

证券代码: 000785

证券简称: 居然之家

公告编号: 2021-001

居然之家新零售集团股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以 6,525,751,295 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 0.52 元(含税),送红股 0 股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	居然之家	股票代码	000785
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	高娅绮	刘蓉	
办公地址	北京市东城区东直门南大街甲 3 号	武汉市武昌区中南路 9 号	
传真	027-87307723	027-87307723	
电话	010-84098738	027-87362507	
电子信箱	ir@juran.com.cn	ir@juran.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

(一) 报告期内公司主要业务情况

截至2020年12月31日公司在国内29个省、自治区及直辖市经营了382个家居卖场,包含90个直营卖场及292个加盟卖场,并在武汉市核心商圈以及湖北省荆州、黄石、黄冈、十堰、咸宁、孝感、荆门等10个主要城市经营8家现代百货店、1家购物中心、111家各类超市。

公司主要以“居然之家”为品牌开展连锁卖场经营管理,主要通过直营模式与加盟模式开展卖场建设和扩张。直营模式是指通过自有或租赁物业自主运营家居卖场,直接承担店面选址、物业建设或租赁、卖场装修、招商引资、商户管理、营销活动管理等一系列工作的自主运营管理模式。根据卖场物业权属,直营模式门店可以划分为自有物业门店及租赁物业门店两种。直营模式以租赁物业为主,截至2020年12月31日,公司拥有的90家直营卖场中,有76家为租赁物业。直营卖场多位于直辖市、省会城市等较发达城市。直营模式下,公司的收入来源是向商户收取的租金、物业管理费、市场管理费及广告促销费等。

加盟模式是指公司与加盟方签订加盟协议,授权加盟方使用“居然之家”的商标与商号等资源开展经营的商业模式。公司

的加盟模式可分为委托管理加盟及特许加盟两种。从人员管理上,公司将委派总经理、财务经理与业务经理对委托管理加盟店进行管理。对于特许加盟店,公司则通常不会派驻管理人员。同时,在两种模式下,均由加盟方负责提供用于经营的物业并与商铺租户签署招商合同。

(二) 报告期内行业发展及公司所处地位

2020年新冠疫情对国内商业服务业造成直接冲击,随着疫情得到有效控制,消费增速稳步回升,进出口增速持续攀升,2020年,全国GDP总量突破100万亿元,全年增速2.3%;全国居民人均可支配收入为32,189元,扣除价格因素实际增长2.1%,居民收入增长与经济增长基本同步。社会消费品零售总额出现记录以来的首次下降,降幅2.3%,其中家具类下降7%,建筑及装潢材料类下降2.8%。

公司所处的泛家居行业是“小企业”众多的“大行业”,其行业空间巨大。由于行业涉及的产品类别众多,消费者个性化需求较为强烈,家居产品的配送安装要求较高等因素,行业内虽然形成了一些具有一定规模的家居连锁零售和家装服务品牌企业,但这类企业占比较小。家居卖场、家居品牌商直营渠道、传统区域建材交易市场、本地作坊、当地家装施工服务商等各种业态、各种渠道在市场激烈竞争,行业有待进一步连锁化与专业化。泛家居行业重服务、重体验、重物流,产品高度非标准化,消费者在挑选时往往看重产品风格、购物体验 and 售后服务质量等,个性化需求强烈。因此,能够为消费者提供优质的服务、满足消费者多样需求的企业,往往能在“同质化”、“低价值”的竞争中脱颖而出。同时,家居产品对物流的要求也比较高。通常来说,家居物流行业作业链条长、产品与包装设计复杂、物品体积或重量相对较大、配送后往往还需要安装等环节,因此对于泛家居企业来说,对家居物流行业的掌控力也是关键能力。

2020年,受到新冠疫情的影响,零售行业受到较大冲击,社会消费品零售总额出现记录以来的首次下降,疫情对线下消费带来了巨大打击。但居然之家作为行业龙头,抗风险能力显著高于一般企业,疫情为规模小的零售类企业带来巨大的现金流压力,必然带来行业的优胜劣汰,行业集中度会有所提高,公司有机会获得更大的市场份额。面对疫情,居然之家化危为机,加速数字化转型,用数字化解决行业痛点,打造数字化时代下家装家居行业产业服务平台,赋能行业伙伴。

公司是国内市场内少数率先进行泛家居全产业链布局,搭建了全国线下零售网络的大型、综合、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。此外,公司现代百货、购物中心以及超市业态零售业务分布于武汉、荆州、黄石、十堰、咸宁、荆门等湖北省9个主要城市,在湖北省区域具有较高的知名度,商品质量及服务水平得到消费者普遍认可。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位:元

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	8,992,909,458.68	9,229,243,725.35	-2.56%	8,507,752,201.21
归属于上市公司股东的净利润	1,362,692,094.41	3,154,904,168.79	-56.81%	1,959,404,668.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,268,620,833.31	2,092,246,658.18	-39.37%	1,842,365,208.50
经营活动产生的现金流量净额	2,055,205,938.23	2,226,672,944.89	-7.70%	2,353,054,991.98
基本每股收益(元/股)	0.22	0.54	-59.26%	0.36
稀释每股收益(元/股)	0.22	0.54	-59.26%	0.36
加权平均净资产收益率	8.58%	24.66%	-16.08%	22.14%
	2020年末	2019年末	本年末比上年末增减	2018年末
总资产	39,281,320,909.99	35,308,419,574.97	11.25%	29,309,674,677.94
归属于上市公司股东的净资产	19,668,470,069.11	15,687,067,797.19	25.38%	11,809,521,094.11

(2) 分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,403,525,339.35	1,527,311,860.53	2,305,152,834.36	2,744,932,991.94

归属于上市公司股东的净利润	243,738,943.60	162,993,958.79	507,902,784.26	448,056,407.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	265,685,319.40	120,187,000.94	488,184,272.02	394,564,240.95
经营活动产生的现金流量净额	-1,232,004,357.21	673,974,973.40	1,959,872,966.97	653,362,355.07

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

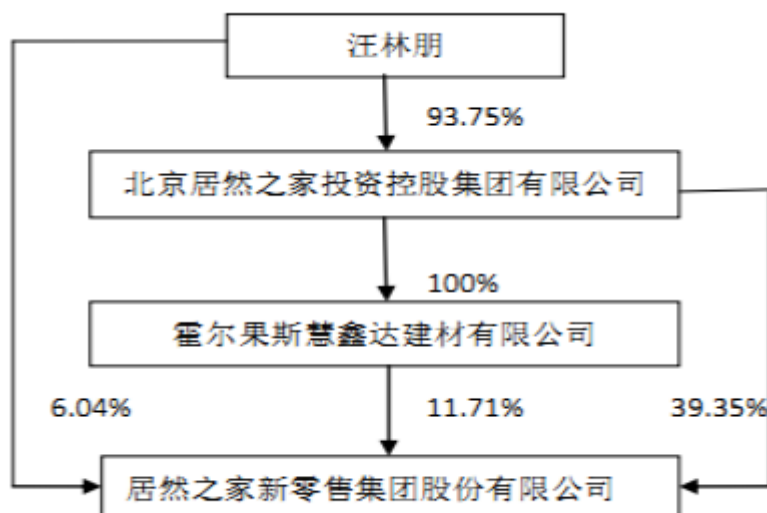
报告期末普通股股东总数	19,197	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	19,268	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
居然控股	境内非国有法人	39.35%	2,569,147,817	2,569,147,817	-	0	
慧鑫达建材	境内非国有法人	11.71%	764,686,721	764,686,721	-	0	
阿里巴巴	境内非国有法人	8.84%	576,860,841	576,860,841	-	0	
汪林朋	境内自然人	6.04%	394,572,826	394,572,826	-	0	
瀚云新领	境内非国有法人	4.42%	288,430,465	288,430,465	-	0	
上海云锋五新投资中心(有限合伙)	其他	4.42%	288,430,420	288,430,420	-	0	
泰康人寿保险有限责任公司	其他	4.19%	273,237,262	273,237,262	-	0	
天津睿通投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.53%	230,744,345	230,744,345	-	0	
青岛好荣兴多商业资产投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.94%	126,949,751	126,949,751	质押	126,900,000	
武汉商联(集团)股份有限公司	国有法人	1.59%	103,627,794	0	-	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	居然控股、汪林朋、慧鑫达建材为一致行动人；阿里巴巴和瀚云新领为一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

(一) 总体经营业绩情况

2020年初，疫情突然爆发，影响时间之长、范围之广、程度之深是史无前例的。公司作为疫情首先爆发重灾区湖北省的企业，主营业务为人员聚集的商业服务业，在全国200多个城市开设有门店，深受疫情影响和冲击。面对疫情，公司一方面积极贯彻国家“六稳”和“六保”政策，扶持小微企业渡过难关，主动对卖场内商户减免租金、物业管理费等费用。另一方面，公司全员上下一心，稳定经营局面，巩固行业内龙头地位，以危为机加速打造数字化时代下家装家居产业服务平台。2020年公司实现营业收入89.93亿元，实现归属于上市公司股东的净利润13.63亿元，分别同比下降2.56%和56.81%。

(二) 报告期主营业务发展情况

1、做强家居主业，巩固行业领先地位

2020年上半年，受疫情影响，公司全国范围内销售额出现大幅下降，随着疫情趋稳，三季度销售逐步恢复，四季度销售实现同比增长。同时，公司面对存量市场环境主动出击，与34个品牌工厂开展了53场全国性联合营销活动，围绕“瓷砖、洁具、地板、橱柜、门窗”五大基础品类和“设计和家装、定制家居、智能家居及电器、软装、进口和原创家具”五大热点品类积极拓展招商资源，全年共举办全国线上统一招商会39场，有效稳定了全国经营的总体稳定。此外，公司坚持“十三项服务承诺”，加大对售前、售中和售后服务全过程的跟踪，加强对服务人员的培训、考核，提升客诉满意度。

面对市场变化，公司充分利用家居行业的流量入口优势和卖场跨界融合的优势，从小家居向大家居、大消费转型，公司选择经营面积较大、家居主业具备优势的门店，引进了生鲜超市、潮品潮牌、新能源汽车、沉浸式娱乐、儿童教育、餐饮院线、体育健康等生活业态，2020年公司引进生活业态面积22万平方米，累计达到46万平方米。另外，2020年，公司与海南旅投黑虎科技有限公司签订《合资成立有限公司合作协议》，约定合资成立公司在居然之家海口店开展日用品消费免税品经营等业务。另外，公司还将位于海南省三亚市的约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业服务，海旅免税城现为三亚市区内面积最大的离岛免税店。

在连锁发展方面，公司加快渠道下沉，稳步推进在国内三、四线城市的连锁布局。2020年公司不仅在省会城市、地级城市深耕细作，同时积极在县级市迈出连锁步伐，全年新开家居卖场35家，截至2020年底，正在营业的家居卖场数量达到382家，累计签约门店数量达到707家。

武汉中商方面，截止2020年底，武汉中商集团下设购物中心1家、百货店8家和超市111家。疫情期间，中商集团3,000余名员工坚守岗位，累计服务武汉市近2,000个小区、100多万户家庭；累计为武汉市两山医院、方舱医院等提供应急后勤物资供应近8,000万元，为抗疫保供、稳定物价做出重要贡献，得到了有关政府部门的充分肯定。同时，武汉中商公司紧盯疫后市场，快速转型，一是启动数字化转型数智零售项目一期建设，聘请专业开发团队进行战略咨询与项目开发；二是积极尝试直播带货，全年累计线上直播1,154场；三是实现“i中商”小程序商城10月份上线，截至年底累计交易笔数10,921笔，建立企业微信，客户数达到17.6万人。

2、加快线上线下融合，领跑家居行业新零售

2020年的疫情既是对公司新零售成果的检验，也加速了公司的数字化发展。2020年公司快马加鞭推动同城站建设，以同城站为核心，以直播为前端营销抓手，赋能本地经销商，消费最终回到线下实体店。2020年，公司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，全年同城站引导成交84.5亿元。同时，全国超310家门店借助淘宝直播等渠道开展了数万场直播，为门店蓄客十余万人，成功打造了以同城站为核心、以淘宝直播为前端营销抓手、赋能本地经销商、最终转化线上消费者到线下实体店的线上线下融合的消费闭环。在大数据平台建设方面，招商、营销、连锁和物业管理等各大应用系统已经开始运营，通过决策看板、零售参谋等工具与品牌方开展互动，为卖场管理者、品牌商、经销商以及导购员等生态角色进行实时赋能，较好地提升了居然之家的数字化能力和管理效能。

3. 拓展自营和IP业务赛道，提升家装家居消费全链路交付和服务能力

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“让家装修快乐简单”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，将家居行业做透，努力提升行业效率，改善消费者服务体验。具体如下：

(1) 躺平设计家

躺平设计家是居然之家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免费专业工具和渲染服务，同时依托阿里电商生态，帮助设计师和企业打通设计与商品全链路，为消费者提供“所见即所得”的设计方案，推动家居设计全流程数字化。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。

(2) 数字化智能家装服务平台

数字化智能家装服务平台将通过全链路交易数字化，搭建云设计平台、云材料采购平台、云施工管理平台，实现从设计到材料、从施工到售后的家装全链路数字化管理；建立公开透明的利益分享机制，为家装产业链的设计师、材料商、施工队提供数字化业务赋能。2020年，家装服务平台加速数字化建设，实现“居然装饰”APP全面上线使用，并已在北京地区取得良好的效果。居然装饰APP让家装用户消费体验得到改善，让家装消费痛点得以减轻，基本实现家装全流程无纸化，将运营方式逐渐转向以客户为中心，并为未来全国范围内业务的大面积铺开奠定了基础。2020年，数字化智能家装服务平台实现产值近5亿元，面对疫情仍实现业绩的逆势上升。

(3) 装修基材辅料采购平台

基材辅料采购平台为家装工长提供高品质、多元化的主材及辅材选择，同时赋能行业中的主材、辅材商，丽屋辅材+装修基材辅料采购平台将采取B2B2C和B2C相结合的运营模式，从供应端加大IP自有品牌业务的开发，并免费为B端施工队提供配送服务。经过前期需求整理及功能开发、优化，2020年5月辅材+APP已实现上线并开始推广使用。

(4) 智能家居及家居用品销售平台-尚屋智慧家

智能家居已成为热潮，尚屋智慧家智能家居和家居用品销售平台以数字化技术为核心驱动力，以苹果、华为、小米等品牌手机和智能家居系统代理为依托，深度整合智能家居和家居用品供应链，向消费者提供沉浸式智能生活体验同时将提升买手制和自由IP商品的比例，提高行业运营效率。2020年，尚屋智慧家从前端商品和后端渠道建设等方面着手，取得苹果品牌（Apple）全国总代理牌照，并完成尚屋智慧家全国首家门店的试营业。2020年，尚屋智慧家逆势实现销售4亿元。

(5) 物流服务平台

数字化智慧物流平台以提升行业效率和服务体验为目的，以智能仓储物流园为载体，以定制加工和送配装为核心竞争力，采取B2B2C的运营模式，为家装全链路提供家居大件一站式仓储、定制加工、配送安装服务。天津宝坻物流园项目已经完成基础建设，定制加工业务已开始对外接单运营，配送安装业务已完成相关业务市场调研，组建团队开展实地培训，积累运营经验。

(6) 后家装服务平台

居然管家APP定位一站式后家装智能到家服务平台，以居然之家庞大的客户资源为依托，通过自营工程师管理以及平台智能派单机确保服务交付品质，采用B2B2C和B2C的运营模式，以智能家居、水电风暖为切入点，为顾客提供后家装的设备保养、维修更新等到家服务，有效解决关于家居产品安装服务技术参差不齐、报价混乱、服务形象不规范、不及时等问题。2020年居然管家聚焦B端业务，扩张服务品类，新签约合作商户96个，平台注册工程师达到8.9万人，同比增长97%，完成工单21.15万单，同比增长45%，平台流量PV达到3202万，同比增长436%。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

适用 不适用

详见“财务报告五.重要会计政策及会计估计32、重要会计政策和会计估计变更”。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本年度纳入合并范围的子公司详见“财务报告九、在其他主体中的权益”，本年度新纳入合并范围的子公司、本年度不再纳入合并范围的子公司“财务报告八”。

居然之家新零售集团股份有限公司董事会

2021年4月27日