

证券代码：002029

证券简称：七匹狼

公告编号：2025-013

福建七匹狼实业股份有限公司

2024 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利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣除公司回购专户上已回购股份后的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），送红股 0 股（含税），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、夹克衫、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）全链路协同管理的商品模式

公司构建了商品全链路协同管理机制，通过整合前端市场洞察与后端研发资源，建立需求传导通路与动态响应体系。在研发设计阶段强化跨部门协同创新，同步推进产品开发与品质升级，构建从需求分析到产品落地的闭环管理体系。公司依托数据中台实现商品全周期动态管控，涵盖需求预测、产能配置、库存优化及渠道调拨等关键环节，有效提升市场预判精度与供应链响应效率。

（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。公司根据市场趋势调整订货模式，更加注重科学订货，智能补货，实现做深畅销款，加速流转平销款和滞销款，不断补充新鲜款。

公司采取以自主生产和外包生产相结合的产品生产模式。除夹克类、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

公司拥有线上线下协调发展的全域营销网络，采取直营与加盟双轮驱动的营销模式，并通过类直营管理模式，实现对合作门店的标准化管控，确保产品品质、服务规范与用户体验的标准与统一。在数字化战略布局中深度整合多维销售渠道，线下持续优化门店布局，线上领域积极打造数字化触点，与主流电商平台建立战略合作，并率先布局社交电商新阵地。通过精准化流量运营策略，依托直播营销、社群运营、社交裂变等新型交互方式，构建沉浸式消费场景，提升服务响应效率。

（4）数据驱动的高效经营决策模式

公司构建一体化智能管理体系，通过系统整合与迭代升级，实现全流程数据贯通与实时共享，有效驱动业务价值链效能提升。公司在零售管理上，通过智多星系统构建数据-决策-执行的管理体系，依托实时零售看板与智能预警机制，实现商品全生命周期动态管理，并进行会员画像，消费者人群智能分析，支撑精准营销策略制定。在供应链管理方面，SCM 供应链管理系统打造端到端数字化闭环，覆盖“企划、设计、研发、订单、生产、品质、出货、账务”等核心环节，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。

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 2024 年度报告“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 2024 年度报告“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。

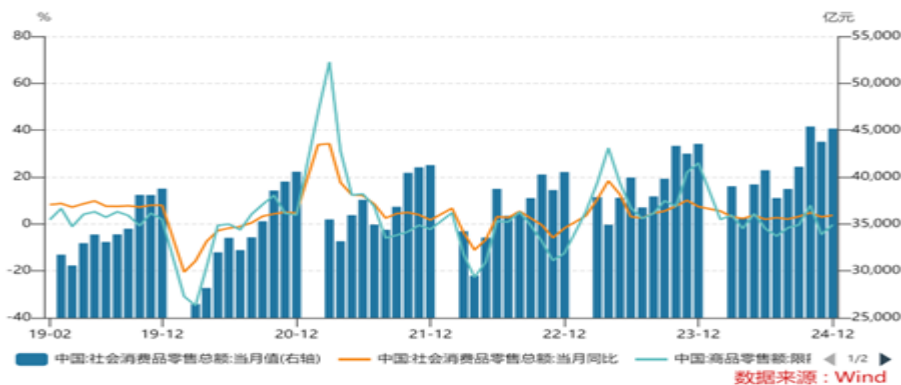
（三）报告期所处的行业情况

（1）行业情况

➤ 宏观经济温和复苏，但居民消费信心仍谨慎

2024 年，我国 GDP 同比增长 5%，全年目标基本达成。然而，居民消费信心仍显谨慎，国内消费需求不足的问题仍然存在。根据国家统计局数据，2024 年我国社会消费品零售额 48.79 万亿元，同比增长 3.5%，增速较 2023 年下滑 3.7%。其中，服装鞋帽针纺品类累计

消费同比增长 0.3%。



➤ 服装行业进入调整，凸显场景化、数字化、可持续性

中国服装行业进入深度调整期，三大趋势凸显：其一，消费场景重构驱动品类分化，商务休闲、户外机能及健康家居服饰增速领先，传统正装需求持续萎缩；其二，数字化转型深化，人工智能技术深度渗透零售场景，基于用户画像的智能算法实现千人千面的精准推荐，并推动直播电商向“内容+体验”生态升级；其三，可持续实践从营销概念转向全链路落地，企业通过优化生产流程、减少资源浪费和碳排放，推动行业向绿色低碳转型。

➤ 科技赋能服装创新，挖掘场景化需求新蓝海

服装科技不再局限于运动领域，开始渗透融入职场、商旅、社交等日常场景。光伏纤维、柔性传感装置与气候感知系统的应用，使服装成为连接物理环境与数字终端的交互媒介。温湿度调控、能源供给与健康监测功能的场景化嵌入，不仅扩展了服装的实用边界，更将穿着体验从被动适应升级为主动干预，推动服装向“智能场景管家”角色演进。科技推动的男装转型需以“场景价值”为核心，构建“场景洞察-技术响应-价值共鸣”的协同能力，在碎片化场景中建立系统性解决方案，将功能科技从产品附加属性升级为场景服务能力。

(2) 经营环境分析

项目	对 2024 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	国家先后出台了支持小微企业发展税收优惠，对公司部分主体有积极作用，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。	国内外经济环境复杂多变，市场环境仍然存在诸多不确定因素，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
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	2025 年，公司将继续以内销为主，汇率	无

	进口原材料很少，汇率变动对公司业绩影响较小。	变动预计对公司业绩影响较小。	
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”夹克衫荣列 2023 年度同类产品市场综合占有率第一位并荣列 24 年（2000-2023）同类产品市场综合占有率第一位，入围“2023 中国服装行业百强企业”、荣获“福建省创新型民营企业 100 强”、“MUSE 设计奖银奖”等荣誉。

（四）主营业务分析

（1）概述

2024 年是公司推进品牌焕新战略的关键一年。面对诸多不确定性，公司笃定目标，聚焦“夹克专家”核心品牌定位不动摇，推进各项业务发展。报告期内，公司实现营业总收入为 314,008.17 万元，较上年同期下降 8.84%；营业利润 34,447.77 万元，较上年同期下降 7.65%；归属于母公司的净利润 28,454.88 万元，较上年同期上升 5.35%。

➤ 渠道端

报告期内，公司结合品牌焕新进行渠道革新。加快进驻一二线城市，以 MALL 拓展为核心，发展加盟客户，提高渠道覆盖率，提升店效。公司重新梳理店态标签，基于战略标杆店铺，探索店铺未来方向，并匹配店态升级门店形象。报告期内，公司在几个重点省份省会城市的战略标杆店铺进行营销爆破，落地品牌大事件，并带动其他城市保持市场热度和活力，促进品牌系统化升级。此外，公司也加大奥莱体系化合作，充分利用这一线下零售商业中客流量最大的细分业态来推动销售，同时在高端一流商圈购物中心布局势能场快闪，为消费者带来全新产品与购物体验，提升品牌知名度，助力流量转化。

与此同时，线上渠道的升级也在同步推进。公司结合品牌大事件，在抖音、小红书等社交平台发起话题营销，持续发酵热度，吸引线上流量以突破门店流量瓶颈。在门店搭建云零售直播间，将社交平台作为新品传播主场，精准吸引年轻群体，重塑品牌形象。公司还深化平台合作，根据不同平台特性与资源，制定差异化的营销和产品策略，搭建多平台营销矩阵，努力推动产品销售与品牌形象的全面焕新。

➤ 产品端

公司秉承工匠精神，不断深耕男装领域，连续 24 年在中国夹克市场独占鳌头。多年来，公司不断进行夹克技术迭变与时尚创新，为消费者提供以夹克为核心的全场景穿着体验和专业服务。报告期内，公司推出航母纪念款夹克，以航海科技为灵感来源，集时尚感与功能性为一身，同时结合不同穿着场景与消费者多元需求，匠心打造了空调夹克、短袖夹克、温变夹克等丰富款式。公司精准洞察细分市场，回归消费者更深层次的价值体验，推出“旅途舒适，会客合适”、兼具功能与时尚的商旅夹克。在 2024 年米兰时装周上，商旅夹克以“都市机能、科技商旅、文化商旅”三种特色鲜明的风格形态惊艳亮相，汲取海上丝绸之路的灵感，融入东方美学和中国文化韵味，向全球展示夹克专家的独特魅力。商旅夹克产品在服装裁剪、专利技术、面料和功能配件上展现了品牌的设计巧思，尤其一衣多穿的设计理念，对传统夹克概念进行了一次实质性创新。

➤ 供应链

承接夹克专家的战略转型，公司努力构建以消费者需求为核心、以大商品策略为导向、以“夹克专家”为牵引的敏捷型供应链体系。公司定期与上下游业务伙伴进行复盘，不断完善供应商质量绩效考核机制，同时密切关注市场反馈，多维度优化品质管控流程，确保产品质量。在成本管控方面，公司着力强化精细化管理能力，制定标准化采购流程，实现全链路精细化成本管控，在保证产品品质的基础上降低采购成本。为进一步提升柔性快反能力，公司强化产销计划性，打通前后端和上下游，增强计划节点管控，提升产品交付敏捷性，快速响应市场变化。

➤ 新品牌

2024 年，卡尔品牌锚定发展方向，针对女装与男装业务制定差异化策略，稳步推进品牌进阶之路。女装方面，卡尔聚焦精细化运营，强化口碑管理与形象塑造，一方面稳固原有市场的品牌地位，另一方面不断拓展区域，推进加盟模式。通过反复提炼、迭代品牌 DNA 及经典产品的风格元素，结合市场洞察与竞品调研，提升企划有效性与商品竞争力。同时，打造专属内容营销，借助主题零售互动，增强与消费者的链接。男装板块，卡尔着重树立品牌形象，优化专卖店产品规划，积极与消费者建立紧密联系，提升用户粘性，为渠道快速复制筑牢根基。

➤ 投资端

基于对外部环境的审慎研判，公司投资趋于谨慎。报告期内，公司暂未新增重大投资。公司将继续从产业投资视角密切跟踪时尚消费领域新动态，重点围绕品牌矩阵、数字化技术应用及商业模式创新等挖掘符合公司战略目标的优质项目。

展望新的一年，我们将继续以"夹克专家"战略为根基，以品牌焕新为驱动，全方位构建品牌力、产品力、渠道力，加速推进公司转型升级，不断夯实基础、积蓄势能，谱写公司发展的崭新篇章。

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

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	10,805,526,644.90	10,876,273,248.06	-0.65%	11,051,767,966.61
归属于上市公司股东的净资产	6,571,306,805.58	6,428,582,152.05	2.22%	6,178,835,075.20
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	3,140,081,720.82	3,444,735,095.51	-8.84%	3,228,405,923.89
归属于上市公司股东的净利润	284,548,796.80	270,111,122.67	5.35%	150,645,121.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	73,469,582.94	187,719,528.68	-60.86%	105,497,782.07
经营活动产生的现金流量净额	245,619,722.07	385,055,343.59	-36.21%	241,689,080.77
基本每股收益（元/股）	0.41	0.38	7.89%	0.21
稀释每股收益（元/股）	0.41	0.38	7.89%	0.21
加权平均净资产收益率	4.38%	4.28%	0.10%	2.60%

(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	892,903,323.32	568,229,063.15	732,668,859.28	946,280,475.07
归属于上市公司股东的净利润	106,309,535.11	80,117,296.39	49,184,420.07	48,937,545.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	60,715,455.54	14,584,431.85	-54,939,676.31	53,109,371.86
经营活动产生的现金流量净额	136,209,964.27	-120,647,488.50	-114,712,782.87	344,770,029.17

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	33,373	年度报告披露日前一个 月末普通股股东总数	29,272	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
-----------------	--------	-------------------------	--------	---------------------------	---	-----------------------------------	---

前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
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	36.76%	259,136,718	0.00	质押	131,250,000
洪泽君	境内自然人	4.89%	34,500,000	0.00	不适用	
周少雄	境内自然人	3.32%	23,390,528	17,542,896	不适用	
周永伟	境内自然人	2.28%	16,045,600	12,034,200	不适用	
周少明	境内自然人	1.87%	13,190,200	9,892,650	不适用	
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.81%	12,731,200	0.00	不适用	
大成基金－农业银行－大成中证金融资产管理计划	其他	0.62%	4,388,800	0.00	不适用	
广发基金－农业银行－广发中证金融资产管理计划	其他	0.59%	4,152,000	0.00	不适用	
南方基金－农业银行－南方中证金融资产管理计划	其他	0.59%	4,129,200	0.00	不适用	
嘉实基金－农业银行－嘉实中证金融资产管理计划	其他	0.58%	4,107,900	0.00	不适用	
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 34,500,000 股。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

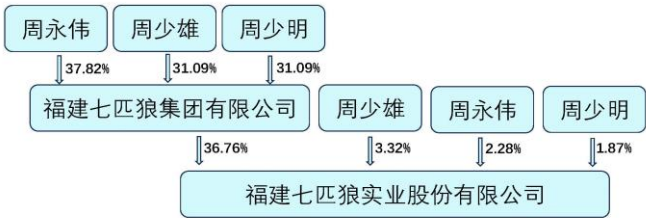
☐适用 ☒不适用

（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 2024 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

2025 年 4 月 3 日