

公司代码：603808

公司简称：歌力思

深圳歌力思服饰股份有限公司
2018 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。

4 瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 经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

根据瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2018 年归属于上市公司股东的净利润为 365,011,203.45 元。根据《公司法》和《公司章程》的规定，扣除法定盈余公积金 16,016,624.86 元(当法定盈余公积累计金额达到企业注册资本的 50%以上时，可以不再提取)，2018 年度实现的可供分配利润为 348,994,578.59 元。基于对公司未来发展的预期和信心，同时公司具有较为充足的未分配利润和资本公积金，为了积极回报股东，与股东共享公司的发展经营成果，在符合《公司章程》规定的利润分配原则、保证公司正常经营所需资金充足的前提下，拟以总股本 332,522,111 股为基数（以截止本公告发布之日的总股本 332,694,361 股扣除公司即将回购注销的第二期限限制性激励股票共计 172,250 股），向股东每 10 股派发现金红利 5.25 元（含税），共计派发现金红利 174,574,108.30 元，公司 2018 年度支付 42,645,676.42 元人民币实施回购社会公众股份，该部分回购股份已于 2019 年 3 月 26 日回购注销。详见《关于回购公司股份实施完成的公告》（临 2019-014）。根据《上海证券交易所回购股份实施细则》，回购股份支付金额视同现金分红。综上，公司 2018 年度实现派发股东红利总计 217,219,784.70 元。上述利润分配预案尚需提交股东大会审议。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	歌力思	603808	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	蓝地	卢盈霏
办公地址	广东省深圳市福田区天安数码城创新科技广场I期A座19楼	广东省深圳市福田区天安数码城创新科技广场I期A座19楼
电话	0755-83438860	0755-83438860
电子信箱	zqfw@ellassay.com	zqfw@ellassay.com

2 报告期公司主要业务简介

(一) 公司所从事的主要业务及产品

公司的主营业务为品牌时装的设计、生产和销售。成立以来，公司一直专注于高级时装品牌的发展运营，主营业务未发生变化。

公司战略目标是致力于“成为有国际竞争力的高级时装品牌集团”，并以“用时尚创造个性魅力”为企业使命，目前拥有自主高级女装品牌 ELLASSAY，收购并在全球运营法国设计师品牌 IRO，通过并购或合资的形式，在中国大中华地区运营美国轻奢潮流品牌 Ed Hardy、比利时设计师品牌 JeanPaulKnott，以及在中国大陆地区运营德国高级女装品牌 Laurèl、美国设计师品牌 VIVIENNE TAM。现已形成涉及时尚、潮牌、轻奢、高定等多领域的品牌矩阵，覆盖不同细分市场需求。

同时，公司依托子公司百秋电商，实现了线上能力的完善，且积极进行新零售领域的探索，为消费者提供线上线下全渠道服务和数字化消费体验。

1、ELLASSAY（歌力思）

ELLASSAY 品牌创立于 1996 年，灵感来源于浪漫的法国香榭丽舍，追求独立与优雅的气质。创立以来，品牌一直秉承优雅、时尚及完美品质的现代都市风格，为自信独立，聪颖、智慧的都市女性塑造传统与现代结合的优雅形象。ELLASSAY 下设三个产品系列：正装系列 ELLASSAY、休闲系列 ELLASSAY WEEKEND 及高端成衣系列 ELLASSAY FIRST。在品牌的建设和发展过程中，公司始终致力于将 ELLASSAY 打造成为具有国际影响力的中国时装品牌作为目标。经过多年的推广与经营，ELLASSAY 已成长为中国高端女装主导品牌。根据中华商业信息中心统计，ELLASSAY 品牌高端女装连续 8 年（2011-2018）荣列同类市场综合占有率前十位。2018 年，ELLASSAY 品牌夺得中国高端女装市场综合占有率第一名。

目前，ELLASSAY 品牌店铺数量总计为 312 家。报告期内，ELLASSAY 品牌月店均销售额同比增长 8.28%；其中，直营店月店均销售额同比增长 10.65%。直营店同期同店单店销售收入同比增

长 6.93%。终端单店销售稳步增长。

2、Laurèl

Laurèl 于 1978 年在慕尼黑创立，定位为国际轻奢高端女装品牌，原为德国三大著名奢侈品牌之一的 ESCADA 旗下副牌。Laurèl 以“see·feel·love（欣赏、感知和热爱）”为品牌宗旨，面向严谨、积极、自信的女性客群。品牌在全球有 1000 多家销售点，覆盖世界各地 30 多个国家和地区。歌力思拥有 Laurèl 品牌在中国大陆地区独立的所有权，包括但不限于设计权、定价权和销售权。

Laurèl 品牌的引入，与公司现有高级女装品牌 ELLASSAY 在渠道和品牌推广提升方面形成优势互补；公司在设计研发、营销体系和供应链体系的优势有效提升 Laurèl 在中国的盈利能力。公司始终保持与德国 Laurèl GMBH 在产品设计研发、品牌推广等领域的深入交流和合作，为 Laurèl 品牌在中国的发展创造更好的条件，对公司实现有国际竞争力的高级时装品牌集团的战略目标有直接的推动作用。

报告期内，Laurèl 在国内新开店铺 9 家，店铺数量合计 37 家；实现主营业务收入 11,147.39 万元，同比增长 14.05%，终端销售持续增长。未来，Laurèl 将持续拓展一、二线城市核心商圈渠道，逐步提高品牌的市场占有率。Laurèl 时尚大片

3、Ed Hardy

国际轻奢潮流品牌 Ed Hardy 于 2004 年在美国成立，其品类包括男、女、童装及运动、家居系列。目前在美洲、欧洲、亚洲和中东都已开设专卖店，销售渠道分布广泛，是当下炙手可热的潮流品牌，尤其受到年轻群体及明星的追捧。公司拥有美国轻奢潮流品牌 Ed Hardy 在中国大陆及港澳台地区的所有权。

Ed Hardy 的加入，延展了原本公司的目标市场范围，将注重独特与个性的高端消费群体纳入公司目标客户群中。Ed Hardy 于 2017 年推出了全新独立品牌 Ed Hardy X，结合新世代的潮流元素和 Ed Hardy 独一无二的纹身图腾，进一步拓宽其品牌客群。

报告期内，Ed Hardy 系列品牌净增店铺 33 家，店铺合计 181 家，实现主营业务收入 4.98 亿元，较去年同期增加 14.16%。未来，Ed Hardy 系列品牌将持续拓展各大城市核心商圈渠道，将轻奢潮流文化推广到更大的目标市场。

4、IRO

IRO 是定位轻奢领域的法国设计师品牌，以“street girls & fashionable women”为设计理念，追求街头情怀的法式简约风格，品类包括男女装，主打时尚女装产品。IRO 以年轻创新、干练简洁的法式设计见称，多采用旧皮革、羊绒、丝绸等材料，打造出街头朋克风格与巴黎时尚灵感相结

合的系列设计，辨识度强。其中，酷感十足的皮夹克、连衣裙及休闲 T 恤尤受明星和时尚人士欢迎。作为国际性时装品牌，IRO 以其诞生地法国为中心，在美国、德国、英国、西班牙、丹麦、韩国等多个国家和地区均取得了良好的发展。歌力思拥有 IRO 品牌在全球的所有权，并全面主导其中国大陆区域的业务发展。

2017 年 4 月，IRO 中国大陆首家门店在上海港汇恒隆广场开业。目前店铺分布于北京 SKP、上海国金中心、深圳万象城、南京德基、武汉国广等高端购物中心，在中国大陆地区已陆续开设了 13 家终端店铺。

5、VIVIENNE TAM

VIVIENNE TAM 系美国华裔时装设计师 VIVIENNE TAM 于 1994 年在纽约创立的同名时装品牌。品牌以中国元素为创作灵感，通过时间、空间的转换将都市与古典，唯美与摩登完美融汇，不断寻求美国文化与中国元素结合上的突破。主要产品涉及服装、手袋、饰品、香水、鞋子等，服务于注重剪裁及设计追求的高品质生活的年轻女性客群，在美国、日本、中国香港、韩国、菲律宾、泰国都已开设专卖店。

歌力思拥有 VIVIENNE TAM 品牌在中国大陆地区的所有权。目前，VIVIENNE TAM 已在深圳万象城、上海 K11、南京德基、北京王府中环等地开设了 13 家终端店铺。

未来，公司将持续通过现有旗下品牌的协同资源，加速 VIVIENNE TAM 品牌在国内的推广，并陆续开设终端店铺进行运营。

6、JeanPaulKnott

JeanPaulKnott 品牌由比利时设计师 Jean-Paul Knott 先生 2000 年在比利时布鲁塞尔创立，品牌受众是对品质、原创性及专属性十分敏感的女性与男性。融合了阳刚与柔美，成衣与高定的风格，深度探索线条之美，展现轻盈优雅的冷淡中性风。以艺术与设计为灵感来源，建立服装与建筑、摄影、电影、舞蹈等元素的深刻联系。JeanPaulKnott 在欧洲、美国、日本、韩国等地开设有独立门店。

报告期内，歌力思通过合资经营的方式，取得其在大中华区的所有权。该品牌将在 2019 年开设终端店铺进行运营。未来，公司将通过渠道、营销等资源的大力投入，推动其业务在中国大陆地区落地。JeanPaulKnott 时尚大片

7、百秋电商

百秋电商是一家专注国际时尚领域的全域服务商。近十年来，百秋电商与 40 个国际时尚品牌建立长期合作关系，持续为国际时尚品牌提供整合线上线下全渠道的品牌咨询、店站运营、数字

营销、仓储物流、IT 解决方案和新零售等全链路服务。报告期内，百秋电商积极开拓在新零售领域的探索，提出数据驱动下的无边界零售新模式。即以数据驱动的人货场重构为核心点，通过货品、会员、利益分配三方打通，提供全渠道解决方案、全域&全渠道品牌会员运营服务，以及整合营销服务。其中，包括 iStore 运营&IT 对接、品牌号内容运营、用户（潜客+粉丝+会员）管理和门店的运营，数据银行（含数据工厂建模）的运营，职能导购等。另一方面，百秋电商在海外市场的步伐进一步加快。

2018 年，百秋电商成立海外子公司 ARRIVA，专注于为国际品牌在东南亚地区提供电商运营服务。未来，将会形成遍及中国、菲律宾、马来西亚、印度尼西亚、新加坡、泰国、越南等国家地区的整体电商服务体系。百秋电商在中高端时尚领域，有着丰富的品牌运营经验。合作的国际时尚品牌有服装类的 Maje、Sandro、Claudiepierlot 及 Pinko，鞋履类的 New Balance、Clarks、Achette、cole hann 及 kenneth cole，配饰类的 PANDORA、Tissot、Swatch、Fossil 等等。

报告期内，百秋网络实现净利润 6,005.45 万元，同比增加 19.97%，未来仍将持续健康增长。

（二）公司的经营模式

公司经营模式主要为自有品牌专业零售商模式，以设计研发和品牌运营为核心，强调对材料采购、产品规划、生产销售等环节的有效控制。通过规模效益降低供应链成本；通过严格的质量管理体系确保产品的高品质；通过高效的信息和物流网络，实现对产品供应链的垂直整合，以快速响应的产品开发和销售满足产品需求。

1、采购模式。公司采购的主要产品包括面辅料、成衣、配饰和其他物料。在采购各环节管控中，公司强调和供应商的战略协作，在保障供应商的利益同时，为公司快速翻单补货及时提供原材料和定制成衣，实现双方的共赢。

2、生产模式。目前公司主要采用自制生产、定制生产和委托加工相结合的生产模式。

3、销售模式。公司采用线下渠道为主，线上渠道辅助的销售模式。其中，线下渠道分为直营和分销两类，主要集中在一、二线城市的核心商圈。线下和线上两者在 2018 年占主营业务收入比重分别为 95.31%、4.69%。

4、品牌运作模式。上市以来，公司以投资并购为切入点，引入国际时装品牌，形成多元化的品牌矩阵，并逐步建立起与之相适应的多品牌集团化运作模式。目前，公司拥有 ELLASSAY、Laurèl、Ed Hardy、IRO、VIVIENNE TAM、JeanPaulKnott 六个时装品牌，覆盖不同细分市场需求，在渠道、品牌推广、供应链体系构建等方面协同效应明显。

（三）行业情况说明

（1）服装消费增速整体放缓

经历上年整体消费回暖带来的恢复性增长后，2018 年服装行业市场增速整体呈现放缓的趋势。大型零售企业方面，服装零售额累计增长 0.9%，增速较上年放缓 4.5%。其中，男装累计增长 0.4%，女装增长 0.9%，童装增长 6.7%，增速较去年均呈放缓趋势。服装零售量累计下降 4.2%，价格上涨是销量下滑的主要原因：服装单价累计上涨 5.3%，较上年提升 4.1%。从消费支出占比来看，衣着消费占比 6.5%，较上年下降 0.3%。人们在医疗、教育、服务等项目上的开支占比越来越大，挤压服装消费。

（2）消费需求个性化、差异化

伴随着以“Z 世代”（欧美流行用语 Centennials，指代 95 后年轻人群）为代表的新消费群体的崛起，过往同质化的风格定位和产品设计已无法满足其个性化、细分化、差异化的消费需求。随着年轻一代消费群体知识水平和收入水平的提高，社交媒体推动潮流资讯普及，对服装的功能性需求弱化而转向追求多样性、个性化、品质感等。年轻化、高端化逐渐成为服装行业转型升级的主流趋势。

（3）市场空间巨大，集中度低，头部效应逐渐呈现

中国女装行业整体呈现市场规模大、竞争激烈、集中度逐渐提升的特点。据欧睿国际统计，女装行业市场规模在 2017 年达到约 9,232 亿元，预计 2020 年将达到约 10,565 亿元的规模，整个市场仍有着巨大的市场容量和旺盛的需求。根据麦肯锡报告显示，时装行业存在明显的马太效应，2005-2015 年之间，排名前 20% 的服装企业贡献了整个行业全部的经济利润，到 2016 年，前 20% 企业的贡献率已经增加到 144%。在中国，也逐渐出现市场集中度进一步提升的特点，占据品牌优势和较高影响力的服装类企业，更有可能在行业激烈竞争中抢夺市场空间，头部效应更趋明显。

（4）集团化趋势明显

模近万亿的女装市场具备孕育大市值集团的基本条件，而较低的集中度和复杂的消费者需求促使大集团不断收购细分领域的“小而美”向“大而全”进化。单一中高端品牌面临受众群体小、广深度同步发展受限等问题，因而多品牌、多品类发展是突破成长空间的核心策略。多品牌集团化运营能够有效抚平单品牌经营波动，同时在供应链/渠道/营销等方面实现协同效应。对比海外成熟多品牌高端品牌集团 VF 集团以及美国轻奢品牌 Coach、MichaelKors 的业绩表现可以看出，多品牌集团的稳定性优于单品牌。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本年比上年 增减(%)	2016年
总资产	3,660,825,463.65	3,565,898,808.07	2.66	2,569,483,844.56
营业收入	2,436,101,153.08	2,053,045,864.68	18.66	1,132,063,281.20
归属于上市公司股东的净利润	365,011,203.45	302,316,480.29	20.74	197,950,569.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	350,288,008.18	301,732,743.29	16.09	186,413,002.96
归属于上市公司股东的净资产	2,331,342,815.57	2,071,422,836.75	12.55	1,737,795,431.11
经营活动产生的现金流量净额	410,415,607.00	460,492,754.56	-10.87	101,173,821.18
基本每股收益 (元/股)	1.08	0.91	18.68	0.82
稀释每股收益 (元/股)	1.08	0.91	18.68	0.81
加权平均净资产收益率(%)	16.06	15.82	增加0.24个百分点	12.29

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	574,801,431.76	506,645,324.07	654,746,641.12	699,907,756.13
归属于上市公司股东的净利润	80,324,368.78	81,141,707.97	106,745,006.59	96,800,120.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	80,090,079.59	79,556,479.45	99,566,794.70	91,074,654.44
经营活动产生的现金流量净额	132,940,828.86	45,978,184.29	82,662,898.62	148,833,695.23

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

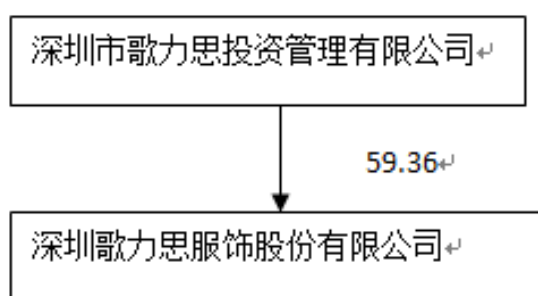
截止报告期末普通股股东总数(户)	10,578
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	10,591

截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
深圳市歌力思投资管理 有限公司	0	200,233,800	59.42	0	无	0	境内 非国 有法 人
建水县精诚企业管理 有限公司	-152,899	8,856,101	2.63	0	无	0	境内 非国 有法 人
中国农业银行股份有 限公司—交银施罗德 品质升级混合型证券 投资基金	7,087,653	7,087,653	2.10	0	无	0	其他
中国农业银行股份有 限公司—安信消费医 药主题股票型证券投 资基金	5,117,774	6,751,590	2.00	0	无	0	其他
中国建设银行股份有 限公司—安信价值精 选股票型证券投资基 金	3,090,819	4,028,264	1.20	0	无	0	其他
中信银行股份有限公 司—交银施罗德策略 回报灵活配置混合型 证券投资基金	595,782	3,654,150	1.08	0	无	0	其他
国泰证券投资信托股 份有限公司—客户资 金	3,219,394	3,219,394	0.96	0	无	0	其他
全国社保基金—零二 组合	-482,679	3,077,137	0.91	0	无	0	其他
中国民生银行股份有 限公司—长信增利动 态策略混合型证券投 资基金	-2,588,445	2,690,408	0.80	0	无	0	其他
深圳歌力思服饰股份	2,663,104	2,663,104	0.79	0	无	0	其他

有限公司回购专用证券账户							
上述股东关联关系或一致行动的说明	无						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

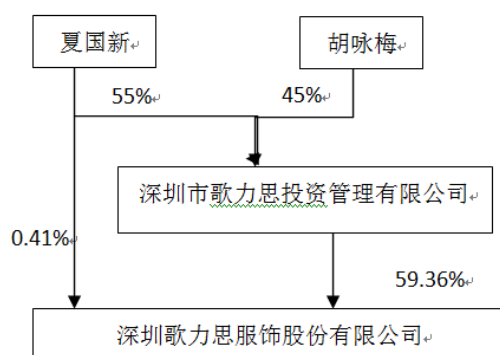
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期内，公司持续专注于高级时装的设计、生产及销售，主营业务未发生重大变化。公司实现营业收入 24.36 亿元，比上年同期增加 18.66%，归属于上市公司股东的净利润 3.65 亿元，比上年同期增长 20.74%。销售收入及利润稳定增长。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

(1) 因执行新企业财务报表格式的会计政策变更

2018 年 6 月 15 日，财政部发布了《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号），对一般企业财务报表格式进行了修订。本公司按照财政部的要求时间开始执行前述通知。

执行《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号）之前，公司执行财政部发布的《企业会计准则—基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释公告以及其他相关规定。本次变更后，公司执行的会计政策按财政部于 2018 年 6 月 15 日发布的《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号）的相关规定执行。除上述会计政策变更外，其他仍按照财政部前期颁布的相关准则、指南、公告及其他相关规定执行。

(2) 会计政策变更对公司的影响

根据财会〔2018〕15 号文件的要求，公司调整以下财务报表项目的列示，并对可比会计期间的比较数据进行相应调整：

- ①原“应收票据”和“应收账款”项目合并计入新增的“应收票据及应收账款”项目；
- ②原“应收利息”“应收股利”和“其他应收款”项目合并计入“其他应收款”项目；
- ③原“固定资产清理”和“固定资产”项目合并计入“固定资产”项目；
- ④原“工程物资”项目归并至“在建工程”项目；
- ⑤原“应付票据”和“应付账款”项目合并计入新增的“应付票据及应付账款”项目；

⑥原“应付利息”“应付股利”和“其他应付款”项目合并计入“其他应付款”项目；

⑦原“专项应付款”项目归并至“长期应付款”项目；

⑧新增“研发费用”项目，原计入“管理费用”项目的研发费用单独列示为“研发费用”项目；

⑨在“财务费用”项目下列示“利息费用”和“利息收入”明细项目。

本次会计政策变更不会对当期和会计政策变更前公司总资产、负债总额、净资产及净利润产生任何影响。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

公司本报告期纳入合并范围的子公司共十二户，本年增加一户，详见本报告“九、在其他主体中的权益”。