

七匹狼(002029)02月22日在投资者关系平台上答复了投资者关心的问题。

投资者：

请问，1.在同样的市场环境下，近五年来特步，波司登这类优秀公司营收都翻番了，公司的营收却原地不动，公司认为最大的问题是什么？2.公司的管理层和员工每年都努力奋斗，结果却不尽如人意，请问是员工的努力用错了方向，还是管理层的决策存在问题。

七匹

狼董秘：

您好，同样的市场环境下不同公司因其产品差异等表现不同，近年来公司业绩也保持平稳增长，但由于疫情的影响增长有所波动，公司管理层及全体员工仍会努力奋斗，争取创造良好业绩，谢谢！

投资者：

请问公司近期一直在小红书加大流量投放，有效果吗？据我所知，小红书上玩的男生没几个，都是女生在玩，公司卖的是男装不是女装，公司在投放流量时能不能考虑考虑自身因素。

七匹

狼董秘：

您好，公司会根据不同时段的流量需求进行评估投放。小红书作为生活方式分享平台，汇聚很多热爱生活热爱分享的用户，能够对公司产品起到宣传作用。公司产品是男装，但也会女性客户替男性亲朋购买。公司重视渠道的多元化建设，在保持与传统电商平台稳定合作的同时积极拓展抖音、快手、小红书等新兴电商平台，全网统筹发展，谢谢。

投资者：董秘您好。请问，有没有开拓海外市场的计划和意愿？

七匹狼董秘：您好，公司业务主要在国内开展，谢谢！

投资者：

公司之前在微信小程序上推行千人千店，后来黄了，现在抖音和快手上卖货的这么多，公司为什么不在这些平台里继续实施千人千店的方案的，一千家店如果一年能有10万的销量，那就是1个亿，10万很难吗？再说这一千家店就是活生生的广告，不比你花在营销费里有用吗，能不能好好规划一下，尽快制定一个可行的方案。公司十年原地踏步了，公司的大股东不急吗。不要给你送分题，你们都不会把握。

七匹

狼董秘：

您好，公司重视渠道的多元化建设，在保持与传统电商平台稳定合作的同时积极拓展抖音、快手、小红书等新兴电商平台，全网统筹发展，谢谢。

投资者：

给公司提个醒，公司大股东申请了与狼共舞的皮具商标，但是呢，与狼共舞在售有皮带，请公司告知股东，与狼共舞有侵权问题。

七匹狼董秘：您好，感谢您的告知，我们会转告大股东相关人员！

投资者：

公司计提存货跌价的库存商品，进行打折销售吗？主要通过哪些渠道出清这些老款的库存商品呢？开设了线上尾货特卖店吗？

七匹

狼董秘：

您好，公司会通过奥莱特卖、线上渠道及临时特卖等方式进行库存旧货的处理。谢谢！

七匹狼2022三季报显示，公司主营收入22.62亿元，同比下降5.09%；归母净利润9721.13万元，同比上升9.71%；扣非净利润6151.9万元，同比下降26.6%；其中2022年第三季度，公司单季度主营收入8.14亿元，同比下降3.31%；单季度归母净利润687.63万元，同比上升16.43%；单季度扣非净利润1537.7万元，同比上升813.8%；负债率43.35%，投资收益1162.91万元，财务费用-1.22亿元，毛利率41.57%

该股最近90天内共有1家机构给出评级，买入评级1家。近3个月融资净流出86.5万，融资余额减少；融券净流出537.0，融券余额减少。根据近五年财报数据，证券之星估值分析工具显示，七匹狼(002029)行业内竞争力的护城河较差，盈利能力较差，营收成长性良好。财务相对健康，须关注的财务指标包括：应收账款/利润率。该股好公司指标2.5星，好价格指标3星，综合指标2.5星。（指标仅供参考，指标范围：0~5星，最高5星）

七匹

狼(002029)主营业务：“七匹狼”品牌男装及针纺类产品的设计、生产和销售

以上内容由证券之星根据公开信息整理，与本站立场无关。证券之星力求但不保证该信息（包括但不限于文字、视频、音频、数据及图表）全部或者部分内容的准确性、完整性、有效性、及时性等，如存在问题请联系我们。本文为数据整理，不

对您构成任何投资建议，投资有风险，请谨慎决策。