

证券代码： 000785

证券简称：居然之家

居然之家新零售集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210512

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2021年5月11日
地点	公司通过全景网“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼 CEO 汪林朋先生、执行总裁王宁先生、副总裁陈亮先生、财务总监朱蝉飞女士及董事会秘书高娅绮女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司正在布局家居物流，且已经建成宝坻智慧物流园，众所周知物流是一个重资产行业，请问公司董事，就目前已经建成的宝坻物流园给公司带来了多少利润？公司未来全国范围内建设智慧物流园，资金将如何筹措？智慧物流园建设是否与公司轻资产运营相悖？谢谢！</p> <p>回复：感谢投资人关注居然之家。第一，居然之家当前仅集中进行天津物流园建设，目的是打造家居大件物流样板，在样板成熟和业务流程跑通后向全国拓展；第二，家装家居行业物流效率很低，居然之家物流园建设对提升行业效率，改善顾客体验，减少商户及厂家的物流运营成本有巨大帮助，初步预计，在提升行业效率的同时，居然之家物流也会产生较好效益；第三，样板成熟后，居然之家在全国建设家居物流园不排除采用较轻的资产运营模式。家居物流建设不会改变居然之家轻资产运营的特性。</p> <p>问题 2：截止目前，公司今年销售相比去年同期实现增长情</p>

况，全年预计能实现多少销售额？

回复：感谢您的关注。居然之家 2019 年 GMV 超过 800 亿元，2020 年受疫情影响 GMV 为 657 亿元，今年 GMV 预计较 2019 年会有一定程度同比增长，另外，在家装、辅材及智能家居销售方面会有不错的增长。

问题 3：关于阿里的躺平设计平台，有什么合作导流的方式吗？

回复：感谢您的提问！家装家居行业消费的源头是设计服务，躺平设计家是公司与阿里巴巴共同投资打造的家装家居数字化设计平台，致力于为大家居行业提供设计生态价值平台。躺平设计家以 3D 化设计工具的研发为核心，为家居设计师和家居企业提供专业工具和渲染服务，为消费者提供“所见即所得”的设计方案。现在正在与躺平设计家通过设计师运营向家居卖场导流，通过卖场在售商品的模型化、在线化与设计方案的完整结合，实现从设计方案到到店选购的闭环。

问题 4：公司年报中提到 2021 年将推出面向全域流量的家居销售 APP，这个 APP 是什么？功能是什么？与居然现有业务怎么结合？与天猫同城站的区别是什么？

回复：首先，App 的定位是一个本地化家居零售平台，核心功能分为 C 端和 B 端：2C 要打造同城零售模式下家居建材的一站式购物平台，2B 则是用数字化商业操作系统赋能卖场和商户。具体来看，解决用户在家居购物消费中遇到的从商品搜索、决策、支付到售后的全链路问题和痛点，降低商户获客成本，提升转化效率。

与居然现有业务怎么结合：这个 App 不是一个简单的电商平台，而是基于卖场经营，通过跨场景、跨终端、跨平台的一体化设计，实现传统卖场经营的数字化升级。现有的居然卖场商户通过自主开设、经营 App 上的自营店铺，实现线上引流、到店转化、售后服务全程在线化。除此之外，我们也向非居然外部商

户开放入驻，实现与生态合作伙伴的流量和资源共享。

与天猫同城站的区别：在与阿里合作的天猫同城站模式下，我们沉淀了家居本地化零售的技术和服务能力，通过阿里系全平台流量的导入，为居然商户触达线上用户提供高效的增量渠道。即将上线的平台 App 与天猫同城站的最大的区别是，将通过居然六大赛道布局，为消费者提供从设计、施工、零售、物流、智慧生活、到管家服务的全家装生命周期解决方案。

问题 5：新租赁准则公司自何时起执行？对公司的资产负债和利润影响怎么样？

回复：公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，由于公司采取以运营能力为依托的“轻资产”连锁发展模式，公司大部分直营门店均为租赁门店，采用新租赁准则对公司影响较大。对于新租赁准则，公司采用追溯调整法进行简化处理，即从租赁开始日便使用新租赁准则进行计量，会使 2021 年公司资产负债大幅增加，公司成本费用在年度之间呈现“前高后低”的趋势，2021 年及以前年度利润较未执行新租赁准则有所减少，2022 年及以后年度利润较未执行新租赁准则有所增加。公司执行新租赁准则后，会对公司财务报表的数字及表现形式产生一定影响，但不影响公司轻资产和高现金流运营的本质。

问题 6：后疫情时代，公司预计业绩增长如何？公司在经营上有何举措可以保证这种增长？

回复：感谢您的提问！随着疫情的有效控制，公司自 2020 年四季度起各项经营指标恢复快速增长，公司财务表现亦会体现良好的上升趋势。2021 年，实现业绩增长的经营举措包括：（1）以销售为核心，全力提升卖场销售额，提升存量卖场收益；（2）加快县级城市连锁发展，进一步提速家居主业连锁步伐；（3）加快数字化转型，构建全域流量平台，通过居然六大赛道布局，为消费者提供从设计、施工、零售、物流、智慧生活、到管家服务的全家装生命周期解决方案，进而提升销售业绩。

问题 7: 公司 2021 年 3 月财务费用为何大幅增长? 公司 2021 年 3 月营业收入增长较快, 为何成本基本不变?

回复: 公司 2021 年 1-3 月财务费用大幅增长主要因为按新租赁准则要求, 将按租赁负债确认的利息费用计入财务费用; 2021 年 1-3 月营业收入和营业成本相对去年同期均有所增长, 营业收入增长幅度大于营业成本增长幅度, 主要由于去年同期受疫情影响收入降低, 本期经营恢复收入增长较多, 另外 2021 年 1-3 月按新租赁准则要求将原部分计入营业成本的租金计入财务费用, 导致营业成本增长幅度较低。

问题 8: 请问一下 2020 年业绩承诺兑现方案是否照常实施? 如不能照常实施请问什么时间会有方案出来?

回复: 感谢投资人关注居然之家! 公司将按照《证监会有关部门负责人就上市公司并购重组中标的资产受疫情影响相关问题答记者问》精神及监管要求, 并根据《盈利预测补偿协议》及其补充协议的约定, 召开董事会审议关于业绩承诺调整事项, 并提交至 2020 年度股东大会审议。

问题 9: 公司去年年底公布了数字化和六大赛道的发展战略, 目前发展如何? 可以为公司的业绩作出哪些贡献?

回复: 感谢您的提问! 家装和家居消费是家庭消费中链条最长、环节最多、最复杂的消费, 为了实现“让家装家居快乐简单”的企业使命, 公司通过拓展自营和 IP 业务六大赛道, 打造设计、施工、基材辅材采购、智能家居及家居用品销售、物流和后家装服务等节点的交付和服务能力。2020 年, 家装、辅材、智能家居、后家装服务等赛道实现 GMV 近 13 亿。2021 年, 公司目标实现自营和 IP 业务赛道销售额至少倍增。

问题 10: 未来还是采取下沉能级轻资产的加盟方式进行扩展吗? 是特许加盟多一些呢还是委管加盟多一些?

回复: 感谢您的提问! 2021 年, 公司将加快实体店的连锁

拓展，特别是快速填补华中和华南地区一二线城市的空白、加快三四线城市及县域城市的连锁发展，全年计划新开家居卖场不少于 70 家。未来，公司仍将以连锁加盟为主的轻资产模式开展连锁发展，以公司强管理的委托加盟模式为主导，新签门店不再采用特许加盟模式。

问题 11：各位公司高管你们好，2020 年公司业绩受疫情影响没有完成上市前的对赌。那么 2021 年对公司的业绩是怎样的预期。2021 年公司业绩的增长点在哪里？

回复：感谢您的提问！公司将按照《证监会有关部门负责人就上市公司并购重组中标的资产受疫情影响相关问题答记者问》精神及监管要求，并根据《盈利预测补偿协议》及其补充协议的约定，召开董事会审议关于业绩承诺调整事项，并提交至 2020 年度股东大会审议。请投资者关注公司后续公告。2021 年，公司各项经营及财务指标重拾升势。2021 年 1-3 月，公司实现净利润 6.3 亿，同比增长 144%。2021 年，公司实现业绩增长的措施包括：（1）以销售为核心，全力提升卖场销售额，提升存量卖场收益；（2）加快县级城市连锁发展，进一步提速家居主业连锁步伐；（3）加快数字化转型，构建全域流量平台，通过居然六大赛道布局，为消费者提供从设计、施工、零售、物流、智慧生活、到管家服务的全家装生命周期解决方案，进而提升销售业绩。

问题 12：公司如何看待国美等传统零售巨头切入家居类卖场，是否会影响到公司的市场占有率，对此公司有何对策。

回复：家居家电行业份额巨大，居然之家欢迎产业伙伴加入，居然之家有 20 年家居行业运营底蕴，现正在加快数字化转型升级，构建全域流量平台，通过居然六大赛道布局，为消费者提供从设计、施工、零售、物流、智慧生活、到管家服务的全家装生命周期解决方案，引领行业升级发展。

问题 13：公司业绩承诺未完成如何处理？后续是什么计划？2021

年业绩指导是多少？ 能否展望一下行业发展趋势？ 如何恰当应对今年的二级市场大额解禁？ 公司商业模式是否会有所变化，比如从传统收租金向浮动收益转变？

回复：感谢投资人关注居然之家！ 1、就家居连锁 2020 年业绩承诺事项，公司将按照《证监会有关部门负责人就上市公司并购重组中标的资产受疫情影响相关问题答记者问》精神及监管要求，并根据《盈利预测补偿协议》及其补充协议的约定，召开董事会审议关于业绩承诺调整事项，并提交至 2020 年度股东大会审议。 2、就行业发展趋势，公司认为主要包括数字化、国家政策层面大力支持和行业集中度持续提升等三个方面：（1）2020 年，疫情使得家居行业充分意识到数字化建设的重要性，进一步推动了传统行业的数字化进程，家居行业正在进入数字化时代。（2）在构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的背景下，国家大力支持释放国内经济和消费潜力，家居行业作为消费领域重要的组成部分，具有巨大的发展空间。（3）未来家居行业的趋势是集中化、连锁化与专业化，龙头效应将进一步凸显。 3、居然之家作为家居行业龙头企业，率先引领行业的数字化转型升级，并初具成效，具备长期价值投资属性。公司 2019 年末与武汉中商完成重组实现 A 股上市时，市场流通盘占总股本比例较小。2020 年，公司完成非公开发行股票 5.09 亿股，借此机会适当释放二级市场流动性，解禁日期为 2021 年 6 月；同时 2019 年末重组上市的部分股份亦将于 2021 年 12 月解禁，进一步释放二级市场流动性。上述解禁符合公司规划预期，公司将与现有股东及投资者保持沟通，充分体现公司的长期投资价值。 4、就公司商业模式，居然之家当前商业模式为固定租金与扣点提成。未来，随着数字化进程的推进，居然之家将拓展更多收入来源，逐渐进化收入结构，优化固定租金与扣点提成模式占比。

问题 14：公司参与海南免税业务合作的具体模式，参与的程度以及进展情况。谢谢

回复：我司关于海南免税店方面的业务主要分为三亚和海口两处。 我司下属全资子公司三亚居然之家购物中心有限公司与海南旅投免税品有限公司签订合同，将约 4.7 万平方米的物业出租用于开设海旅免税城和开展配套经营服务。海旅免税城现为三亚市区内面积最大的离岛免税店，现已开业。 公司下属全资子公司海口居然之家商业管理有限公司与海南旅投黑虎科技有限公司签订了系列合作协议，双方将致力于在海口店开展日用消费免税品经营等业务。 当前合资公司各项准备稳步推进中，待政府相关审批完成后即可快速开业，为岛内居民提供良好的日用消费品购物体验。

问题 15：汪总您好：美国的家得宝欧洲的宜家都是万亿级的企业。其核心竞争力是发力于全产业链，而公司目前主要的应收还是依靠租金差和服务管理费，公司是否计划进入自营家具原料采购、生产、配送、销售整个价值链中。进一步提高产业效率，把利润留在自家企业里，通过规模优势把家具价格降下来更好的服务客户。不要动不动在商场里一张乌金实木床就卖一两万，其制造成本连 30% 都不足，其余的全是中间流通、库存、资金、物业收货成本。

回复：感谢您的提问！家得宝和宜家均是居然之家努力学习的榜样。目前，居然之家正在针对中国家居行业的特点打造家装家居行业产业服务平台，这个平台将引领中国家居行业的发展。

问题 16：目前公司与阿里的合作什么进展？

回复：感谢您的提问！居然之家与阿里巴巴自 2018 年开展战略合作以来双方投入了重点资源落地新零售战略，经过 3 年多的共同努力，双方合作进展顺利并逐步深化。双方合作集中在以下方面：（1）数字化改造升级方面，目前基本全国门店均通过新零售系统与阿里在商品、会员、营销、支付、金融等方面进行打通融合，构建了居然之家线上线下一体化的基础能力。公司与阿里巴巴深度合作的本地化电商平台“同城站”于 2019 年 5 月顺利

上线，截至 2020 年末，同城站从年初的覆盖 5 城快速增长至 130 城，上线商品从年初的 1.2 万件增加至 119 万件，2020 全年同城站引导成交 84.5 亿元。（2）家装家居行业消费的源头是设计服务，躺平设计家是公司与阿里巴巴共同投资打造的家装家居数字化设计平台，致力于为大家居行业提供设计生态价值平台。躺平设计家以 3D 化设计工具的研发为核心，为家居设计师和家居企业提供专业工具和渲染服务，为消费者提供“所见即所得”的设计方案。现在正在与躺平设计家通过设计师运营向家居卖场导流，通过卖场在售商品的模型化、在线化与设计方案的完整结合，实现从设计方案到到店选购的闭环。目前，累计全球注册设计师达到 1,000 万人，真实商品模型数量达到 100 万件，全国户型图库达到 280 万。（3）在大数据平台建设方面，居然之家与阿里云联合打造的大数据平台已经完成了平台能力搭建，应用于营销、招商运营、连锁拓展、内部决策、物业管理等方面，通过阿里巴巴成熟的大数据应用能力盘活了居然之家的数据资产，提升了居然之家大数据应用能力，为居然之家平台的数字化转型奠定了坚实的基础。（4）目前，基于阿里的商业操作系统的基础能力，构建面向消费者的家装家居一站式服务。

问题 17：董秘你好，希望公司加快回购速度。根据证监会的可回购日要求以及每 5 个工作日的回购数量要求，留给公司的回购日期非常有限，稍微迟缓可能就无法完成回购。

回复：感谢投资人关注居然之家！公司将持续稳步推进后续股票回购相关工作，及时履行信息披露义务。

问题 18：公司主要是商业物业管理，有没有计划承接一些居民物业管理。结合公司在家居全产业链中的优势来构建在居民居住后家装改造，家政，居民家具购买，小区维护等的闭环。

回复：居然之家经过 20 年的发展，积攒了丰富的商业运营管理经验，商业物业管理仅是其中一项。未来，居然之家将依旧专注于家居卖场的商业运营管理。居然之家正在建设的六大赛道

	之一——后家装服务平台致力为平台上的顾客及商户提供专业的后家装的设备保养、维修更新等到家服务。
附件清单(如有)	无
日期	2021-5-12