

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：2024-004

投资者关系活动类别	<input 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>券商策略会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：冯重光、姚正阳、蔡瀚毅 金鼎资本：王安源
时间	2024年6月6日 16:30-17:30
地点	中信策略会（上海）
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	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>业务方面，时间互联数据营销和数字营销，在高度竞争的市场环境下，持续做好精细化的业务运营及管理及财务管理，持续在现金流、坏账、预付款及人效管理方面下功夫，做深做专业，力争未来用时间互联的收益，在合适的时机，选取优质的标的去做一些横向并购的尝试。</p> <p>时间互联拥有优质的媒体资源，搭建具有行业竞争力的强大中台服务体系，实现厂商业务全面覆盖，与OPPO、vivo、小米、华为等顶级流量媒体平台建立了深度合作，并保持长久的战略合作关系，能够为广告主提供手机厂商、第三方移动应用市场等多类型媒体广告一站式投放服务。时间互联优质的内容创作和运营能力得到了媒体和客户的高度认可，也获得了各项荣誉。</p> <p>2023年，公司授权业务方面进行了重大改革，品牌综合</p>

服务业务划分为时尚系列授权服务、战略合作授权服务及自营零售三大业务板块。

战略合作授权服务品牌主要为南极人、卡帝乐鳄鱼等，顺应大众消费需求，立足多样性、多层次、高性价比、可持续，以家庭生活全场景持续打造全渠道、全品类布局，以品类为中心进行企划与招商运营，与头部客户建立长期稳健的战略合作。

时尚授权服务品牌主要为百家好（BASIC HOUSE）及旗下品牌等，分别定位时尚通勤、潮酷、优雅，多维度打造穿透时尚消费场景的品牌矩阵，聚焦追求品质生活的都市中产人群，顺应时尚消费品“大品牌、有颜值、个性化、品质好、价格优、持续上新”的消费趋势，开创风格化+品类授权的新模式，基于长期发展主义理念，打造好商品、好营销、好服务，最终实现大而不卷，合作模式包括品牌授权、合资经营等，与产业链客户共建时尚共同体联盟。

自营零售将以南极人男装、女装、内衣品类为主，建立从源头采购、设计研发、线下销售为一体的一站式产业链新合作模式，以现代美学理念专注中高端产品，为消费者提供有仪式感的基础款内着和可通勤的户外款外着。公司引入了产业链最优质的供应商伙伴，奢侈品工艺团队，投入研发，以好看“悦人”舒服“悦己”的理念，打造系列精品，持续发挥规模和总成本优势，做好个性化和差异化，做深做精，以支持品牌的长远发展和市场扩张，增强公司的市场竞争力。

二、主要问题及回答

1、请问公司未来有没有投资并购的计划？

答：

公司注重企业资金的使用效率，关注合适的投资发展机会，时间互联方面，在其业务规模和体量下，在合适的时机，

寻求小而美的并购标的做一些横向并购的尝试；品牌方面，会寻找具有一定国际知名度、有历史沉淀的名优品牌做本土化的升级改造，使其能够满足多元化、个性化、快速迭代的消费需求，重新焕发生命力。

2、百家好销量不错，退货率如何？

答：

2023年公司完成百家好品牌的并购后，对其整体资产、资源进行盘整，进行本土化改造，并积极开拓优质供应商渠道和线上销售渠道。百家好品牌与行业中具备高质量、强研发、强运营、有店播能力的头部专业代理商进行合作，大而不卷，通过线上高效的运营方式，提高运营周转率，实现了更高的效率，在保障产品质量、创新力及性价比的优势下，让消费者在价格上获得更好的体验感，使得百家好女装抖音渠道的确收在行业中处于较好的水平。

3、2023年公司资产减值准备中有2700万元左右的存货跌价损失，请问这个存货具体是指什么？

答：

库存商品的跌价准备主要是百家好收购前留存的成衣商品尚未完全销售出去，公司按照相关会计准则要求进行计提的存货减值，目前这部分库存正在有序消化中。

4、目前公司授权业务整体情况如何，季报中公司合同负债有3亿元，是授权业务的预售账款吗？

答：

目前授权业务的收款条款是比较稳健的，授权业务分为时尚授权和战略授权。战略合作授权业务以南极人、卡帝乐等品牌为主，与头部客户陆续签订相对长期的合作协议，以

	<p>建立更稳定持久的合作；时尚系列授权业务以百家好系列品牌为主。合同负债主要是品牌综合服务、经销商授权服务和时间互联业务的预收款项。</p> <p>5、公司线下渠道的规划是什么？有出海计划吗？</p> <p>答：</p> <p>线下的店铺目前在筹备中，会布局中心化店，做好单店坪效和对周边的影响。公司出海是希望能够实现品牌和商品的步调一致性，公司用全球化的视野和眼光对业务进行整合和布局，打造系列精品，持续发挥规模和总成本优势，做好个性化和差异化，做深做精，来支持品牌的长远发展和市场扩张，增强公司的市场竞争力。</p> <p>6、公司销售费用率提升的原因是什么？</p> <p>答：</p> <p>销售费用的增加主要是前台业务部门的人力成本增加和新增自营零售业务的艺人代言费及机场广告投放所致。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年6月6日