

证券代码：002029

证券简称：七匹狼

公告编号：2017-017

福建七匹狼实业股份有限公司

2016 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。

■ 除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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
周少雄	董事长	因公出差	周少明

■ 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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 2016 年末总股本 755,670,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 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	
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）公司主要业务介绍

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，涵盖红标、绿标、黑标、SW1960等产品系列。相关产品通过直营与加盟相结合的方式在线上线下进行销售。自2014年下半年开始，公司新增了针纺类产品的经营。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。

（二）报告期公司主要业务发展状况

近年来，随着宏观经济环境、消费习惯和商业模式的变化，男装特别是闽派男装面临调整。面对不利环境，公司积极进行变革，寻求新的突破，但在报告期内，相关努力仍未呈现积极结果。报告期公司共实现营业总收入263,960.30万元，较上年同期248,646.91万元，上涨6.16%；利润总额35,911.10万元，较上年同期25,779.29万元，上涨39.30%；实现归属于母公司所有者的净利润26,719.16万元，较上年同期27,303.08万元，下降2.14%。

报告期公司仍围绕着“实业”及“投资”努力，“实业”部分夯实七匹狼业务基础，在稳定七匹狼业务利润的基础上培育新的利润增长点；而在“投资”领域，则从公司实际情况出发，与专业人士广泛合作，寻找合适标的，稳健推进公司投资步伐。

■ **实业板块:夯实七匹狼，保持七匹狼的品牌力，优化七匹狼的渠道力，提升七匹狼的产品力，从而稳定七匹狼的盈利能力。**

■ **品牌建设**

即便身处弱市，公司仍重视品牌的塑造及维护，并顺应时代的发展，进行品牌营销模式的创新。除了传统媒体的合作，报告期内公司加强新媒体投放，采用与“Uber”“小米”跨界合作方式进行品牌文化推广，取得良好效果，特别是公司重点结合融入狼性DNA、少数民族文化精髓及现代潮流元素的狼文化“WOLF TOTEM”系列的跨界营销，收到市场的广泛赞誉，并带动“狼文化”系列产品的热销。

2016年3月，第25届CHIC中国国际服装服饰博览会在上海国家会展中心举办，七匹狼携狼文化系列亮相CHIC2016春季展。与本次展会“进化共生 因你而变”的主题理念相契合，七匹狼也借力服博会，展现近年来在文化创意等方面的独特建树。

2016年4月，备受期待的第7届金鼠标数字营销大赛全场大奖PK赛落下帷幕。经过5家公司现场精彩提案和90位评审团专家的现场投票，七匹狼男装报送的《七匹狼狼文化系列的跨界

娱乐以及社会化营销》案例荣登榜首，斩获第7届金鼠标数字营销大赛全场大奖，同时也收获全场的社会化营销金奖。

2016年5月，七匹狼与Uber跨界合作共同为厦门粉丝送上时尚大礼。当日，贴着傣族狼文化图腾的Uber专车在厦门的大街小巷内穿行，引来不少路人的围观和驻足。

2016年6月，米兰富有历史与盛名的圣巴拿巴回廊内，七匹狼2017年春夏“彝狼系列”大秀精彩上演。这是七匹狼继2015年作为首个被米兰时装周官方邀请走秀的中国男装品牌登上米兰时装周之后，再次登上时尚领域的顶尖盛事，吸引了众多国际时尚媒体与博主、潮人网红、买手与品牌商。

2016年7月，2016年IAI国际创享节暨第16届IAI国际广告奖颁奖盛典在中国传媒大学成功举办。七匹狼凭借狼文化系列跨界营销的年度优异表现获得公关类金奖。

2016年9月，“THE ONE杰出营销领袖峰会暨2015-2016年度中国杰出营销奖颁奖典礼”在北京新云南皇冠假日酒店成功举办。七匹狼凭借狼文化系列的跨界娱乐以及社会化营销获得杰出营销奖。

2016年10月，七匹狼·狼文化小米手机主题火爆上线，有近89万的米粉下载该主题并设置成手机桌面。其后，七匹狼男装全程参与了2016小米橙色跑暨中国杭州西山国际登山节活动，用更加多元的跨界实力演绎狼性不只一面。

2016年10月，由中国广告协会主办的第23届中国国际广告节的重头戏，2016中国长城奖广告主奖颁奖盛典在海南国际会展中心隆重举行。在众多的参赛企业当中，七匹狼男装凭借其超级时尚IP——狼文化系列整合营销获得2016“年度营销传播案例”奖。

2016年11月，七匹狼品牌狼图腾全球发布会在厦门震撼开启，来自中外的知名设计师、时尚界人士及媒体齐聚一堂，共同观赏了这场视觉盛宴。

2016年12月，历时110天的2016金麦奖大赛于12月15日完美收官。七匹狼电商户外运动系列上市推广营销方案“登顶去发现”，在700份案例评比中脱颖而出，斩获男装类目铜奖。

■ 渠道建设

“强渠道”是现代零售业的核心。报告期内公司持续进行渠道的整合和再分类工作，布局“线上”与“线下”，区分“品牌店”、“工厂店”及“优厂店”，优化经销体系，激励直营体系，并积极推进新商业模式的建设。

报告期内，为提升渠道经营效率，公司努力推动公司、代理商、经销商的利润共享，在重点区域试行合作经营方式，促进终端运营增效，不断提升经销商运营能力。在直营店层面，公司推动直营体系薪酬绩效改革，继续打造合伙人平台，培养超级导购，尝试通过建立责、

权、利对等的过程性激励机制发挥终端自主经营能力，激发渠道活力，促进终端零售提升。与此同时，加强对于优质会员的管理工作，努力整合渠道会员，在增强客户服务体验的同时，为大数据精准营销打下良好基础。在新兴商业模式方面与新技术应用方面，除了开设“概念体验生活馆”以外，报告期内，公司还利用魔镜、机器人小宝等增加门店互动引流，提升门店智能化与用户体验。

2016年度，线上渠道继续保持了较高增速的发展，共实现营业收入约9亿元，比去年同期增长超过30%，其中针纺系列产品的销售收入约4亿元，同比增长超过50%。报告期内，公司线上业务一方面继续承担原有的库存清理功能，另一方面，作为独立核算的事业部，电商部门努力创新发展模式，通过与合格供应商进行深度合作，进行户外运动系列等电商专供产品的经营。未来公司的线上销售品类将继续丰富和扩展，在保证不对七匹狼品牌造成影响的同时，推出新的系列乃至新的线上品牌，促进线上业务的持续发展。

■ 产品及供应链建设

在“商品为王”的时代背景下，除了不断提升公司的“渠道力”以外，公司的另一工作重点就是努力提升“产品力”，不断优化产品结构，加强产品与终端店铺的匹配程度，精准化商品管理，打造“商品自信”。

在产品性价比上，公司仍然延续“品牌款”和“基础款”的定位区分，采取不同的定价策略，提高产品的性价比。结合目前的整体消费习惯和消费氛围，公司把握“平价消费”这一市场大趋势，在延续七匹狼“中端价位”的产品基调上，新增开拓了“EFC优厂速购”的“平价”系列，形成覆盖中端和平价的全价格带产品。

为改变消费者眼中“同质化”的产品形象，满足消费者不断提升的“精神文化需求消费”，强化品牌核心竞争力，公司努力打造核心DNA产品、树立独立的“七匹狼”IP。报告期内，公司聘请的国际知名设计师Colin J从彝族与傣族等少数民族文化中汲取精华，巧妙的将民族文化元素付诸时装整体视觉效果和细节当中，开发了“狼图腾”系列服装。相关“狼文化”服装针对个性化潮流生活态度人群，聚焦T恤、卫衣，裤子等核心品类，在报告期内取得市场广泛好评，成为当季“爆款”。

在供应链建设方面，报告期内，公司努力推动公司供应链模式的变革与创新，构建以市场为导向的优质供应链体系。公司采用“承包”、“合资公司”等模式与优质供应商建立创新的合作模式，将供应链前端业务前移到供应商，在充分发挥供应商的积极性，节省公司内部费用及管理程序的同时，将公司后端供应链从跟单、品管等传统工作逐步升级为供应链平台。为加快公司供应链的快速反应能力，公司在报告期内还建立了快反项目组，致力于打造

有序、快速的供应链体系，促进“批发”模式向“零售”模式的转型，努力促进公司业绩提升。

■ 投资板块:立足七匹狼，搭建高效团队，稳步推进七匹狼投资事业

报告期内，公司紧紧围绕“实业+投资”这一核心战略，一方面不断深化七匹狼主品牌的改革和调整，另一方面也在积极推进投资相关工作。在跨界已经成为中国经济消费的主旋律的背景下，公司立足服装行业，围绕着时尚和大消费领域，力图通过投资的方式参与到新的商业模式和业态当中，打造时尚消费投资平台，以投资促发展。

报告期内，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。报告期内，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年报正文的“投资状况分析”。

2017年，公司将继续秉承一贯稳健的作风，深入考察研究，挖掘符合公司投资理念和发展战略的优质项目，推进公司投资业务的健康发展，打造七匹狼时尚集团。

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。

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

■ 公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2016年	2015年	本年比上年增减	2014年
营业收入	2,639,603,026.79	2,486,469,112.85	6.16%	2,391,034,758.56
归属于上市公司股东的净利润	267,191,552.85	273,030,773.86	-2.14%	288,707,146.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	134,821,480.22	151,637,985.45	-11.09%	175,899,329.15
经营活动产生的现金流量净额	589,260,347.55	640,989,934.30	-8.07%	766,877,429.24
基本每股收益（元/股）	0.35	0.36	-2.78%	0.38
稀释每股收益（元/股）	0.35	0.36	-2.78%	0.38
加权平均净资产收益率	5.24%	5.57%	-0.33%	6.17%
	2016年末	2015年末	本年末比上年末增减	2014年末
资产总额	7,919,664,313.04	7,397,808,019.37	7.05%	6,915,973,070.46
归属于上市公司股东的净资产	5,197,755,279.26	5,021,309,292.26	3.51%	4,814,751,526.54

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
--	------	------	------	------

营业收入	708,521,893.12	435,553,787.15	645,944,825.25	849,582,521.27
归属于上市公司股东的净利润	64,380,522.57	40,844,862.77	63,630,344.09	98,335,823.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	46,767,082.94	9,819,694.53	22,105,385.55	56,129,317.20
经营活动产生的现金流量净额	124,673,852.53	-38,757,176.02	140,724,424.59	362,619,246.45

■ 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	43,060	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	40,113	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							
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	0	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	质押	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			
全国社保基金一一五组合	其他	1.32%	9,999,614	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			

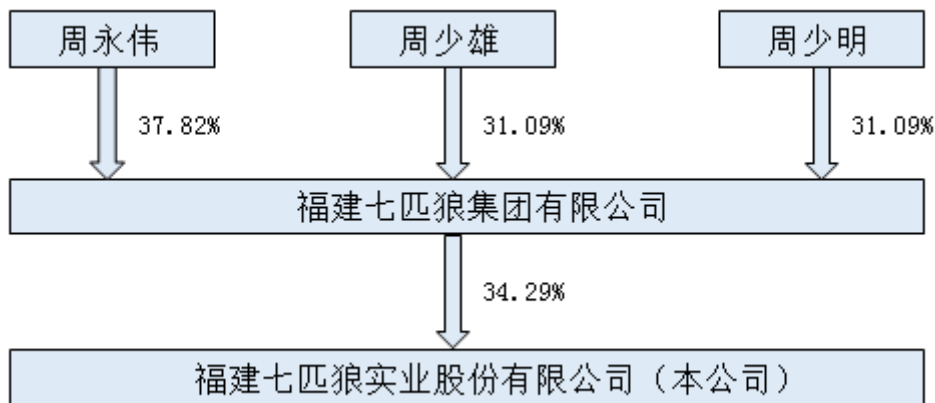
大成基金－农业银行－大成中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0	
嘉实基金－农业银行－嘉实中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0	
广发基金－农业银行－广发中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0	
华夏基金－农业银行－华夏中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0	
银华基金－农业银行－银华中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0	
易方达基金－农业银行－易方达中证金融资产管理计划	其他	0.64%	4,853,000	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，福建七匹狼集团有限公司、厦门市高鑫泓股权投资有限公司（原名：厦门来尔富贸易有限责任公司）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）	公司前 10 名股东均通过普通证券账户持股。				

(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、公司债券情况

不适用

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

本公司请投资者认真阅读本年度报告全文，并特别注意下列风险因素

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求:否

(1) 概述

2016 年度，七匹狼主品牌内部仍然处于向零售模式进行转型和改革的调整过程中，外部依然面临不明朗的消费环境。鉴于公司在报告期内加大了对于存货的清理力度，公司在报告期共实现营业总收入 263,960.30 万元，较上年同期 248,646.91 万元，上涨 6.16%；利润总额 35,911.10 万元，较上年同期 25,779.29 万元，上涨 39.30%；实现归属于母公司所有者的净利润 26,719.16 万元，较上年同期 27,303.08 万元，下降 2.14%。

(2) 宏观经济及与公司相关外部经济环境的情况

➢ 经历前期的高速发展，整个国民经济增长中枢下行，国家进入“新常态”。伴随经济增长的放缓，消费增速开始下滑，“供不应求”到“供过于求”快速转变，企业面临的外部环境开始调整。

➢ 随着城市居民生活水平的不断提高，人均可消费支出不断提升。与此相对应，消费者消费心态也日趋成熟，整个消费心态从“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，消费者对于产品的品牌、质量、性价比以及后续服务提出了更高的要求。

➢ 高速发展的以互联网为代表的新经济使人与人可以更低成本地链接，有更高沟通的效率，更高频的合作交易，由此可能带来未来商业的巨大变革。在对传统业务带来冲击的同时，也产生了层出不穷的各种新的商业模式和商业业态，为传统品牌提供了二次创业的新机遇。

(3) 经营环境分析

项目	对2016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
国内市场变化	消费需求仍未有明显复苏，2016年度公司原有业务的收入和利润均受到影响。	从当前数据来看，市场环境并无特别明显的好转迹象，预计2017年业绩仍将受到一定影响。	无
国外市场变化	公司以内销为主，国外市场变化对公司业绩无直接影响。	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
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。	2017年，公司继续以内销为主，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。但随着产品结构的变动、毛利率较低的针纺业务的发展，2017年度公司整体毛利率可能呈现下行状态。	无

(4) 困难与对策分析

2016年，公司努力践行“实业+投资”的发展战略和发展思路，不断做出调整和改变，期间也面临一些困难和问题，需要公司不断的修正和完善。

➤ 主业：船大难调头

困难：此轮闽派男装面临的不是商品或者渠道某一个模块的调整，而是之前整个商业模式的变革。传统的经营习惯和经营方法是整个变革最大的敌人，如果选择快速的调整，可能加大企业经营的风险，但稳健的调整会拖长调整期间，从而可能带来机会的错失。

对策：公司选择在稳健的前提下快速地推进企业的变革，先进行人的调整，“沿着旧地图，找不到新大陆”，近年来公司按照新的商业模式重新进行了组织架构的建设和调整，引进了一批新的零售行业富有经验的职业经理人，在企业文化上宣导“二次创业、激发狼性”，从思想上、组织上、机制上打破改革的桎梏，引导企业向前发展。

➤ 投资：契合公司发展战略的优质并购项目稀缺

困难：报告期内，公司积极寻求商业模式的转型，在对主品牌进行调整改革的基础上，努力通过投资的方式寻找新的利润增长点。但在目前的环境下，契合公司发展战略的优质并购项目稀缺，同时由于整个市场情绪带动，项目价格高企，加大了投资风险。

对策：从有潜力的小项目入手，以天使投资的方式更多地培育有想法、有希望、有前景的团队，并加大力度推行内部裂变创业，以此切入新的商业模式和业态。在此同时，累积最好的资源和人脉，积极寻找优质项目，寻求可能的投资并购，搭建公司时尚投资平台。

➤ 核心困难：人力资源困难

不管在主业还是在投资领域，公司面临的最核心的困难是人力资源的困难，公司缺乏零售管理系统和零售管理人才，这个困难不仅体现在实业上，也凸显在投资上。目前服装类并购类投资，大部分需要在投资以后进行整合提升，如果公司缺乏相关的管理人才，并购之后无法为并购项目注入管理经验，这会大大影响企业并购的效果。这也是这两年来服装并购项目没有大的进展的一个重要原因。

对策：以最好的利益机制重构七匹狼的毛细血管。公司将完善公司人力资源架构，加强人才的引进和培养，同时通过实施以“让人人成为老板”的人力资源政策，让员工成为公司事业的合伙人，并随着配套相应的分享机制和企业文化，依靠系统、机制、合作，充分调动员工积极性、主动性，通过激发团队活力，加强战术执行，推进商业模式变革。

■ 管理层展望

随着外部经济的不断变化，公司面临的形势比过去更加复杂，竞争更加激烈。但得益于过往几年的良好积累及公司稳健的经营模式，公司稳步推进各项改革，公司预期相关的改革成效可以逐步反馈到财务报表。公司投资团队经过两年多的磨合，其深厚的储备也希望可以有所落地。我们坚信：“没有人生而强大，唯有勇者拥有未来”七匹狼人凝聚共识，激发热情，通过“实业+投资”的双轮驱动，创造公司的新未来！

(5) 管理层所关注未来的机遇和挑战

瞬息万变的外部环境，给公司带来了挑战，也带来很多机遇，对公司管理层的专业素养和变革能力提出考验。2017年，公司将继续秉承稳健与创新并存的理念，深化商业模式变革，有效应对机遇和挑战。

① 机遇

新的商业模式和新的业态蓬勃发展，为公司在稳健发展“七匹狼”主品牌基础上，通过投资的方式切入新业务、挖掘新的利润增长点提供了很好的机会。

② 挑战

服装行业处于“渠道”和“产品”的巨大变革中，面临着线上线下、街铺百货购物中心的渠道漂移，面临消费者日益挑剔和快速变化的需求更迭，建立在“动荡”之上的服装行业不能为身处其间的企业提供明确的方向和标杆，为正在转型的企业带来巨大的挑战。同时在“大众创业、万众创新”的新经济环境下，新模式新业态层出不穷，投资面临“处处机遇、处处陷阱”的尴尬阶段。

③ 未来发展战略

企业长期发展战略：坚持以“七匹狼”品牌为核心业务，深化公司在服装品牌塑造、零售管理、产品设计研发、渠道建设及供应链管理方面的优势，提升销售规模与市场占有率。以“七匹狼”品牌为龙头，打造集服装行业以及相关的时尚产业、零售消费产业为一体的时尚产业集团。

公司中期发展战略：深入维护品牌美誉度，以零售为导向推进渠道、产品、供应链重塑，推动“七匹狼”主品牌销售收入的稳步提升。与此同时，着力整合时尚消费行业的优秀资源，通过“实业+投资”的运营方式参与新的发展机会，不断提升公司竞争力，巩固市场地位。

（6）公司2017年度经营计划

2017 年度，公司将继续稳健发展主品牌，强化消费者导向、产品导向、门店导向并对现有业务进行相应优化升级，加大投入、加快速度进行人才培养和人才引进，推行合伙人机制，推动战略落地。通过裂变创业和对外投资，搭建时尚消费投资平台，努力尝试新的模式与业态，发掘新的利润增长点。

从现有的数据来看，公司面临的外部环境仍未有明显改善，消费“弱复苏”格局尚未确认，提请投资者关注投资风险。公司将围绕中长期发展战略，落实年度规划，大胆创新，促进公司持续健康发展。

（7）对公司未来发展战略和经营目标实现可能产生影响的风险因素

①宏观经济风险

宏观经济与消费密切相关，如宏观经济带动消费市场再度掉头向下，将对公司 2017 年经营业绩带来影响。

②公司转型不达预期的风险

公司处于商业模式调整阶段，但如果转型不达预期，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。

③投资进度不达预期的风险

综合考虑公司面临的整体商业环境和市场的主流方向，公司明确了“实业+投资”的战略目标，明确将通过投资的方式整合市场的有效资源。鉴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。这将导致公司无法有效通过“投资”手段寻找新的利润增长点，从而影响未来利润的增长。

④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。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
茄克类	254,732,756.61	131,857,271.41	51.76%	10.70%	21.38%	4.55%
毛衫类	143,871,847.27	74,556,729.12	51.82%	-3.76%	2.01%	2.93%
西服类	69,518,915.29	36,466,645.53	52.46%	-24.61%	-17.56%	4.49%
裤子类	377,977,670.11	189,936,809.66	50.25%	-11.10%	-9.64%	0.81%
衬衫类	191,010,654.09	101,368,218.37	53.07%	-6.03%	-2.97%	1.67%
T 恤类	316,308,974.90	167,192,423.73	52.86%	6.32%	9.74%	1.65%
外套类	386,884,334.26	190,686,758.45	49.29%	7.38%	7.86%	0.22%
其他类	813,198,371.82	256,445,626.41	31.54%	30.79%	41.49%	2.39%
软件产品及服务收入	14,870,343.92	7,966,006.06	53.57%	-1.25%	0.40%	0.88%
合计	2,568,373,868.27	1,156,476,488.74	45.03%	7.24%	9.21%	0.81%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(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) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本报告期内，公司新设立3家纳入合并报表范围的子公司：

- 1、2016年3月投资设立厦门海铂物流有限公司，持股比例82%；
- 2、2016年4月投资设立堆龙德庆七尚投资有限公司，持股比例100%；
- 3、2016年8月投资设立晋江七匹狼电子商务有限公司，持股比例100%。

处置子公司：

2016年4月处置全资子公司杭州肯纳服饰有限公司100%股权。

(4) 对2017年1-3月经营业绩的预计

适用 不适用

福建七匹狼实业股份有限公司

董 事 会

2017 年 4 月 1 日