

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：

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（2022年湖北辖区上市公司投资者集体接待日活动）
活动参与人员	1、董事、执行总裁王宁 2、副总裁李杰 3、副总裁王鹏 4、副总裁李选选 5、副总裁兼财务总监朱蝉飞 6、董事会秘书、证券事务部总监高娅绮
时间	2022年6月16日（星期四）下午 14:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
形式	线上问答
交流内容及具体问答记录	<p>问题 1：王总：您好，您多次表示了公司千亿市值的愿景。请问，公司的信心从何而来？请从公司的经营发展态势和市场估值的模型提供具体的数据支持。</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！家居零售行业是个消费潜力无比巨大的行业，家居零售行业每年消费规模超过 5 万亿元。但就单个企业而言，不论是家居生产还是流通企业，年销售额超过百亿的企业可谓是凤毛麟角。大行业、小企业的现状决定了家居零售行业未来市场重组的空间巨大，出现市场规模超千亿的龙头企业的概率非常大。我们认为，未来家居零售行业的主流发展模式既不是纯线上模式，也不是纯线下模式，既不是纯自营线性的服务模式，也不是纯平台撮合模式，而是线上线下融为一体、线性的服务和平台服务相结合的 S2B2C 产业互联网模式。因为只有实现了线上线下的完美融合，线上解决流量，线下解决体验与交付，才能形成家居消费的闭环。只有通过自营把线性的服务做精做透，才能树立行业标准，进而建立行业护城河；只有通过平台服务连接产业上下游，共同服务好消费者，才能产生赋能和协同价值。公司目前在家居零售行业数字化转型方面遥遥领先同行，最有可能在未来 3-5 年内成为 S2B2C 的产业服务平台，支撑公司千亿市值。具体来讲：1. 公司提质增效、稳固家居主业经营基本盘，全力以赴挖品牌，抢销售，先后出台了“分店基本管控目标”和“六个一”工程计划。2. 在巩固北京大本营行业绝对龙头地位的同时，将连锁发展的重心转向华东、华中、华南、西南等地区，通过租赁、委托管理等轻资产模式加快这些区域的连锁扩张。3. 响应国家“乡村振兴”和支持县域经济发展的号召，贯彻落实“百县百</p>

Mall”的发展战略，加速渠道下沉。4. 大家居与大消费融合，打造实体店第二增长曲线。5. 随着公司数字化业务日益成熟，通过开放数字化 SAAS 服务和提升供应链管理能力和提升供应链能力，形成价值协同，横向开放赋能同行及生态链上下游合作伙伴。由此以洞窝为核心的数字化平台的服务收入也将获得极大增长。6. 公司围绕家居主业打造的几条新赛道，如设计和家装、物流、智能家居、到家服务等赛道，进展也超过了市场预期。

问题 2：王总您好，目前看居然世界里项目整体运营良好，今年度，世界里预计新开的店大概有几家（近期看到 7 月份光谷店要开业）？然后针对世界里的数字化运营下一步规划情况？长春世界里项目目前经营的情况可否大概介绍下？是否有受到疫情影响？谢谢！

回复：感谢投资者的关注，在未来三至五年，中商世界里将以湖北为大本营，打造全新的购物中心品牌，以家庭消费为中心，形成集家居建材、精品零售、文化娱乐、旅游休闲、体育健身、餐饮住宿和生活便利服务等“吃喝玩乐购”于一体的家庭消费体验中心，实现低频消费与高频购物的有机结合。公司计划以每年新开 3 至 5 家店的速度，推进购物中心连锁发展，开辟实体店第二增长曲线。中商世界里将加大数字化转型力度，通过多平台的流量获取、内容种草和直播力度，全力打造私域流量种草、获客和分发转化的营销体系，经营状况请关注 2022 年半年报，谢谢。

问题 3：公司的百县百 MALL 战略，会以什么样的投资方式开店？

回复：尊敬的投资者，您好！公司积极响应国家“乡村振兴”和支持县域经济发展的号召，同时看到了三线以下城市的蓝海市场。为此，公司计划联合金融机构、政府专项基金以及战略合作伙伴，共同成立县域商贸物流发展基金，完善资金配套，募集资金将用于投资县域家居生活 mall 及冷链物流。通过上述基金，公司能以轻资产模式输出品牌和管理，加快渠道下沉，快速实现连锁拓展，打通城乡经济双循环。

问题 4：居然之家 2022 年开店目标是否有所改变？

回复：感谢投资人的关注！居然之家线下家居连锁门店的发展目标是在未来三至五年内每年新开分店 50 家左右，主要采用委托管理加盟的方式扩张，轻资产模式下由合作方承担商场建设相关的资本开支及人员成本，居然之家通过输出品牌、运营管理能力保障商场运营的顺利推进。

问题 5：居然之家的数字化改造，从国家发展层面是否得到具体的政策倾向。在行业内比较，居然之家数字化改造的效果与进程是否得到业内的认可和支持。从消费者层面来说，居然之家旗下的所有 APP，为公司带来了多少利润，常用人数是多少。

回复：感谢投资人的关注！居然之家正在全力推进数字化转型，公司持续对数字化工具和数字化改造方面进行了改造和升级，打通线上线下全域营销，构建了新零售转型基础能力；实现品牌和商品数字化，满足消费者线上线下购物场景，提升商品全生命周期管理能力；实时展示销售、招商、会员等经营主题的关键指标，提高数据获取效率，提供日常数据跟踪能力，在数字化方面也属于行业龙头。以洞窝 app 为例，截至 5 月末已实现 GMV55 亿，注册用户数 416 万人，上线 49 座城市及 152 家卖场，商户数 2.5 万家，历史月活峰值 150 万人；2022 年末，洞窝目标为注册用户数突破 1000 万，覆盖 280 家卖场，入驻商户数 3.8 万，平台实现 GMV 超 170 亿。公司相信，以洞窝为首的数字化产品将加速居然之家迈向 S2B2C 的产业互联网平台模式。

问题 6：你好，公司一再强调数字化转型，请问公司在直播带货方面有什么具体安排？

回复：感谢投资人对公司的关注！直播带货、短视频等互联网新型营销手段一直是居然之家重点关注的数字化业务领域，过去几年公司一直在持续投入相关业务并取得较好成果。以 2021 年为例，公司旗下 234 家门店开展了 2.9 万场直播活动，获客总人数 20.9 万人，引导成交 33.5 亿元。除了卖场参与直播以外，公司在洞窝数字化平台上也在加速直播能力建设，未来将带动更多的产业相关方投入到直播运营中。

问题 7：公司 2021 年的扣非净利润是否完成业绩承诺？若未完成，什么时候实施补偿？

回复：感谢投资人的关注，家居连锁在 2019 年及 2021 年均超额完成了业绩承诺目标，完成率分别为 102.77%及 103.79%。

问题 8：今年能否实现业绩承诺？

回复：尊敬的投资者，您好！新冠疫情对家居零售行业造成了影响，对企业的经营业绩造成了一定冲击，公司采取一系列措施稳定经营业绩，一是公司大力推进渠道下沉，以轻资产、委管店的形式开拓蓝海市场，进一步提升扩张速度，做大连锁规模。二是以线上渠道为营销重心，一方面加大“同城站”营销力度，加大天猫、淘宝、微信、抖音、小红书等第三方平台的流量获取、内容种草和直播力度，全力打造以“微信小程序+企业微信”为核心的私域流量种草、获客和分发转化的营销体系。另一方面以“洞窝”为核心，自建私域流量平台，向商户赋能，创造协同价值。三是加快数字化转型步伐，打造 S2B2C 模式的数字化产业服务平台。四是与商户抱团取暖，携手工厂、商户共同开展联合营销。目前疫情已得到有效管控，各地政府相继出台了提振经济的相关措施，公司对未来充满信心，2022 年经营业绩具体情况，请持续关注公司公告。

问题 9: 建议居然之家更改上市名称。根据公司年报看到, 业务包含了互联网服务, 零售, 家居建材, 股权投资等等, 家居建材虽是主业, 但每年投入最大业务的却不是家居建材。现有名称已经不能很好的展示公司业务, 证券交易所在这方面也有一定的要求。王总, 你怎么看?

回复: 尊敬的投资人您好, 公司是国内少数搭建了全国线下零售网络的大型、综合和创新家居零售商, 在中国泛家居行业具有市场领导地位, 在品牌、服务口碑、规模、商业模式等多个方面具有领先的竞争优势。公司率先实现对泛家居产业链中设计施工、建材家居销售、物流配送、到家服务等线性的服务环节的核心布局, 并专注于引领家居行业数字化转型, 以全面赋能产业链合作伙伴, 实现行业效率提升, 致力于为消费者提供更好更优质的全方位服务体验。公司各个业务的布局都是为了高质高速的实现线上线下融为一体、线性的服务和平台服务相结合的 S2B2C 产业互联网模式, 进一步深耕家居主业, 服务好消费者。目前的公司名称符合公司战略运营总体方针。

问题 10: 居然旗下公司投资蚂蚁集团的股权, 是属于上市公司的资产吗?

回复: 感谢您的关注! 上市公司无投资蚂蚁集团的股权。

问题 11: 从公司上市以来, 每年都会以现金方式收购几家控股股东旗下公司。粗略估算了下, 上市公司花费大约 15 亿左右。收购公司具体如下: 中居和家(北京)投资基金管理有限公司, 北京居然之家联合投资管理中心(有限合伙), 山西百绎通商业管理有限公司, 北京居然怡生健康管理有限公司, 北京居然海星科技有限公司, 天津居然之家商业保理等等。请问, 这些公司每年实际为上市公司带来多少净利润, 请详细解惑。

回复: 感谢投资人的关注! 公司收购中居和家等是为了适应公司规模和业务发展的需要, 符合公司和全体股东的利益, 有利于优化资源配置及公司的长远发展, 不会损害公司及中小股东利益。收购完成后居然控股及其控制的除居然之家以外的关联公司不再从事新的家居产业领域投资业务。具体详见公司公告。

问题 12: 公司溢价收购和主营业务无关的资产是不是利益输送

回复: 感谢投资人对公司的关注! 公司历次收购的资产价格公允合理, 收购资产是为了适应公司规模和业务发展的需要, 符合公司和全体股东的利益, 有利于优化资源配置及公司的长远发展, 不会损害公司及中小股东利益, 不涉及利益输送。公司历次收购行为符合相关法律法规规定, 不会对居然之家的经营造成重大影响, 亦不会对居然之家当期及未来的财务状况产生重大影响。

问题 13: 对赌还有一年, 大股东股票并没有解禁, 用来质押确定合法吗? 大股东质押公司股票的资金干什么用去了? 上市以来股本多了不少, 每股收益率原地踏步, 给股东的回报公司不如上市前说的那么好!

回复: 感谢您的关注。公司控股股东及其一致行动人的质押股份数量占其所持公司股份数量比例未超过 50%。本次股份质押用途与上市公司生产经营相关需求无关; 公司控股股东及其一致行动人不存在未来半年内或一年内到期的质押股份; 公司控股股东及其一致行动人不存在通过非经营性资金占用、违规担保、关联交易等侵害上市公司利益的情形; 本次股份质押事项对上市公司生产经营、公司治理等不产生实质性影响, 具体股份质押情况及资金用途见公司公告。公司积极通过分红方式回报股东, 公司 2021 年度现金分红总额预计为 13.88 亿元, 其中现金分红 10.48 亿元, 回购股份 (视同现金分红) 的金额为 3.4 亿元。2019-2021 年持续实施现金分红, 并推出两期回购股份, 三年间公司实际现金分红金额合计 18.56 亿元, 约占过去三年年均归母净利润的 82%。公司治理完善, 一直控制经营、债务等风险, 确保现金流充足, 保证经营的稳健性。

问题 14: 公司对于股价连跌三年什么看法?

回复: 感谢投资者的关注! 影响公司估值的因素主要有三个方面: 一是受市场环境的影响。随着国际环境的变化, 包括中美贸易战、俄乌冲突等, 中国经济步入需求收缩、供给冲击、预期转弱的存量竞争时代。能否发挥头部企业优势, 在存量竞争时代不但让自己活下来, 还能让自己活得更好, 是影响资本市场对居然之家估值的一个因素。二是受新冠疫情的影响。家居零售行业是受疫情影响最大的行业之一, 2022 年疫情呈现散点多发态势, 如何在疫情之下保持企业经营业绩的稳定, 是影响资本市场对居然之家估值的第二个因素。三是受数字化转型的影响。人类社会迈入数字化时代, 一切传统商业模式都会进行重塑, 能否取得数字化转型的成功, 成为 S2B2C 产业服务平台, 决定着居然之家的未来。公司业务目前主要集中于家居零售卖场, 股价和零售业的相关估值更具备可比性。国内看, 零售行业整体的动态 PE 估值在 28 倍左右, A 股上市的家居零售企业动态平均 PE 估值约 15 倍; 从海外看, 美国的家居建材卖场家得宝、劳氏及日本最大的家居零售商宜得利近十年来的 PE 均值在 22-25 倍左右。公司当前动态 PE 在 13 倍左右, 考虑到公司在中国家居零售行业领先地位、持续扩张能力, 综合来看在股价及估值层面有非常大的提升空间。公司将继续发挥头部企业的优势, 在存量竞争的时代让企业发展得更好, 同时公司将在疫情之下保持经营业绩的稳定, 并加快数字化转型的步伐, 通过企业做好公司的基本面发展来实现股价的提升。

	<p>问题 15：公司为什么这么长时间不履行回购承诺？</p> <p>回复：感谢投资者的关注！公司积极通过分红方式回报股东，2019-2021 年持续实施现金分红，并推出两期回购股份金额合计 3.4 亿元，三年间公司实际现金分红金额合计 18.56 亿元，约占过去三年年均归母净利润的 82%。公司股份回购将用于员工持股计划或股权激励，详见公告。</p> <p>问题 16：请问回购股份不是注销，怎么能和分红混为一谈？</p> <p>回复：尊敬的投资人您好，根据《上市公司股份回购规则》和《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 9 号——回购股份》相关规定：“上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，当年已实施的回购股份金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”。</p> <p>问题 17：请公司用实施回购上限行动来证明对股价和估值空间乐观预计吧。</p> <p>回复：感谢投资者的关注及建议！公司后续将根据市场情况在回购期限内继续积极实施本次回购计划。</p> <p>问题 18：高总，我代表小股东，提议！公司增加回购股份上限，最少要回购 3 亿股。把所回购的股份注销掉。理由是公司目前现金流充沛，这样稳定了公司股价，同时提升了现有股东权重。您代表我们小股东向董事会提案吧，我们小股东网上投票，我们最少也有百分之二十的票，我来牵头中小股东，您来提案。公司是我们大家的，都可以提出符合大家利益的提案，居然之家来打个样，让证监会，让全国投资者看看，如何尊重中小股东，如何保护中小股东利益。</p> <p>回复：感谢投资者的关注！股价由于受到市场环境、国家政策等外部因素影响，可能与基本面在短时间内有一定的背离。管理层基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可，2021 年实施了两期股份回购。公司将持续聚焦主业，率先引领行业的数字化转型升级，打造家居行业的 S2BSC 互联网产业平台，提升顾客体验，提高盈利能力，以提升对股东的投资回报，我们相信公司的价值一定会受到市场的认可。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无