

证券代码：603608

证券简称：天创时尚

公告编号：临 2025-042

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）为公司出具的《2024 年度审计报告》（华兴审字[2025]24012740018 号），截至 2024 年 12 月 31 日，公司合并报表未分配利润为-327,472,497 元，母公司报表未分配利润为-118,076,642 元，公司股本总额为 419,714,147 元，公司合并报表的未弥补亏损金额超过股本总额的三分之一。

#### 二、导致亏损的主要原因

1、时尚鞋服行业属于完全充分竞争的行业，消费需求受整体行业景气度、消费者信心与消费力恢复程度等外部客观因素影响较大，从整体规模上国内时尚鞋服行业的销售增幅逐渐放缓，已从增量市场的份额争夺转向存量市场的博弈；另一方面在消费个体上，消费者的代际迁移、穿着场景变化、消费渠道分化等使得消费需求在持续分级与分化，存量竞争和消费需求分化的双重压力给公司品牌零售业务带来极大的挑战。受此影响，2024 年度公司主营业务收入同比下降，虽公司持续缩减对低效渠道、低效品牌的投入，加强费用管控与业务流程优化，缩减组织层级精简组织架构，但整体毛利额仍未能覆盖全产业链一体化运营的刚性费用致公司经营亏损。

2、2024 年度，公司结合实际经营情况及行业市场变化等因素影响，根据企业会计准则及相关会计政策规定，公司对存在减值迹象的资产如：存货、固定资产等计提了相应减值准备；同时，报告期内减少确认根据税法计算的亏损所得额对应的递延所得税资产致所得税费用增加。公司 2024 年度计提资产减值准备及减少确认部分递延所得税资产对 2024 年度经营利润产生了不利影响。

### 三、应对措施

以用户为中心，公司将持续通过三大战略：品类聚焦战略、品牌战略与人才战略，为用户提供高附加值与合理性价比的优质产品和服务体验，并借助 AI 设计、智能制造等新质生产力，全面提升全产业链的全流程价值管理和创造能力。

#### 1、品类聚焦战略：

##### （1）持续实现“优品与爆品”策略

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，各品牌将通过大数据、社会化聆听等分析工具洞察与挖掘用户需求，在商品企划与产品研发端精准分析当季潮流爆品或核心品类，控制产品宽度、做精做深单品；在供应链端通过敏捷机制及时协同、快速反应并不断升级迭代；在营销端以优质内容种草、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，聚焦资源持续实现各品牌的优品、爆品策略。

##### （2）研产销体系高效协同、持续降本增效

通过公司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计划在 2025 年上线的全渠道消费者及商品运营体系，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，将有助于加快推进产业链各重要环节的协同。与此同时，基于目前对国内市场整体销售规模、各品牌定位以及所处发展阶段的研判，公司一方面将持续整合及优化资源配置，以更精简、更高效的生产资源满足市场对产品的需求，另一方面持续对业务模式与流程进行优化，降低作业成本，全面提升精细化运营能力。

#### 2、品牌战略：

##### （1）坚持价值创造的品牌竞争策略

面对年轻代消费者的消费主张与诉求，公司旗下各品牌将坚持价值创造的品牌竞争策略，通过持续追踪和分析消费者的消费偏好以进一步梳理品牌核心价值，以针对性的品类规划、爆品与核心单品等策略充分阐述价值锚点，同时通过创新品牌营销与多元化的品牌推广，为用户提供优质体验。

##### （2）加速渠道转型升级

随着消费渠道与消费场景的变化，公司将聚焦实体门店经营质量的改善与对

优质渠道的店铺开拓。对于传统百货渠道将持续优化及减少低效渠道与低效门店的投入，提升优质店铺的单店坪效和盈利能力；而对于近年来吸引人流的重点场所与商业业态如 shoppingmall 等优质渠道，各品牌将加速在该等渠道的开拓与转型，通过建立新渠道运营的管理模式和团队重点培育新渠道的新开店铺能更快创造效益，并以此模式来强化成熟店铺的单店业绩增长。

### **(3) 持续加强私域运营**

公司将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，其次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。

### **3、人才战略：**

通过对流程与环节的持续优化，梳理流程管理的关键控制点，减少无效的作业环节，降低作业成本；同时通过业务流程的梳理与缩减过程中优化人员结构，提升组织能力，以目标为牵引全面落实绩效管理激励机制，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

2025 年 5 月 13 日