

最近,居然智家发布有关2025年业绩的成绩单。根据财报,该公司前三季度实现营业收入91.59亿元,归母净利润为3.98亿元。而最新发布的2025年业绩预告显示,全年归母净利润预计亏损8.5亿元至11.5亿元。这意味着仅去年第四季度,该公司亏损额就高达12.48亿元至15.48亿元。

事实上,该公司去年经历了核心人物的变动。创始人身故后,其配偶杨芳成为公司新的实际控制人。管理层也随之调整,王宁担任董事长兼CEO。但董事会完成换届选举不足3个月,该公司副总裁何勇就宣布辞职,而他的原定任期为3年。在人事震荡之外,市场更为关注的是,该公司近年来虽高调推进数字化转型,但似乎没有真正摆脱对传统租赁业务的依赖。

■新快报记者 梁茹欣 文/图

创始人身故、高层闪辞,仅一个季度就亏损12.48亿元至15.48亿元

居然智家转型之路走进迷途

高层变动:原本3年任期仅“接力奔跑”3个月就离队

在3月10日发布的公告中,居然智家披露实际控制人发生变更暨股东权益变动的进展:原实际控制人汪林朋于去年7月去世后,其配偶杨芳通过夫妻共同财产分割及遗产继承成为新实际控制人,目前杨芳已控制该公司43.93%的股份,但汪林朋直接持有的公司股份和部分股权过户手续尚在办理中。

此外,居然智家的管理层也发生了重大调整。除了杨芳接手控股权以外,更受关注的是老将王宁的迅速上位。

事实上,早在去年4月汪林朋被留置期间,已在公司深耕二十余年的王宁就开始扮演“救火队长”角色,他被董事会紧急委任代行董事长、CEO及法定代表人等多项核心职务。同年8月20日,公司正式选举王宁为第十一届董事会董事长兼CEO;同年12月,王宁续任第十二届董事会董事长,任期3年。

王宁的从业履历与汪林朋颇为相似,他于1999年加入北京居然之家投资

控股集团,历任北京十里河店副总经理、山西分公司总经理;2016年至2018年任集团副总裁,后任集团董事;2018年起逐步担任北京居然之家家居连锁有限公司董事、总裁;2020年12月起担任公司董事、执行总裁,直至此次履新。

居然智家也努力走出创始人身故带来的阴霾。在去年10月举行的战略发布会上,王宁将公司发展划分为两个阶段:1999年至2025年8月为第一阶段,汪林朋带领公司实现了从无到有的跨越;2025年8月11日起进入第二阶段,由高度职业化的经理人团队共同决策和管理。他强调这是“接力奔跑”,将依托组织架构和风控体系确保行稳致远,试图向外界传递“公司不会因创始人缺席而失速”的信号。

在发布会现场,居然智家的核心管理团队分享了公司的转型方向。副总裁何勇透露,将以场景创新为核心,从空间租赁转向内容创造,打造“购物中心运

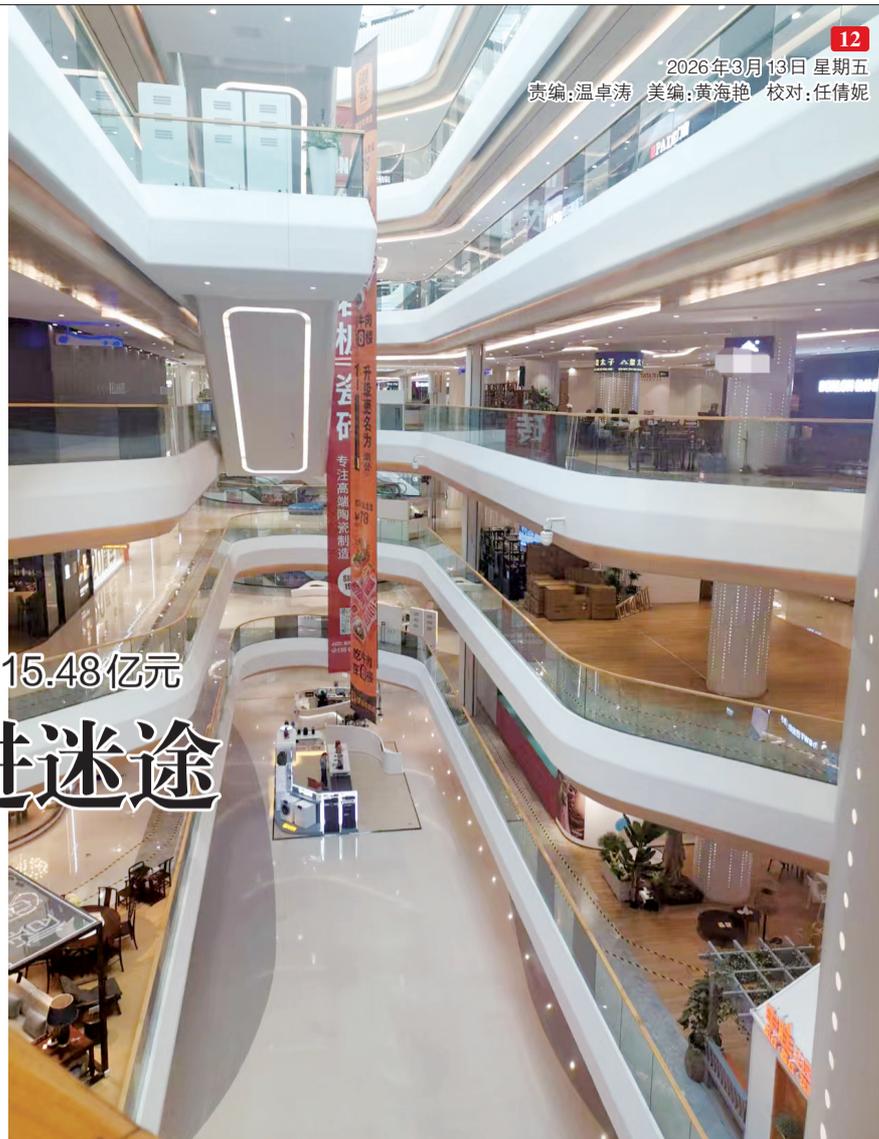
业绩变脸:去年前三季还赚近4亿,四季度突然现巨亏

职业经理人出走的同时,居然智家也遭遇了巨额业绩亏损。业绩预告显示,居然智家预计2025年归母净利润亏损8.5亿元至11.5亿元,而上年同期为盈利7.69亿元;扣非净利润为1.05亿元至1.55亿元,同比下降82.59%至88.21%。

需要注意的是,居然智家在2025年前三季度仍处于盈利状态。财报显示,该公司去年前三季度实现营业收入91.59亿元,同比下滑3.38%;归母净利润为3.98亿元,同比降幅达45.58%。这意味着仅去年第四季度,该公司便录得高达12.48亿元至15.48亿元的巨额亏损。

对于亏损原因,居然智家解释称,2025年度,受房地产市场深度调整影响,新房和二手房交易下降,房屋装修和家居消费相应减少,居民对可选消费趋于谨慎,有效需求不足,同时受公司2025年特殊突发事件影响,商场招租及租金收入、投资性商业用房公允价值下降。据初步测算,该公司2025年度投资性房地产公允价值变动下降10亿元至16亿元。

其实,陷入亏损泥潭的并非居然智家一家。红星美凯龙此前发布业绩预告,预计2025年度实现归母净利润亏损150亿元至225亿元,主要原因同样涉及投资性



■2025年,家居零售行业的两大巨头居然智家与红星美凯龙均陷入巨亏困境。

营+全球市场拓展+自营IP孵化”的生态体系。

然而,这支被寄予厚望的职业化团队很快迎来变动。今年3月,居然智家发布公告称,何勇因个人工作调整辞职,离职后不再担任任何职务。何勇履历颇具跨界色彩,曾任政府职务及小米集团副总裁,2022年加盟居然之家后主导战略发展工作,任职期间正值公司推进数字化转型与新零售生态构建的关键阶段。

管理层换血与战略执行者的接连出走,给居然智家急于走出阴霾、重塑信心的转型之路增添了更多不确定性。

一周资讯

探迹远擎正式控股真爱美家

真爱美家3月11日发布公告称,该公司控股股东协议转让股份已完成过户登记手续,探迹远擎成为上市公司控股股东,持有29.99%的股份,真爱美家实际控制人变更为黎展。按此前披露的方案,本次股份转让完成后,探迹远擎后续将发起部分要约收购,拟要约收购股份占真爱美家总股本的15%。

傲基股份预计2025年度净利润1.5亿元至2亿元

3月6日,傲基股份发布公告称,预计2025年集团归属于母公司的净利润预期介于1.5亿元至2亿元之间,较2024年同期预期下滑介于60.3%至70.2%。

家居企业纷纷出租厂房赚外快

近期,多家家居上市公司接连发布公告,宣布出租旗下部分厂房。其中,中源家居全资子公司将浙江省湖州市安吉县塘浦工业园区内3号厂房的2层至4层对外出租,租金总额为258.91万元(含税)。

转型受阻:“智家”还是“之家”? 公司更名1年就摇摆

从区域性卖场起步,居然智家用了二十余年时间成长为家居零售行业的龙头企业。然而,随着近年来业绩持续承压,这家老牌家居卖场开始加速寻求转型,试图在传统的租赁模式之外找到新的增长曲线。其中最具标志性的一步,是2024年12月正式更名为“居然智家”,这被外界解读为强化智能化、数字化战略转型的重要信号。但在经历创始人离世后,新任掌舵人王宁曾在去年向外界透露,该公司重新回归“居然之家”品牌主线。他直言,作为面向C端消费者的零售企业,市场信任是公司的核心资产,重建信任是当前最紧迫的任务。

虽然目前居然智家的名称及证券简称没有改变,但“更名”与“回归”之间的摇摆已经折射出该公司在转型中的现实权衡:其既想借数字化讲出新故事,又不得不回到消费者熟悉的品牌底色中寻找安全感。

从业务结构来看,居然智家的营收仍高度依赖传统租赁和管理业务,以及商品销售业务。该公司近年来有意识地向商品销售方向倾斜。2025年上半年,商品零售业务实现营收36.31亿元,占总营收比重达56.34%,已超过租赁业务成为该公司第一大收入来源。但业务重心的转移并未带来盈利能力的同步提升。财报显示,商品销售业务的平均毛利率

仅为6.16%,远低于租赁及加盟管理业务47.24%的毛利率水平。

面对这一困境,居然智家在2025年业绩预告中提出了2026年的三大战略方向:数智化、场景化、全球化,其中数智化被置于首位。该公司计划以AI设计作为新的流量入口,以智能家居构建新的消费场景,推动自身从“家居卖场运营商”向“全行业产业数智服务商”转型。

可是,如今的居然智家正站在一个十字路口,传统租赁业务增长见顶,商品销售业务毛利微薄,数字化转型尚未见效。这场转型能否真正扭转业绩颓势,仍有待市场给出答案。



扫码了解更多精彩
“极智家”资讯