：**

可详见公司披露的蒋学明先生及其一致行动人的质押情况相关公告。

1. 内衣品类货币化率（综合服务收入与经销商品牌授权收入之和/GMV）未来趋势如何？

**答复：**

内衣品类的货币化率可能会有波动，但应该跟去年相比变化不大。货币化率波动主要是受拼多多平台拓展、新品类拓展等因素的影响，未来应该会保持大体稳定的趋势。

1. 电商法可能对电商平台有何影响？对公司会不会有压力？

**答复：**

目前公司的授权客户普遍反映不太担心，主要因为公司本来就在走合规化的路线。电商法会形成一个门槛，把劣势品牌筛选出去。一些公司可能会采取提价等措施应对压力。但对我们及供应链体系可能反而是利好消息。

1. 公司线下拓展如何？

**答复：**

线下拓展目前主要是卡帝乐鳄鱼品牌，今年在线下合作客户、门店数量上都有突破和提升，期待男装、鞋品、箱包配饰等类目会有更好表现。

1. 公司应收账款的政策如何？

**答复：**

根据公司2018年半年报，公司应收持续改善，总应收10.7亿，品牌综合服务业务应收账款3.4亿，同比减少5.38%。保理业务应收账款约4.1亿，时间互联应收账款约2.9亿。原有主营业务（品牌综合服务业务）的应收总量及占收入比重均在下降。

公司有多项管控应收的措施，包括将应收相关的财务指标质量与业务人员的绩效挂钩、严格推行供应商／经销商管理条例、提升商家服务等。总体来讲，公司应收明显改善，绝对值、占比均在下降。

小袋的保理业务上，公司严格对客户进行严格的授信评级和合规审查，并要求要有充分担保物，公司对贷款客户进行积极跟踪，临近还款期前会及时通知客户。

时间互联业务上，公司督促其完成对不同行业客户的分类管理。如互联网金融行业客户均为零应收。目前时间互联仍在高速发展，应收可能还会有适度上升。但整体以稳健为主，在保持财务质量的前提下扩大业务规模。

**附件2**

**调研人员信息表**

| **序号** | **公司** | **姓名** | **序号** | **公司** | **姓名** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 安域资本 | 刘风华 | 25 | 华夏基金 | 马升华 |
| 2 | 博道基金 | 王晓莹 | 26 | 汇添富基金 | 李 威 |
| 3 | 博道投资 | 张建胜 | 27 | 汇添富基金 | 蔡志文 |
| 4 | 辰阳资产 | 李 响 | 28 | 雷钧资产 | 郭 杰 |
| 5 | 淡水泉投资 | 刘小雨 | 29 | 鹏华基金 | 聂易翔 |
| 6 | 鼎丰资产 | 黄尤易 | 30 | 山楂树资产 | 叶露露 |
| 7 | 鼎丰资产 | 田 江 | 31 | 上海彤源投资 | 薛林云 |
| 8 | 东方阿尔法基金 | 竺 艺 | 32 | 上海彤源投资 | 左艾美 |
| 9 | 东方资管 | 徐 卫 | 33 | 泰康资产 | 金宏伟 |
| 10 | 敦和资管 | 汤晨晨 | 34 | 泰康资产 | 闫子妍 |
| 11 | 富国基金 | 吴 江 | 35 | 泰康资产 | 陈 怡 |
| 12 | 富国基金 | 张啸伟 | 36 | 泰康资产 | 陈 虎 |
| 13 | 富国基金 | 魏 伟 | 37 | 万正资本 | 韦明亮 |
| 14 | 富国基金 | 张冰灵 | 38 | 务聚投资 | 朱一峰 |
| 15 | 光大永明资产 | 王声穆 | 39 | 星石投资 | 杨 英 |
| 16 | 广发基金 | 陈樱子 | 40 | 兴业基金 | 张长健 |
| 17 | 广发证券 | 林伟强 | 41 | 易方达基金 | 葛秋石 |
| 18 | 广发证券 | 高 峰 | 42 | 银华基金 | 张 萍 |
| 19 | 广发证券 | 洪 涛 | 43 | 银华基金 | 张雪羊 |
| 20 | 航天科工资产 | 唐宇婷 | 44 | 永赢基金 | 王欣妍 |
| 21 | 昊青资产 | 张 昊 | 45 | 浙商资管 | 卢媛媛 |
| 22 | 红橡投资 | 郑文彬 | 46 | 中平资本 | 刘伟康 |
| 23 | 华宝兴业基金 | 郭鹏飞 | 47 | 中信证券 | 王亚楠 |
| 24 | 华商基金 | 黄 润 | 48 | 中信证券 | 唐思思 |