

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並表明不會就因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

La Chapelle

上海拉夏貝爾服飾股份有限公司

Shanghai La Chapelle Fashion Co., Ltd.

(在中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：06116)

截至2018年12月31日年度業績預減公告之最新資料

本公告乃由上海拉夏貝爾服飾股份有限公司(「本公司」)，連同其附屬公司統稱為「本集團」根據證券及期貨條例(香港法例第571章)第XIVA部以及香港聯合交易所有限公司證券上市規則(「上市規則」)第13.09(2)(a)及13.10B條而作出。

茲提述本公司日期為2019年1月30日的截至2018年12月31日年度業績預減公告(「該公告」)。除非文義特有所指外，本公告所用詞彙與該公告所界定者應有相同涵義。

本公司董事會(「董事會」)提請本公司股東及有意投資者注意，經本公司管理層及財務部門審慎考慮，就本期後發生的重要事項進行了核實分析，需要修正該公告中披露之業績預告。截止本公告披露日，本公司2018年度審計工作尚未完成。本公告所載的資料僅基於本公司管理層的初步評估，與本公司將發佈的年度報告中披露的最終資料可能存在差異，具體資料以本公司2018年年度報告中披露的資料為準。

I. 本期主要財務資料和業績指標

下表載列了本期主要財務資料和業績指標的預估，以及與2017年同期財務資料的對比：

(單位：人民幣千元)	截至2018年		增減變動 幅度 (%)
	12月31日 止年度 (未經審計) (約)	截至2017年 12月31日 止年度	
營業總收入	10,175,853	8,998,709	13.08
營業利潤／虧損	-146,681	737,493	-119.89
利潤／虧損總額	-155,217	730,228	-121.26
歸屬於本公司股東的淨利潤／虧損	-155,763	498,527	-131.24
歸屬於本公司股東的扣除非經常性損益 的淨利潤／虧損	-240,967	379,823	-163.44
經營活動產生的現金流量淨額	157,620	557,161	-71.71
基本每股收益／虧損(人民幣元)	-0.28	0.98	-128.57
加權平均淨資產收益率	-4.21	13.59	-130.98

	於2018年		增減變動 幅度 (%)
	12月31日 (未經審計) (約)	於2018年 1月1日	
總資產	8,694,498	7,871,712	10.45
歸屬於本公司股東的所有者權益	3,451,168	3,875,556	-10.95
股本(股)	547,671,642	547,671,642	/
歸屬於本公司股東的每股淨資產(人民幣元)	6.30	7.08	-11.02

附註一：根據財政部於2017年修訂的《企業會計準則第14號—收入》準則要求，公司於2018年起需應用實施新收入準則，與原收入準則相比，新收入準則對於主要責任人和代理人有了更為明確的判斷標準。新收入準則規定企業應當根據其在向客戶轉讓商品前是否擁有對該商品的控制權，來判斷其從事交易時的身份是主要責任人還是代理人。企業在向客戶轉讓商品前能夠控制該商品的，該企業為主要責任人，應當按照已收或應收對價總額確認收入。考慮到零售網點中的零售服務人員是由本集團僱傭的員工，由

這些員工負責向終端客戶銷售商品並提供商品銷售前的各種服務，本集團承擔向客戶轉讓商品的主要責任；在轉讓商品之前由零售商負責商品的保存和陳列，出售商品後如果有質量問題引起的退換貨風險也由本集團承擔，在轉讓商品前後均由本集團承擔了該商品的存貨風險；商品的吊牌價是由本集團決定並在商品的吊牌上標注，在百貨商場舉辦一些促銷活動時，本集團需要按照和百貨商場約定的折扣進行促銷，但是上架的商品種類以及每件商品的原價均由本集團決定，本集團有權自主決定所交易商品的價格。所以對於通過百貨商場專櫃銷售的商品，本集團屬於「主要責任人」，其商品銷售的對象是終端消費者，本集團的客戶是終端消費者，而不是百貨商場，從而應該按照消費者支付的總額確認收入，將商場的扣點確認為費用。按照總額法列示的2018年和2017年收入明細如下：

(單位：人民幣千元)	本報告期 (未經審計)(約)	上年同期	增減變動幅度 (%)
營業收入(總額法)	10,175,853	10,445,828	-2.58
商場／電商扣點	-1,378,292	-1,447,119	-4.76
營業收入(淨額法)	8,797,561	8,998,709	-2.24

II. 經營業績和財務狀況情況說明

本期內，本公司實現營業收入(總額法)預計約人民幣101.76億元，較上年同期營業收入104.46億元減少約2.69億元，或2.58%。除了該公告中披露的預計利潤下降的原因外，本公司預計營業收入較上年同期下降的主要原因為：

1. 預計主要女裝品牌 La Chapelle、Puella 營業收入分別同比下降約 11.94% 和 13.35%，而女裝品牌 Candie's 及童裝、男裝品牌銷售的增長尚無法彌補 La Chapelle 和 Puella 的下降幅度；
2. 受到消費增速放緩、實體店客流下降影響，2018 年下半年本公司直營門店銷售低於預期，預計本公司三、四季度收入同比下降幅度分別約為 7% 和 6%；
3. 百貨專櫃收入持續下降，2018 年百貨專櫃收入預計約為人民幣 48.93 億元，同比減少約人民幣 3.69 億元，下降幅度 7.02%，佔總收入的比重與上年同期相比由 50.38% 降至 48.08%；

4. 本公司於下半年加快終端管道調整進度，關閉部分虧損、低效門店，啟動推行聯營、加盟、托管合作模式。截止2018年12月31日直營門店數量為9,269個，比年初淨減少179個。

預計本公司將實現歸屬於本公司股東的淨虧損約人民幣1.56億元，較上年同期減少6.54億元、較上年同期下降131.24%。2018年度本公司首次發生經營虧損，預計淨利潤同比出現較大幅度的下降，主要原因為：

1. 預計銷售毛利同比減少約人民幣4.27億元，下降幅度6.04%，其中由於營業收入下降因素減少毛利金額約人民幣1.82億元，由於毛利率下降（主要由於平均銷售折扣下降以及往季產品銷售佔比增加）因素減少毛利金額為人民幣2.45億元；
2. 預計三項費用較上年同期合共增加約人民幣3.81億元，其中：
 - a. 銷售費用預計增加約人民幣2.3億元，主要是由於營業員薪酬及商場費用增加約人民幣1.28億元。此外，本公司於期末關閉部分虧損及低效門店導致對裝修費用加速攤銷，預計影響銷售費用約人民幣0.96億元；
 - b. 管理費用預計增加約人民幣1.15億元，主要是由於由於員工相關費用、諮詢服務費用等同比增加所致；及
 - c. 財務費用預計增加約人民幣0.36億元，主要由於平均貸款餘額有所增加；
3. 預計投資收益同比減少約人民幣0.47億元，主要是由於部分投資企業尚處於品牌培育投入階段，當期發生較大金額的虧損。

III. 與前次業績預告的差異及更正說明

預計2018年全年本公司將錄得歸屬於本公司股東的淨虧損，而上年同期則錄得歸屬於本公司股東的淨利潤。預計歸屬於本公司股東的淨虧損約為人民幣15,576.3萬元；歸屬於本公司股東扣除非經常性損益後的淨虧損約為人民幣24,096.7萬元。對該公告所披露的預計作出修改的主要原因為：

1. 本公司於本期後加速線下管道的調整進程。結合品牌、區域的特點和實際情況，2019年開始加快推進不同層級的聯營、加盟等合作模式，同時加快關閉虧損及低效直營門店以減少資源的無效投入、增加門店整體盈利能力。本期末至年報披露日期間關閉的門店，本公司將相應的裝修費用餘額進行了加速攤銷，並根據會計準則的要求計入2018年度銷售費用。上述事項影響淨利潤的金額預計約為人民幣9,400萬元。
2. 本公司對部分投資企業的投資損益預計出現偏差。本公司於該公告發佈時尚未完全取得所有投資企業的年度財務報告，計入本公司投資損益的金額是根據投資企業管理層預期結賬的數字進行估計的，上述投資損益金額較最終取得並經本公司審核確定的部分投資企業2018年度財務報告最終稿存在差異，該事項影響淨利潤的金額約為7,500萬元。
3. 本公司根據本期後商場回款及開票結算的實際情況對原於1月31日暫估費用（包括商場費用、租金、物流費用等）進行了合理調整，此因素影響淨利潤的金額預計約為人民幣2,600萬元。

本公司已謹慎分析產生偏差的原因，為了確保類似情況今後不再發生，本公司後續將採取以下措施：(1)對公司經營策略調整的影響增強預見性，以提高公司會計估計的準確性和充分性；及(2)審核每年費用暫估金額和期後實際結算金額的差異率，並進一步分析差異率的變動趨勢，考慮對下一期財務報表費用暫估金額的影響，讓暫估金額更為準確。

IV. 2019年計劃及業務展望

1. 聚焦核心品牌競爭力提升，堅持多品牌差異化發展戰略。從增強產品力入手，集中優勢資源發揮核心品牌的競爭優勢，以大類負責制強化產品全生命周期的組織管理，進一步加大追單、快反的比例，提高庫存周轉速度，對於非核心品牌以利潤改善為核心，減少對非核心品牌的低效資源投入。
2. 聚焦線下管道結構優化，堅持多種模式開拓國內市場。2019年本公司將加快管道轉型調整進程，提高單店盈利產出水平，加速形成直營、聯營與加盟並重的管道結構佈局。
3. 聚焦會員的精準行銷，堅持線上線下全面融合。本公司一方面持續擴大會員基數，加強會員消費行為分析，以資料賦能產品及終端，另一方面以會員雲中心組織為核心，組建專業團隊有計劃、有步驟推進會員行銷，通過整合會員資料資訊，搭建資訊管理平台及會員管理體系，提高會員複購率及轉化率，提高會員銷售的貢獻佔比。
4. 聚焦降本增效，堅持消除浪費及減少不合理支出。2019年本公司成本費用管控的重點包括：物資集中採購、管理人效提升等，為此，本公司將提高精細化管理水平，全面推行扁平化組織結構，通過流程的精簡優化，快速回應消費者及市場變化。
5. 聚焦現金流平衡，堅持改善資產及負債結構。對於庫存產品，圍繞滿足消費者的需求及實現銷售為目標，以切實提高產品的周轉效率。通過加大對存量長期資產的盤活，有效降低長期資金佔用，增加當期現金來源。
6. 聚焦已投項目效益產出，堅持有進有退，提高整體投資回報水平。對於不符合本公司發展戰略或者從根本上無法達成預期目標的項目，本公司也會堅決儘早終止或退出。

本公司2018年度審計工作尚未完成，本公告所載的資料僅基於董事會目前可獲得的資料以及董事會經參考該等資料後作出的最新評估，須經本公司核數師最終定稿和確認以及董事會的批准，並

有可能作出變動和調整。本公司截至2018年12月31日止年度的實際業績可能與本公告所披露的資料存在差異。本公司將根據上市規則的規定適時發佈截至2018年12月31日止年度的業績公告。

本公司股東及有意投資者於買賣本公司證券時務請審慎行事。

承董事會命
上海拉夏貝爾服飾股份有限公司
主席
邢加興先生

中國上海，2019年3月22日

於本公告日期，本公司執行董事為邢加興先生、於強先生及胡利杰女士；本公司非執行董事為陸衛明先生、羅斌先生及毛嘉農先生；本公司獨立非執行董事為陳杰平博士、張澤平先生及陳永源先生。