

证券代码:002029

证券简称:七匹狼

公告编号:2018-026

福建七匹狼实业股份有限公司

2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

(1) 本半年度报告摘要来自半年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

(2) 除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
周少明	董事	公务出差	吴兴群
戴亦一	独立董事	公务出差	赵蓓

■ 非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

■ 董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☐ 适用 ☒ 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

■ 董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐ 适用 ☒ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	七匹狼	股票代码	002029
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	陈平	袁伟艳	
办公地址	福建省晋江市金井镇南工业区	福建省晋江市金井镇南工业区	
电话	0595-85337739	0595-85337739	
电子信箱	zqb@septwolves.com	zqb@septwolves.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需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）	1,459,315,783.21	1,282,011,063.30	13.83%
归属于上市公司股东的净利润（元）	134,803,965.33	122,005,197.97	10.49%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	80,473,452.27	85,748,372.94	-6.15%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-114,274,689.58	62,225,072.01	-283.65%
基本每股收益（元/股）	0.18	0.16	12.50%
稀释每股收益（元/股）	0.18	0.16	12.50%
加权平均净资产收益率	2.45%	2.33%	0.12%
	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）	8,121,298,825.84	8,582,987,279.01	-5.38%
归属于上市公司股东的净资产（元）	5,530,911,333.76	5,452,146,571.52	1.44%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	36,085	报告期末表决权恢复的优先 股股东总数（如有）		0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条 件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
福建七匹狼集团有限公司	境内非国有法人	34.29%	259,136,718	0	质押	131,250,000
厦门市高鑫泓股权投资有限公司	境内非国有法人	8.63%	65,209,425	0	质押	20,219,900
香港中央结算有限公司	境外法人	2.34%	17,690,034	0		
交通银行股份有限公司-汇丰晋信双核策略混合型证券投资基金	其他	1.95%	14,756,047	0		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.72%	13,005,000	0		
交通银行股份有限公司-汇丰晋信大盘股票型证券投资基金	其他	0.87%	6,545,961	0		
中国农业银行股份有限公司-安信消费医药主题股票型证券投资基金	其他	0.82%	6,193,906	0		
中国建设银行股份有限公司-安信价值精选股票型证券投资基金	其他	0.72%	5,412,597	0		
中国人民财产保险股份有限公司-传统一普通保险产品	其他	0.65%	4,924,732	0		
工银瑞信基金-农业银行-工银瑞信中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
南方基金－农业银行－南方中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
中欧基金－农业银行－中欧中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
博时基金－农业银行－博时中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
大成基金－农业银行－大成中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
嘉实基金－农业银行－嘉实中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
广发基金－农业银行－广发中证金融资	其他	0.64%	4,853,000	0		

产管理计划						
华夏基金—农业银行—华夏中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
银华基金—农业银行—银华中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
易方达基金—农业银行—易方达中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，福建七匹狼集团有限公司、厦门市高鑫泓股权投资有限公司两名发起人股东之间，两名发起人股东与其他股东之间不存在关联关系，也不属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人；未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用					

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。

5、公司优先股股东总数及前 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。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券：否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

(1) 报告期内公司从事的主要业务

作为中国男装品牌的领先企业之一，公司主要从事“七匹狼”品牌男装的设计、生产和销售，主要产品包括衬衫、西服、裤装、茄克衫、针织衫等。根据目标消费人群的年龄、着装场合和需求的不同，“七匹狼”品牌产品分为红标、绿标、黑标等产品系列。2014年，公司将原有对外授权的针纺类商标收回，自行成立控股子公司经营男士内衣、内裤、袜子等针纺类产品。

除了“七匹狼”品牌以外，公司在近年来还通过收购方式投资了潮牌“16N”以及国际轻

奢品牌“Karl Lagerfeld”，通过内部裂变培育了符合新一代全新时尚品味选择的轻奢品牌“WOLF TOTEM”，以满足不同的客户群的不同需求，打造“时尚集团”。相对于公司“七匹狼”主品牌，前述新品牌的相关业务规模尚小，在报告期内仍处于培育期。

公司主要经营模式可以分为以商品企划为核心的产品组织模式、以自主下单和订货下单相结合的订单确立模式、以自主生产和外包生产相结合的产品生产模式和以直营加盟相结合，线上线下相配合的产品销售模式。

报告期内，公司从事的主要业务、主要产品及其用途、经营模式、主要的业绩驱动因素等未发生重大变化。

（2）经营情况讨论与分析

报告期内，“实业”与“投资”仍旧是贯穿公司整体经营过程的两条主线。在“实业”方面，公司继续进行从产品设计到经营管理层面的全方位变革；在“投资”方面，继续围绕时尚和大消费领域，积极推进对外投资相关工作，同时积极进行已投资品牌的运营管理。2018年上半年，公司共实现营业总收入145,931.58万元，营业利润18,774.98万元，归属于母公司的净利润13,480.40万元，较上年分别上升13.83%、17.32%、10.49%。

① 服装实业部分

■ 以终端为本，从消费者角度出发，带动品牌、渠道、产品、供应链的精细化改革，不断夯实业务基础，实现主业的可持续发展。

➤ 品牌建设

在品牌建设方面，报告期内，公司通过更加精准的品牌宣传活动，提升品牌在消费者中的认同度；通过一系列时尚公关活动，营造时尚热点话题，不断带动品牌热度，传达时尚化、国际化的品牌形象。同时，品牌部门熟练运用社交平台、直播平台、街拍等新传播方式和手段，与潜力明星、模特、年轻新锐、社交平台“关键意见领袖”等新生代合作，多维度打造年轻化品牌形象。

2018年2月，七匹狼荣膺2017年十大服装品牌网络评选活动男装十强。

2018年2月，七匹狼重磅推出唤醒计划，招募首批狼族素人代言人，唤醒大众的时尚潜力。

2018年5月，中国品牌力指数C-BPI公布，七匹狼蝉联商务休闲男装行业五连冠。

2018年6月，七匹狼旗下意大利潮牌WOLF TOTEM第四次登上米兰时装周，发布“藏秘寻踪”系列，上演民族风情与国际时尚的激情对话。

➤ 产品建设

报告期内，公司商品团队在充分分析服装流行趋势、终端反馈数据的基础上，不断推进

产品建设步伐。一方面继续强化商品分析体系，通过抓取分析终端消费数据，精准获取终端消费需求，提高开发精准度。一方面加强对产品的设计，通过强化品牌DNA、民族文化元素、流行元素等的合理运用，提升公司产品的时尚感和辨识度。为了加强产品适销性，公司商品部门还协同营销中心，进一步梳理店态，根据不同店态优化调整品类结构，打造适合七匹狼消费者的产品体系，从产品角度为终端业绩提升提供助力。

经过多年努力，公司的产品设计能力得以有效提升。报告期内，公司自行孵化设计的“WOLF TOTEM”已经单独开设专卖店进行销售，产品终端反馈情况良好。

➤ 渠道建设

在渠道力的提升方面，报告期内，公司持续推动渠道结构优化：一方面，继续对渠道进行梳理，加大渠道的精细化运营程度，持续对终端门店按照能够表现品牌形象的“品牌店”和开设在次核心商圈和社区、销售高性价比产品的“平价店”进行细分改造，提升渠道整体运营效率；一方面推动新设渠道布局重心向购物中心过渡，并针对购物中心的发展推出符合其定位的新形象，着力提升与商品的匹配度，实现公司渠道终端的全面升级和有效布局。在购物中心拓展环节，公司充分借助专业顾问公司的资源，通过大数据分析 with 购物中心精准嫁接，筛选合适项目，降低开店风险。在推动渠道结构优化的同时，报告期内，公司继续加强数字化门店的建设，依托IT新技术，实现会员、商品、营销、交易四个环节数字化，同时打通会员、POS、商城、平台等系统，为终端提供强有力的销售助手，给消费者提供更优质的服务及更好的体验。

在线上渠道方面，报告期内，随着新兴网络平台的崛起，天猫、京东、唯品会等主流平台的流量被分流稀释，流量竞争激烈。在此情况下，公司电商部门持续深化线上平台改革，加强流量运营管控能力，结合短视频、AR互动体验技术、宣传文推广结合等新媒体营销方式，加强节奏把控，深研平台规则，制定销售层级计划、提前进行爆款布局，充分吸引利用流量，提升转化率及单品贡献率。报告期内，公司线上营业收入继续获得增长。

➤ 供应链建设

供应链运营模式的调整升级是公司在报告期的另一项重点工作，是保证公司“产品力”的核心。报告期内，公司通过持续优化原有供应链体系，创新具有品类优势的优质供应商合作模式，搭建供应商战略合作平台，建立、维护供应商信息库，通过优质供应商管理体系建设提升供应链效率。与此同时，细化生产技术工艺管控、成衣验货规程、技术标准及流程管理、服装品质管理等工作内容，在此基础上，加强采购稽核工作，对采购制度流程执行的有效性、设计的合理性进行评价，通过执行层面的反馈再次促进公司采购制度、流程、行为的规范化，

为公司打造“产品力”提供保障。报告期内，公司通过加大物料集中采购比例、科学核价议价程序等多种手段有效管控采购成本，努力提升产品性价比。

② 投资部分

■ 以服装行业为中心，围绕时尚消费领域，继续推进投资业务发展。注重投后管理，优化对于已投项目的管理质量，从而提升项目价值。

报告期内，公司继续围绕“实业+投资”这一核心战略，在深化主品牌改革的同时，积极推动投资业务的开展。凭借公司多年来积累的供应链上下游资源，同时借助外部的专业力量，不断挖掘行业的投资机会，寻找优质投资标的。

除了继续寻找新的投资标的外，加强对于过往已投项目的投后管理，优化已投项目的管理质量，从而提升项目的价值，成为报告期内投资板块的重要工作。

作为公司涉足国际轻奢服装领域的首次尝试，公司于2017年投资了Karl Lagerfeld项目并于同年12月完成项目交割工作。报告期内，公司努力推动不同业务模块的融合，优化Karl Lagerfeld业务运营模式，促使其更加务实、更加落地。在生产和供应链方面，公司着力发展自有设计师团队，与Karl Lagerfeld荷兰总部共同负责大中华区的产品设计并在中国进行生产，在降低高昂的生产费用的同时，保证产品更加符合当地的身材条件及喜好，提升产品适销性。

此外，报告期内，公司还针对前期投资的年轻潮牌16N设置了涵盖管理层、终端员工的各种激励方案，同时输出有经验的管理团队以弥补原有运营能力不足。相关措施也促使16N在报告期内获得了较为良好的发展。

未来，公司将继续围绕时尚行业的产品、供应链、渠道、营销等环节进行投资，通过投资突破品牌的外延限制，参与到新的商业模式和业态当中，同时完善投前、投中和投后管理，优化投资结构，降低投资风险，从而打造七匹狼时尚集团。

在投资活动尚有资金结余之前，相关资金仍将继续用于稳健的理财行为。

③ 公司下半年计划

2018年下半年，公司将继续落实年度发展规划，继续补齐短板、夯实基础，巩固和提升主品牌的盈利能力，同时稳步推进新品牌的尝试，通过投资发掘新的利润增长点，不断提升公司实力，实现公司的持续健康发展。

(3) 公司面临的风险和应对措施

① 宏观经济风险

服装行业易受宏观经济影响，宏观经济出现不稳定因素，将会影响消费者信心，导致消

费需求减少，从而影响公司销售表现。因此，公司会加强关注宏观经济环境的变化，及时调整生产经营策略，灵活应对外部市场环境；另一方面，公司仍将致力于提升产品质量，深化渠道、供应链改革，提升品牌硬实力，以应对不利市场环境对公司造成的消极影响。

② 细分市场竞争加剧，行业优势地位下降风险

消费效率的提升为满足多样化的消费需求提供了可能，个性化的消费需求带动男装细分市场的发展，从而催生出一批具有竞争力的品牌。七匹狼作为传统男装品牌，品牌的外延有限，细分市场的竞争可能会导致公司市场份额有所减少。公司将继续夯实已有品牌的经营，积极培育新品牌，同时加大外延收购的力度，扩充公司品牌覆盖的消费人群，努力提升市场份额。

③ 投资进度不达预期的风险

公司始终坚持“实业+投资”发展战略目标，力求通过投资整合市场的有效资源，但由于优质项目的稀缺性以及项目价格高企的风险性，公司投资机会减少，面临投资进度不达预期的风险。公司将继续加强战略合作伙伴建设，积极拓展项目来源，围绕供应链上下游挖掘优质投资项目。与此同时，积极修炼“内功”，打造优质项目承接能力，为投资项目落地提供硬件、软件支持。

④ 投资项目收益的不确定性风险

投资项目收益受宏观经济形势、市场环境、投资标的行业发展情况等因素影响，存在较大的不确定性，从而给公司财务报表带来影响。为了降低投资风险，稳定投资回报，公司将继续完善投前评估筛选制度，细化投资团队尽职调查工作，加强项目可行性研究的深度和项目经济效益分析，同时加强投后的项目跟进工作，建立投后管理机制，以最大程度把控投资风险，从而提高投资经济效益，提升投资资金的安全性和有效增值能力。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，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) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

本报告期内，公司新设立 1 家纳入合并报表范围的子公司，同时取得 2 家非同一控制下企业合并纳入合并报表范围的公司：

1、2018 年 1 月投资设立武汉海铂物流有限公司，持股比例 51%；

2、2018 年 1 月通过非同一控制下企业合并增加厦门傲物网络科技有限公司以及厦门杰狼儿童用品有限公司。公司收购的股权比例为 100%；

处置子公司：

2018 年 2 月注销子公司广西七匹狼服装营销有限公司 100%股权；

福建七匹狼实业股份有限公司

董 事 会

2018 年 8 月 22 日