

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：2025-012

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 ☒ 其他（券商策略会、路演）
参与单位名称及人员姓名	广发证券、国海证券、国金证券、东北证券、华泰保险、东方红、财通基金、人保资产、汇添富等
时间	2025 年 8 月 28 日-9 月 2 日
地点	券商策略会现场、机构会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：朱星毓
投资者关系活动主要内容介绍	一、主要问题及回答 1、公司 2025 上半年经营情况？ 回复： 公司 2025 上半年实现公司营业收入总计完成 13.53 亿元，较 2024 年同期降幅为 13.07%。归属于上市公司股东的净利润为 1,362.07 万元，较 2024 年同期降幅较大。 具体来看，收入承压主要是子公司时间互联基于业务结构调整，主动优化了部分传统业务线，营业收入规模阶段性缩减；与此同时，时间互联也在积极开拓苹果 Ads 等渠道，为后续业务拓展奠定良好基础。利润承压主要是同期自营转型期间加大了品牌的推广投入，但较 2024 年度销售费用占比已收窄，后续随着公司业务规模的增长与费用管控措施的优化，盈利能力将逐步改善。 2、南极人、百家好线上业务目前经营情况如何？

回复：

南极人品牌 2025 年上半年线上业务处于供应链商品货盘换新后新一轮渠道布局的孵化期。一方面，持续强化供应链端及经销端合作客户的负面清单管理，通过强审品、强审款、强控价等机制对经销商及供应商客户进行有效管理；另一方面，各渠道店铺开设有序推进，重要旗舰类店铺运营稳健，经销端表现逐步向好。从品类成果来看，内衣品类优先发力，四季款产品：如男士及女士的内衣内裤品类线上销售额逐月环比趋势向好，并于“618”活动期间重回品类销售 TOP 榜单。预计随着秋冬产品上新及下半年的电商活动，销售额有进一步提升空间。

百家好品牌 2025 上半年线上店铺数量增长超 50%，已提前完成全年线上渠道新开店规划。整体线上销售额同比实现较好增长，并于“618”活动期间在抖音女装品类销售榜获得 TOP5 排名，在天猫平台女装品类销售榜获得 TOP15 排名。2025 年重点开拓的淘系渠道实现突破，在 2025 上半年销售额同比增长超 100%。预计随着在经销端的持续招商布局、产品上新，销售额下半年有进一步增速的空间。

3、南极人线下业务进展及后续规划是怎样的？

回复：

公司南极人品牌 2025 年 7 月中旬在环球港开设了“超级南极人”固定门店，开业 1 个半月期间销售额环比稳步爬升，产品货盘进行了 2 轮换新与调整，从最初的以内衣、防晒、速干为主，逐步补充了针织、家纺、亚麻及牛仔等产品，随着产品品类的丰富及商品价格梯度调整，以及消费者私域互动和穿搭推荐，消费者连单提升。线下门店秋冬将上新大衣、轻羽绒、保暖类产品，较夏季商品有一定单价梯度，预计将进一步提振销售额表现。

线下店开店规划：未来公司将稳步推进线下门店开设，

计划通过南极人及超级南极人品牌独立店、跨界联名合作、品类合作形式等方式探索新型门店类型，与更多线下零售业态探索创新合作模式。

4、2025 年下半年南极人自营与加盟的新品规划是什么？

回复：

2025 年秋冬产品包含保暖衣、保暖裤、保暖背心、内裤、针织系列、轻羽绒系列等，以加盟商品为主，占比预计 90%，自采产品继续以“大单品、大爆款”逻辑运营，聚焦少量核心 SKU，打造精品化路线。

加盟商产品由合作工厂开发设计，经公司商品供应链审核后量产。代理商从公司认可的货盘和加盟商体系中选择产品。加盟商货盘很丰富，以“小单品、小爆款”逻辑运营，持续发挥供应链在品类开发上的优势，产品以宽度为主，采用快返逻辑跟单，充分挖掘每个款式的爆品潜力。

5、公司 2025 下半年营销投入策略？

回复：

2024 年及 2025 年上半年，为配合业务转型并提升品牌影响力，公司加大了营销投入，包括：与分众梯媒合作，进行品牌曝光；聘请产品代言人；开展机场推广及投流等营销活动。短期经营端利润端承压，随着公司业务结构阶段性调整落地及费用管控措施的优化，销售费用占比已逐步收窄，2025 下半年年，公司将进一步优化营销策略，考虑通过社交媒体增强南极人与消费者的深度链接。同时，希望通过线下门店让消费者直观感受到南极人的品牌变化与产品创新，进一步提升品牌认知度和用户粘性。通过线上线下结合的方式，南极人将持续强化品牌影响力，推动业务增长。

6、时间互联业务规划与发展情况？

	回复： 时间互联基于业务结构调整，2025 上半年主动优化了部分传统业务线，但同步开拓了小红书广告代理业务，并计划基于此探索创新性整合营销业务。此外，时间互联基于已开拓的苹果 Ads 等渠道，将进一步开发海外广告客户。
附件清单（如有）	
日期	2025-9-2