

证券代码：603608

证券简称：天创时尚

公告编号：临 2026-018

债券代码：113589

债券简称：天创转债

天创时尚股份有限公司

关于未弥补亏损达到股本总额三分之一的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、情况概述

根据华兴会计师事务所（特殊普通合伙）为天创时尚股份有限公司（以下简称“公司”）出具的《天创时尚股份有限公司审计报告》（华兴审字[2026]25015310018号），截至2025年12月31日，公司股本总额为419,717,070元，公司合并报表未分配利润为-312,953,593元，公司合并报表的未弥补亏损金额已超过公司股本总额的三分之一。根据《中华人民共和国公司法》及《天创时尚股份有限公司章程》等相关规定，该事项需提交公司股东会审议。

二、导致亏损的主要原因

2025年，公司实现营业收入114,852.09万元，归属于母公司所有者的净利润1,451.89万元，实现扭亏为盈；但由于前期重大资产重组并购项目计提大额商誉减值损失以及近几年经营业绩欠佳致公司以前年度累计亏损金额较大，致使公司2025年度未弥补亏损金额仍超过股本总额的三分之一。

三、应对措施

针对上述公司未弥补亏损达股本总额三分之一的情况，公司董事会及管理层高度重视，已制定切实可行的应对方案，2026年度公司将重点推进以下工作：

（一）各品牌锚定用户需求，用心做好用户洞察，为品牌用户创造出差异化功能价值和情绪价值的优秀产品

公司始终坚持“让时尚创造美好旅程”为使命引领时尚生活，围绕“用户第一”的核心价值观，针对当下年轻代消费者对个性化、多元化、时尚度、休闲潮流等的主要消费诉求，各品牌将持续通过大数据、社会化聆听等分析工具洞察与挖掘用户需求，锚定品牌定位的用户人群，为其创造出差异化功能价值和情绪价值的优秀产品。

（二）持续聚焦资源打造爆品，力争实现从爆品到战略大单品的升级

基于品牌用户人群的需求分析与挖掘，全产业链持续聚焦资源打造爆品及优化趋势产品：在商品企划与产品研发方面，精准分析当季潮流爆品或核心品类，控制产品宽度 SKU、做精做深单品；在供应链方面，通过敏捷机制及时协同、快速反应并不断升级迭代；在品牌及产品营销及推广方面，以优质内容种草、渠道流量引爆等全域营销与传播方式提高单品的曝光率与影响力，聚焦资源打造优品与爆品，推动爆品向高贡献、高复购的战略大单品升级。

（三）坚持渠道优化，推动全渠道转型升级，提升渠道质量与效益

随着消费渠道与消费场景的变化，公司聚焦渠道质量提升，持续优化渠道结构：①线下持续优化及减少低效渠道与低效门店的投入，提升优质店铺坪效与盈利能力；积极拓展购物中心、商业综合体等优质 Mall 渠道，打造可复制的标杆门店与运营模式，加快新渠道布局与效益释放；②线上渠道持续深耕“货架电商”渠道并加大“内容电商”投入；持续提升私域运营管理能力，包括对私域用户进行分层分类的运营与管理以实现精准营销，在内容生态建设中强化品牌 IP 及品牌人设，并匹配输出优质、精准的内容营销以提升品牌推广及影响，再通过持续的情感化服务增强用户的信任感，让私域成为用户实现消费的首选场景以提高用户的黏性与复购率，推动私域流量的转化。

（四）全产业链高效协同，继续优化流程，推动产销协同，持续降本增效

公司依托已构建的数字化研发平台、数字化智能化的新智造系统以及自主研发的支持全域销售的新零售系统，形成包括消费者触达前台、业务处理中台、生产制造后台三个业务层级的数字化体系与平台，加快推进研产销各环节的协同。结合市场规模、品牌定位与发展阶段，公司将持续整合供应链资源，优化业务模式与流程，抓住经营管理的关键环节，推动产销协同，进一步实现降本、降费、提效。

（五）推进组织与人才升级，完善激励机制，全面提升经营效率与人效

公司将继续深化“4N 绩效”管理体系。围绕目标、措施、评估、激励形成闭环管理，在各经营单元和职能单元全面落地实施，以目标为牵引全面落实绩效管理 with 激励机制，强化终端责任感和主动性，持续提升组织人效。

特此公告。

天创时尚股份有限公司

董事会

2026年4月25日