

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：2025-011

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□ 电话会议 √ 其他：券商策略会
参与单位名称及人员姓名	广发证券、申万宏源证券、东吴证券、国海证券、中信证券、中信建投证券、浙商证券、华西证券、汇添富基金、博时基金、海富通基金、嘉实基金、东方红资管、华夏基金、国泰基金、广发基金、财通基金、中欧基金、申万菱信、平安资管、大家资产等
时间	2025 年 5 月 21 日-5 月 23 日
地点	公司会议室、券商策略会现场
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：张玉祥 董事、副总经理：虞晗青 董事、副总经理：陈虹宇 独立董事：陆友毅 财务负责人：沈佳茗 董秘：朱星毓
投资者关系活动主要内容介绍	（一） 公司线上业务情况及后续规划？ 答复： 公司线上业务保持稳健发展，目前线上业务追求告高质量的 GMV 发展，通过把控产品价格、产品品质及产品品类等形式，力求保证线上业务维持合理持续的增长。 公司线上销售渠道的占比将会保持相对平衡，公司将根据品牌及品类的不同特点，在阿里、抖音、京东、唯品会等

渠道作对应的店铺布局规划。

分品牌来看，公司南极人品牌在业务调整与重塑的过程中，后续将进入经营高质量恢复阶段。百家好目前处于业务快速增长期，在基于稳定增长的基础上，计划通过学习一些设计师品牌及优秀案例，逐步拓宽产品品类。卡帝乐鳄鱼目前处于战略性收缩状态，后续将在产品质量、供应商以及经销商等方面进行调整与重塑，待后续调整完毕会将重新进行产品上链。

（二）线下门店的核心战略及具体规划？主要线下门店类型经营模式？线下门店的 SKU 是直营还是加盟？公司对于线下门店的销售金额是否有规划？

答复：

目前南极人仲盛快闪店已经开业，后续环球港将会开设首家固定店铺，此外公司也在积极与上海及上海周边地区的零售业态进行广泛积极的洽谈，同步探索开立满足多品类、可社交、提供生活方式的大型综合店。

线下店铺类型包括但不限于单点店、综合店及社区店等，公司的目标是根据不同的店铺的元素探索合适的经营模型。公司线下门店将提升店铺的高端化形象，并将通过融入自有 IP 系列，增加网红打卡区域等营销形式，强化线下消费者的体验感。

目前公司重心主要在直营门店，通过自营的运营模式，能够有效保证线下门店品牌形象的高标准，同时公司将通过对于商品的视觉管理以及产品库存的规划，不断提升线下门店的运营效率，公司的目标是未来单店销售额能够达到 1,000 万。

公司线下门店的 SKU 包括自营产品及加盟产品，针对大面积综合门店，公司将引入 IP 开发合作的产品，如毛绒玩具、文创周边等。此外，公司明年旗下品牌产品也将尝试进入线

下门店渠道。

（三）公司今年的营销计划及后续的费用投入规划？品牌推广策略如何？

答复：

2025 年公司在广告等销售费用上的投入会更理性，更谨慎，进一步提高营销投入的效率，实现品牌价值转化。公司营销投入后续将转向如终端形象、设计师联名、达人打卡、小红书引流等整合营销。

公司致力于在行业中形成高质价比的品牌形象，围绕大单品策略，致力于做好大单品的生命周期管理，保证产品在视觉和品质管理与大单品理念保持一致。此外，公司对于形象塑造、搭配设计，动向引导和活动策划等方面进行了优化升级，以期提升推广品牌形象。

公司后续将更加积极开设线下店铺并通过可持续的营销活动不断提升进店消费者的转化率，最终实现消费者对于品牌产品复购和公司可持续发展。

（四）针对公司业务发展目标，公司目前组织架构和团队情况如何？

答复：

针对公司发展目标，目前公司在法务、财务、供应链管理等团队方面具备对应业务发展匹配的能力，公司后续也将持续引入专业化，且具有渠道开拓及整合营销能力的专业人才，赋能门店选址，产品选品及整体营销。

（五）公司供应链未来规划情况？

答复：

公司主要通过引入专业团队赋能工艺升级不断打造产品性价比，致力于提供好看、舒适、兼具功能性，价格合理且高品质的产品。

	公司针对自营产品系列对工厂要求较高，通过引入的专业的团队帮助工厂进行设备和工艺转型，并派遣工程师到工厂调试机器，以统一产品工艺标准。针对公司加盟经营模式的供应链，公司对生产工厂、产品及商品价格实行了有效的管理策略以保证产品质量。公司致力于实现市场同质产品的成本优势。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 23 日