

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：2026-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（股东会交流）</u>
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、华泰证券、广发证券等
时间	2026年5月15日
地点	本公司会议室
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、陈虹宇 财务总监：沈佳茗 董事会秘书：朱星毓
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司发言</p> <p>第一，经过近4年的业务结构调整，25年是公司品牌服务业务转型的完成年，公司的品牌服务业务将往更健康的方向发展。业务上，公司通过控价格，控品质，控知产规范、控品牌形象，重塑业务体系结构，重新整合合作伙伴。经营上，公司通过强化应收账款回收、合理控费控成本、强化经营现金流管理，使财务结构更健康。预计26年公司将进入到一个新的成长周期，我们希望在这个周期里我们做的更稳健，实现高质量的增长。</p> <p>第二，公司在创新孵化线下业务。通过南极人品牌和百家好品牌都在做一些模型跑通的尝试，我们认为线下目前是最好的创新时间，很多创新的品牌、创新的模式都在涌现，公司过去2年通过参与专业投资基金去做了一些投资尝试，内部业务方面我们也希望通过小步迭代进行模式创新和跑</p>

通。

第三，综合考虑公司主业目前进入到比较稳健的发展期，中国的经济发展进入到新一轮科技创新的大周期，我们会谨慎的去考察、孵化、投资新的产业，前提一定是不影响主业，负责任的投资。

总的来说，2025 年公司完成了转型，2026 年是一个充满希望的年份。

二、问答交流

(1) 公司转型具体做了什么？线下门店如何规划？

答：南极人品牌创立已经 30 多年了，期间经历过几次转型，但一直围绕主业跟随市场的变化做结构性的调整。这一轮的转型调整，公司主要是围绕品牌形象升级、商品品质升级、供应链体系与经销体系重塑来实施的，为了更好的满足消费者需求的变化，为了促使客户合作生态更健康，也是为了品牌能够更好的实现长远发展。

线下这几年涌现出的新模式很多，我们通过参投基金的形式也间接的接触到一些线下新的商业模式，我们认为线下还是有很多机会的，目前公司在通过多种形式探索跑通适合我们的模式，这个过程中对线下投入公司是谨慎的，负责任的，一旦模式成型，推广是可以很迅速的。

(2) 南极人品牌的定位？未来的品类规划？

答：在品牌方面，我们认为基于主品牌，可以根据不同的风格、消费者需求，发展子线品牌，品牌是可以进行分级发展和管理的。比如，南极人线上是以基础款为主，纺服是核心品类；线下我们以超级南极人进行业务孵化，产品更丰富；未来我们还考虑以南极人为中心进行新百货的孵化。百家好我们目前线上是时尚、通勤女装为主，我们考虑孵化百家好紫标系列，线下孵化百家好 land。卡帝乐鳄鱼目前是休闲运动为主，除了三色标鳄鱼形象，我们还有卡帝乐中文及

	<p>英文商标系列。总体上，我们在主品牌存量业务上稳健发展，在子品牌孵化、产品线孵化上做增量创新。经营和管理上更加细分，符合流行趋势的基础上，为消费者提供更精准的供给。</p> <p>(3) 业务开拓上会考虑联营、加盟等合作方式吗？</p> <p>答：未来线下我们还会引入一些优秀人才，合作的态度是开放的。线上品牌授权方面，我们的管理团队是经过长期历练，我们对目前的团队是非常有信心的。同时我们正在与一些优秀的品牌服务团队建立合资及战略合作模式，公司中心化输出品牌管理手册、业务管理手册等标准的文件，规范知识产权及负面清单管理，共享中台，提升合作效率；同时通过合作协议、质量稽查、统一的系统管理等做好约束与激励。</p> <p>(4) 时间互联目前能够稳健发展吗？还是有新的开拓方向？</p> <p>答：时间互联基于主业稳健发展，强化经营现金流管理。</p> <p>(5) 未来在费用投入方面的策略？</p> <p>答：未来对费用的投入会更加理性。在营销费用，日常经营费用都会更加理性，进行更为精细化的管理，强化 KPI 考核。但是会在人力资源方面增加投入。不以增加人数为重点，而是引入更加有竞争力的人才，有创新、创业能力的人才。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026-5-15