

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：2020-002

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 type="checkbox"/> 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	2020 年 2 月 21 日 15:30-16:10
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：张玉祥 董事、副总经理：沈晨熹 董秘、副总经理：曹益堂
投资者关系活动主要内容介绍	以电话会议的形式解读公司近期物流与复工情况
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	2020.2.21

附件 1

南极电商股份有限公司

2020 年 2 月 21 日投资者接待日活动会议纪要

公司参会人员：

董事长兼总经理： 张玉祥

董事、副总经理： 沈晨熹

董秘、副总经理： 曹益堂

调研人员：

详见附件 2

主持人：

董秘、副总经理： 曹益堂

会议内容：

1、公司截至目前 GMV 情况，包括 1 月、2 月的情况，因为 2 月受到疫情的影响较大。

答复：

目前我们的业绩较之前疫情比较严重时，已经恢复到了一个比较好的水平。目前每天 GMV 日环比开始增长。截至 2020 年 2 月 19 日，我们 2 月份 GMV 同比增长 15%，整个一季度，与去年同比持平。

2、现在 1、2 月份的 GMV 整体看下来是跟去年持平的状态，那会不会影响全年的预期？

答复：

会有影响，但影响不大，疫情后预计会有一个爆发性的反弹增长。

3、之前有聊到电商平台 3 月份会有一个“三八”大促，前提是疫情可以控制住，快递等基础设施恢复，但现在工厂的复工情况如何？会不会出现“三八”大促时库存不够的情况？

答复：

复工分为两部分，一部分是经销商端即线上店铺及仓储物流端，目前基本已

经恢复 80%；另一部分是工厂端，合作工厂整体的开工率在 50%左右，其中广东区域的合作工厂复工率是 60%左右。目前复工的工人以本地工人为主，外地工人回到工厂驻地后有 2 周的隔离期，所以预计在 2 月底 3 月初产能基本恢复。

目前工厂的备货情况基本可以支撑到 3 月底，基本春节前都会围绕冬季和春夏商品备货，确保春节后的销售。所以生产备货不会有太大的影响。

4、可以分品类说明一下复工和备货情况吗？

答复：

目前主要的品类是内衣和家纺。内衣品类的复工情况：保暖类内衣的工厂开工率是约 40%，基本在江阴产业带；内裤的供应链主要在中山，目前开工率约 60%；袜子的产业带在义乌和诸暨，目前开工率约 45%；文胸的产业带在潮汕，开工率约 60%；家居服的产业带也主要是在潮汕，开工率更高一点，约有 70%；家纺的客户应该是从前天开始逐渐全面复工。

5、有没有措施去转移疫区的工厂产能到已复工的地方？

答复：

理论上可以，但是实际效果不会太好，因为转移产能的周期较长，况且我们在常熟、靖江、武汉、温州也有男装供应商，在常熟、靖江占比较多。他们可以为武汉的线上店铺做“一件代发”。

6、这次的疫情会不会影响供应商的业务积极性？

答复：

我们更多的是研究存量的比对，这次疫情对我们来说是危机也是机遇，这个疫情虽然有一定的影响，但相比竞争对手，我们的客户处于一个更有利的地位，绝大部分的客户业务积极性也没有太大的变化。

7、这次疫情会不会加速一些中小商家淘汰的节奏，尤其是做白牌的中小商家？

答复：

肯定会有的，这次疫情过后，产业结构肯定会进行一次更快速的洗牌。一部分

竞争力弱、产能过剩的商家可能会慢慢消失；一些竞争力不够、只有生产没有销售团队、只有销售团队没有好品质等这类的都会慢慢退出市场。所以对我们来说可能就是一个契机，因为工厂端在这方面的短板，公司都可以为客户补全；公司也可以挖掘更好的客户来加盟我们。

8、阿里这次在财报披露会上有提到因为此次疫情，他们会给商家一些补贴，与商家共克时艰，不知道对我们的经销商有没有实质性的帮助？

答复：

帮助不大，阿里平台的天猫服务费在商家年销售额完成 60 万元以上是都可以返还的，我们绝大多数经销商都可以达到这个标准，所以基本没有什么实质变化。

9、因为这次疫情，供应商、经销商的业务节奏会有变化吗？

答复：

绝大部分客户的业务积极性没有太大的变化，业务节奏方面部分客户可能会有所延后，但是对我们总体完成业绩影响不大。

10、除了内衣、家纺等大品类，今年有没有什么新品类可以让大家眼前一亮，有爆发性的增长？

答复：

分为两个方面：现有存量类目的三级品类可能会发生量变，像内衣品类的文胸和家居服会成为引领增长的亮点；像家纺、男装、女装等都会有一些三级品类的爆发，年前都已经规划部署了；增量部分，像家庭清洁、防护、个人护理等类目都在快速上线。

11、在阿里、京东、拼多多、唯品会有不同的策略吗？

答复：

我们的 GMV 在唯品会、拼多多平台保持中高速增长；在京东平台实现稳定增长；在阿里平台上的增速力争是阿里大盘均速的 2 倍左右。

12、今年对于合作伙伴的品牌综合服务收入会不会维持原来的水平？

答复：

公司有信心保持服务费率基本稳定，服务费率略有下浮或者上升都在合理预期范围内。

13、今年会加大营销投入吗？

答复：

今年营销费用不会过度加大，会更加强调精准营销。

14、2 月份电商平台取消了情人节等活动，公司有没有其他措施去促进销售？传统服装都加大了在自媒体，如抖音、快手上的推广，公司在这些新渠道上有哪些布局？小袋公司的应收账款会不会增加？

答复：

(1) 小袋公司的应收账款不会增加。

(2) 活动销售不是我们主要赛道，我们基本是靠用户主动搜索的，我们的流量来源是消费者的自然搜索，是消费者的刚需，主动购买的，这是我们不受大盘影响的重要原因之一。

(3) 今年我们已经建立了直播方面的团队，阿里今年的重点是在天猫的店播，我们现在要求绝大部分店铺在疫情结束后有店播。公司现在在打造店播的成功案例，让大家可以模仿、分享。

公司希望与抖音、快手等平台沟通，看是否可以战略合作，做成一个持续稳定的供应链平台，否则只能把这些渠道作为营销工具，而不能作为订单稳定的销售平台。

15、直播平台的思路现在已经进展到什么阶段了？

答复：

现在疫情期间，我们鼓励客户在天猫、拼多多、京东渠道做店播，我们现在在准备店播的优秀案例。同步与快手、抖音平台沟通，在疫情结束后开辟相关渠道，尝试外部渠道的销售。直播团队搭建方面，目前有数位候选人，都是来自各大知名直播相关机构的负责人，基本在 3 月初会有入职。

16、时间互联最新情况？另外刚才张总提到的如果快手能形成平销，就可能 all in，预计啥时能得出初步判断？判断的条件如何？

答复：

(1) 时间互联 1 月 31 开始网上办公，目前时间互联的工作、管理、业绩都保持稳定、优化。业绩指标等完成得比较好。

(2) 公司跟快手管理层有预约对接，双方探讨是否在供应端和销售端形成一个平衡的机会点、合作模式。

17、公司除了防护和健康等新品在快速放量在其他大品类扩张上比如食品、化妆品或者其他公司今年还有没有打算和计划？

答复：

都有完整的计划，我们的食品、化妆品、宠物等品类的拓展都在筹备进行中。

18、公司目前预期 GMV 恢复的节奏？

答复：

预计 3 月中旬。

19、快手渠道未来只销售我们自己的产品还是说我们会去培养 kol 去销售其他品牌的商品？

答复：

还在研究讨论中，目前没有定论。主要看快手等能不能支持平销。

附件 2

调研人员信息表

序号	公司	姓名	序号	公司	姓名
1	宏利资管	李文琳	32	海通证券	严金瓿
2	外贸信托	高旭枫	33	合正惠普	许彤
3	檀真投资	李安宁	34	高毅资产	周龙
4	华宝基金	胡戈游	35	中信自营	汪达
5	汇添富基金	蔡志文	36	广发基金	刘格菘
6	东方证券	徐卫	37	金犇投资	曹剑飞
7	汇添富基金	李威	38	中银香港	陈佳楠
8	富国基金	吴江	39	银河基金	余科苗
9	广发证券	洪涛	40	中意资产	周陆
10	国金证券	吴劲草	41	泓铭同道	崔丹维
11	太平资产	郑伟	42	盘京投资	董常晨子
12	中信证券	朱话笙	43	中国人寿资产管理	赵欣
13	汇添富基金	雷鸣	44	汇添富基金	袁建军
14	东方阿尔法	孙瑶月	45	玖龙资产	徐斌
15	汇添富基金	赵鹏飞	46	沅京资本	欧海韬
16	中信证券	唐思思	47	观富资产	唐天
17	中欧基金	韩婧	48	中欧基金	刘伟伟
18	中信资管	张晓亮	49	太平洋资产	赖宇鸥
19	人保资产	田垒	50	中国人寿资产管理	陈柳

20	中信资管	罗翔	51	广州金控	黄勇
21	嘉实基金	丁杰人	52	南京高楼门证券	殷海俊
22	信达风投资	孙健芳	53	中银资管	李娜
23	泓澄投资	刘锐	54	华夏财富创新	张婷
24	交银施罗德基金	余李平	55	友邦中国	黄文婧
25	檀真投资	龙飞	56	泓铭同道	王灿
26	新活力资本	汪凌钰	57	中信保诚人寿资管	徐荃子
27	润晖	林文浩	58	熠星投资	邹亚雄
28	普信	白潇	59	华策影视	肖俨衍
29	中信	王亚男	60	广发基金	姚铁睿
30	保利南方	黄洁宜	61	中融信托	赵晓媛
31	浙商基金	王晓明			