

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	广发基金、华夏基金、上海人寿、汇添富基金、海通资管、浙商资管、财通资管、海富通基金、汇安基金、丹奕投资、轩汉投资、易同投资等
时间	2024年11月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理 陈虹宇 董事会秘书 朱星毓
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、百家好近2年做的非常成功，原因是什么？产品质量是如何审核的？</b></p> <p>回复：</p> <p>1、百家好女装目前保持年上新10万+款式，每月审款1万+商品；2、保护合作伙伴专款专利，给合作伙伴安全感，使其有动力开发好商品；3、商品款式多样化，满足消费者时尚个性化需求；4、商品具有价格力，严格控制商品最低零售价。</p> <p>在质量管理上建立了严密的内控体系。首先是进行验厂，严格准入；其次是验品，产品须经公司专业的质检团队验收合格后量产；最后，在合作期间，公司不定期对工厂、商品进行后置式的稽查，严格处罚履约。</p> <p><b>2、百家好现在是以抖音平台为主吗？是因为比较符合抖音流量算法？渠道布局和具体打法上有什么区别吗？</b></p> <p>回复：</p>

百家好的持续上新比较符合抖音的特点，上新数量多，展现出来的产品也就多，品牌和产品的曝光度就高。22 年就开始布局阿里渠道，相对来说产品和销售的爆发需要时间的沉淀，因此在阿里渠道的布局会以更长远的视角来规划店铺和商品，如一些有持续深度的基础款的爆款，这些产品的生命周期会更长。品类、产品与渠道会采取差异化布局。

**3、百家好上新多，对供应链的压力大吗？经销商数量会不会随着业务规模成系数的增加？百家好品牌在延展性上，能达到什么水平？**

回复：

首先，百家好代理商测款到上新运用了平台的预售，产品上新时，先少量测试，获得消费者认可及销售反馈后再批量生产；其次，在商标的设计上，允许同一个品类使用通识商标，使商品在上线时跟随市场需求对个性化产品保有灵活性调度。

经销商数量不会随着销售规模成系数增加，公司内部设有合理的汰换机制。随着新开拓品类的增加会促使垂类的经销商有一定数量的增加。

百家好品牌的定位是“美学风格化 SPA 品牌零售商”，让目标客群能够在多场景满足消费需求，比如目前是女装外着，可能还会有家居生活场景等。

**4、历史上公司 90%的利润来自南极人品牌，公司怎么看南极人品牌后期利润？**

回复：

南极人品牌升级轻奢系列后，我们还在商品与市场的投入期，目前不会执着于对利润的即时追求，首先是做好商品，获得消费者认可，获得充分的市场份额。

**5、南极人现在日销多少，自采和加盟的比例是多少？南极**

## 人在各平台的打法有区别吗？

回复：

之前已在调研中披露近期日销额是在 1800 万 GMV 左右，目前自采占比略大于加盟，但是未来预计加盟增长的空间很大。自采是要把品类做深，加盟是把品类做宽，做到货品既有深度，也有宽度。

南极人轻奢系列最核心的一个区别就是现在定义的自营，在商业模式上做了区分；第二，从渠道看，南极人轻奢系列更强调爆款，并且是长生命周期的爆款。现在各渠道的货品是统一的，公司会定统一的最低零售价。

## 6、南极人最近半年上新了哪些产品？如何规划双十二？

回复：

南极人轻奢系列最近上线的产品有保暖裤、保暖背心、保暖套装、鲨鱼裤、保暖上衣、内裤、棉袜等。公司目前整体上还是以平销积累为主。大众消费品牌服务大众需求是在每一个日常生活中。

## 7、历史上公司供应商有 1 千多家，现在南极人品牌是邀约制，供应商和经销商数量会有多少？

回复：

公司对南极人轻奢系列是严格邀约制度。一方面，自采客户合作的策略是与行业顶级客户进行合作；另一方面，加盟采取白名单邀约制，只邀约头部或细分品类下的佼佼者。

## 8、南极人现在的定位是什么？

回复：

1、品牌的定位是“国货真香”，围绕这个定位，我们提出“轻奢品质，逆天价位”，代表了南极人的市场定位，商品品质是轻奢品质，但是价格还是老百姓喜欢的价格。2、我们的商品

	<p>线的定位是“温暖到家，科技舒适”。</p> <p><b>9、百家好品牌有天花板吗？细分人群可以做到哪些？</b></p> <p>回复：</p> <p>南极人和百家好品牌的定位都是“SPA 品牌零售商”，百家好以及南极人升级轻奢系列后，从目前的品类布局和渠道布局，都还有较大的布局空间。</p> <p><b>10、卡帝乐鳄鱼后续如何安排？</b></p> <p>回复：</p> <p>卡帝乐鳄鱼明年预计会有一个调整，预计会加入部分商品的自营，定位上做相对运动休闲的定位。</p> <p><b>11、存量货品的授权结束，老客户想续签怎么办？</b></p> <p>回复：</p> <p>目前的核心是合作客户需要达到公司新的商品标准。准入门槛是大幅提高了，原则上不续约，但如果老客户能够在货品品质、运营能力等方面均达到公司新的标准，可以在评估后考虑继续合作。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-11-25