

证券代码：000785

证券简称：居然之家

公告编号：2024-005

居然之家新零售集团股份有限公司 2024 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，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		
变更前的股票简称（如有）	武汉中商		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王建亮	刘蓉、郝媛媛	
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、北京市东城区东直门南大街甲 3 号	
电话	010-84098738	027-87362507、010-84098738	
电子信箱	ir@juran.com.cn	ir@juran.com.cn	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	6,346,913,274.03	6,403,425,703.00	-0.88%
归属于上市公司股东的净利润（元）	602,742,537.17	866,479,374.53	-30.44%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	674,685,871.28	875,930,849.50	-22.97%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	1,069,777,607.92	2,072,240,231.87	-48.38%
基本每股收益（元/股）	0.10	0.13	-23.08%
稀释每股收益（元/股）	0.10	0.13	-23.08%
加权平均净资产收益率	2.99%	4.34%	-1.35%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	52,530,006,969.07	53,681,287,572.66	-2.14%
归属于上市公司股东的净资产（元）	20,127,116,539.51	19,929,678,846.59	0.99%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	37,879	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
北京居然之家投资控股集团有限公司	境内非国有法人	26.22%	1,648,466,346	0	质押	375,000,000
霍尔果斯慧鑫达建材有限公司	境内非国有法人	11.37%	715,104,702	0	质押	600,000,000
北京金隅集团股份有限公司	国有法人	10.00%	628,728,827	0	不适用	0
杭州灏月企业管理有限公司	境内非国有法人	9.63%	605,189,452	0	不适用	0
汪林朋	境内自然人	5.92%	372,049,824	279,037,368	不适用	0
杭州瀚云新领股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	4.59%	288,430,465	0	不适用	0
泰康人寿保险有限责任公司	境内非国有法人	4.35%	273,237,262	0	不适用	0
天津睿通投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	3.46%	217,649,445	0	不适用	0
上海云锋新创投资管理有限公司—上海云锋五新投资中心（有限合伙）	其他	2.33%	146,712,500	0	不适用	0
武汉商联（集团）股份有限公司	国有法人	1.65%	103,627,794	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	北京居然之家投资控股集团有限公司、汪林朋、霍尔果斯慧鑫达建材有限公司为一致行动人；杭州灏月企业管理有限公司和杭州瀚云新领股权投资基金合伙企业（有限合伙）为一致行动人；未知其他股东之间关联关系。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

 适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

（一）报告期内公司所处市场地位

居然之家新零售集团股份有限公司（以下简称“居然之家”、“公司”）是国内市场中少数搭建了全国线下零售网络的大型、综合家居渠道商，是全国工商联家具装饰业商会执行会长单位，在市场中具有较高的认可度和美誉度，连续 19 年荣膺“北京十大商业品牌”，中国连锁经营协会发布的“2023 年中国连锁 TOP100”榜单第二名。作为中国泛家居行业头部企业，公司在服务口碑、品牌知名度、业务规模、商业模式及数字化转型等多个方面具有领先的竞争优势。公司采用“轻资产”连锁发展模式快速拓展全国市场，坪效等经营指标领先同行。

公司率先在家居行业内开展数字化转型，已完成“洞窝”、“居然设计家”和“居然智慧家”三大家居产业数智化平台的建设，其中“洞窝”为家居卖场、工厂、经销商和导购员提供从基础设施到场景应用的全域解决方案；“居然设计家”是公司和阿里网络共同打造的 AI 家装设计平台；“居然智慧家”是公司为适应万物互联时代的到来而打造的智慧生活服务平台。

公司努力探索“大家居”与“大消费”的融合，在长春、武汉等城市已开业 4 家“中商世界里”购物中心，在购物中心运营上围绕“数字化”、“智能化”和“内容 IP”形成了独特的竞争力和经营特色。公司经营的现代百货和超市业态零售业务在湖北省区域内具有较高的知名度。

（二）报告期内公司从事的主要业务

1、连锁家居卖场业务

公司以“居然之家”为品牌开展连锁家居卖场的运营和管理业务，通过直营和加盟模式进行卖场连锁扩张。截至 2024 年 6 月 30 日，公司在国内 30 个省区市及海外柬埔寨经营了 409 家家居卖场，包含 85 家直营卖场及 324 家加盟卖场。

2、购物中心及现代百货业务

公司探索“大家居”与“大消费”的融合，将购物中心业态作为公司发展的第二增长曲线，以“中商世界里”为品牌开展购物中心业务。截至 2024 年 6 月 30 日，公司在长春、武汉等地开业了 4 家中商

世界里购物中心。同时，公司在湖北省武汉、荆州、黄石、咸宁、荆门等主要城市的核心商圈经营 4 家现代百货店和 163 家各类超市。

3、数字化、智能化业务

公司搭建了“洞窝”、“居然设计家”和“居然智慧家”三大家居产业数智化平台。其中“洞窝”成立于 2020 年 12 月，是依托居然之家的产业背景和平台资源打造的数字化家居产业服务平台。通过聚焦产业链上下游的数字化赋能、线上线下一体化全场景零售、跨境电商三大核心业务，全链路赋能品牌工厂、经销商和卖场；“居然设计家”是公司和阿里网络共同打造的 AI 家装设计平台，通过 AI、3D、大数据等底层技术驱动，在致力于为全球家装设计师和 DIY 客户提供 AI 设计工具的同时，为泛家居商家提供换景直播、爆品棚拍、AIGC 等数字化解决方案及精准营销服务；“居然智慧家”是公司为了适应万物互联时代的到来而打造的智慧生活服务平台，通过构筑“1+1+8”（1 个智慧家庭大脑、1 个数字家庭 APP 以及安防、遮阳、用水、冷暖新风、照明、家电、影音娱乐、智能车机 8 个子系统）智慧家居数字化解决方案，连结手机、汽车、家电等各种智能终端设备，实现消费大数据的互通互联，打造“人、车、家”三位一体的消费体验场景，向消费者提供更好的智慧生活服务体验。

4、智慧物流业务

为帮助家居建材经销商提高物流运营效率、改善消费者服务体验，公司以“居然智慧物流”为平台开展智慧物流业务，是中国第一家为家居大件的仓储、加工、配送、安装提供一体化物流服务的专业服务商。居然之家天津物流园已于 2021 年底投入运营，与经销商数据进行互联互通，实现智能配单，开创了仓储免费、按销售计费的物流新模式，极大地提高了经销商的运营效率，改善了消费者在家居家装上的服务体验。

5、智能家装业务

公司以“居然乐屋”为平台开展家装业务。依托“居然设计家”和施工管理系统，实现装修服务全链路数字化管理，全角色线上参与，解决施工交付中的痛点问题，致力于为全国家庭用户提供高品质家装服务。

（三）报告期主营业务发展情况

2024 年上半年，公司实现营业收入 63.47 亿元，同比下降 0.88%；实现归属于上市公司股东的净利润 6.03 亿元，同比下降 30.44%。

报告期内，公司净利润下降的主要原因为：家居建材作为一类客单价相对较高、决策链条相对较长的消费品类，特定外部因素影响后复苏过程相对缓慢。商户经历特定外部因素影响，经营也面临较大的压力。公司基于市场的动态变化，为支持商户持续经营，继续对合格商户减免了部分租金及管理费，导致毛利水平高的租金收入、管理费收入出现阶段性下滑。为消化收入下滑的影响，公司不断创新卖场合作新模式，在租赁成本端，推行营业收入分成合作模式，虽然租赁收入阶段性下滑，但固定租赁成本也在逐步下降，租赁业务的毛利率维持稳定水平，同时，公司加强费控管理，管理费用率、销售费用率、财务费用率同比均明显改善。

2024 年上半年，面对严峻的市场考验，公司经营班子坚定信心，积极挖品牌、抢销售、抓转型，并根据市场变化打造新模式、铸造新能力、探索新布局，寻找新的增长动力。报告期内，公司家居主业虽然受市场影响收入有所减少，但总体保持稳定，创新策略加速落地；实体店第二增长曲线稳步拓展，经营特色逐步显现；数智化转型效果继续得到深化，各板块继续保持较快发展速度，并且对稳固主业起到明显支撑作用；国际化战略迈出坚实步伐。

（四）报告期内详细事项详见公司 2024 年半年度报告。

居然之家新零售集团股份有限公司董事会

2024 年 8 月 28 日