

苏州太湖雪丝绸股份有限公司
SUZHOU TAIHUSNOW SILK CO.,LTD.
2026年半年度报告摘要



太湖雪公众号



2026年半年报可视化报告

第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到北京证券交易所网站仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 公司董事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在虚假记载、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
- 公司负责人胡毓芳、主管会计工作负责人侯守峰及会计机构负责人（会计主管人员）侯守峰保证半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。
- 1.3 公司全体董事出席了审议本次半年度报告的董事会会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 权益分派预案
- ☐适用 ☒不适用
- 1.6 公司联系方式

董事会秘书姓名	代艳
联系地址	苏州市吴江区震泽镇 318 国道 2428 号
电话	0512-65722875
传真	0512-63773183
董秘邮箱	pr@taihuxue.com
公司网址	www.taihuxue.com
办公地址	苏州市姑苏区人民路 1558 号太湖雪丝绸大厦
邮政编码	215004
公司邮箱	pr@taihuxue.com
公司披露半年度报告的证券交易所网站	www.bse.cn

第二节 公司基本情况

2.1 报告期公司主要业务及变化情况简介

（一）公司简介

中国作为蚕桑丝绸文明的发祥地，五千载岁月积淀孕育了以丝绸之路为载体的东方织造瑰宝。太湖雪（海外品牌 THXSILK）深度承袭苏州丝绸文化精髓，以研发设计、生产制造、品牌运营及渠道建设为核心业务板块，致力于丝绸产业的创新发展与价值提升。在新消费升级与国货崛起的时代背景下，公司牢牢立足苏州丝绸非物质文化遗产，矢志打造兼具传统美学与现代品质的**新国货丝绸领导品牌**。历经十

余年精耕细作，现已构建起涵盖蚕丝被、床品套件、丝绸饰品、丝绸服饰、跨界联名五大品类的完整产品体系，市场地位持续巩固、稳居行业前沿。

公司战略精准**聚焦产业链高附加值环节**，依托“微笑曲线”理论，持续强化**研发创新能力与品牌溢价能力**，筑牢核心竞争优势。销售渠道采用**全域协同布局模式**：线下通过直营专卖体系及集团客户集中采购双向发力，实现市场深度渗透；线上搭建覆盖天猫、京东、唯品会、抖音、微信小店、小红书等国内主流电商平台的矩阵，同时联通亚马逊及海外独立站，构建起高效联动的全球化数字营销网络，形成**境内境外双轨并行、线上线下融合的完整立体化渠道生态**，全方位触达全球目标消费群体。

技术创新是企业核心竞争力的坚实基础，更是公司持续发展的核心驱动力。截至 2026 年 6 月 30 日，**公司累计获授权发明专利 14 项、实用新型专利 94 项，著作权达 2,675 件**，以硬核技术创新赋能产品迭代升级、品质提升。在行业标准建设领域，太湖雪主动担当、深度参与行业规范制定，**主导起草国家标准 7 项、行业标准 7 项、团体标准 9 项**，显著提升产业标准化水平，牢牢掌握行业技术话语权，引领丝绸产业高质量发展。



完善的企业资质与认证体系，充分彰显公司的综合实力与行业影响力。公司先后获评**高新技术企业、国家级服务型制造示范单位、国家文化产业示范基地、全国科技型中小企业及国家版权示范单位**；成功入选江苏省专精特新中小企业名录，荣列江苏省民营文化企业 30 强，获授江苏省现代服务业高质量发展领军企业、农业产业化龙头企业、重点文化科技企业、电子商务示范企业、产教融合型试点培育企业及内外贸一体化试点企业等多项荣誉称号。产品顺利通过江苏精品、中国绿色产品、高档丝绸标志权威认证，荣获苏州市纺织丝绸科学技术进步奖，以卓越品质赢得市场与消费者的广泛认可。



品牌建设成果斐然，太湖雪依托丝绸文化底蕴，结合国潮消费趋势，以数字化技术打通文化 IP、产品研发、全域运营及用户体验全流程，推动企业从传统丝绸生产企业向国潮文化品牌转型。凭借过硬的产品品质与深厚的品牌影响力，太湖雪连续 7 年（2019—2025 年）稳居蚕丝被专营品牌全国销量第一；先后获颁“中国十大丝绸品牌”“全国茧丝绸创新品牌”称号，成功入选江苏省重点培育国际知名品牌和跨境电商知名品牌名录。董事长胡毓芳女士荣膺全国劳动模范、全国三八红旗手及纺织工业部劳动模范殊荣，其牵头的“胡毓芳全国劳模创新工作室”更入选 2025 年中华全国总工会支持建设的全国劳模工匠创新工作室，聚焦蚕桑丝绸高质量发展关键技术，深耕核心课题开发，以创新力量赋能产业升级。

展望未来，太湖雪将持续深化技术创新、文化赋能与全球渠道布局，以标准化体系引领丝绸产业迭代升级，以丝绸为重要载体弘扬中华文明美学价值，矢志推动苏州丝绸从传统工艺向国际化奢侈生活方式品牌演进，为世界织造版图增添浓郁东方华彩，助力中国丝绸文化走向全球、绽放光彩。

（二）主要商业模式

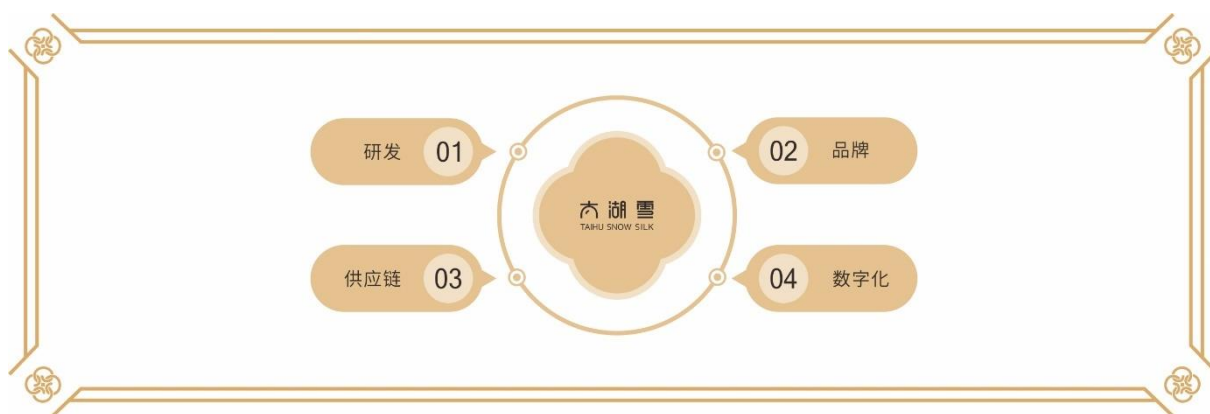
1. 高附加值业务模式：深耕“微笑曲线”两端，强化核心竞争力

太湖雪作为丝绸行业领导品牌，专注践行“微笑曲线”战略，聚焦产业链高附加值环节，构建核心发展模式，夯实领军地位。公司以“前端研发设计+后端品牌运营”为双核心驱动，强化竞争壁垒，提升品牌价值。

前端产品开发环节，太湖雪加大创新投入，深耕丝绸研发与设计，强化技术壁垒和设计差异化，打造兼具传统美学与现代品质的产品，契合新消费需求，提升核心竞争力。后端品牌营销环节，深耕渠道建设与价值传播，布局线上线下渠道，构建全球数字化营销网络，提升品牌影响力与市场渗透率。

同时，太湖雪依托柔性供应链管理体系，快速响应市场与消费需求，实现精准交付；通过数字化运营系统，优化全链路效率，降低成本，提升企业敏捷性与综合运营能力。

这种“研发+品牌+供应链+数字化”整合战略，有效保障太湖雪应对市场变化、适配消费升级的能力，强化品牌核心竞争力，为巩固行业领军地位、构建可持续优势奠定坚实基础，助力品牌持续领跑。

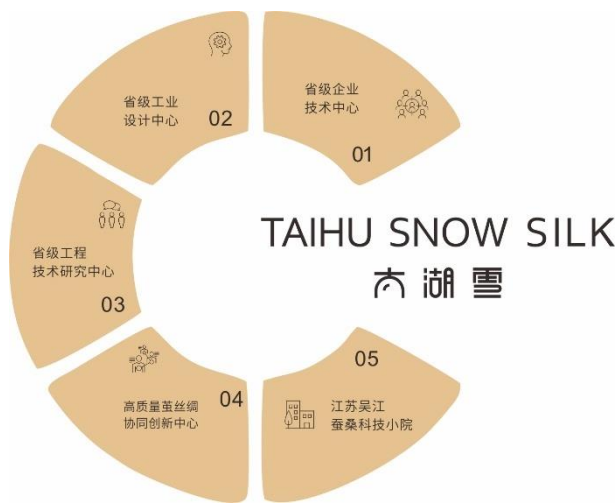


2. 一体化研发体系：文化赋能的丝绸新国货创新引擎

太湖雪根植于“东方丝国”苏州的深厚丝绸文化底蕴，构建了以蚕丝被为核心、贯通产品创新与终端落地的新国货一体化研发体系，以文化传承为内核、市场需求为导向，持续驱动丝绸产业技术升级与价值跃升，为新国货发展注入强劲创新动能。

该一体化研发模式系统性整合三大核心环节，形成全链路创新闭环：在产品研发领域，深度融合苏州传统织造技艺与现代时尚美学，每季新品均承载鲜明文化符号与实用功能创新，兼顾传统底蕴与当代需求；在视觉传达领域，通过原创平面设计精准传递丝绸文化精神，强化品牌专属美学认知，提升品牌辨识度；在商业空间领域，依托沉浸式门店场景设计，优化消费体验，彰显丝绸产品的高端质感与文化内涵。

研发机制上，太湖雪采用“自主创新主导+产学研协同”双轨并行策略，筑牢技术与设计创新根基。一方面，依托省级企业技术中心、省级工业设计中心、省级工程技术研究中心、高质量茧丝绸协同创新中心、江苏吴江蚕桑科技小院五大核心平台，集中力量突破丝绸产业核心技术，夯实产品创新硬实力。



另一方面，联合东华大学、苏州大学、浙江理工大学、北京服装学院、南京农业大学等国内顶尖高校建立产学研基地，精准洞察市场消费趋势，高效转化设计需求，打磨形成独具辨识度的“太湖雪”专属设计语言，始终坚守文化传承为内核、市场需求为导向，实现文化、技术与市场的深度融合，助力丝绸产业技术升级与价值跃升。



目前，公司产品已涵盖蚕丝被、床品套件、丝绸饰品、丝绸服饰及跨界联名五大系列，具体如下：

（1）蚕丝被：非遗苏绣邂逅“纤维皇后”，缔造新国货丝绸美学典范

太湖雪蚕丝被精选 100%桑蚕纤维作为填充芯材，该纤维是动物蛋白中唯一的天然长纤维，自带贴身随形、卓越调温、亲肤柔顺、高效导湿等四大天然优势，从源头保障舒适睡眠体验。产品线全面覆盖全场景温控需求，涵盖春秋被、夏凉被、冬暖被及可自由组合的子母被等多元品类，精准匹配不同季节、不同睡眠环境的差异化需求，适配各类消费人群。面料系统突破传统工艺局限，在提花、印花等经典工艺基础上，创新融入抗菌抗敏与香氛微胶囊释放等后整理技术，多重防护协同构筑高效健康睡眠生态，引领寝具消费品质升级，传递舒适健康的睡眠理念。



（2）床品套件：苏绣技法与“纤维皇后”碰撞 展现新国货丝绸之美

太湖雪床品套件深度融合丝绸艺术与功能科技，将东方美学与实用需求完美结合，打造高端舒适的睡眠体验。

太湖雪床品套件涵盖真丝、全棉两大系列，精准匹配不同睡眠场景需求。其中真丝套件甄选 100% 桑蚕长丝填充，作为动物蛋白中的天然长纤维，自带贴身随形、亲肤舒适、温湿调节三大核心优势，富含 18 种人体必需氨基酸，贴合人体皮肤肌理，带来“第二肌肤”般的极致触感。

设计层面深度萃取苏州园林、水乡风情等江南文化符号，创新运用苏绣非遗技法，通过盘金、打籽等工艺呈现浮雕式立体纹样，兼具艺术鉴赏与健康防护功能。同时融入抗菌、香氛缓释等后整理技术，搭配全场景产品线，既坚守传统丝绸文化底蕴，又通过产学研协同创新，实现艺术与功能的双重升级，重新定义新国货床品的品质标准与价值维度。



（3）丝绸饰品：国潮轻奢美学，激活 Z 世代文化消费新势能

伴随国货复兴热潮，太湖雪以创新致敬文化自信，深植苏作技艺与江南美学，设计团队聚焦“非遗元素时尚化转译”与“东方意境当代化表达”两大方向，通过对传统吉祥纹样的解构重组，以当代设计语言重塑丝绸饰品，有效满足市场对年轻审美、个性标签及轻奢品质的需求，让每一件饰品都成为连接古今的媒介，既承载江南匠心，又以“丝线叙事”唤醒文化共鸣，诠释新国货的鲜活生命力。



（4）丝绸服饰：全场景精奢生活提案，重构当代家居与轻社交边界

太湖雪丝绸服饰系列聚焦设计创新，打造全新现代居家穿搭风格，匹配大众对舒适与美的双重追求。产品端严选高规格桑蚕丝原料，依托其天然透气优势，结合人体工学立体剪裁技术，显著提升穿着舒适度与贴合度。设计端引入模块化理念，突破传统家居服的功能局限，覆盖从卧室休憩到社区社交的全天候多场景应用，有效解决了用户频繁换装的痛点。该系列通过“无界生活美学”的价值传递，成功实现了实用功能与审美价值的统一，彰显了新国货丝绸服饰的市场竞争力与匠心品质。



（5）跨界联名：依托研发与文化 IP 联动，推动品牌差异化高质量发展

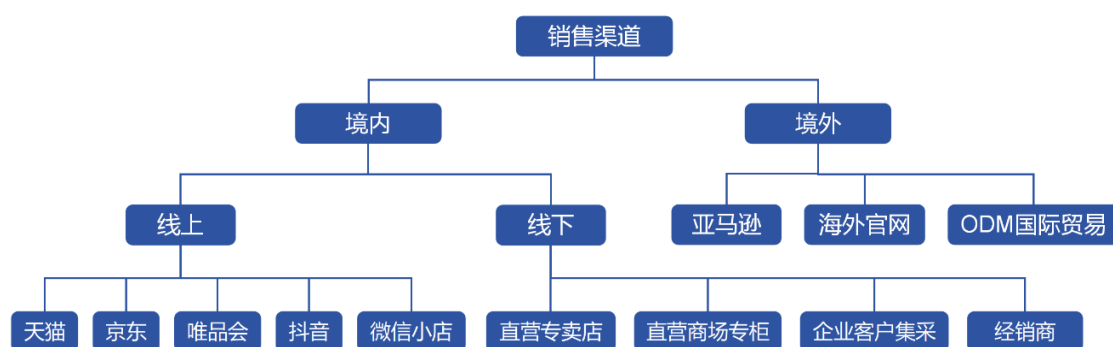
凭借丝绸领域成熟领先的研发实力，太湖雪持续深化跨界联动，纵向深扎苏州博物馆、苏州丝绸博物馆等文博沃土，联动拙政园、周庄古镇等江南文旅地标，并携手艺术家、优质影视 IP 开展跨界合作，搭建起多层次、多元化的文化共创体系，通过个性化、定制化的联名精品开发，将苏州文化元素与文化资源创新融入产品设计，既满足市场文化消费需求，又有效提升品牌文化内涵，助力苏州丝绸文化传播与品牌差异化发展。在 2026 年 APEC 贸易部长会议期间，公司携“凌波太湖”“苏窗方影”“四合如意”三款真丝领带亮相“苏品苏货”展区。产品深度萃取太湖水波之灵动、园林花窗之雅致、传统吉祥纹样之寓意，将苏式丝绸工艺融入现代商务语境，以一方丝绸为媒，搭建起亚太经贸合作与人文交流的柔性纽带。



3. 全域渠道战略：构建线上线下融合、境内外协同的立体化销售生态

太湖雪聚焦构建线上线下融合、境内外协同的立体化销售生态，以全渠道布局打通消费场景、强化品牌竞争力。线下方面，其采用“直营旗舰店+企业定制集采”双轨模式，融合数字化引流策略，整合抖音本地生活、百度、高德等 LBS 场景精准触达潜在客群，同时借助小红书种草、视频号矩阵及快闪店培育私域流量，通过优化门店体验并融入丝绸文化，进一步提升转化效率；线上则打造平台电商、内容生态、直播转化协同体系，深耕天猫、京东等主流渠道，依托小红书、抖音构建丝绸文化与生活美学传播矩阵，以抖音、视频号直播联动达人，实现“内容种草-直播转化”的闭环；跨境业务以亚马逊站点与自建独立站为核心，借助 TikTok、Instagram 开展文化渗透式传播，逐步构建国际品牌认同；与此同时，太湖雪以统一数据平台打通全渠道会员与库存数据，强化供应链响应能力及跨境服务标准化建设，巩固全球市场壁垒，为全渠道生态稳定运行提供有力支撑。

线上线下融合、境内外协同的立体化销售生态



4. 品牌战略升级：聚焦“蚕丝被，就选太湖雪”，构建丝绸全品类价值生态

太湖雪以“蚕丝被，就选太湖雪”为核心战略定位，牢牢占据蚕丝被品类心智，巩固行业绝对引领地位。依托桑蚕丝核心材料与技术优势，筑牢品类延伸护城河，以此为核心增长引擎，战略布局三大高价值衍生赛道：高端真丝套件、东方美学丝绸饰品、轻奢家居丝绸服饰，打造覆盖全场景的丝绸生活解决方案。

品牌深度锚定苏州丝绸文化遗产，以专利技术创新赋能产品内核、苏绣非遗工艺实现现代表达、江南园林美学融入空间体验，构建“技术创新+文化传承+场景体验”三位一体的价值传递体系。通过全品类、全场景、全价值链路升级，太湖雪致力于从蚕丝被标杆品牌，升维为新国货丝绸文明的核心符号与东方丝绸生活方式的定义者。

5. 敏捷采购体系：柔性供应链协同响应电商多品种小批量需求

面向电商市场需求高频波动、订单碎片化的行业特性，公司构建供应商战略协同机制。通过与头部供应商深度战略合作，实现需求精准预测与产能动态匹配；持续优化采购全链路运营效率，在保障多品类快速上新的同时，有效管控库存周转水平，全面提升市场快速响应与风险抵御能力。

6. 生产模式：重塑丝绸行业供应链格局，敏捷协同平台助力扬帆起航

公司构建自主生产、委外加工、外包协同三位一体的全链路生产模式，同步深度推进供应链系统信息化升级与数字化重构，突破丝绸行业传统采购、生产、交付模式瓶颈，全力打造行业领先的柔性定制、小单快反供应链协同平台。

该平台以敏捷化、智能化、数据化为核心能力，打通销售需求、库存状态、生产进程全流程数据链路，实现全链条信息可视化、线上化、实时化、数据化协同共享，显著提升供应链响应效率与精细化管理水平。

公司同步完成 ISO 9001 质量管理体系、OEKO-TEX®生态纺织品认证、Sedex 社会责任审核，以技术壁垒与全球合规资质构筑双维核心竞争力，夯实高质量、可持续、全球化供应能力。

7. 市场地位：连续 7 年蚕丝被专营品牌全国销量第一（2019—2025 年）

依据弗若斯特沙利文（上海）咨询有限公司 2026 年 3 月发布的《中国蚕丝被行业市场地位声明》权威数据：太湖雪在 2019—2025 年期间，连续 7 年位居中国蚕丝被专营品牌全国销量第一。



报告期内，公司商业模式未发生变化。

2.2 公司主要财务数据

单位：元

	本报告期末	上年期末	增减比例%
资产总计	603,849,994.49	528,747,131.25	14.20%
归属于上市公司股东的净资产	379,422,830.13	358,671,957.37	5.79%
归属于上市公司股东的每股净资产	4.57	5.19	-11.95%
资产负债率%（母公司）	35.92%	30.29%	-
资产负债率%（合并）	37.08%	32.06%	-
	本报告期	上年同期	增减比例%
营业收入	324,835,856.55	280,822,272.21	15.67%
归属于上市公司股东的净利润	27,057,521.66	18,984,922.98	42.52%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	26,605,578.54	19,190,517.12	38.64%
经营活动产生的现金流量净额	35,380,613.94	42,060,566.24	-15.88%
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的净利润计算）	7.29%	5.72%	-
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	7.17%	5.78%	-
基本每股收益（元/股）	0.3346	0.2353	41.39%
	本报告期末	上年期末	增减比例%
利息保障倍数	34.05	29.70	-

2.3 普通股股本结构

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	31,185,407	45.12%	6,237,081	37,422,488	45.12%
	其中：控股股东、实际控制人	12,929,419	18.71%	2,585,884	15,515,303	18.71%
	董事、高管	0	0%	0	0	0%
	核心员工	0	0%	0	0	0%
有限售条件股份	有限售股份总数	37,928,778	54.88%	7,585,756	45,514,534	54.88%
	其中：控股股东、实际控制人	36,038,760	52.14%	7,207,752	43,246,512	52.14%
	董事、高管	0	0%	0	0	0%
	核心员工	0	0%	0	0	0%
总股本		69,114,185	-	13,822,837	82,937,022	-
普通股股东人数		3,758				

2.4 持股5%以上的股东或前十名股东情况

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	苏州英宝投资有限公司	境内非国有法人	43,118,179	8,623,636	51,741,815	62.3869%	38,806,362	12,935,453
2	苏州湖之锦投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5,850,000	1,170,000	7,020,000	8.4643%	4,440,150	2,579,850
3	苏州太湖雪丝绸股份有限公司—2024 年员工持股计划	其他	1,890,018	378,004	2,268,022	2.7346%	2,268,022	0
4	苏州太湖雪丝绸股份有限公司回购专用证券账户	境内非国有法人	0	363,000	363,000	0.4377%	0	363,000
5	招商银行股份有限公司—嘉实北交所精选两年定期开放混合型证券投资基金	其他	237,626	47,525	285,151	0.3438%	0	285,151
6	上海证大资产管理有限公司—证大量化价值私募证券投资基金	其他	11,968	249,520	261,488	0.3153%	0	261,488
7	高在刚	境内自然人	120,000	110,000	230,000	0.2773%	0	230,000
8	#朱红	境内自然人	0	227,606	227,606	0.2744%	0	227,606
9	陈泽翔	境内自然人	202,126	7,875	210,001	0.2532%	0	210,001
10	嵇方一	境内自然人	90,958	106,668	197,626	0.2383%	0	197,626
合计			51,520,875	11,283,834	62,804,709	75.7258%	45,514,534	17,290,175

持股 5%以上的股东或前十名股东间相互关系说明：

英宝投资与湖之锦的实际控制人均为胡毓芳、王安琪母女，属于一致行动人。

除前述股东关系外，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。

注：名称前标注“#”的股东为既通过普通证券账户持有，又通过证券公司客户信用交易担保证券账户持有。

持股 5%以上的股东或前十名股东是否存在质押、司法冻结股份
☐适用 ☒不适用

2.5 特别表决权安排情况
☐适用 ☒不适用

2.6 控股股东、实际控制人变化情况
☒适用 ☐不适用

截至本报告期末，公司控股股东为苏州英宝投资有限公司，公司实际控制人为胡毓芳、王安琪母女，未发生变化。

胡毓芳、王安琪通过英宝投资间接持有太湖雪 62.39%股份，通过湖之锦间接持有太湖雪 8.46%股份，合计持有太湖雪 70.85%的股份，占公司表决权股份的比例为 71.16%。

```
graph TD; A[英宝投资] -- 62.39% --> D[苏州太湖雪丝绸股份有限公司]; B[湖之锦] -- 8.46% --> D; C[苏州太湖雪丝绸股份有限公司  
回购专用证券账户] -- 0.44% --> D; E[其他股东] -- 28.71% --> D;
```

The diagram illustrates the ownership structure of Suzhou Taihu Snow Silk Co., Ltd. (太湖雪). It shows four entities holding shares: Yingbao Investment (英宝投资) with 62.39%, Lake of Silk (湖之锦) with 8.46%, Suzhou Taihu Snow Silk Co., Ltd. Repurchase Special Securities Account (苏州太湖雪丝绸股份有限公司 回购专用证券账户) with 0.44%, and Other Shareholders (其他股东) with 28.71%. All four entities have arrows pointing down to the company name at the bottom, indicating their ownership stake.

2.7 存续至本期的优先股股票相关情况
☐适用 ☒不适用

2.8 存续至半年度报告批准报出日的债券融资情况
☐适用 ☒不适用

2.9 存续至本期的可转换公司债券情况
☐适用 ☒不适用

第三节 重要事项

3.1 重要事项说明

报告期内公司经营情况未发生重大变化，未发生对公司经营情况有重大影响的事项。

3.2 其他事项

事项	是或否
是否存在股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的情况	☐ 是 ☒ 否
是否存在资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的情况	☒ 是 ☐ 否

3.2.1. 被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的资产情况

单位：元

资产名称	资产类别	权利受限类型	账面价值	占总资产的比例%	发生原因
工程支付保函	银行存款	冻结	4,414,649.50	0.73%	工程支付保函
履约保证金	银行存款	冻结	100,000.00	0.02%	银行采购平台履约金
总计	-	-	4,514,649.50	0.75%	-

资产权利受限事项对公司的影响：

截至报告期末，公司履约保证金主要为银行采购平台商家履约保证金，工程支付保函系为建设“太湖雪未来工厂项目”支付的工程款保证金，均属正常商业合作范畴，不存在重大履约风险，不会对公司日常经营产生不利影响。