

证券代码：002127

证券简称：南极电商

公告编号：2016-097

南极电商股份有限公司 2016 年半年度报告摘要

1、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

公司简介

股票简称	南极电商	股票代码	002127
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	刘楠楠	吴晓燕	
电话	021-63461118-8883	0512-63574760	
传真	021-63460611	0512-63551976	
电子信箱	liunannan@nanjids.com	wxy@nanjids.com	

2、主要财务数据及股东变化

(1) 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	159,019,166.81	114,061,643.88	39.42%
归属于上市公司股东的净利润（元）	85,078,812.08	33,216,473.32	156.13%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	78,882,778.19	31,834,504.20	147.79%
经营活动产生的现金流量净额（元）	59,669,647.36	15,116,035.67	294.74%
基本每股收益（元/股）	0.060	0.21	-71.43%
稀释每股收益（元/股）	0.050	0.21	-76.19%
加权平均净资产收益率	6.05%	10.31%	-4.26%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	1,450,153,394.81	1,372,789,852.00	5.64%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,318,170,379.42	1,233,237,597.40	6.89%

(2) 前 10 名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总数						16,323
前 10 名普通股股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持普通股数量	持有有限售条件的普通股数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
张玉祥	境内自然人	26.78%	411,929,782		质押	136,740,000

东方新民控股有限公司	境内非国有法人	8.14%	125,162,020		质押	109,000,000
吴江新民实业投资有限公司	境内非国有法人	6.12%	94,142,614			
蒋学明	境内自然人	5.20%	80,000,000		质押	79,500,000
江苏高投成长价值股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	3.39%	52,176,484			
上海丰南投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	3.26%	50,079,220			
朱雪莲	境内自然人	2.93%	45,071,298			
中国工商银行—汇添富成长焦点混合型证券投资基金	境内非国有法人	2.80%	43,000,032			
崔根良	境内自然人	2.60%	40,001,544			
李文庆	境内自然人	1.95%	30,000,000		质押	28,400,000
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中，张玉祥、朱雪莲为夫妻，与上海丰南投资中心（有限合伙）为一致行动人；蒋学明与东方新民控股有限公司为一致行动人。本公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。				

(3) 前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(4) 控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

3、管理层讨论与分析

2016年上半年电子商务交易规模达13万亿元，同比增加22.3%；全国居民人均可支配收入11886元，同比名义增长8.7%，扣除价格因素，实际增长6.5%。电商行业及居民消费能力总体向好，为公司的发展提供了较好的的外部环境。

2016年是公司战略扩张的开局之年。报告期内，公司的主营业务包括品牌授权服务、电商生态综合服务平台服务、柔性供应链园区服务及货品销售业务。在稳步推进南极人品牌建设、做优电商生态服务、夯实柔性供应链园区业务的基础上，逐步推进“造品牌、建生态”战略布局，并持续促进各业务板块的整合与协同，以实现有机联动。

报告期内，公司实现营业收入15,901.92万元，同比增加39.42%，其中，品牌服务费7,437.10万元，同比增加67.63%；标牌使用费6,276.47万元，同比增加231.12%；园区平台服务费358.94万元，同比增加83.61%；货品销售收入1,377.44万元，同比减少71.77%；其他服务收入451.96万元。归属于上市公司股东的净利润达8,507.88万元，同比增加156.13%。

1. 品牌矩阵建设

报告期内，公司实现了“造品牌”战略的实质性突破，品牌矩阵初具规模。一方面，公司持续扩展包括“南极人”、“南极人+”等在内的南极人品牌体系，并通过合作、收购等方式开始运营“帕兰朵”等其他LOGO品牌；另一方面，公司逐步分梯度建设IP品牌、CP品牌，前者即以形象、图案为核心的品牌，后者即以内容营销及泛娱乐为载体的人格化品牌。

南极人品牌一级类目33个，二级类目187个，相比2015年年度数据分别增加13个、58个，新增类目主

要包括口罩眼罩、收纳系列、汽车用品、宠物用品、烘鞋器等。“南极人”品牌的授权供应商及授权经销商数量分别达525家及1425家，较2015年年度数据分别增加103家及372家。

“南极人+”品牌在运营一级类目2个，即男装、女装，二级类目20个，包括衬衫、羽绒服、外套、大衣风衣、裙装、针织衫等。南极人+截至报告期末已有阿里店铺4家、京东店铺3家。

“帕兰朵”可授权经营的一级类目4个包括女装、童装、家纺及户外，二级类目71个，包括女装毛衣、儿童服饰、床单、被子、户外服饰等。帕兰朵在2016年5月启动以来，在报告期内积极筹备品牌拓展工作，期后截至本报告出具日，已有4家供应商、16家经销商，并已在淘宝、天猫等平台开设16家店铺。

公司于2016年6月与Cartelo Crocodile Holding Co.,Ltd签署《有关出售及购买Cartelo Crocodile Pte Ltd(卡帝乐鳄鱼私人有限公司)95%已发行股份之收购意向协议》后，于2016年7月28日完成股权交割，并逐步开展“卡帝乐鳄鱼”的品牌运维工作。“卡帝乐鳄鱼”可授权一级类目包括男装、女装、内衣、童装、家纺、箱包皮具、服配眼镜、运动户外等，期后截至本报告出具日已有10家授权供应商、28家授权经销商。

2. 一站式电商生态服务

公司致力于为客户提供适合、优质的电商服务，包括产品设计、质量管控、图片拍摄及美化、线上店铺页面设计、供应链金融等，并力图打通电商生态服务以提升各类电商生态服务的品质与互促效应，打造一站式电商生态服务。

“南极人”品牌产品在主要销售平台阿里及京东的销售额分别达16.00亿元、4.96亿元，同比分别增长87.79%、188.37%。充分体现了“南极人”品牌价值及公司一站式电商生态服务的带动效应。



店铺页面设计案例（保暖内衣、净水器）

3. 柔性供应链园区服务（即供应链平台服务）

报告期内，纳入合并报表范围的供应链园区共6个，分别是合肥南极人电子商务服务有限公司、诸暨华东一站通女装电子商务有限公司、桐乡一站通网络科技服务有限公司、诸暨一站通网络科技服务有限公司、诸暨一站通优链电子商务有限公司、义乌市恒网络科技有限公司。以上供应链园区发单量达319.83万单，已达2015年年度发单量的85.76%；实现GMV 14,710.45万元，相比2015年年度增加1,900.67万元。

公司为提升管理效率、提升数据管理水平，在报告期内结合仓储、物流、销售与财务的数据管理需求，构建了多用户全渠道订单管理园区版系统。该系统在前端向销售渠道推送货品信息，后端无缝对接WMS系统，能够跟踪货品流转及销售情况，全面准确地把握销售动态、直观便捷地体现数据分析结果。同时，在该系统中能够实现并实时管控授信、结算等财务处理，保证财务工作顺畅进行。该系统目前处于试运行阶段，能够较好地为企业的发展提供数据系统支持。

综上，报告期内公司的各项业务均有稳健发展，公司亦将结合业务发展的需求增加内容营销业务模块，包括微博、微信、图库推广等，以增强各项业务的有机联动、寻求新的盈利增长点、提升公司整体盈利水平。

4、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

(4) 董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

南极电商股份有限公司

董事长：张玉祥

2016年8月25日