

证券代码：002291 证券简称：星期六 公告编号：2022-008

## 星期六股份有限公司

### 2021 年度业绩预告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

#### 一、本期业绩预计情况

1. 业绩预告期间：2021 年 1 月 1 日-2021 年 12 月 31 日

2. 预计的业绩： 亏损  扭亏为盈  同向上升  同向下降

项 目	本报告期	上年同期
归属于上市公司股东的净利润	亏损：43000 万元至 64500 万元	盈利：2429.78 万元
扣除非经常性损益后的净利润	亏损：41000 万元至 61500 万元	盈利：3262.10 万元
基本每股收益	亏损：0.47 元/股至 0.71 元/股	盈利：0.03 元/股

注：本公告中的“万元”均指人民币万元。

#### 二、与会计师事务所沟通情况

本期业绩预告相关的财务数据未经会计师事务所审计。公司已就业绩预告有关事项与为公司提供年度审计服务的会计师事务所签字注册会计师进行了预沟通，双方在本次业绩预告方面不存在分歧。

#### 三、业绩变动原因说明

1、近年来，为应对国内零售市场的变化，提升公司经营业绩，本公司开始致力于“打造时尚 IP 生态圈”的战略，着力构建“媒体和社交平台”、“时尚 IP 孵化运营平台”及“时尚 IP 集合平台”，向新零售平台进行转型。根据市场情况及公司战略发展需要，公司近年来通过并购北京时尚锋迅信息技术有限公司（以下简称“时尚锋迅”）、北京时欣信息技术有限公司（以下简称“北京时欣”）两家时尚新媒体公司以及互联网营销公司杭州遥望网络科技有限公司（以下简称“遥望网

络”)，以大力推动互联网营销业务的发展。转型过程中，公司一直对多品牌时尚鞋履业务的运营模式进行优化，在此过程中不断梳理优化原有的品牌业务结构，加快改善存货结构，盘活公司资产，提高资产的运营效率，减轻运营包袱。然而自爆发新冠疫情以来，国内反复出现的疫情对各地经济造成了长期持续的影响，整体消费需求疲弱，尤其对线下商业销售冲击较大，从而对公司鞋类库存的消化造成了极大影响，加上公司因业务转型而产生的额外费用，导致鞋履业务全年均处于经营亏损状态。另一方面，为进一步推动公司战略转型、优化公司库存结构、加快资金回笼，公司于 2021 年四季度加大了对鞋类库存的促销力度，将库龄较长的存货以促销或批发的形式进行快速消化，初步估计四季度由于上述经营活动产生经营亏损及计提存货跌价准备等对公司年度利润的影响金额为-20000 至 -25000 万元，预计全年计提坏账准备及存货跌价准备约 28000 至 35000 万元。

2、时尚媒体业务方面，近两年受新冠肺炎疫情及宏观经济下行的影响，一方面上游广告主减少各项营销活动，缩减广告营销预算，时尚媒体广告营销需求大幅降低，业务量呈下降趋势，对预算有限的广告营销投放亦更看重转化效果，注重广告的投入与产出配比，媒体端在新增流量逐步减少的趋势下流量变现难度在持续增加，客户对营销效果的要求更加严格，流量成本持续上升。此外，由于疫情原因导致国内、外出行受阻，这也对时尚媒体承接品牌推广活动造成极大影响。以上因素致使公司控股的时尚锋迅及北京时欣两家时尚新媒体公司的营业收入规模及净利润水平均出现大幅下降。

结合公司实际经营情况及行业市场变化等影响，根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》及相关会计政策规定，公司在 2021 年度报告中对商誉及各项资产进行减值测试。经公司财务部门与评估机构初步摸底及测算，预计时尚锋迅、北京时欣资产组组合未来盈利能力下降，因此公司拟对 2017 年收购上述资产组组合产生的 360,803,942.26 元商誉计提减值，预计本期计提商誉减值 18000 万元至 27000 万元。最终减值准备计提的金额将由公司聘请的具备证券期货从业资格的评估机构及审计机构进行评估和审计后确定。

3、公司于年初开始实施 2021 年股权激励计划，全年由此产生摊销费用约 8008 万元，这也对公司的经营业绩产生较大影响。

4、综上，预计公司 2021 年年度实现归属于上市公司股东的净利润将出现亏损，预计归属于上市公司股东的净利润为-43,000 万元到-64,500 万元。

未来公司将继续推动战略转型，集中资源推动移动互联网营销业务的发展，近两年遥望网络在直播电商领域发展迅速，公司在艺人/主播的签约与孵化上取得了优秀的业绩，2021 年四季度末“遥望云”云中台系统的完整上线帮助公司在直播运营标准化及可复制化上构建了护城河，公司成为直播电商领域在快手、抖音双平台运营并取得领先优势的企业，去年陆续新增贾乃亮、娄艺潇、辰亦儒、沈涛等较多艺人主播并运营成熟，公司成为业内具有较大优势的艺人 MCN 机构。在销售端，2021 年遥望网络实现了较快速度的增长，全年成交订单量突破 1 亿单，销售 GMV 实现超 100 亿元，为 2020 年同期的约 2.5 倍。2022 年公司在互联网营销业务方面的重点规划包括：第一，大力发展社交电商相关生态，加强供应链建设，并不断向上下游延展，通过深入源头及个性化定制等多种方式提高商品毛利/佣金率，同时设立产业基金，以投资进一步拉动供应链生态建设，提升壁垒，巩固优势、增强公司核心竞争力；第二，逐步加大非标商品领域的服饰类、珠宝类等方向的资源投入力度，以“遥望云”为基础构建服务于中小主播的供应链 SAAS 服务平台，并建设大型直播基地、通过投资/签约培育及供应链共享等多种手段推动公司非标商品领域的业务规模的扩增，形成新的业务增长点；第三，设立遥望创新研究院，对区块链、AI 智能、元宇宙、数字虚拟人等多领域加强研究，并孵化内部/外部创业团队，为未来公司业务的持续发展培育新动能，提升公司中长期的竞争力；预计公司控股子公司遥望网络 2022 年的经营规模将实现较大增长。

另一方面，公司也将继续对鞋履业务进行深度调整，拟将鞋类销售相关业务及资产出售（不包括品牌商标），转向于专注品牌授权、品牌管理、供应链服务的“轻”资产运营方式，预计将为公司带来较好的正向收益，进一步提升公司的可持续经营能力和盈利能力，提升公司市场价值。

#### 四、其他相关说明

本次业绩预告是公司财务部门初步测算的结果，具体财务数据以公司披露的 2021 年年度报告为准。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

星期六股份有限公司董事会

二〇二二年一月十八日