



# 家居产业周刊

## Home Weekly

总第586期 今日4版 每周四出版  
新闻热线 64101916  
主编 谢佳婷



家居周刊订阅号

# B1-B4

2019.4.11



# 好莱客与齐家网互购股份 家居业整合加剧

上市公司互购股份，这在家居行业本就罕见，更何况主角一个是首家A股上市的定制家居企业，一个是垂直家装平台第一股。

2019年4月8日晚，定制家居领军企业广州好莱客创意家居股份有限公司（以下简称“好莱客”）发布公告称，与齐屹科技（开曼）有限公司（国内运营主体是齐家网，以下简称“齐家网”）签订《战略合作框架及交叉持股投资协议》（以下简称《战略合作协议》），双方拟各以等值约8000万港元的资金购买对方已发行的股份，并拟在中国成立及营运一家合资公司。

互换股份，意味着双方将展开深度合作，定制家居是一大重要方向。好莱客、齐家网互换股份的背后，是家居业整合的加剧。



15.18亿元，同比增长21.29%，归属上市公司股东净利润为3.07亿元，同比增长37.3%。欲向前再迈一大步，好莱客看上了刚刚扭亏为盈的齐家网。

2018年齐屹科技实现营收6.46亿元，同比增长34.8%，毛利3.82亿元，同比增长59.1%。不过，让好莱客甘愿斥资8000万港元购其股份的是旗下网上室内设计及建筑平台——“齐家网”的崛起。报告期内，齐屹科技网上平台业务收入贡献持续显著增加，占2018年总收入的58.1%，而2017年度为39.6%；月独立访客较2017年增长28.6%，由约3780万名增至约4860万名；推荐用户数和推荐次数同比增幅分别达到42%和55%。齐家网CEO邓华金在业绩说明会上透露，2018年齐家网上的装修公司达9694家，同比增长45%，覆盖大部分中国城市。

与齐家网互购8000万港元股份，将为好莱客的定制家居打开家装大市场。

## 家居行业整合加剧

“好莱客是家具制造商，齐家网是家装平台，双方在业务方面没有利益冲突，两家互购股份，对双方都有好处，且好莱客和齐家网的财务状况良好，双方进一步合作将有利于在新领域创造更多价值。”曾任中国家居品牌联盟秘书长的陆昕向北京商报记者表示，家居行业上市公司越来越多，上市公司之间的规则也更加规范，为了加深双方的合作，采取相互持股的方式并不奇怪；未来家居上市企业通过资本运作去收购、合并或者互购，可能是很正常的操作手法”。

实际上，在过去的2018年，并购已经在家居行业频频发生。包括美克家居、顾家家居、曲美家居在内的多个家居企业甚至出手并购海外巨头。

北京商报记者 谢佳婷 孔文燮/文  
宋媛媛/漫画  
(下转B2版)

## 互购8000万港元股份

好莱客的一纸公告，透露了两家家居上市公司的未来动作。

好莱客4月8日晚间发布的公告，直言与齐家网的合作主要包括三方面：一是双方均拟斥资等值约8000万港元资金，向对方的现有股东购买已发行流通的股份；二是在中国境内设立合资公司，合资公司从好莱客采购定制家居产品，通过新设品牌独立运营，并通过齐家网合作的装修公司渠道网络销售；三是双方在定制家居领域将开展全面合作，包括但不限于线上引流、联合推广、供应链渠道分销等。

资料显示，好莱客为定制家居行业A股主板上市企业，专注于全屋定制领域，以板式家具的研发、设计、生产和销售为主营业务，同步配套开发销售成品家具及软装；齐屹科技为香港主板上市公司，主要业务包括营运公司的室内设计与建筑平台以及自营室内设计与建筑业务，旗下网上室内设计及建筑平台——“齐家网”是中国最大的网上室内设计及建筑平台，齐屹科技向平台服务商提供多项服务，包括精准用户匹配推荐服务、材料供应链整体解决方案，以及多项行业领先的系统软件。

一个是首家A股上市的定制家居企业，一个是垂直家装平台第一股，好莱客与齐家网互购股份给人无限想象。此次战略合作将有利于双方充分利用各自资源、发挥自身优势，通过优势互补，开展高层次、多维度、多领域的深度合作，双方合作将取得平台叠加效应，将助力公司销售渠道的延伸，推动公司战略布局的优化升级，增强公司的竞争力，有利于公司未来的经营发展，本次战略合作协议对好莱客2019年度的经营业绩不构成重大影响。”好莱客在公告中如此解读与齐家网交叉持股的影响。

2019年4月9日，齐家网方面在接受北京商报记者采访时表示，暂时没有更多信息可以透露，4月11日在广州与好莱客共同发布合作的细节。

## 交叉持股意在定制家居

互购股份，一般用在收购或兼并企

业之时，亦发生于重大合作之际，互购股份以增加互信。

“在中国境内设立合资公司，合资公司从好莱客采购定制家居产品，通过新设品牌独立运营，并通过齐家网合作的装修公司渠道网络销售”“在定制家居领域将开展全面合作，包括但不限于线上引流、联合推广、供应链渠道分销等”，从公告中透露的信息来看，好莱客与齐家网互购8000万港元股份，主要是为了双方合力开拓定制家居市场。

定制板块增长速度放缓，让好莱客不得不寻找新的增长点。2018年好莱客已经做了很多创新，比如全国大家居战略全面铺开推进，逐步升级明星产品，上市橱柜新品、整体木门，形成了更加立体多元的大家居产品线，通过社群营销、电商平台、内容平台和家装渠道等多渠道获取流量，建立线上线下打通的新零售模式。为了打造更高效的团队，好莱客在内部整合橱柜、木门、衣柜业务，在外部成立新零售、二手房等开拓团队。据好莱客2018年三季报显示，2018年前三季度，好莱客实现营收



地址:东南四环吕家营村社区1-8号。十八里店南桥往北200米红绿灯(吕家营餐饮街南口)见红木第一城牌楼左转直行即到。电话:87696335、87699007 网址:www.jhjmhm.com