

# 福建七匹狼实业股份有限公司

## 2023 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 1.20 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、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

公司建立了商品运营、企划互动机制和工作制度，通过联动运营体系、终端店铺人员向商品企划传递大运营体系中的营销和顾客需求，协同企划、设计做好产品研发和规划，同时通过强化企划设计提升产品质量，促进商品流通。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，精细化商品全生命周期管理，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。与天猫电商、京东、唯品会等平台深度合作，并完成对抖音、小红书等新兴渠道的布局。根据市场趋势投入流量，通过直播、店播、社群、朋友圈等形式为客户提供更多消费体验和更便捷的服务。通过线上线下融合，形成全渠道布局。

### （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。

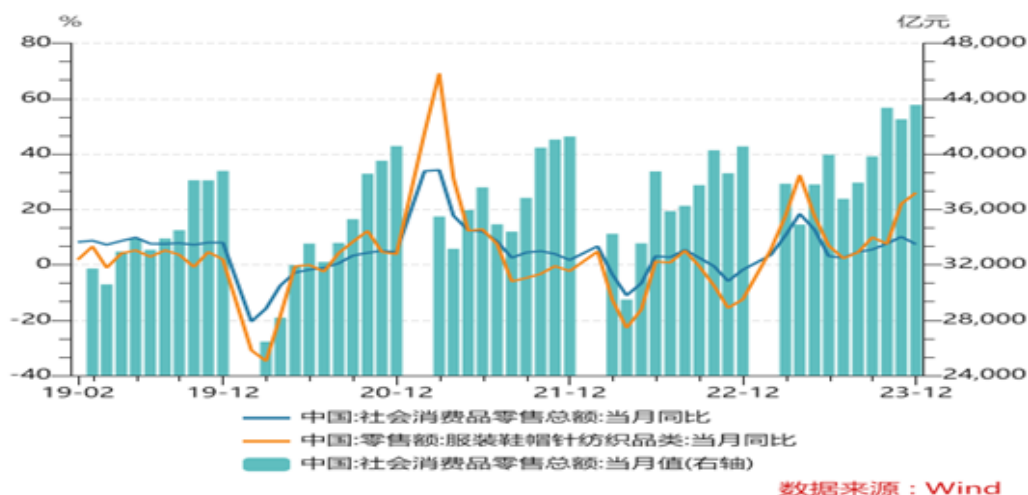
报告期内，公司从事的主要业务、主要产品及其用途、经营模式、主要的业绩驱动因素等未发生重大变化，经营情况与行业发展基本匹配。报告期公司主要业务发展状况详见 2023 年度报告“第三节管理层讨论与分析”中的“四、主营业务分析”相关内容，可能对公司未来发展战略和经营目标产生不利影响的风险因素见 2023 年度报告“第三节管理层讨论与分析”中的“十一、公司未来发展的展望”相关部分。

## （三）报告期所处的行业情况

### （1）行业情况

#### ■ 随着消费环境复苏，报告期内服装行业业绩有所增长

2023 年是全面放开的首年，国内消费市场迎来复苏。服装行业对线下消费场景依赖度较高，2022 年受国内外部环境反复影响冲击较大，2023 年消费场景的恢复对终端需求有直接带动作用。根据国家统计局数据显示，2023 年我国社会消费品零售额 47.15 万亿元，同比增长 7.2%，其中服装鞋帽针纺品类累计消费同比增长 12.9%。



### ■ 消费趋于理性，消费者更加注重产品性价比

受宏观环境影响，各阶层消费者消费趋于理性，性价比消费成为消费的重要趋势。面对这样的消费趋势，传统服装企业更加注重产品的体验感、舒适度、文化价值等，提升产品竞争力。

### ■ 传统男装品牌聚焦核心单品寻求品牌焕新

近年来，我国男装市场发展整体稳定，从一个供给驱动、以增量跑马圈地的竞争态势，变化到了需求驱动、技术博弈的发展新环境。而这类品牌都有一个共同的特点：曾经忠实的用户已步入新的人生阶段，新的目标用户对其的认知亟待改变。因此，突破和创新成为国民品牌不衰的关键。

## (2) 经营环境分析

项目	对 2023 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。报告期内，国内消费市场有所复苏，有利于公司业绩表现。	市场回归常态化运行，将有利于经济及消费触底回升。但与此同时，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	公司经营良好，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。	2024 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 2022 年度同类产品市场综合占有率第一位并荣列 23 年（2000-2022）同类产品市场综合占有率第一位，入围“2023 中国纺织服装品牌竞争力优势企业”、荣获“2023 年全国质量标杆”称号等荣誉。

### （四）报告期主营业务分析

2023 年是公司正式明确七匹狼夹克专家的品牌战略，开启战略升级的元年。以男装市场为主导、夹克细分品类为核心，通过新产品、新渠道、新业态、新营销，着力开创“夹克专家”品牌发展新格局。报告期内，公司实现营业总收入为 344,473.51 万元，较上年同期上升 6.70%；营业利润 37,299.84 万元，较上年同期上升 74.71%；归属于母公司的净利润 27,011.11 万元，较上年同期上升 79.30%。

#### ➤ 渠道端

随着消费场景和消费习惯的逐步转变，公司不断完善全域布局，打通全链路渠道生态。报告期内公司启动品牌焕新升级，携手意大利设计师打造首家夹克旗舰店。首家夹克旗舰店展示了不同风格不同系列的夹克产品，以双面夹克产品为核心品类，体现品牌的差异性。除门店陈列展示更具时尚性，夹克旗舰店融入数字化技术，智能货架等，进行人货场交互的数据沉淀，提高店铺运营效率和服务质量。公司以夹克专家旗舰店带动零售业态的升级，线下全面聚焦主流购物中心改造、加大 MALL 渠道布局，聚焦打造标杆店、战略店，提升渠道竞争力。

公司以互联网为依托，对销售过程进行升级改造，重塑业态结构，形成对线上线下进行深度融合的零售新模式。通过场景化打造的夹克旗舰店，为抖音、小红书等社交平台提供话题，获取线上流量，突破门店流量瓶颈；同时，在门店搭建云零售直播间，提高门店空间利用，加速单店商品流通，更拉高了直播间整体的品牌调性。另一方面，根据年轻消费者的购物习惯，七匹狼还通过小红书、抖音等平台推广新品，输出穿搭指南等内容，在满足消费者需求的同时也增强了品牌的粘性，提高品牌知名度和美誉度。

#### ➤ 产品端

面对新的发展趋势，七匹狼重点打造无龄化、多场景系列产品。洞察消费痛点，从品质、环保、科技、时尚四大关键词出发，以更包容的版型、无龄化的设计、差异化的功能，结合功能科技面料、高科技制作工艺、智能黑科技焕新夹克产品。全面拓展跨界的深度与广度，强势联动知名 IP 以及国际知名设计师等，打造更具设计感、话题度与价值意义的

品牌联名产品。根据场景化细分，七匹狼推出了生活运动、通勤行政、生活休闲三个系列的双面夹克产品，分别匹配注重舒适和功能的“户外特种兵”，需要在商务、办公室及差旅场景中随时切换的雅痞绅士以及对多样性和创新极具追求的年轻时尚捕手。三大主题实现日常生活场景及人群覆盖，展现穿着者个人的生活态度与精神风貌，也为时尚界注入了新的活力。

#### ➤ 供应链

报告期内，公司升级供应链质量管理标准，加强品质全流程管控，搭建匹配公司战略的质量管理体系。为促进品质管控的不断提升，公司每月召开质量月会，邀请上下游业务部门共同参与复盘及持续改善，共同督促品质改善，并赋能终端，提升服务水平。每季度组织供应商品质会议，共识问题，明确标准，提升内外品质意识。公司强化成本管控能力，通过议价前置、清晰目标、制定成本框架等措施，有效降低采购成本。在供应商管控上完善供应商管理流程，引入头部供应商合作，通过技术支持、合作研发、建立激励机制等措施与供应商协同发展。随着夹克专家的品牌战略落地，供应链也承接保驾护航的使命，建立一个在品质、成本、快反、产品技术等方面不断正向输出的敏捷型供应链体系，打造产品核心竞争力。

#### ➤ 新品牌

报告期内，随着国内经营环境的恢复，卡尔品牌不断发力，通过新品及会员回馈活动、品宣引流、提升会员复购、培养销售精英等措施提升店效；完善渠道拓展政策，发展联营和加盟模式。以一线、新一线城市为主，开发行业标杆店铺，同步突破空白市场，做强做深区域渠道布局。以开发盈利店铺、高店效店铺为拓展原则，打造有影响力的标杆店铺，提高品牌渠道竞争力。2023 年卡尔新开了许多标杆项目，辐射华东、华南、华北区域。发力电商渠道，天猫官方旗舰店、抖音官方旗舰店 GMV 增长快速，平台行业排名大幅提升。经过多年沉淀，卡尔品牌制定了女装单点精耕细作，男装、潮牌多点快速发展的策略，稳步推进产品线布局，提升产品研发能力，打造有竞争力的产品组合。2023 年，“Karl Lagerfeld”收入增长 25%。

#### ➤ 投资端

综合考量整体的经济环境，公司投资趋于谨慎。报告期内未新增重大投资。但公司持续关注时尚消费产业领域的新品牌、新技术、新模式，保持前瞻性，以此挖掘符合公司战略目标的优质项目。

展望新的一年，我们将继续以战狼之姿，立奋斗之志，迎接新的挑战。在崭新的年岁里，以鸿鹄之志，坚守匠心织造，坚持打造时尚品质生活，开启更加壮丽的征程。

### 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

■ 追溯调整或重述原因：会计政策变更

元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减	2021 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	10,876,273,248.06	11,050,248,750.09	11,051,767,966.61	-1.59%	10,390,611,463.92	10,390,611,463.92
归属于上市公司股东的净资产	6,428,582,152.05	6,178,835,075.20	6,178,835,075.20	4.04%	6,006,466,630.15	6,006,466,630.15
	2023 年	2022 年		本年比上年增减	2021 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	3,444,735,095.51	3,228,405,923.89	3,228,405,923.89	6.70%	3,514,224,819.61	3,514,224,819.61
归属于上市公司股东的净利润	270,111,122.67	150,645,121.41	150,645,121.41	79.30%	231,219,614.04	231,219,614.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	187,719,528.68	105,497,782.07	105,497,782.07	77.94%	225,247,690.08	225,247,690.08
经营活动产生的现金流量净额	385,055,343.59	241,689,080.77	241,689,080.77	59.32%	544,613,444.55	544,613,444.55
基本每股收益（元/股）	0.38	0.21	0.21	80.95%	0.32	0.32
稀释每股收益（元/股）	0.38	0.21	0.21	80.95%	0.32	0.32
加权平均净资产收益率	4.28%	2.60%	2.60%	1.68%	3.97%	3.97%

■ 会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司按照财政部 2022 年 11 月 30 日发布的《企业会计准则解释第 16 号》规定：“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”进行会计政策变更。公司自 2023 年 1 月 1 日起施行，公司按照本解释和《企业会计准则第 18 号——所得税》的规定，将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目，对可比期间信息不予调整。调整后 2023 年 1 月 1 号财务报表列报具体如下：

单位：元

项目	上年度末		
	调整前金额	调整后金额	变动额
递延所得税资产	263,753,549.51	265,272,766.03	1,519,216.52
应交税费	74,668,618.17	75,280,140.31	611,522.14
递延所得税负债	58,436,972.69	59,344,667.07	907,694.38

## (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	909,260,937.26	627,139,443.36	841,190,192.05	1,067,144,522.84
归属于上市公司股东的净利润	88,974,288.46	68,450,335.00	44,361,674.57	68,324,824.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	65,790,026.55	50,387,904.83	1,292,028.11	70,249,569.19
经营活动产生的现金流量净额	32,542,814.58	-91,977,823.38	64,241,599.69	380,248,752.70

- 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	30,717	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	29,048	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	34.29%	259,136,718	0.00	质押	131,250,000	
洪泽君	境内自然人	2.51%	19,000,000	0.00	不适用	0	
周永伟	境内自然人	2.12%	16,045,600	12,034,200.00	不适用	0	
周少雄	境内自然人	2.01%	15,190,200	11,392,650.00	不适用	0	
周少明	境内自然人	1.75%	13,190,200	9,892,650.00	不适用	0	
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.68%	12,731,200	0.00	不适用	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	0.00	不适用	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	0.00	不适用	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	0.00	不适用	0	
嘉实基金－农业银行－嘉实中证金融资产管理计划	其他	0.57%	4,300,500	0.00	不适用	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 19,000,000 股。						

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用



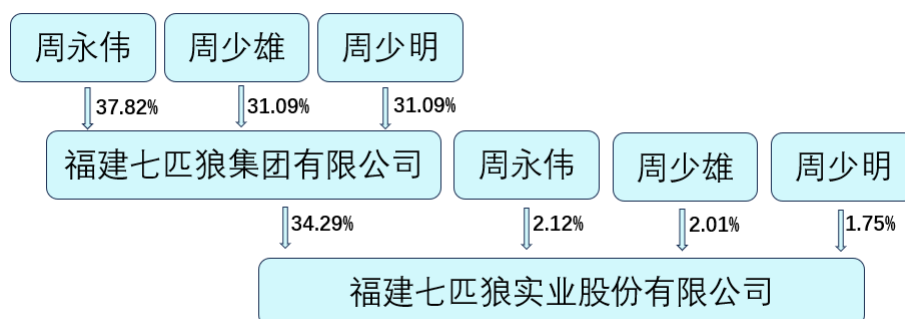
前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
嘉实基金—农业银行—嘉实中证金融资产管理计划	新增	0	0	4,300,500	0.57%
银华基金—农业银行—银华中证金融资产管理计划	退出	0	0	4,269,433	0.56%

## （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 2023 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

2024 年 4 月 3 日