

证券代码：002127

证券简称：南极电商

公告编号：2025-016

南极电商股份有限公司 2024 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 2,454,870,403 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.40 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☐不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	南极电商	股票代码	002127
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	朱星毓	钱商勇、史宇婷	
办公地址	上海市杨浦区江湾城路 99 号尚浦中心 3 号楼 10 楼	上海市杨浦区江湾城路 99 号尚浦中心 3 号楼 10 楼	
传真	021-63460611	021-63460611	
电话	021-63461118-8621	021-63461118-8885	
电子信箱	zhuxingyu@nanjids.com	qianshangyong@nanjids.com	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，基于线上及线下的渠道场景，公司本部实现了自营销售与品牌服务业务的双轮驱动。其中，公司品牌服务业务主要基于自身原有业务优势，整合供应链上、中、下游资源，向产业链提供高效率的产业服务；公司自营销售基于自主采购的模式，以打造大单品为中心理念，通过线上线下场景多渠道触达消费者，向消费者持续提供具有高质价比的产品。

时间互联的主营业务是移动互联网营销业务，即移动端的数字营销业务，为广告主提供营销策略制定、创意策划与素材制作、媒体资源整合、数据追踪分析、短视频定制、投放优化等一站式移动营销服务。目前时间互联网络营销服务已覆盖营销策略和创意、媒体投放和执行、效果监测和优化、社会化营销、精准营销、流量整合等完整的服务链条，成功建立了从基础的互联网流量整合到全方位精准数字营销服务于一体的整合营销平台。

（一）公司业务发展

报告期内，公司聚焦主业，坚持用户至上的理念，从质量、功能、价格、颜值、舒适度等维度持续打磨产品，旨在提供更好的商品，更好的价格，更好的消费体验感，持续满足消费者对商品价值和情绪价值的双重追求。

1、商业模式升级，实现供应端及经销端重塑

公司在报告期内实现了对供应端及经销端的重塑，从原有开放性授权模式逐步过渡到现在的邀约制加盟，选择与具有较高供应链品质及运营能力的供应端及经销端新客户合作。此外，针对不符合公司商品品质要求的供应链客户及过度内卷的经销端客户，公司亦于报告期内与其终止了相应合作。公司对供应端及经销端的重塑，基于“大单品、可持续、里程碑”的发展战略，旨在构建品牌理念、产品理念、品质理念等方面高度一致的供应商、经销商生态体系，以期通过更好的产业链服务资源，持续提升商品价值、服务价值，与合作伙伴共同打造好品牌、好商品、好服务。

2、新增自营销售业态，创新线下渠道尝试初见成效

公司于报告期内新增自营销售业态，在该业务模式下，实现了从原材料采购、研发设计，加工制作到产品销售的全链路管控。公司自营销售模式遵循大单品的理念，基于消费者广泛的品牌认知、高效的商品周转及极致的成本控制，为消费者提供具有仪式感的基础款内着与可通勤的户外款外着，产品涵盖防晒、速干、针织、轻羽绒、保暖内衣、袜子、内裤等。

除业务模式创新外，公司报告期内销售渠道也在进行不断尝试，作为对线下销售渠道的探索，2024 年 12 月公司于上海环球港商城开设了第一家品牌快闪店，主要销售公司轻奢系列产品，并于开店期间获得了较好的消费者反馈。未来公司也将继续布局线下渠道，并与更多线下零售业态探索创新合作模式，以期打造公司业务增长的第二曲线。

3、引入专业设计团队并与国内外优秀供应商合作，持续赋能产品供应链

公司产品设计团队对标奢品，启用曾在国内外 Top 品牌任职的版师、品控师、面料工程师、采购专家、机械维修师等打造具有国际化工艺价值的专业工坊。生产端方面，公司围绕“全球化、规模化、战略化”与英国高士、YKK 等国内外原辅料、加工供应商伙伴共同打造可溯源的好产品。

分品牌来看，基于供应链的持续升级赋能，南极人实现了“大牌平替”策略，让消费者获得好货不贵、轻松愉悦的消费体验。百家好则定位“美学风格化 SPA 品牌零售商”，通过“快返小单”的模式及高效周转实现了近年来 GMV 同比快速增长，公司将持续寻找国内外优秀的合作团队及供应商，为消费者提供多元且优质的产品。

4、品牌营销增进消费者互动，提升品牌形象

公司报告期内对南极人品牌及产品进行较大规模营销方面的投入，活动包括邀约代言人、机场推广、梯媒推广及投流等，全方位的品牌营销推广不仅增进了消费者互动，并广泛地让消费者快速了解到南极人高质价比的产品理念。品牌营销活动影响的不断深入，也为公司后续持续转型以及品牌形象提升持续助力。

5、提高管理能效，持续迭代流程

公司坚定以市场需求和消费者满意为强驱动，持续打造好品牌、好商品、好服务。品牌强中心化管理，风格定义、企划、宣传、设计中心化；业务端以提供好商品为中心，强化供应链管理，强抓负面清单；管理端以提供高效的专业服务为目标，中后台品牌、市场、供应链、人资、财务、法务、数据信息围绕事业部和客户需求形成专业服务矩阵。经营管理以预算为中心，强化绩效考核，优化激励机制，以高质量发展为目标。

6、不断提升图文创意输出及大客户服务能力

伴随着移动通信技术的加速演进、智能手机的快速普及、以及用户消费习惯的持续改变，互联网营销呈现内容化、原生化、跨屏化、数据化的发展趋势。时间互联将顺应行业发展趋势，不断增强图文创意输出能力、大客户服务机制、视频素材输出能力及智能化技术平台全面升级，积极探索增量空间，使公司业绩稳步健康发展。公司与 OPPO、vivo、小米、华为、苹果等顶级流量媒体平台建立了深度合作，并保持深度的战略合作关系，能够为广告主提供手机厂商、腾讯应用宝、小红书等多类型媒体广告一站式投放服务。全行业的覆盖，大量的客户资源以及客户需求也为时间互联出海发展奠定了一定的基础，2024 年时间互联与苹果媒体合作成功拓展了海外市场，客户已覆盖香港、新加坡等地区，目前合作客户覆盖生活、游戏、教育、科技等多个领域。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

单位：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	5,088,393,218.30	5,405,107,417.49	-5.86%	5,058,943,492.23
归属于上市公司股东的净资产	4,214,591,632.71	4,580,672,479.32	-7.99%	4,387,108,105.23
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	3,358,459,080.02	2,692,224,564.41	24.75%	3,309,675,440.52
归属于上市公司股东的净利润	-236,591,077.37	111,579,227.75	-312.04%	-297,618,294.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-286,381,878.02	74,449,038.69	-484.67%	-353,272,687.18
经营活动产生的现金流量净额	-176,530,642.73	400,301,732.17	-144.10%	575,347,679.02
基本每股收益（元/股）	-0.1004	0.0474	-311.81%	-0.1271
稀释每股收益（元/股）	-0.1004	0.0474	-311.81%	-0.1271
加权平均净资产收益率	-5.44%	2.51%	-7.95%	-6.47%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	714,599,958.16	842,302,306.75	849,668,961.46	951,887,853.65
归属于上市公司股东的净利润	47,742,806.03	30,162,175.74	-23,678,066.62	-290,817,992.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	37,643,459.05	30,952,906.35	-33,937,043.61	-321,041,199.81
经营活动产生的现金流量净额	-421,936,233.58	55,283,326.07	-74,857,533.25	264,979,798.03

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	113,789	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	88,373	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
张玉祥	境内自然人	24.94%	612,159,216.00	472,592,366	质押	283,000,000	
南极电商股份有限公司—第四期员工持股计划	其他	3.98%	97,588,041.00	0	不适用	0	
吴江新民实业投资有限公司	境内非国有法人	3.46%	84,900,094.00	0	不适用	0	
朱雪莲	境内自然人	2.75%	67,606,947.00	0	不适用	0	
上海丰南投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.79%	43,851,900.00	0	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.92%	22,605,565.00	0	不适用	0	
董平	境内自然人	0.85%	20,795,900.00	0	不适用	0	
广州市昊盟计算机科技有限公司	境内非国有法人	0.68%	16,765,919.00	0	不适用	0	
招商银行股份有限公司—南方中证 1000 交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.66%	16,239,200.00	0	不适用	0	
海富通价值精选股票型养老金产品—中国民生银行股份有限公司	其他	0.66%	16,173,300.00	0	不适用	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，张玉祥、朱雪莲为夫妻，与上海丰南投资中心（有限合伙）为一致行动人。本公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	广州市昊盟计算机科技有限公司通过普通证券账户持有本公司股票 0 股，通过信用交易担保证券账户持有本公司股票 16,765,919 股，合计持有本公司股票 16,765,919 股。						

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☒适用 ☐不适用

单位：股

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况								
股东名称 (全称)	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
招商银行股份有限公司－南方中证 1000 交易型开放式指数证券投资基金	2,315,200	0.09%	598,000	0.02%	16,239,200	0.66%	0	0.00%

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

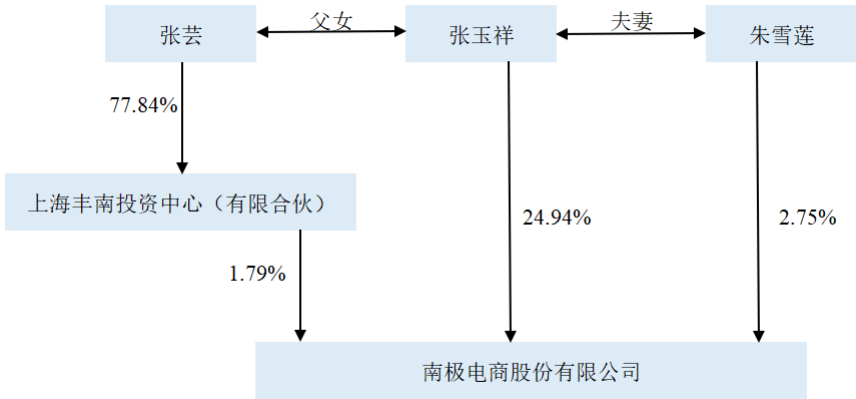
☐适用 ☒不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

1、2024 年 4 月，公司召开第七届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于公司第二期员工持股计划存续期延期的议案》，同意公司第二期员工持股计划存续期延长 3 年，即存续期延长至 2027 年 11 月 8 日止。

2、2024 年 4 月，公司召开第七届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于公司第三期员工持股计划存续期延期的议案》，同意公司第三期员工持股计划存续期延长 1 年，即存续期延长至 2025 年 9 月 22 日止。

3、2024 年 5 月 15 日，公司 2023 年年度股东大会审议通过了《关于 2023 年度利润分配预案的议案》：拟以公司截至 2023 年 12 月 31 日的总股份 2,454,870,403 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.80 元（含税），共派发现金红利 196,389,632.24 元，母公司剩余未分配利润 1,612,341,482.48 元，暂时用于补充流动资金或公司发展，结转以后年度分配。另外，公司本期不进行资本公积转增股本，不送红股。截至报告期末，公司 2021 年度权益分派已实施完毕。

4、2024 年 6 月，公司第七届董事会、监事会任期即将届满。鉴于公司董事会、监事会的换届准备工作正在积极开展中，为确保董事会、监事会相关工作的稳定性和连续性，公司董事会、监事会换届选举工作将延期进行，董事会各专门委员会及高级管理人员的任期亦相应顺延。

5、2024 年 6 月，公司召开第七届董事会第二十五次会议，审议通过了《关于公司签订广告合作合同的议案》，公司拟与驰众广告有限公司进行广告投放合作，合作期间为 2024 年 6 月 24 日起至 2025 年 1 月 26 日，广告投放费用合计为 2 亿元人民币。

6、2024 年 9 月，公司董事会、监事会完成换届选举。

7、2024 年 10 月，公司收到独立董事阿依努尔·谢坎女士的书面辞职申请，阿依努尔·谢坎女士因个人工作变动，无法继续兼任上市公司独立董事，申请辞去公司第八届董事会独立董事及董事会薪酬与考核委员会主任委员、提名委员会和审计委员会委员职务。阿依努尔·谢坎女士辞职将导致公司独立董事人数占董事会成员比例低于三分之一，且提名委员会、薪酬与考核委员会及审计委员会不满足独立董事占多数比例的相关规定，根据《中华人民共和国公司法》、《上市公司独立董事管理办法》及《公司章程》等相关规定，阿依努尔·谢坎女士的辞职申请将在公司股东大会选举产生新任独立董事后方可生效。在新任独立董事就任前，阿依努尔·谢坎女士仍将按照法律法规和《公司章程》的相关规定，继续履行独立董事及董事会专门委员会委员职责。公司将按照相关规定尽快完成独立董事的补选工作。

8、2024 年 10 月，经第四期员工持股计划管委会审议，决定将第四期员工持股计划第一批次的 1,979 万股预留份额调整至第四期员工持股计划第二批次的预留份额中。调整后，第二批次预留份额将由原来的 3,891.7441 万股增至 5,870.7441 万股，占第四期员工持股计划的 59.35%。

南极电商股份有限公司

董事长：张玉祥

2025 年 4 月 24 日