

证券代码: 002029

证券简称: 七匹狼

公告编号: 2022-004

# 福建七匹狼实业股份有限公司

## 2021 年年度报告摘要

### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,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年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

■ 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	
传真	0595-85337766	0595-85337766	
电话	0595-85337739	0595-85337739	
电子信箱	zqb@septwolves.com	zqb@septwolves.com	

#### 2、报告期主要业务或产品简介

##### (一) 主要业务及产品

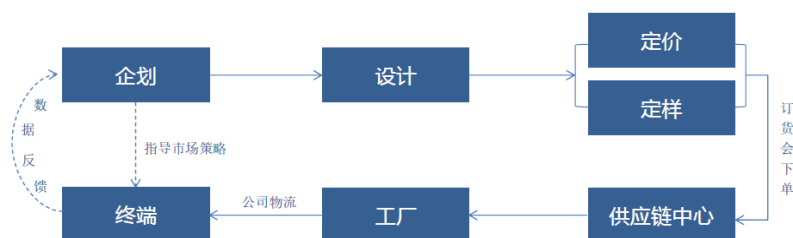
作为中国男装品牌的领先企业之一,公司主要从事“七匹狼”品牌男装及针纺类产品的设计、生产和销售,致力于满足男士在不同场景下的穿着需求。主要产品包括衬衫、西服、

裤装、茄克衫、针织衫以及男士内衣、内裤、袜子及其它针纺产品等。

近年来，除了主标“七匹狼”产品以外，公司还经营国际轻奢品牌“Karl Lagerfeld”。

## （二）主要经营模式

公司为服装品牌运营商，处于产业链的下游，主品牌“七匹狼”的经营模式按照企划、生产、销售、反馈进行，具体如下：



### 1、以企划为核心的产品组织模式

商品企划是产品组织的出发点和落脚点。公司以商品企划组织产品的研发设计，终端形成的消费者洞察数据又反馈指导和调整新的商品企划，决定我们的商品系列。近年来公司推行商品智能化管理系统，通过数据驱动实现智能决策，精细化商品管理，提高对销售趋势的把握以及补调流转准确度能力。

### 2、以自主生产和外包生产相结合的产品生产模式

公司一年两季订货会，通过“订货会”提前向经销商反馈新一季的产品，公司渠道终端参与订货。订货模式分为自主下单及买断下单，买断下单为经销商根据需求下单，公司给予一定比例的退换货，自主下单则为公司自行下单，通常集中在一些代销款及直营店货品。渠道部门汇总订单后由供应链中心负责组织生产。近年来，为了满足产品丰满度以及公司对于产品的引导性，公司也逐步采用“直发代销”模式，绕过订货会由公司直接下单生产并配发终端进行销售。

公司采取以自主生产和外包生产相结合的产品生产模式。除茄克类、外套类和休闲裤类的部分产品自制生产外，大多数产品是采用外部采购模式进行。目前，公司已建立成熟的供应商管理制度和充足的供应商资源库。在商品企划确定的成本范畴内，供应链中心决定产品的采购价格并通过供应链评价体系甄选供应商进行下单生产。

### 3、多元化、全渠道销售模式

公司采取直营与加盟相结合、线上线下互补的多元化全渠道营销模式。公司具有成熟的直营和加盟门店体系，并以类直营化推进加盟门店的管理，实现客户体验、产品、运营标准

的统一和标准化。与此同时，顺应移动互联趋势，公司积极拓展线上销售。在完成传统电商布局的基础上，积极探索社交电商，通过直播、小程序、抖音等当下新兴的互动方式开展社群营销，构建私域流量，形成公司线上线下相配合的销售模型。

#### 4、数据驱动的高效经营决策模式

公司不断优化升级软硬件信息系统，通过对各业务领域信息化应用的整合，实现数据全程贯通快速传递共享，提升业务运作效率。在零售管理上，智多星数据平台通过及时的零售数据反馈和预警提升商品管理，优化门店配补货，并进行会员画像，消费者人群智能分析，实现精准营销。在供应链管理方面，SCM 供应链管理系统把供应链作为一个连续的、无缝的活动加以规范和优化，实现从“企划、设计、研发、订单、生产、品质、出货、账务”的全域覆盖，提升各部门与供应商协同，强化业务数据驱动。后台运营管理平台通过智能算法和流程自动化在业务操作、财务对账和人力管理的运用，提升工作效率和组织效能，极大的提升人效。

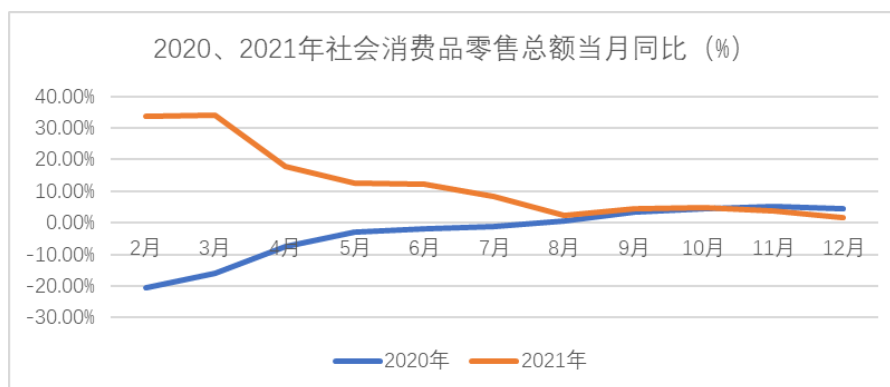
报告期内，公司从事的主要业务、主要产品及其用途、经营模式、主要的业绩驱动因素等未发生重大变化，经营情况与行业发展基本匹配。报告期公司主要业务发展状况详见本报告“第三节管理层讨论与分析”中的“四、主营业务分析”相关内容，可能对公司未来发展战略和经营目标产生不利影响的风险因素详见本报告“第三节管理层讨论与分析”中的“十一、公司未来发展的展望”相关部分。

### （三）报告期所处的行业情况

#### （1）行业情况

##### ■ 受疫情后补偿性消费影响，2021年零售前高后低

根据国家统计局数据显示，2021年社会消费品零售额整体呈增长趋势，上半年由于基数原因增速处于高位，4月份后剪刀差逐渐收窄，全年社零增速水平相对偏向稳定。全年来看，2021年全国社会消费品零售总额44.08万亿元，同比增长12.5%，两年平均增速为3.9%，消费延续弱复苏趋势。



### ■互联网平台流量增长红利见顶，挤压品牌利润空间

根据中国互联网络发展状况统计调查，截至2021年12月，我国网民规模10.32亿，较2020年12月增加4296万，互联网普及率高达73%。中国网络用户规模增长见顶，用户流量增长趋缓。当下中国互联网进入存量竞争时代，流量增长瓶颈及行业新进入者越来越多，导致各大互联网平台的获客成本逐年增加。对于品牌商来说，平台在传统中心分发模式下将成本转嫁给品牌，通过传统的竞价排名、秒杀、满减、优惠券等方式进行曝光和转化的成本不断增加，各品牌电商商户均面临营销支出上升的挑战，进一步压缩利润空间。

### ■国货崛起的新消费时代

改革开放四十余年，中国经济保持蓬勃发展。经济发展推动本土文化觉醒，国民自信心和民族认同感不断提升。随着代际交替，在消费升级中成长的90后、00后逐渐成为消费主力，新生代消费群体具有较高爱国热情和文化自信，消费趋势出现明显改变。同时，经过多年的市场竞争，国产品牌本身的产品设计、工艺品质、供应链等都在持续进步，新国货兼具品质和品牌，通过品牌情感和文化内涵连接消费者，越来越多的消费者开始选择国货。对于国内品牌服饰而言，在国货崛起的新消费时代，借助数字化等手段培养品牌美誉度、产品力、服务力，获得用户群体的认可或成契机。

## (2) 经营环境分析

项目	对2021年度业绩及财务状况影响情况	对未来业绩及财务状况影响情况	对承诺事项的影响
国家及地方税收变化	2020年初疫情爆发后，国家先后出台了支持疫情防控和企业复工复产方面的税收优惠，对产业链上下游渡过疫情难关起到了积极作用，但对公司业绩未产生重大影响。	目前暂未出台将对公司业绩及财务状况造成重大影响的国家及地方税收变化。	无
进出口政策及国外市场变化	公司以内销为主，进出口政策及国外市场变化对公司业绩影响较小。	公司国外市场比例很小，同时由于品牌门槛，出口转内销企业与公司定位不同，对公司市场份额没有重大影响。	无
国内市场变化	服装消费受居民购买力和消费意愿的影响，面临经济和市场环境变化所带来的经营风险。目前国内疫情虽然得到良好控制，但国外疫情形势仍然复杂，境外输入及反复的零星爆发对服装消费造成不利影响。公司	随着疫情好转，服装消费复苏，但疫情的零星爆发仍可能对未来的销售带来一定的负面影响，公司需不断强化内功，增强核心竞争力，以应对市场可能的不利变化。	无

	须采取有效措施积极应对。		
信贷政策调整	公司运营良好，所处行业为政府鼓励行业，信贷政策调整对公司无重大影响。	影响较小。	无
汇率变动	本年度，公司出口业务占总销售比例很小，同时公司进口原材料很少，汇率变动对公司业绩影响较小。	2022年，公司将继续以内销为主，汇率变动预计对公司业绩影响较小。	无
利率变动	本年度，公司进行了部分票据贴现，利率变动增加公司财务费用，但对公司业绩影响不大。	公司资金较为充裕，利率变动影响公司财务费用，但对公司业绩影响不大。	无
成本要素的价格变化	公司为品牌运营企业，在现有模式下可以控制公司毛利率，成本要素价格对公司影响较小。	公司业态决定成本要素的价格变动对公司不会带来太大影响。但随着产品结构以及各渠道收入结构的变动、特定情况下促销需求，毛利率可能呈现一定变化。	无

### (3) 行业地位

“七匹狼”为中国驰名商标，作为率先登陆中小板的上市公司，公司为闽派男装的代表企业，拥有广泛的知名度和良好的美誉度。报告期内，公司“七匹狼”茄克衫荣列2020年度同类产品市场综合占有率第一位并荣列21年（2000-2020）同类产品市场综合占有率第一位，上榜“2021中国纺织服装品牌竞争力优势企业”、荣获“2021年度数字化创新典范奖”等荣誉。

### (四) 报告期主营业务分析

2021年是公司开启未来三十年奋斗目标新征程的第一年。公司上下凝心聚力，围绕新的品牌战略定位不断探索创新，积极迎合消费者的需求变化，在产品、渠道和供应链等方面发力、变革创新，全方位优化企业经营，在面对疫情带来的不利外部环境的情况下取得了良好的经营成果。

报告期内，公司实现营业总收入为351,422.48万元，较上年同期上升5.52%；营业利润31,848.34万元，较上年同期上升29.48%；归属于母公司的净利润23,121.96万元，较上年同期上升10.65%。

#### ➤ 渠道端

#### ■ 线下渠道

疫情后期防疫常态化环境下，公司更加审慎开拓市场，重点优化现有零售终端的管理，着力提升店铺销售业绩。公司积极布局数字化门店，线下终端引入智能货架等数字设备，实时感知顾客在店内的动向捕捉和对货架商品的关注程度，精准洞察消费者购买意愿，用于渠道和库存的管理，提升门店运营效率。公司注重终端门店的升级迭代，报告期内，公司推出七匹狼精品俱乐部形象店，内设更加宽敞的体验空间，提供独具品牌特色的改衣定制、衣物护理等配套服务，为消费者创造更加温馨、人性化的购物体验。报告期内，公司继续在线下渠道导入新零售的方法和手段，以每个店铺辐射的客群作为服务对象，通过店播等形式加强店铺和客户的关联和互动，同时加强线上线下的深度融合，充分打通区域仓储流通，若终端

店铺出现缺货断码的情况，消费者可以在现场从官方商城小程序下单，数据系统将自动识别就近仓库发货，以最大效率进行货品流调，充分保障货源供应。

### ■ 线上渠道

疫情改变消费者的消费习惯，形成新的消费趋势，这也使得线上渠道的重要性变得愈加重要。在持续发力传统电商的同时，公司积极拥抱“直播”、“小程序”、“微商”、“社群”等社交零售新渠道，努力尝试线上新玩法，并根据不同平台的特征匹配适合的货品。公司线上渠道多平台优势互补，紧扣人货场三大营销核心，打造专属七匹狼电商的信息源和流量场，为客户提供良好的购物体验。在流量争夺严峻、费用高企的市场环境下，公司合理控制流量投放费用，一定程度上影响了线上的销售收入。

#### ➤ 产品端

在年轻化破局的道路上，七匹狼聚焦茄克核心品类，表达时尚态度。公司不断围绕品牌文化和市场需求深度研发，推陈出新，提供品质如一的优秀产品。报告期内，公司推出的2021年春夏款系列，以“守护·共生”主题赋予“男人不只一面”品牌理念全新的时代生命力，彰显当下年轻男性不同的个性和底色。“中国态度”系列产品，把中国人的态度、精神内核通过时尚茄克为载体进行表达，呈现给消费者。公司连续多季推出“做TA的守护者”动保公益主题系列茄克，以濒危动物狼、虎、豹、熊猫形象为主题元素，将公益理念融入艺术创作中，获得广泛认可。凭借对品质的严格把控，多场景功能性面料的运用及前卫的自然美学设计，公司产品获得一大批消费者的青睐。

#### ➤ 供应链

为用户提供快反准交、品质优良和高性价比的产品，一直是供应链的核心职责。报告期内，公司供应链在订单管理、品质管理、供应商管理等方面进行不断改进提升。公司升级交期管控，通过建立品类垂直化交期管控，根据产品周期倒推商品预投备料，实现订单前置生产，多维度提升订单准交能力。公司通过支持委外技术改进，提升物料直采能力，促进降本增效。公司强化标准管理，为国家行业标准修订建言献策，修订企业标准，并优化管控流程提升产品品质品相。优质供应商一直是支持七匹狼稳定发展的基石，公司将继续加强与行业优质供应商的合作力度，发挥各自优势，为终端提供更好的产品保驾护航。

#### ➤ 新品牌

2021年，公司通过和优秀设计师、生产商进行合作，完善“Karl Lagerfeld”产品供应链，拓宽丰富产品结构，形成了覆盖男装、女装、配件的产品系列。继续优化“Karl Lagerfeld”

渠道建设，搭建零售运营体系及终端门店的分级管理，拓宽渠道，优化合作加盟，同时充分挖掘培养终端优秀人员，梳理和组建核心人才团队。升级“Karl Lagerfeld”品牌形象视觉，加强明星露出及新媒体的运营，并通过多样化的营销推广提高品牌知名度。经过不断探索积累和沉淀，“Karl Lagerfeld”品牌拥有加速发展的良好基础，2021年“Karl Lagerfeld”品牌扭亏为盈，品牌销售收入27,949.36万元，同比增加107.32%，净利润1,120.36万元，实现盈利。未来，公司将继续深化“Karl Lagerfeld”的运营管理，围绕新品牌的运作积累经验，从而带动公司在时尚领域投资迈出新的步伐，实现新的利润增长点。

### ➤ 投资端

公司持续推进“实业+投资”的发展战略，着力整合时尚消费行业的优秀资源，搭建时尚消费投资平台，通过投资参与新的发展机会。报告期内，公司拟借助专业投资机构的投研能力与资源优势，拓展公司投资渠道，促进对公司主业的协同及新消费生态的建设。公司拟通过全资子公司出资10,000万元人民币，与专业投资机构合作投资设立苏州悦享股权投资合伙企业（有限合伙）。目前该基金还在备案过程中，公司将严格按照信息披露的相关要求履行信息披露义务，对基金后续进展事宜进行披露。

公司仍将持续关注相关投资机会，从战略价值、财务价值、社会价值等维度挖掘符合公司战略目标的优质项目，为公司未来的持续发展添砖加瓦。

百舸争流，奋楫笃行。2022年，在更加清晰了战略目标之后，公司将继续围绕“中国茄克 中国七匹狼”这一核心进行战略布局，以不断创新的精神，打造有态度有价值的时尚产品。

## 3、主要会计数据和财务指标

### (1) 近三年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

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	10,390,611,463.92	9,284,920,921.61	11.91%	9,231,399,685.77
归属于上市公司股东的净资产	6,006,466,630.15	5,987,778,980.90	0.31%	5,998,408,707.86
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	3,514,224,819.61	3,330,357,256.37	5.52%	3,623,196,871.97
归属于上市公司股东的净利润	231,219,614.04	208,968,138.59	10.65%	347,303,953.80
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	225,247,690.08	94,547,292.02	138.24%	224,769,725.23
经营活动产生的现金流量净额	544,613,444.55	580,937,240.67	-6.25%	327,558,408.25
基本每股收益（元/股）	0.32	0.28	14.29%	0.46
稀释每股收益（元/股）	0.32	0.28	14.29%	0.46
加权平均净资产收益率	3.97%	3.46%	0.51%	5.92%

## (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	933,726,902.35	608,128,127.41	841,835,852.41	1,130,533,937.44
归属于上市公司股东的净利润	64,546,431.18	18,155,823.84	5,906,077.93	142,611,281.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	58,925,263.00	23,209,473.04	1,682,756.97	141,430,197.07
经营活动产生的现金流量净额	140,242,519.05	-117,230,830.17	84,919,258.10	436,682,497.57

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

## 4、股本及股东情况

## (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股 股东总数	29,007	年度报告披露日 前一个月末普通 股股东总数	29,719	报告期末表决 权恢复的优先 股股东总数	0	年度报告披露日 前一个月末表决 权恢复的优先 股股东总数	0
<b>前 10 名股东持股情况</b>							
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、标记或冻结情 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	
洪泽君	境内自然人	4.92%	37,180,000	0			
周永伟	境内自然人	2.12%	16,045,600	12,034,200			
阳光人寿保险股份有限公司一分红保险产品	其他	1.99%	15,037,833	0			
周少明	境内自然人	1.75%	13,190,200	9,892,650			
周少雄	境内自然人	1.75%	13,190,200	9,892,650			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.68%	12,731,200	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，周永伟、周少雄、周少明为兄弟关系，为福建七匹狼集团有限公司实际控制人。除此以外，福建七匹狼集团有限公司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)	上述股东中，洪泽君通过信用证券账户持有公司股票 36,180,000 股。						

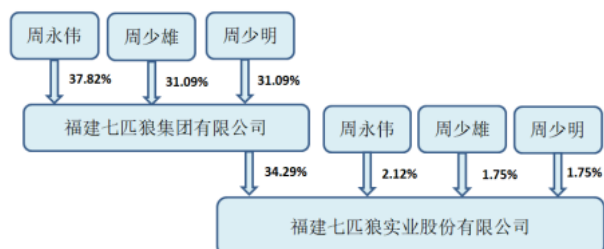


## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

## 三、重要事项

详见公司 2021 年年度报告全文第三节“管理层讨论与分析”和第六节“重要事项”。

福建七匹狼实业股份有限公司

董 事 会

2022 年 4 月 2 日