

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

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（2024年湖北辖区上市公司投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年05月16日 14:30-16:00
地点	全景路演（ https://rs.p5w.net ）网络平台
上市公司接待人员姓名	董事长兼CEO 汪林朋 董事会秘书兼投资及资本管理总监 王建亮
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提问及公司回复情况 问题：管理层您好，注意到公司 2023 年业绩增收不增利，公司称系门店租金减免、装修改造等原因，请问今年公司对于提振利润有何举措。此外，包括物业、中介等企业都有跨界智慧家装服务，相比之下公司居然智慧家、居然整装业务有何竞争优势？ 回复：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。针对您的问题，回复如下： 1、关于 2024 年发展计划 2024 年，公司将从以下几个方面着手，提高公司的净利润水平： (1) 在收入端，坚定不移地巩固家居主业，全面推行“销售分成”和“一店两制”的招商模式，以快速推进全国门店的招商工作；全面推广“家具家电以旧换新”、“旧房换新颜”和“家有困难找居然”三大营销 IP，带动家居主业销售实现快速增长；

	<p>实现所有门店向智能家居体验中心方向的转型升级，打造居然之家卖场的智能化特色和竞争优势；深入开展“全员直播拍视频当网红”活动，2024年将形成具有市场影响力的短视频和直播矩阵；大力发展整装业务，以内容赋能流量，开创上下游价值协同的家装新模式；“店仓合一”、“实体店+物流交付”家居消费闭环运营更加成熟。</p> <p>(2) 在成本端，面向上游物业方推进“营业收入分成”的连锁发展模式，降低公司营业成本，提高租赁板块毛利率，与物业方利益共享分险共担，降低公司经营风险。</p> <p>(3) 数字化、智能化业务开花结果。洞窝、居然设计家和居然智慧家三大数字化平台将加强业务协同，形成合力，共同推进公司业务发展，带动销售增长的同时提高公司的盈利水平。</p> <p>2、关于智慧家和居然整装业务的竞争优势</p> <p>居然智慧家与其他系统相比，生态更加开放。居然智慧家围绕数字家庭大脑和数字家庭 APP，连接丰富可扩展的 8 个生态子系统和智能终端，实现数据跨品牌、跨生态、跨终端的互联互通,目前已与上百个品牌建立了合作，互联互通 SKU 超过 20000 款。</p> <p>居然之家推出了“居然乐屋整装体验中心”，一是空间更真实、风格更多样、价格覆盖面更宽，围绕绿色、智能、适老时代元素，通过场景内容和沉浸体验来打动、吸引客户，从而提升客户体验和转化效率，以内容赋能流量、赋能商家。二是坚持以客户为中心的服务理念，贯彻落实“装修零增项”“装修送保姆送管家”“终身维保”三项服务承诺，进一步提升服务水平和客户满意度。三是围绕以客户价值为核心，开创上下游价值协同的家装新模式，通过深度整合供应链资源，力求为客户提供更优质的服务，打造一个阳光、透明的市场环境。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年05月16日