

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：2018-003

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	2018 年 9 月 17 日 19:00-20:00
地点	上海市凤阳路 29 号新世界商务楼 18 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董秘兼副总经理 刘楠楠 董事兼副总经理 沈晨熹
投资者关系活动主要内容介绍	以电话会议的形式就公司近期经营概况与投资者进行交流
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	2018.9.17

附件 1

南极电商股份有限公司

2018 年 9 月 17 日投资者接待日活动会议纪要

公司参会人员：

董事&副总 沈晨熹

董秘&副总 刘楠楠

调研人员：

详见附件 2

主持人：

董事&副总 沈晨熹

会议内容：

1、 公司最近经营情况如何？

答复：

各项业务发展稳健，GMV 增速也符合预期。

2、 男装类目的表现如何？

答复：

今年男装增速较快。通过店铺置换、调整产品结构等方式，打造了些核心爆款，如牛仔裤、T 恤等，所以 GMV 的提升较为明显。

3、 公司在拼多多、阿里等平台布局如何？

答复：

拼多多现阶段以活动为主，两个渠道的经营策略不同，在阿里保持诸多类目的领先优势并培养新的优势类目，在拼多多则保持全品类的快速增长。不论在哪个平台，品质都是重点。

4、 GMV 增长的目标如何制定？

答复：

公司会根据行业情况、公司业绩指标等确立整体目标，再把目标拆分到各个事业部、各个产品。总体上优势类目要加大优势，新类目增长保持高速。

5、 品控如果发现问题对供应商的处罚措施？

答复：

公司会根据授权合同的相关条款、供应商 / 经销商管理条例进行惩治，并对负责的事业部人员进行跟踪管理。

6、 南极人及卡帝乐鳄鱼品牌的供应商是否有重叠？

答复：

有，但极少，两个品牌的产品定位和产品结构有较大差异。

7、公司在阿里和拼多多平台上的授权经销商、供应商是否有重叠？

答复：

有，但重叠较少，因为两个平台的运营规则、价格体系和产品结构均有不同。

8、经销商品牌授权收入的标准是怎样的？

答复：

公司制定对经销商品牌授权费的标准主要考量授权渠道、店铺类型、店铺规模等因素，原则上保持政策的稳定性、可预期性，同时可能根据业务、管理需要而进行适度的动态调整。

9、公司四季度广告投入如何？

答复：

需根据业务发展情况等综合判定，可关注后续公司公告信息。

10、广告投放效果如何考核？如何考核效果？为什么只投南极人不投卡帝乐鳄鱼？

答复：

投放南极人品牌的广告主要为了刷新南极人的品牌形象，进行二次品牌建设，使公众、尤其是年轻人对南极人有全新的品牌认知，树立南极人品牌多类目、有调性、质优价低的国民品牌形象。

卡帝乐鳄鱼品牌则未来看核心类目、核心渠道的发展情况后再考虑是否投放广告。

传统渠道的广告投放效果难以评估，目前的推广战略对公司品牌建设的长期考虑。

11、明年 GMV 预测如何？

答复：

期望保持稳定增速，我们会结合行业整体的发展、品类的规划制定增速目标。成熟的品类还是希望保持优势，同时拓展新类目。

12、公司 5%以上股东蒋学明先生及其一致行动人的质押情况？

答复：

可详见公司披露的蒋学明先生及其一致行动人的质押情况相关公告。

13、内衣品类货币化率（综合服务收入与经销商品牌授权收入之和/GMV）未来趋势如何？

答复：

内衣品类的货币化率可能会有波动，但应该跟去年相比变化不大。货币化率波动主要是受拼多多平台拓展、新品类拓展等因素的影响，未来应该会保持大体稳定的趋势。

14、电商法可能对电商平台有何影响？对公司会不会有压力？

答复：

目前公司的授权客户普遍反映不太担心，主要因为公司本来就在走合规化的路线。电商法会形成一个门槛，把劣势品牌筛选出去。一些公司可能会采取提价等措施应对压力。但对我们及供应链体系可能反而是利好消息。

15、公司线下拓展如何？

答复：

线下拓展目前主要是卡帝乐鳄鱼品牌，今年在线下合作客户、门店数量上都有突破和提升，期待男装、鞋品、箱包配饰等类目会有更好表现。

16、公司应收账款的政策如何？

答复：

根据公司 2018 年半年报，公司应收持续改善，总应收 10.7 亿，品牌综合服务业务应收账款 3.4 亿，同比减少 5.38%。保理业务应收账款约 4.1 亿，时间互联应收账款约 2.9 亿。原有主营业务（品牌综合服务业务）的应收总量及占收入比重均在下降。

公司有多项管控应收的措施，包括将应收相关的财务指标质量与业务人员的绩效挂钩、严格推行供应商 / 经销商管理条例、提升商家服务等。总体来讲，公司应收明显改善，绝对值、占比均在下降。

小袋的保理业务上，公司严格对客户进行严格的授信评级和合规审查，并要求要有充分担保物，公司对贷款客户进行积极跟踪，临近还款期前会及时通知客户。

时间互联业务上，公司督促其完成对不同行业客户的分类管理。如互联网金融行业客户均为零应收。目前时间互联仍在高速发展，应收可能还会有适度上升。但整体以稳健为主，在保持财务质量的前提下扩大业务规模。

附件 2

调研人员信息表

序号	公司	姓名	序号	公司	姓名
1	安域资本	刘风华	25	华夏基金	马升华
2	博道基金	王晓莹	26	汇添富基金	李威
3	博道投资	张建胜	27	汇添富基金	蔡志文
4	辰阳资产	李响	28	雷钧资产	郭杰
5	淡水泉投资	刘小雨	29	鹏华基金	聂易翔
6	鼎丰资产	黄尤易	30	山楂树资产	叶露露
7	鼎丰资产	田江	31	上海彤源投资	薛林云
8	东方阿尔法基金	竺艺	32	上海彤源投资	左艾美
9	东方资管	徐卫	33	泰康资产	金宏伟
10	敦和资管	汤晨晨	34	泰康资产	闫子妍
11	富国基金	吴江	35	泰康资产	陈怡
12	富国基金	张啸伟	36	泰康资产	陈虎
13	富国基金	魏伟	37	万正资本	韦明亮
14	富国基金	张冰灵	38	务聚投资	朱一峰
15	光大永明资产	王声穆	39	星石投资	杨英
16	广发基金	陈樱子	40	兴业基金	张长健
17	广发证券	林伟强	41	易方达基金	葛秋石
18	广发证券	高峰	42	银华基金	张萍
19	广发证券	洪涛	43	银华基金	张雪羊
20	航天科工资产	唐宇婷	44	永赢基金	王欣妍
21	昊青资产	张昊	45	浙商资管	卢媛媛
22	红橡投资	郑文彬	46	中平资本	刘伟康
23	华宝兴业基金	郭鹏飞	47	中信证券	王亚楠
24	华商基金	黄润	48	中信证券	唐思思