

亚振家居股份有限公司

关于未弥补亏损达实收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法律责任。

亚振家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 29 日召开第五届董事会第五次会议及第五届监事会第五次会议，审议通过了《关于公司未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的议案》，该议案尚需提交公司 2024 年年度股东大会审议。现将相关情况公告如下：

一、情况概述

根据天健所对公司出具的 2024 年年报审计报告。截至 2024 年 12 月 31 日，公司合并财务报表未分配利润为-364,062,365.77 元，实收股本为 262,752,000 元，公司未弥补亏损金额达到实收股本总额的三分之一。根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》的相关规定，公司未弥补亏损金额超过实收股本总额三分之一时，需提交股东大会审议。

二、亏损主要原因

1、近年来，受房地产市场景气度下行、消费信心恢复缓慢及公司终端渠道减少等影响，公司营业收入下降较多，总体毛利率下降，各项费用率仍处于较高水平，经营亏损金额较大；

2、公司应收款项和存货因账龄、库龄增加，减值准备计提金额较大。

三、应对措施

公司近 10 年持续深耕高端全案定制领域，针对高端客户人群已经形成了成熟的全案服务能力体系，2025 年将重点聚焦特定区域市场与特殊渠道资源，精准服务高净值客群的高端全屋定制需求；同时通过深化品牌价值建设，进一步巩固 A-ZENITH 品牌在高端人群全屋生活空间服务领域的品牌定位。面对当前主营业务市场的挑战，公司一方面充分挖掘并整合原有行业资源，加速拓展中低档

产品线市场份额；另一方面通过快速产能布局实现规模化支撑，形成“高端市场品牌壁垒+中低端市场规模效应”的协同增长模式。

1、主营业务多头并举，形成稳定的产品体系和风格符号

高定业务将深度调整产品结构，重点聚焦“海派全屋生活方式”的市场定位，于上海 1865 园区完成标准门店建设，并依托园区区位优势，系统拓展高端海派全屋业务的渠道网络。通过梳理现有市场店面形态，实施产品形态向设计服务为核心的全案定制转型，同步完成高端全屋生活空间客户服务体系的重塑，着重凸显全案定制服务属性。针对 WOODFORM 品牌产品，将积极利用设计师属性来拓展市场，持续强化品牌设计特征的差异化优势，精准服务小众客群并逐步形成可持续的盈利模式。

2、新增中档业务版块，快速拓展特殊板业务市场

公司中档业务板块将聚焦各方核心优势资源，利用公司特殊板材产品的行业及社会资源，并协同合作方的天然成本优势，共同拓展快捷酒店装饰墙面板及橱柜产品线等领域的市场规模化应用。

3、标准化流程控成本，小单元核算激活力

2025 年将持续调整内部资产和人力资源的配置，在生产环节推行成本可控管理机制，通过标准化流程确保生产成本预算有效执行；全面推行小单元核算体系，将业务拆解为多个独立核算单元，充分激发优秀员工潜能；同时鼓励骨干力量在内部探索新型合作模式，推动人力资源深度参与企业变革进程，更能动地发挥个体价值。

4、推进数字化管理，持续降本增效

随着公司多年来在数字化领域的投入，2025 年公司将加大数字化工具的全方位应用，一方面通过系统性培训与实践，强化各级管理者对数字化工具的运用能力，确保决策层能够依托数据驱动战略执行；另一方面，通过实时数字化技术实现员工工作行为的可视化呈现，使管理层可动态追踪任务进展并优化资源配置效率。在此基础上，公司将进一步在全面预算管理体系中融入动态数字化响应机制，推动资源调配从“经验驱动”向“数据驱动”转型，系统性提升管理效能与市场响应速度。

特此公告。

亚振家居股份有限公司董事会

2025 年 4 月 30 日