

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：2024-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广大投资者
时间	2024年4月23日（周二）15:00-17:00
地点	“互动易”网站（ http://irm.cninfo.com.cn ）
上市公司接待人员姓名	董事长周少雄先生、董事会秘书陈平女士、财务总监范启云先生、独立董事吴文华女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>福建七匹狼实业股份有限公司已公布 2023 年年报，报告期内，公司实现营业收入 34.45 亿元，归属于母公司的净利润 2.70 亿元，公司每股收益为 0.38 元。为了让投资者更好的了解年报内容，公司董事长周少雄先生、董事会秘书陈平女士、财务总监范启云先生、独立董事吴文华女士做客“互动易”网站，详细解读 2023 年度业绩、公司治理、发展战略、经营状况、利润分配等投资者关心的问题。</p> <p>投资者核心关注问题及公司高管、独董回答投资者提问记录如下：</p> <p>1、请问公司什么时候分红？</p> <p>答：您好，公司会在股东大会审议通过 2023 年度利润分配预案后，根据相关规定在两个月内实施利润分配。谢谢！</p>

2、公司 2023 年启动品牌焕新升级，确立夹克专家的品牌定位，经过近一年的实践，效果如何？具体体现在哪些方面？

答：2023 年，七匹狼开启品牌战略升级之路，聚焦“夹克专家”，以强势品类夹克持续撬动男装市场，实现差异化竞争。在“新产品”“新形象”“新业态”“新营销”四大方面各有突破。提升品牌声量，打破传统形象，品牌焕新出线。新产品：跨界超跑设计师 ALDO，推出超跑系列产品；新形象：打造以夹克为核心产品的夹克专；新业态：开设中国首家夹克旗舰店；新营销：五登米兰时装周，战略成果发布会。

3、新的福袋营销处理库存对比传统的库存的处理方式，库存减值是否有希望减少？

答：新福袋营销主要是处理旧库存，能够减少部分旧库存，从而能减少旧库存的减值，但销售量影响不大，对公司业绩影响较小。

4、公司库存减值一年比一年高，是出于什么样的财务角度考虑？

答：公司每年度对资产进行充分分析和评估，对可能发生资产减值损失的资产计提减值准备，能够充分、公允地反映公司的资产状况。公司在销售存货的时候也会根据实际情况结转计提的存货跌价准备。公司严格遵循企业会计准则及公司存货跌价准备计提方法的相关规定来计提存货跌价准备，真实、公允地反映公司的资产状况。

5、我们库存的周转天数是 194 天，对比红豆公司的周转是 64 天，主要可能是什么原因？

答：您好，公司与红豆公司的周转天数不同，主要原因在于商业模式方面的差异。谢谢！

6、卡尔这一块的研发设计的投入在总营收上的占比大概是多少？是否有希望成为公司升级的新契机？

答：Karl Lagerfeld 2023 年研发费用投入约占其收入 3%，我们希望 Karl Lagerfeld 经过稳健经营可以成为公司升级的新契机。

7、Karl Lagerfeld 的收入占总收入的比重？2024 年卡尔的收入增长预计能有多少？

答：2023 年 Karl Lagerfeld 的收入占总收入的比重为 10.64%。后续 Karl

Lagerfeld 将继续巩固 “Karl Lagerfeld” 品牌定位，重点在于运营精细化以及品牌口碑管理和品牌形象塑造，围绕品牌 DNA 及经典产品元素，打造品牌专属的内容营销，通过主题性的零售互动加深消费者链接。强化产品企划落地和有效性，建立终端定期分享机制，定义商品系列和标识体系，深化面辅料优势，提升 Karl Lagerfeld 品牌商品力。2024 年卡尔的业绩情况请关注公司的定期报告，谢谢！

8、请问公司最新的门店数量是多少？今年新开了多少家？

答：您好，公司渠道相关数据在年报中有进行详细披露，请您翻阅公司年报相关章节，谢谢！

9、单店平效最高前 5 名都是 2020 年前的店，我们单店平效最高峰一般出现在开店多少年？能否做到 2 年左右达到平效较高？

答：新开店都需要养店期，单店平效高峰期一般出现在开店 2-3 年。

10、2023 年全行业的基本都在 10%增长情况下，我们的西服类的收入减少 10%，可能是什么原因？

答：您好，公司会根据市场情况调整产品结构，报告期内，公司西服品类有所下降。谢谢！

11、华东地区的收入占我们公司的营业收入占比很高，但是，对比去年却没有增长，是否是因为市场饱和了？还是需要改进相关的团队人员？

答：华东是我们销售占比比较高的地区，其中电商占比也比较高。去年由于电商的收入有所下降，影响华东区域的整体数据。随着消费的回暖，市场也会逐步回暖。当然，我们也需要不断改进我们的产品和营销策略，提升运营能力。

12、今年有计划进行行业内的资产并购吗？有没有计划给股东发点优惠券加大营销力度？

答：服装集团是我们确定的企业战略方向，我们希望利用资本为纽带，通过并购重组为公司创造第二第三甚至更多的利润增长点。目前影响我们并购进度的，最重要的还是人才的储备和跨品牌管理能力的培养，我们这几年通过一些尝试，通过卡尔拉格斐也在逐步尝试和积累。我们一直有团队在关注行业内的并购重组机会，在合适的时间有合适的项目就会落地。至于营销力度，各种

	<p>有效果的方式我们都会尝试，谢谢你的建议。</p> <p>13、安踏对于很多小孩来说很早就开始介入。我们公司专注于商务形象，是否考虑多与中小学合作，为他们提供品质优良的校服制服，从小给小孩灌输我们七匹狼的优品形象？</p> <p>答：谢谢你的建议。我们公司定制部门有在对接这块的业务。</p> <p>以上为公司本次 2023 年度网上业绩说明会的代表性问题，其余问题和回复详见互动易网站（http://irm.cninfo.com.cn）。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 4 月 23 日</p>