

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：2026-003

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 <u>（券商策略会）</u>
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、中泰证券、泰康保险、农银汇理等
时间	2026 年 7 月 14 日-15 日
地点	本公司会议室、券商策略会现场
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）请介绍上半年公司经营成果？ 答复： 2026 年上半年，公司品牌服务业务结构性调整进一步取得成果，稳步向好。公司预计归属于上市公司股东的净利润为 4,200 万元至 5,800 万元，同比增长 208%-326%；预计扣除非经常性损益后的净利润为 3,200 万元至 4,800 万元，同比扭亏为盈。利润提升主要是公司持续推进品牌力提升，聚焦品牌授权服务及媒体投放业务效益提升，主动优化营销资源配置，广告宣传及渠道推广相关投入较去年同期明显收窄，销售费用同比下降的同时业务稳健积极发展，对本期利润形成积极贡献；此外，公司坚持"降本增效"经营导向，各项期间费用管控成效持续显现，经营质量稳步提升。 （二）公司各品牌的业务进展情况？ 答复： 2026 年上半年，在公司核心品牌服务业务经营方面，南极人品牌经历体系结构型优化后重新焕发势能，稳步贡献增

量；百家好“小爆款+大单品”渠道协同的长效孵化成效凸显；卡帝乐鳄鱼推进线上线下同步展业规划。

具体来说，2026 上半年南极人品牌经过持续的客户结构优化、轻奢系列迭代，内衣、家纺核心品类业务企稳回升，同时稳步推进男装、女装、童装等品类扩容。渠道方面，淘系渠道与拼多多渠道销售额及销售占比有所提升，其他渠道基本平稳。百家好品牌 2026 年上半年渠道结构较去年进一步优化，天猫渠道占比从 35%提升至 46%，抖音渠道占比约 40%，其他渠道稳健孵化。卡帝乐鳄鱼品牌 2026 上半年，进一步细分商标标识应用及产品组合，优化品牌细分市场定位，针对性、精细化的实施品牌重塑及升级，从而拓展卡帝乐鳄鱼系列品牌的授权收入。公司持续引入新的合作伙伴，以控价、品质及负面管理为先，进一步提升卡帝乐鳄鱼系列商标的市场规模及经济效益。

（三）公司目前业务团队的情况如何？

答复：

今年公司对品牌服务业务板块进一步扩充了品牌负责人及品类负责人，业务团队扩容，卡帝乐鳄鱼品牌引入品牌负责人，统筹规划品牌未来发展；南极人品牌、百家好品牌、贝拉维拉品牌新增细分品类负责人，相关团队负责人是拥有成熟品牌运营经验与优质客户资源的成熟经理人，能够更好的推进业务拓展。

（四）公司与新和兆重大诉讼的进展情况如何？

答复：

公司关于与上海新和兆的相关诉讼已分别于 2025 年 12 月、2026 年 3 月于指定信息披露媒体披露，当前案件仍处于一审审理阶段。公司始终秉持负责任的态度，依法依规维护自身权益，将积极采取各项措施维护公司及全体股东合法权益。后续若案件出现重要进展或阶段性裁判结果，公司将严格按照监管规定及时履行信息披露义务。与此同时，公司各

	品牌经营、渠道拓展等常规业务均正常有序推进，稳步落实品牌发展规划，持续开展业务，保障公司经营稳定。 （五）公司有何投资规划？ 答复： 经过近年的业务结构调整公司品牌服务业务转型已现成果，公司的品牌服务业务将往更健康的方向发展。当前，公司主业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，公司会综合考虑在不影响主业的前提下，谨慎的去考察、孵化、负责任的投资创新的产业。具体请以公司在指定媒体的信息披露为准。
附件清单（如有）	无
日期	2026-7-15