

证券代码：002029

证券简称：七匹狼

公告编号：2017-037

福建七匹狼实业股份有限公司

2017 年半年度报告摘要

一、重要提示

(1) 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

(2) 除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

| 未亲自出席董事姓名 | 未亲自出席董事职务 | 未亲自出席会议原因 | 被委托人姓名 |
|-----------|-----------|-----------|--------|
| 戴亦一 | 独立董事 | 因公务出差 | 刘志云 |

■ 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

■ 是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

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 | |
| 电话 | 0595-85337739 | 0595-85337739 | |
| 电子信箱 | zqb@septwolves.com | zqb@septwolves.com | |

2、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

| | 本报告期 | 上年同期 | 本报告期比上年同期增减 |
|---------------------------|------------------|------------------|--------------|
| 营业收入（元） | 1,282,011,063.30 | 1,144,075,680.27 | 12.06% |
| 归属于上市公司股东的净利润（元） | 122,005,197.97 | 105,225,385.34 | 15.95% |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元） | 85,748,372.94 | 56,586,777.47 | 51.53% |
| 经营活动产生的现金流量净额（元） | 62,225,072.01 | 85,916,676.51 | -27.58% |
| 基本每股收益（元/股） | 0.16 | 0.14 | 14.29% |
| 稀释每股收益（元/股） | 0.16 | 0.14 | 14.29% |
| 加权平均净资产收益率 | 2.33% | 2.08% | 0.25% |
| | 本报告期末 | 上年度末 | 本报告期末比上年度末增减 |
| 总资产（元） | 7,761,028,777.29 | 7,919,664,313.04 | -2.00% |
| 归属于上市公司股东的净资产（元） | 5,259,603,805.90 | 5,197,755,279.26 | 1.19% |

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

| 报告期末普通股股东总数 | 39,551 | 报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有） | 0 | | | |
|------------------------------|---------|-----------------------|-------------|--------------|---------|-------------|
| 前 10 名股东持股情况 | | | | | | |
| 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 | | 质押 | 131,250,000 |
| 厦门市高鑫泓股权投资有限公司 | 境内非国有法人 | 8.63% | 65,209,425 | | | 0 |
| 洪泽君 | 境内自然人 | 2.34% | 17,670,000 | | | 0 |
| 中央汇金资产管理有限责任公司 | 国有法人 | 1.72% | 13,005,000 | | | 0 |
| 全国社保基金一一二组合 | 其他 | 1.72% | 13,000,260 | | | 0 |
| 交通银行股份有限公司-汇丰晋信大盘股票型证券投资基金 | 其他 | 1.33% | 10,048,486 | | | 0 |
| 全国社保基金一一五组合 | 其他 | 1.31% | 9,900,014 | | | 0 |
| 交通银行股份有限公司-汇丰晋信双核策略混合型证券投资基金 | 其他 | 0.92% | 6,948,584 | | | 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 | | | |
| 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 | | | |
| 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 | | | |
| 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 | | | |
| 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 | | | |
| 华夏基金-农业银行-华夏中证金融资产管理计划 | 其他 | 0.64% | 4,853,000 | | | |
| 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 | | | |
| 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 | | | |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 上述股东中，福建七匹狼集团有限公司、厦门市高鑫泓股权投资有限公司两名发起人股东之间，两名发起人股东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） | 截至本报告期末，股东洪泽君通过信用证券账户持有本公司普通股 17,670,000 股，均为报告期内新增持股。其余前 10 名普通股股东均通过普通证券账户持有本公司股份。 | | | | | |

4、控股股东或实际控制人变更情况

■ 控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

■ 实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券：否

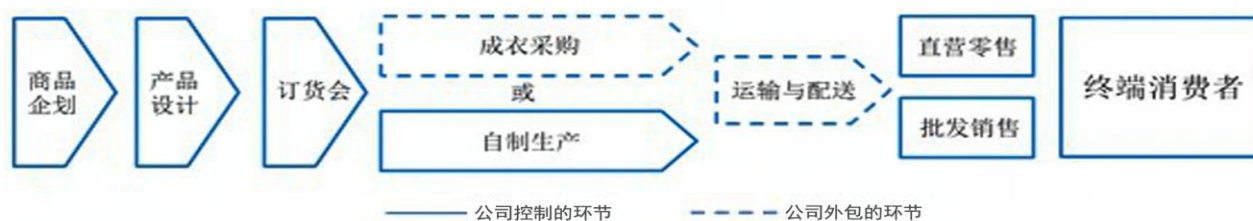
三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求：否

(1) 报告期内公司从事的主要业务

公司主要从事“七匹狼”品牌男装的设计、生产和销售，主要产品包括衬衫、西服、裤装、茄克衫、针织衫等。根据目标消费人群的年龄、着装场合和需求的不同，公司产品分为红标、绿标、黑标、SW1960等产品系列。相关产品采用外包生产为主、自制生产为辅的生产（采购）模式，通过批发与直营相结合的销售模式在线下线上进行销售。业务的简要流程如下图所示：



公司的商品企划部门主要通过前期的消费者调研、市场洞察以及销售终端的反馈、销售数据分析，了解消费者的需求及偏好，并结合国际上最新的流行趋势，形成成熟详尽的商品企划方案；制定季节性的产品主题、色系、面料辅料、产品创新点、卖点、价格及组合搭配的设计创意，供商品设计团队按照制定的商品企划方案设计开发产品，确保开发的产品更加贴近消费者需求，各品类能够完美组合，为消费者提供更加便利的一站式购买体验。

在产品设计上，公司在上海、厦门设有设计中心，由来自意大利、韩国等地的专业设计师组成设计团队，并与设计师工作室合作，采购其设计作品，丰富产品款式。近年来，为改善闽派男装设计同质化的现象，公司不断加强自身的设计力量，开发更多的蕴含“七匹狼DNA”的特色产品，努力推动产品与文化的融合。

公司每年举行两次订货会，在每年3-4月举行当年秋冬产品订货会，在每年8-9月举行次年春夏产品订货会。公司代理商和经销商参加订货会并向公司下单。下单后，代理商、经销商须在规定时间内缴纳订单总额一定比例的金额作为按时提货的保证金。综合考虑代理商、经销商当季的订单金额、过往业绩和渠道终端数量等因素，公司给予其全部货款金额的一定比例作为信用额度，支持代理商和经销商的业务发展。代理商支付信用额度外的货款后可以

提货，信用额度内的货款须在提货后的3~6个月内结清。公司直营体系以子公司为单位参加订货会并下单。

公司根据订货会的订单组织生产。在生产环节，公司目前以外包生产为主、自主生产为辅。在掌握产品设计、企划等核心技术的情况下，公司按照不同产品品类产业集群情况选择质量和信誉较好的成衣生产厂家作为供应商。目前，成衣供应商主要分布在福建、广东、江浙等地区。为保证各季度订单能按照计划顺畅投产，确保品质和交期，公司在订货会结束后发布订单数量给合格成衣供应商，双方签订《采购合同》，确保当季有效订单的充足生产空间。公司定期组织技术、品质等相关人员到成衣供应商工厂巡厂，了解工厂实地生产状况，进行有效沟通、互动。除了外包生产以外，公司的茄克类、外套类和休闲裤类的部分产品采用自制生产的模式，充分运用自有优势品类生产线。目前，公司也在大力推行以现货为主的配货机制，以小批量试单测试后迅速翻单的快反机制，以适应公司“批发”向零售的模式转变。

在销售模式方面，公司产品主要以向代理商批发销售为主，以直营零售为辅，在国内进行销售。公司按照一定的条件选择某区域范围内的代理商，并与之签订《年度经销合同》，实行买断式批发销售。各代理商在公司授权指定的销售区域自行开设加盟店或通过发展经销商开设加盟店的方式销售向公司购买的产品。公司负责产品开发与组织、广告企划与发布、销售终端市场管理、服务标准发布与培训等工作，代理商负责代理区域内产品的销售及渠道终端的拓展。代理商通过参加公司每年春秋两季组织的订货会向公司下单，下单订购的产品实行买断制，存货风险由代理商承担。公司对加盟终端的家具、租金等费用进行适当补贴。在直营零售方面，作为承载创新模式、服务、售后等重要功能的直营店，在增强销售终端的稳定性、公司品牌形象展示等方面具有重要作用，因此，拓展、优化直营店是公司优化零售销售网络结构的重要举措，是公司渠道建设的重要方向。近年来，为适应外部环境的变化，公司积极进行商业模式转型，推行“类直营”的经营业态，用零售管理的模式管理加盟店，促进商品的管理方式和零售服务的标准化。在该业态下，经营模式从原有的代理商批发，走向公司给予终端部分配货进行委托代销，打破代理商的惯性。用商品企划指导设计师，指导终端。除上述通过实体店铺销售的线下渠道外，公司还积极利用电子商务平台拓展产品销售，目前已成为线下销售渠道的重要补充。

2014年，公司加强了对“七匹狼”商标的管理，将原有对外授权的针纺类商标收回并自行成立控股子公司经营针纺类产品。针纺类产品均采用外包形式生产，主要通过批发形式进行销售。核心销售渠道为商超和电商。基于“七匹狼”品牌的强大号召力和优异的产品性价比，

公司针纺业务快速发展，已成为公司销售收入的重要来源。

2015年，基于消费环境的变化，公司积极寻求商业模式的转型，由“纯实业”转化为“实业+投资”的运营方式，拟成为一家时尚、零售的平台公司，通过组建时尚投资平台，汇聚时尚投资的精英人士，参与线上线下的时尚消费业态，构建时尚消费生态圈。目前，公司已经搭建了服装领域及相关时尚领域投资方面的专业投资团队；在文化及消费相关领域，公司也通过组建专项基金的方式汇聚行业精英以推进相关工作。力图通过投资业务的健康发展，打造七匹狼时尚集团。

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。

（2）经营情况讨论和分析

报告期内，公司仍处于商业模式转型的过程中，努力加快推进零售模式转型和改革，通过“实业+投资”这一核心战略进行布局。得益于电商和针纺业务在报告期内增长较快，且主品牌在整个需求环境弱复苏的背景下有所回暖，2017年上半年，公司共实现营业总收入128,201.11万元，较上年同期114,407.57万元，上涨12.06%；利润总额15,838.57万元，较上年同期13,880.39万元，上涨14.11%；实现归属于母公司所有者的净利润12,200.52万元，较上年同期10,522.54万元，上涨15.95%。

■ **抓住本轮调整本质，坚定进行“七匹狼”主品牌的转型和改革，以零售为导向，不断提升和优化品牌力、产品力、渠道力和终端管理能力，促进商业模式转型，坚守稳固“实业”根基。**

➤ 品牌建设

品牌建设工作一直以来都是公司的重点工作之一。近年来，在消费者的消费心态从“炫富”“猎奇”向“理性”“实用”转变、从单纯的“工业品消费”向“精神文化需求消费”提升的背景下，公司的品牌建设工作也从原有的单纯品牌宣传转向更多地关注“品牌力”的打造。致力于通过创新的营销模式及多维度、多层次的品牌推广，让顾客可以联想到他们所向往的生活方式，满足消费者的精神诉求。报告期内，公司再次带着充满民族元素和时尚潮流元素的“狼文化”登陆米兰，在国际舞台上展现时代风尚和民族经典之间的激烈碰撞与大胆融合。结合热门影片《金刚狼3》所展现的狼性精神，进行跨界营销和推广，将狼性从院线延伸到现实，展现多面狼性魅力。持续的品牌营销活动，使公司在保持品牌知名度和美誉度，保持品牌调性的同时，也为品牌注入了更多的文化内涵，为公司进行零售转型打下了坚实基础。

➤ 产品优化

报告期内，公司继续进行产品研发模式的调整，从消费者需求出发，努力加强产品与品

牌内涵的结合，同时不断提升产品性价比，增强“产品力”。

2017年上半年，公司继续注重融合七匹狼文化的“DNA”特色产品的研发，加大蕴含品牌文化的产品的开发占比。除了“苗狼 Miao”、“藏狼Tibet”、“傣狼 Thai”、“蒙狼 Mongol”等完美呈现狼与艺术的结合的狼文化系列外，公司还从电影《金刚狼》中获取灵感，推出了含有金属元素、廓形茄克、绅士西装等具有金刚狼元素的金刚狼新品服装，在其中注入狼性的力与美。产品与精神诉求的良好结合，促使相关服装取得市场的广泛好评。

在提升产品性价比方面，公司紧跟社会消费习惯发展趋势，继续延续“品牌款”和“基础款”的定位区分。在“品牌款”的部分，加强产品的品质与格调，同时采取合理手段适度降低生产成本，加强产品性价比；在“基础款”的部分，继续推动“优厂速购”（OW000）“平价”高性价比系列的发展，以此切入大流量的平价市场，从而满足不同的消费人群的不同需求。

➤ 供应链升级

供应链运营模式的调整是公司零售模式转型的另一重要方面，是保证公司“产品力”的核心。在采购设计仍然占据一定比例的情况下，掌握优质的工厂为公司服务成为公司供应链改革的重中之重。报告期内，公司持续优化原有供应链体系，积极引入战略供应商，与其建立深度、紧密的联系，优化供应商结构。在此基础上，推动商品企划与供应链的有机结合，通过做好产能计划和订单预投，试行部分产品快反。与此同时，继续通过采用“承包”、“合资公司”等模式，与优质供应商建立创新的合作模式，简化谈价、跟单、检测等繁琐的管理程序，将高成本的供应链前端业务转交给专业的供应商，而后端供应链从跟单、品管等传统工作逐步升级为供应链平台，提升供应链效率，为公司打造“产品力”提供有效保障。

➤ 渠道建设

在渠道建设方面，报告期内，公司持续进行渠道管控模式的调整。一方面，公司继续按照能够表现品牌形象、地位的品牌形象店和以销售高性价比基本款产品为主的平价店对终端门店进行相应的分类改造，将开设在核心商圈、能够展示品牌形象的店划分为品牌店，并通过品牌店进行创新模式、提供品牌服务等；将开设在次核心商圈和社区的店划分为平价店，销售高性价比的产品。通过门店的分类和改造，实现公司渠道终端的全面升级和有效布局。另一方面，更多关注市场终端，除了运用信息系统获取终端数据并分析运用于商品企划和渠道分类外，公司还尝试推动公司与代理商的合作经营，加强公司对于终端的控制，将管理触角延伸到加盟店的店员管理、终端陈设、货品调度、库存管理等方面，促进终端运营增效，提升渠道经营效率。

线上渠道方面，报告期内，公司电商事业部积极打造线上爆款，不断丰富和扩展公司的

线上销售品类。与此同时，加强线上线下的销售联动，通过利用电商部门反馈的商品点击率、转化率、成交率等数据，持续加强商品、营销、电商、物流等各个事业部的互动沟通，加速过季库存去化，确保商品在渠道终端的顺畅流通。2017年上半年，公司线上渠道继续保持了较高增速的发展，共实现营业收入超过5亿元，其中针纺系列产品的销售收入超过2亿元，比去年同期相比均增长超过40.00%。未来，公司将继续深化七匹狼品牌电商运营，努力打造线上线下相结合的新零售模式；探索独立产品系列，推行供应商战略代销；发展线上多元化电商品牌，构建多品牌电商孵化平台。通过上述战略的实施，努力将电商业务打造成新的利润增长点。

■ 在对主品牌进行零售转型的同时，拟依托“实业”产业链资源，组建时尚投资平台，以“投资”助发展，构建时尚消费生态圈。

报告期内，公司继续围绕“实业+投资”这一核心战略，在不断深化七匹狼主品牌的改革和调整的同时，积极推进投资相关工作，力图通过投资突破品牌的外延限制，参与到新的商业模式和业态当中，打造七匹狼时尚集团。

为了更加稳健地推动公司投资业务的开展，报告期内，公司再次对投资并购业务的方向进行了梳理，将公司具有专业优势的服饰相关的领域和方向作为未来的投资重点。同时充分利用产业链资源，丰富项目开拓的渠道资源体系。截止到目前，公司在文化传播、跨境电商、轻奢服装等领域均有所涉猎。具体投资项目可以参见下文的“投资状况分析”以及公司与本报告同时披露的关于投资Karl Lagerfeld项目的单项公告。

未来，公司将继续围绕时尚行业的产品、供应链、渠道、营销等抓手进行研究，挖掘行业的投资机会。通过研究与公司运营能力的双重考量，寻找适合的投资标的。与此同时，挖掘有效的战略合作伙伴，有效补充公司并购能力。

在投资活动尚有资金结余之前，相关资金仍将继续用于稳健的理财行为。

■ 公司下半年计划

商业模式转型无法一蹴而就，改革之路任重道远。2017下半年，公司将继续围绕既定的战略方向，推动实业零售转型，推进投资步伐，通过打造“七匹狼”大时尚消费集团，不断提升公司竞争力，巩固市场地位。

（3）公司面临的风险和应对措施

■ 宏观经济风险

宏观经济情况与市场消费需求密切相关，若宏观经济增速放缓，将导致需求减弱，造成终端信心的损耗，从而对公司业绩带来不利影响。公司将坚定推行转型战略，向关注消费者

的、以零售为导向的商业模式转变，从消费者的需求出发，关注研发，坚持品质至上，努力提升产品性价比，在满足消费者的精神诉求的同时，让消费者用合适的价格购买到高品质的产品。通过向适宜当前外部环境的商业模式转型，克服宏观经济下行带来的不利影响。

■ 公司转型不达预期风险

公司处于商业模式调整阶段，但若转型不达预期，则可能拉长调整周期并导致公司经营业绩长时间低位徘徊。公司将在稳健的前提下快速地推进企业的变革，从思想、组织、机制等各个维度按照零售模式进行建设和调整，努力打破改革的桎梏，引导企业向前发展。

■ 投资进度不达预期风险

公司始终坚持“实业+投资”发展战略目标，力求通过投资整合市场的有效资源。但由于优质项目的稀缺性以及项目价格高企的风险性，公司面临投资进度不达预期的风险，从而影响未来的利润增长。公司将充分运用长期以来积累的资源人脉，积极寻找优质项目，寻求可能的投资并购。与此同时，更多地从有潜力的小项目入手，以天使投资的方式培育有想法、有希望、有前景的团队，推行内部裂变创业，以此切入新的商业模式和业态，搭建公司时尚投资平台。

■ 投资项目收益的不确定性风险

经济形势、市场环境、投资标的企业内部管理状况会给投资项目收益带来一定的不确定性，从而给公司财务报表带来影响。公司将通过在投资管理制度中明确投资管理组织机构、决策权限、决策程序等等，建立规范、有效、科学的投资决策体系和机制，要求投资团队在严格的尽职调查的基础上，针对具体投资项目编制项目可行性报告、进行项目经济效益分析，并建立投后管理机制，以最大程度把控投资风险，提高投资经济效益，保证投资资金的安全和有效增值。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

执行《企业会计准则第16号——政府补助》，财政部于2017年修订了《企业会计准则第16号——政府补助》，修订后的准则自2017年6月12日起施行，对于2017年1月1日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于2017年1月1日至施行日新增的政府补助，也要求按照修订后的准则进行调整。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

(1) 其他原因的合并范围增加：

| 公司名称 | 股权取得方式 | 股权取得时点 | 实际出资额 | 出资比例 |
|---------------|--------|---------|----------|------|
| 上海柒合服装有限公司 | 设立 | 2017年1月 | 人民币300万元 | 100% |
| 福建狼图腾文化创意有限公司 | 设立 | 2017年1月 | 尚未出资 | 100% |
| 上海霍特文化创意有限公司 | 设立 | 2017年4月 | 人民币500万元 | 100% |
| 上海七匹狼服装销售有限公司 | 设立 | 2017年6月 | 尚未出资 | 100% |

(2) 其他原因的合并范围减少：

本期注销全资子公司武汉七匹狼服装营销有限公司100%股权；减少全资子公司厦门傲物网络有限公司78%股权。

福建七匹狼实业股份有限公司

董 事 会

2017年8月22日