

公司代码：603877

公司简称：太平鸟

宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司
2019 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 立信会计师事务所（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

以本次利润分配股权登记日的总股本扣除不参与本次利润分配股份（不参与本次利润分配股份包括：1、公司回购专用证券账户中的股份；2、已经股东大会决定回购注销、但在股权登记日相关手续尚未办理完成的2017年限制性股票激励计划股份）后的股份数量为基数，每10股派人民币7元现金（含税），计算合计拟派发现金红利329,841,377.60元（含税），剩余未分配利润结转以后年度。

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	太平鸟	603877	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	徐彦迪	范盈颖
办公地址	宁波市海曙环城西路南段826号	宁波市海曙环城西路南段826号
电话	0574-56706588	0574-56706588
电子信箱	board@peacebird.com	board@peacebird.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）主要业务：聚焦时尚矩阵发展

太平鸟公司是一家以顾客为中心的时尚品牌零售公司，致力于成为中国青年的首选时尚品牌。

公司聚焦时尚行业，实施“梯度品牌”策略，现拥有 PEACEBIRD 太平鸟女装、PEACEBIRD 太平鸟男装、LEDIN 乐町女装、Mini Peace 童装、MATERIAL GIRL “物质女孩” 女装、PETiT AVriL 贝甜童装、PEACEBIRD LIVIN’ 太平鸟巢家居等多个品牌。各品牌在目标消费群、品牌定位及品牌风格等方面错位互补，满足日益多元的消费需求。

1. PEACEBIRD WOMEN 太平鸟女装



太平鸟女装 (PEACEBIRD WOMEN)

创立于 1997 年

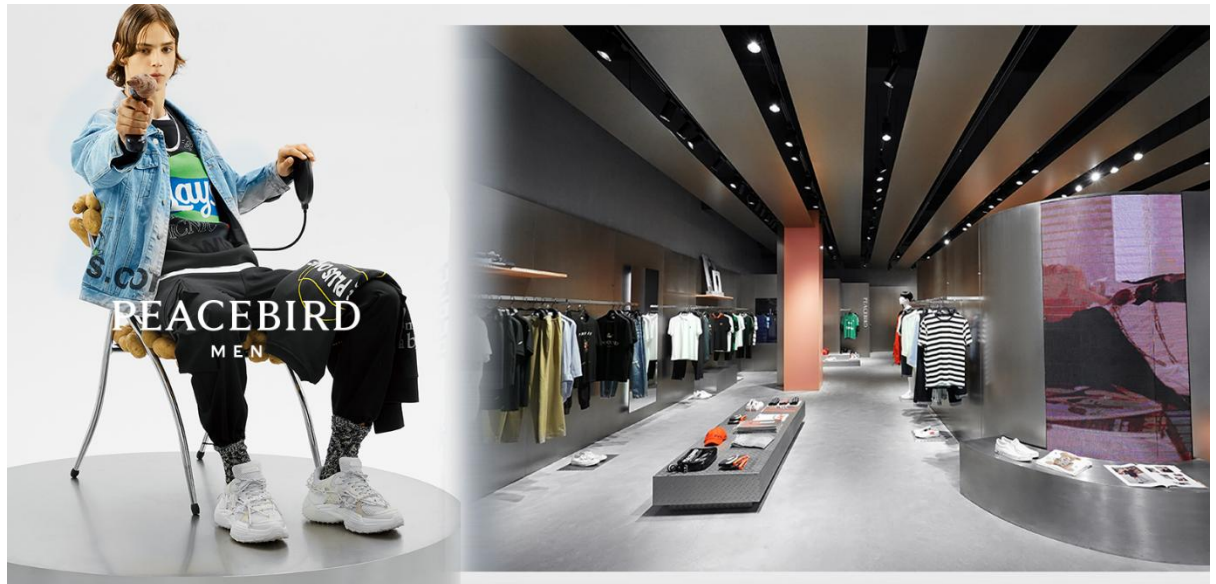
时髦、率真、有年轻态度

25-30 岁都市女性



PEACEBIRD
WOMEN

2. PEACEBIRD MEN 太平鸟男装



太平鸟男装 (PEACEBIRD MEN)

创立于 1995 年

时髦、自信、坚持自我

25-30 岁潮流男性



PEACEBIRD
MEN

3. LEDIN 乐町女装



乐町女装 (LEDIN)
创立于 2008 年
甜美、摩登、元气
18-25 岁时髦女性

LEDiN

4. Mini Peace 童装



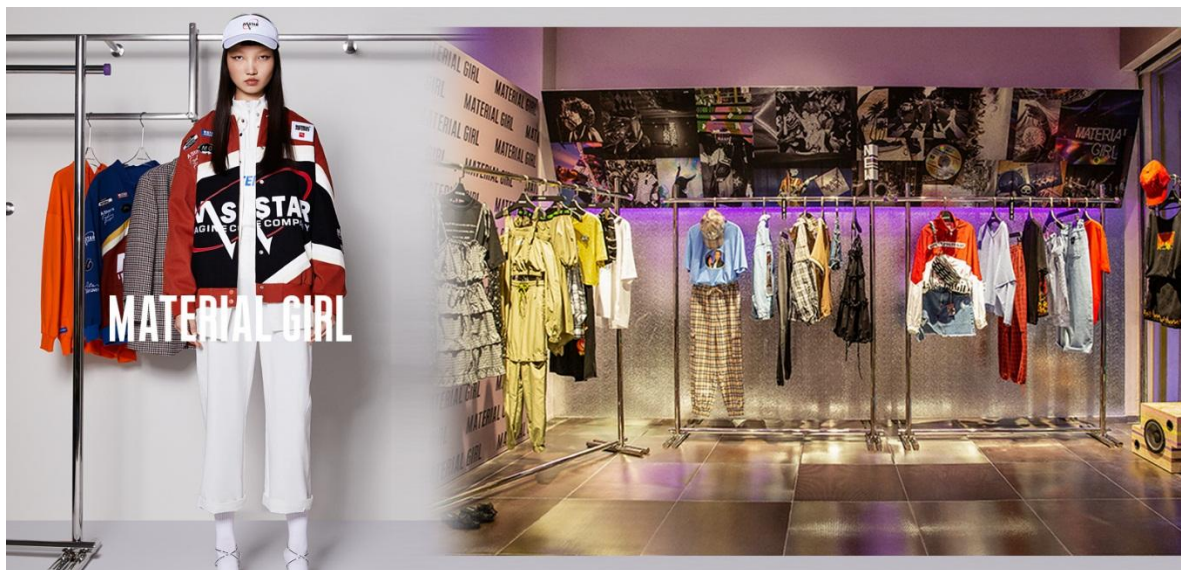
太平鸟童装 (Mini Peace)
创立于 2011 年

男、女童系列：时尚、潮流、个性态度 3-11 岁儿童
Mini Mini 系列：温暖、有爱 1-3 岁宝宝



Mini Peace

5. MATERIAL GIRL 女装



MG 物质女孩女装 (MATERIAL GIRL)

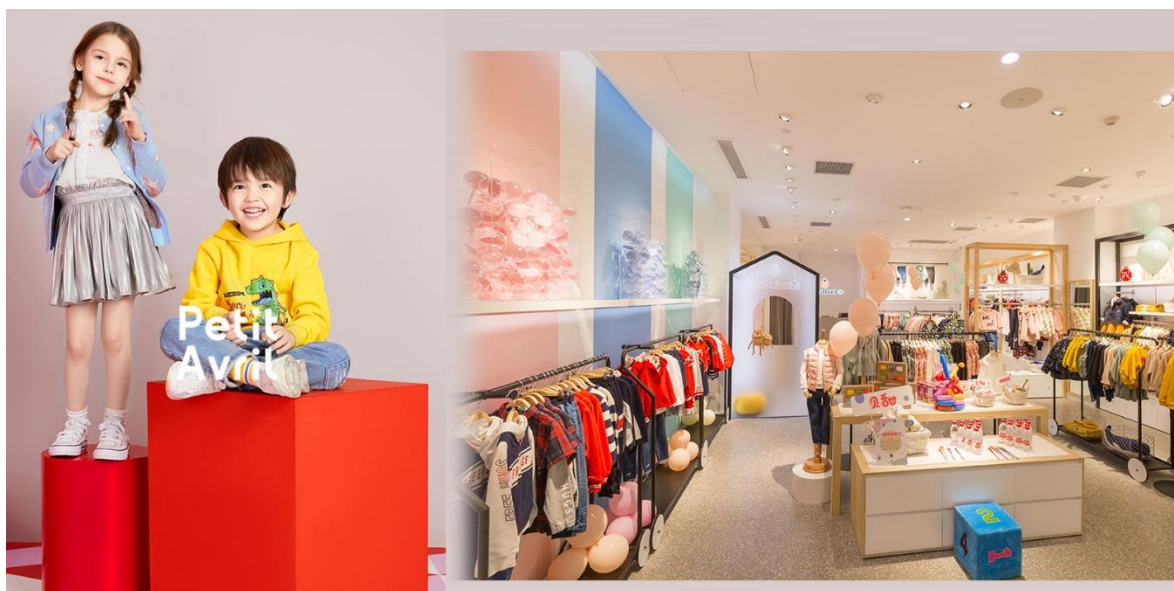
创立于 2013 年

音乐、时髦、潮流

20-28 岁美式潮流女生

MATERIAL GIRL

6. PETIT AVRIL 贝甜童装



贝甜童装 (PETIT AVRIL)

创立于 2018 年

轻运动、趣时尚

1-11 岁婴儿和儿童



Petit 贝
Avril 甜

7. PEACEBIRD LIVIN' 太平鸟巢



太平鸟·巢 (PEACEBIRD LIVIN')
创立于 2018 年
时尚、品质、生活
追求生活品位的“泛 90 后”年轻人群



(二) 经营模式：拥抱创新，创造顾客价值

公司经营模式以消费者价值创造为核心，积极拥抱数字零售创新，打通商品开发、生产供应和商品零售等各个环节，为顾客提供时尚的商品和舒适、便捷的购物体验。



1. 数据驱动的商品开发模式

公司以数据驱动商品开发的整个流程，积极探索应用大数据、人工智能等技术洞察消费者需求。商品开发全程以消费者需求为核心，以市场趋势、消费者洞察、销售数据等为指引，数字赋能决策贯穿始终，通过开发最符合当下消费者需求的商品，构建与消费者动态链接。

2. 全网协同的立体零售模式

公司不断完善直营门店、加盟门店、传统电商等零售渠道，同时积极探索社交电商，通过微博、小红书、抖音、KOL、KOC、小程序等受当下年轻人欢迎的方式与消费者互动，打造有温度的

零售体验；打造“云仓”数字化商品管理系统，商品在各通路中高效合理流转。报告期内，公司门店零售占比 76%，其中直营占比 37%，加盟（含联营）占比 39%，电商零售占比 24%。

3. 快速柔性的生产供应模式

公司拥有完备的供应商管理制度和供应商分级资源库，全新的 SCM 供应商管理系统也已经在各品牌事业部逐步落地，生产供应的全部流程都由专职管理部门进行跟踪管理。公司与供应商高度协同，战略供应商深度参与商品开发、打样、追单生产，共同构建根据消费者需求进行快速开发、快速生产的柔性生产供应模式。

（三） 公司行业地位

公司男装、女装、童装等品牌发展均衡，在中档休闲服饰和童装等细分市场中均具有较强的竞争力。在中档休闲服饰领域，公司与绫致（Jack&Jones、VERO MODA、Only 等）、Uniqlo、Zara、HM 等国际服装品牌以及赫基、卡宾等国内服装品牌保持相对竞争关系；在童装领域，公司与 Balabala、Nike、Addidas、安奈儿等服饰品牌保持相对竞争关系。

2019 年，公司被评选为“浙江省省级工业设计中心”，获评浙江省商务厅认定的“浙江省新零售示范企业”、浙江省工商局评选的“商标品牌示范企业”、中国质量检验协会评选的“全国百家质量诚信标杆企业”以及宁波服装协会评选的“2019 年度创新企业”等。

2019 年，公司及子公司获得 2019 金融界“金智奖”价值评选“杰出公司治理实践上市公司”、“界面 2019 中国好公司”、“联商网中国高成长连锁品牌”、“第一财经年度国潮榜样”、“第一财经金字招牌·最佳品牌营销奖”、“赢商网 2019 上半年最受购物中心喜爱服饰品牌 NO.2”、“钛媒体 2019 年度全球创新评选”、“socialbeta2019 年度最具时尚野心品牌”、“2019 年度宁波品牌百强企业”等多项奖项。

（四） 行业发展概况

根据中国证监会公布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处的行业为纺织服装、服饰业，行业代码为 C18。

2019 年度，社会整体零售发展平稳，行业增速有所放缓，消费年轻化、个性化的趋势愈发明显，以社交零售为代表的新业态快速发展。

1. 社会整体零售发展平稳

2019 年，在宏观经济增速放缓以及中美贸易摩擦影响的大背景下，中国社会总体消费仍然保持平稳增长。据国家统计局数据显示，2019 年社会消费品零售总额同比增长 8%，其中，限额以上服装鞋帽针纺织品类增长 2.9%；居民人均消费支出 21,559 元，同比增长 8.6%。其中，人均衣着消费支出 1,338 元，同比增长 3.8%，增速比去年同期小幅下降 0.2 个百分点。

2. 行业增速有所放缓

根据亿欧智库预估,2019年国内服装行业规模达到21,499亿元,同比增加3.5%,增速有所放缓,比2018年增速减少3个百分点。服装行业细分领域中,女装、男装、运动、童装行业体量分别增加2.7%、1.9%、8.3%、12.2%,增速均出现不同程度的放缓迹象。

3. 年轻化、个性化趋势愈加明显

年轻消费者在逐渐成为消费主力。公司消费者调研显示,年轻消费者更希望与品牌建立共鸣和情感连接,通过产品来表达自己的生活方式;对人际关系高度敏感,崇尚社群活动和自我表达;喜欢线下体验,需要个性化定制和造型服务;关注匠心品质、独立自由、专业极致的品牌精神内涵。

4. 新业态蓬勃发展

移动互联网成为年轻人首要购物渠道,社交零售销售在90后、00后全体中占比不断提升。尤其是社群营销和直播销售,已经成为年轻群体与品牌进行互动和交流的重要方式。日益激励的市场竞争、年轻消费者的快速变化、新业态的蓬勃发展,客观上要求行业公司在渠道建设、数字化、快速反应机制等方面进行持续创新,才能确保自身的长期、可持续发展

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

	2019年	2018年	本年比上年增减(%)	2017年	
				调整后	调整前
总资产	7,015,019,568.11	6,638,341,513.98	5.67	6,190,123,313.11	6,174,275,021.34
营业收入	7,927,624,062.13	7,711,875,387.66	2.80	7,155,121,774.96	7,141,653,431.86
归属于上市公司股东的净利润	551,546,983.56	571,539,256.75	-3.50	448,225,138.71	456,254,148.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	352,647,185.63	395,451,509.01	-10.82	350,401,763.18	350,401,763.18
归属于上市公司股东	3,514,454,816.08	3,539,118,846.85	-0.70	3,322,954,348.98	3,317,545,994.18

的净资产					
经营活动产生的现金流量净额	868,440,240.53	852,943,125.15	1.82	615,525,073.79	627,230,501.21
基本每股收益（元/股）	1.17	1.20	-2.50	0.95	0.97
稀释每股收益（元/股）	1.17	1.20	-2.50	0.95	0.97
加权平均净资产收益率（%）	16.17	16.78	减少0.61个百分点	14.55	14.78

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	1,659,214,345.00	1,461,082,254.41	1,883,000,199.87	2,924,327,262.85
归属于上市公司股东的净利润	86,589,621.46	45,372,951.06	74,769,064.24	344,815,346.80
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	31,189,238.09	-6,652,629.72	60,813,772.29	267,296,804.97
经营活动产生的现金流量净额	-270,566,589.88	-24,449,216.64	110,201,635.61	1,053,254,411.44

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

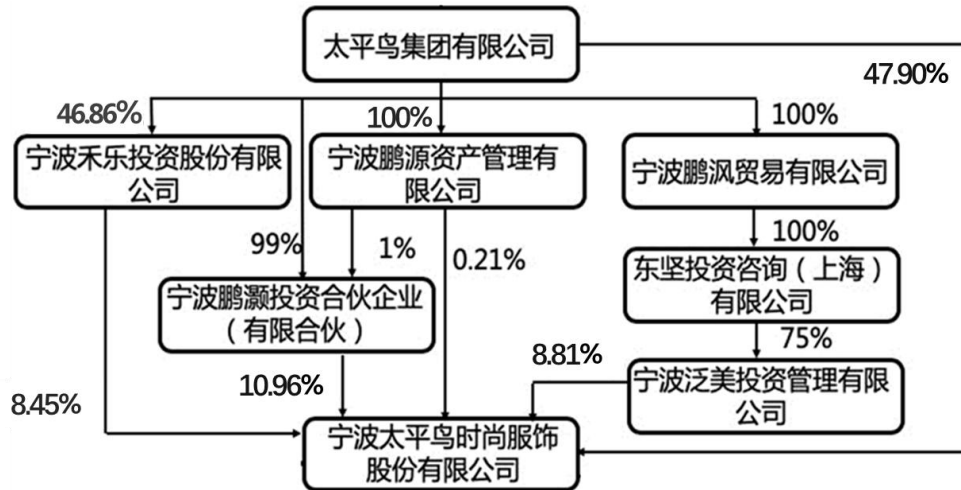
截止报告期末普通股股东总数（户）	12,847
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）	11,297
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0

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	
太平鸟集团有限公司	0	229,362,000	47.90	229,362,000	质 押	28,000,000	境内 非国 有法 人
宁波鹏灏投资合伙企业(有限合伙)	0	52,500,000	10.96	0	质 押	52,500,000	境内 非国 有法 人
陈红朝	0	49,195,500	10.27	0	无		境内 自然 人
宁波泛美投资管理有限公司	0	42,168,000	8.81	0	质 押	42,168,000	境内 非国 有法 人
宁波禾乐投资股份有限公司	0	40,488,000	8.45	40,488,000	质 押	4,160,000	境内 非国 有法 人
翁江宏	0	6,491,400	1.36	6,384,000	无		境内 自然 人
宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司回购专用证券账户	3,605,506	5,525,822	1.15	0	无		境内 非国 有法 人
香港中央结算有限公司	1,372,810	2,584,652	0.54	0	无		境外 法人
张江平	0	1,872,200	0.39	0	无		境内 自然 人
陈静波	-10,100	1,258,300	0.26	0	无		境内 自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中,太平鸟集团有限公司系宁波禾乐投资股份有限公司第一大股东,宁波鹏灏投资合伙企业(有限合伙)系太平鸟集团有限公司控制的有限合伙企业,宁波泛美投资管理有限公						

	司、宁波鹏源资产管理有限公司系太平鸟集团有限公司控制的公司。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

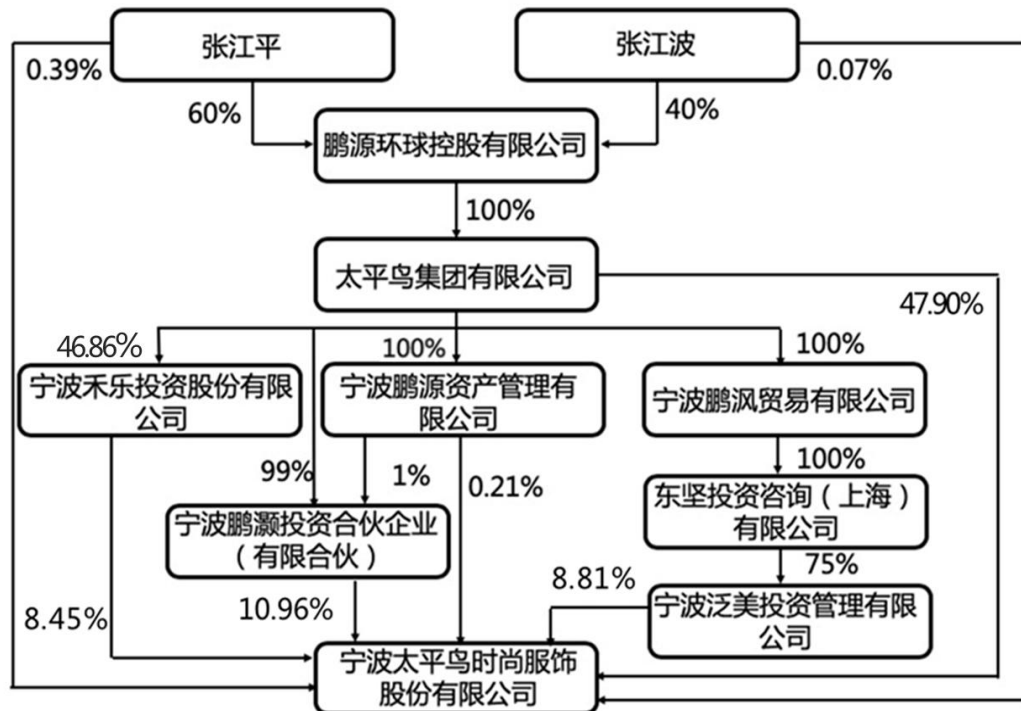
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

2019 年，中国国内生产总值全年增长 6.1%，社会消费品零售总额同比名义增长 8.0%，增速均较 2018 年有所放缓，其中限额以上单位服装、鞋帽及针纺织品类同比增长 2.9%，相比 2018 年增速下降 5.1%。在上述背景下，公司坚持围绕“聚焦时尚、数据驱动、全网零售”的公司战略，紧贴时尚趋势，持续精进商品和数据管理，积极探索新零售，在日益激烈的市场竞争中坚定不移地沿着时尚、年轻化的方向前行。2019 年公司主要经营财务情况如下：

（一）财务表现



收入持续增长，盈利基本稳定

2019 年度公司实现营业收入 79.28 亿元，相比 2018 年度增长 2.8%，保持了逐年增长的态势；归属于上市公司股东的净利润 5.52 亿元，相比 2018 年度小幅下降 3.5%。

商品管理持续优化、库存原值持续下降

2019 年度，公司持续优化商品管理，提升商品售罄率，同时通过奥特莱斯等渠道加快对过季货品的处理，在营业收入持续增长的情况下，库存商品原值连续 3 年呈现下降趋势。2019 年末，公司库存商品原值相比 2018 年末下降 5.08%。

财务状况稳健，现金储备充足

截止 2019 年末，公司持有货币资金和各类理财产品投资合计 20.09 亿元，现金储备充足，整体负债规模可控，偿债能力良好。2019 年度公司经营活动产生的现金流量净额为 8.68 亿元。

持续高比例现金分红，回报投资者

自公司 2017 年上市以来，始终坚持高比例现金分红，让投资者充分享受公司发展成果，2019 年度计划每 10 股现金分红 7 元（最终以股东大会批复为准）。公司自上市以来，现金分红 11.40

亿元，将占上市以来3年累计归属于上市公司股东的净利润的72.17%（现金分红比例未考虑二级市场现金回购金额）。



项目	2017年	2018年	2019年	累计
分红政策	每10股派7元	每10股派10元	每10股派7元	
派发现金红利(亿元)	3.37	4.73	3.30	11.40
占归属于上市公司股东的净利润比例(%)	73.77	82.83	59.80	72.17

注：2019年度分红最终以股东大会决议为准。

（二）经营情况

重时尚品牌表达，彰显“中国设计”魅力

公司通过品牌的时尚表达与年轻消费者建立紧密连接。2019年，公司推出了太平鸟女装和HARRY POTTER的联名系列，太平鸟男装×芝麻街，LEDIN乐町×大白兔，MiniPeace童装×冰雪奇缘等30余个联名系列的商品，满足了年轻消费者多样化的时尚需要；太平鸟男装顺应运动休闲的流行趋势，推出了“PEACE°”运动线，其与Studio Hagel主理人Mathieu Hagelaars联合打造的秀场鞋款，因其时尚度高、造型新颖而广受年轻消费者欢迎；太平鸟女装推出“中国设计PEACE”的设计线，扶持中国新锐设计师在设计和商业上的发展。

公司注重提升中国品牌在国内外的影响力，通过国际、国内秀场全新赋能“中国设计”，向世界展示“中国设计”的魅力。2019年2月公司以“Youth Made China”主题再次亮相纽约时装周，2019年9月则以“太平青年 GAME ON”主题打造艺术之都纽约和梦幻之都巴黎的双城国际时装秀，通过时尚设计表达年轻人的文化自信。



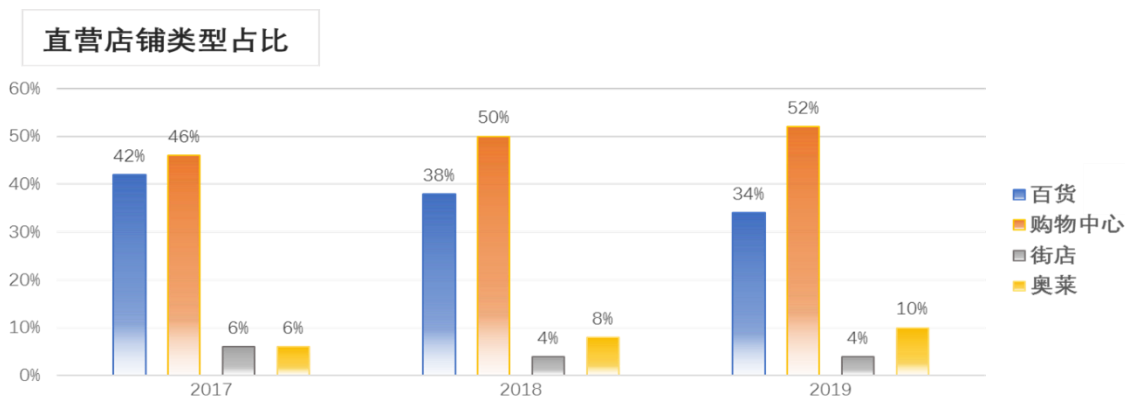


2019年5月，公司举办乐町十周年庆典暨“BE ANOTHER ONE”上海时装秀，充分展现“元气、鬼马、分享、玩趣”之品牌形象，为 KISS、NEON、IN 三个系列注入革新定义，传递自信与勇气，享受世界更多的乐趣，展现女孩们敢于表达自我，不畏他人目光不随波逐流的立场。



渠道布局持续优化，新零售探索不断深入

公司“新四轮立体驱动”的渠道布局持续优化，与万达、银泰、百联、印力、龙湖等国内商业运营集团的战略合作关系不断深化，购物中心、奥特莱斯等渠道的占比明显提升。报告期内，公司还对部分亏损直营店铺予以调整和关闭，更加聚焦线下门店运营质量。截至 2019 年 12 月 31 日，公司店铺总数为 4496 家。



2019 年，公司积极探索微信小程序、直播带货等社交新零售渠道，强化线上、线下渠道的零售协同，加速推进全网零售进程。公司网上销售渠道再创佳绩，全年 GMV 增长 22%，达 44 亿元，其中 2019 年“双十一”单日 GMV9.17 亿元，再创历史新高；同时，公司在探索新零售中，围绕“人、货、场”进行了大量的营销方式和工具方面的准备，这些准备在 2020 年公司应对新型冠状病毒疫情过程中发挥了重要作用。

聚焦数据驱动，商品管理水平不断提升

公司从数据驱动的角度出发，不断优化商品管理 AI 系统，用大数据、人工智能等技术对商品管理提供支持，进行动态、多维度、全局性的决策，在提高人效、降低整体运营成本的同时，实现了商品的合理快速流动，高效满足消费者的需求。2019 年，以生产、销售快反为特点的商品管理深度方案已经在太平鸟主要品牌全面铺开，夏款、冬款的期货订单比例下降到预估销售量的 70% 以下；货品跨区域实时调拨的商品管理流动性方案和集研发、生产、销售快反为一体的商品管理新鲜度方案已经分别在男、女装主品牌大规模试点。

战略持续落地，管理水平不断提高

公司持续推进“聚焦时尚、数据驱动、全网零售”战略，战略目标和路径更加清晰落地。公司以数据智能驱动、一线快速决策、高效精简后台为管理原则，不断优化组织架构和流程设置，打造一线呼唤炮火、职能赋能业务的矩阵式管理模式；强化基础建设，以数据运营能力提升为目标，系统规划公司信息化安排，确定数字化管理工具升级计划。

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

详见本报告第十一节“五、41.重要会计政策和会计估计的变更”

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

截至2019年12月31日止，本公司合并财务报表范围内子公司如下：

序号	子公司名称
1	宁波太平鸟风尚男装有限公司
2	宁波乐町时尚服饰有限公司
3	宁波太平鸟时尚服饰创意研究院有限公司
4	杭州太平鸟时装有限公司
5	合肥太平鸟服饰营销有限公司
6	西安乐町服饰营销有限公司
7	沈阳太平鸟服饰销售有限公司
8	上海太平鸟服饰营销有限公司
9	北京太平鸟服饰有限公司
10	长春太平鸟服饰营销有限公司
11	济南太平鸟服饰营销有限公司
12	南昌太平鸟服饰营销有限公司
13	南京太平鸟服饰有限公司
14	成都太平鸟服饰有限公司
15	长沙太平鸟服饰有限公司
16	郑州太平鸟服饰有限公司
17	慈溪太平鸟物流有限公司
18	宜昌太平鸟服装制造有限公司
19	宁波太平鸟服装制造有限公司
20	池州太平鸟服装制造有限公司
21	宁波玛蒂丽尔时尚服饰有限公司[注1]
22	宁波太平鸟网络科技有限公司

23	武汉太平鸟服饰营销有限公司
24	宁波太平鸟电子商务有限公司
25	宁波太平鸟服饰营销有限公司
26	宁波太平鸟男装营销有限公司[注 2]
27	Peacebird(France)Holding
28	宁波乐町服饰营销有限公司[注 3]
29	宁波云鸟软件科技有限公司
30	宁波太平鸟悦尚童装有限公司
31	广州太平鸟服饰营销有限公司
32	宁波太平鸟巢艺术文化传播有限公司
33	宁波太平鸟魔法网络科技有限公司
34	宁波贝甜时尚服饰有限公司[注 4]

[注 1] 2019 年 3 月，公司以 300 万美元，折合人民币 20,146,210.56 元的价格收购由 ICL-Material Girl Limited. 持有的宁波玛蒂丽尔时尚服饰有限公司 20%的股权，收购完成后，公司持有宁波玛蒂丽尔时尚服饰有限公司 100%股权。

[注 2] 宁波太平鸟男装营销有限公司系子公司宁波太平鸟风尚男装有限公司的全资子公司。

[注 3] 宁波乐町服饰营销有限公司系子公司宁波乐町时尚服饰有限公司的全资子公司。

[注 4] 宁波贝甜时尚服饰有限公司原系公司的全资子公司。2019 年 10 月，公司将其持有的宁波贝甜时尚服饰有限公司 100.00%股权转让给子公司宁波太平鸟悦尚童装有限公司，宁波贝甜时尚服饰有限公司成为子公司宁波太平鸟悦尚童装有限公司的全资子公司。

本期合并财务报表范围及其变化情况详见第十一节“八、合并范围的变更”和“九、在其他主体中的权益”。