

证券代码：002029

证券简称：七匹狼

福建七匹狼实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（浙商证券厦门产业前瞻论坛）
参与单位名称及人员	浙商证券研究所及论坛所邀请的投资者
时间	2024年2月29日（周四）13:30-14:30
地点	厦门香格里拉酒店
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈平女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问2023年公司的整体业绩情况如何？</p> <p>您好，公司在2024年1月29日发布了业绩预告，2023年度归属于上市公司股东的净利润增长幅度在60%-100%区间。2023年是防疫开放的元年，终端消费环境复苏，公司也抓住市场机遇，回归商业本质，努力提升业绩。在公司的努力经营下，2023年也获得比较好的增长。</p> <p>2、我们近期也看到大股东有做增持，请问是出于什么样的考虑？</p> <p>您好，公司董事长周少雄先生对服装实业，对七匹狼公司有赤诚情怀，大多时间精力都投入到公司产品、渠道等经营方面的研究，增持是基于大股东对公司的长期投资价值的认同。</p> <p>3、请问怎么看待行业的市场竞争情况，如何面对竞争？</p> <p>您好，市场竞争其实一直都在。这几年市场环境偏弱，但是大家其实都没有躺平，都在努力做企业的内生性改革，最重要的就是产品。不同细分行业面对的客群不同，对产品的要求比较不一样。比如奢侈品行</p>

业要求具有普适的价值观，女装要求更多的 SKU。但男装面对的消费群体具有较高的要求，质量、舒适度、文化内涵、还需要较高的性价比。所以我们现在的竞争更多在于产品力的竞争，我们都在聚焦核心品类打造产品竞争力。七匹狼更聚焦夹克品类，打造夹克专家的品牌定位，希望让消费者一想到夹克就会选择七匹狼，以核心品类带动其他产品的销售。

4、公司未来的增量在哪里

我们认为有以下几个方面，一个是主品牌的增长，随着消费环境的好转，公司不断在产品、渠道、供应链、数智化等方面的做提升。另一方面是我们收购的轻奢品牌卡尔的发展潜力。卡尔 2021 年在合并报表层面实现盈利，但 2022 年因为很多核心门店在上海、北京、成都等城市，较长时间处于闭店状态，对卡尔业绩造成一定影响，这部分在 2023 年有所恢复。我们认为卡尔品牌在时尚领域还是有较大的号召力，我们的品牌经营团队也逐渐成熟，我们也希望卡尔品牌成为我们未来的业绩增量。我们也还在贯彻“实业+投资”的发展战略，着力整合时尚消费行业的优质资源，搭建时尚消费投资平台，通过投资参与新的发展机会。

5、公司目前的渠道策略是什么，有开店数量目标么？

可能很多年前大家在订货会上都会有门店指标，但目前市场环境发生很大变化。公司更注重的是店铺的质量和效率，在门店形态上也由以前街铺为主向购物中心转移。

6、站在现在回头看，怎么评价收购卡尔这个动作？

我们在 2017 年收购了卡尔在大中华地区的品牌使用权，虽然这几年在利润上还没有很大的贡献，但是这些情况是我们在收购的时候就考虑到的。多品牌发展是每个服装行业都要去考虑和面对的发展战略。我们知道从头建立一个品牌需要很多的投入和不确定性，借助品牌并购实现多品牌战略是很多服装企业做大的必经之路。收购卡尔是我们发展多品牌战略的一个切入点，卡尔品牌有很强的品牌号召力，在全球有很大的品牌声量。品牌收购后打开多品牌管理的实践，我们面临一些挑战，

	<p>国内外理念的融合，经营团队的培养，都是我们收购后这几年一直在做的事情。卡尔品牌的管理对我们主标品牌经营也有很多的正向输出，包括产品上我们也推出卡尔男装，也获得较好的效果。我们希望通过收购品牌这个切入点去培养更多的优秀人才团队，探索出适合我们的多品牌发展路径，我们就有更多信心和底气去收购更多的品牌。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年3月4日</p>