

证券代码：000560

证券简称：我爱我家

公告编号：2019-074 号

我爱我家控股集团股份有限公司 2019 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。

公司负责人谢勇、主管会计工作负责人及会计机构负责人（会计主管人员）何洋声明：保证本半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

公司所有董事均已出席了审议本次半年度报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司本报告期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

（一）公司简介

股票简称	我爱我家	股票代码	000560
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	文彬	解萍	
办公地址	云南省昆明市东风西路 1 号新纪元广场 C 座 12 楼我爱我家董事会办公室		
传真	0871-65626688	0871-65626688	
电话	0871-65626688	0871-65626688	
电子信箱	wenbin@5i5j.com	xieping@5i5j.com	

(二) 主要财务数据和财务指标

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）	5,679,165,517.27	5,329,893,133.23	6.55%
归属于上市公司股东的净利润（元）	380,897,478.98	328,712,956.55	15.88%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	354,444,163.78	343,306,183.61	3.24%
经营活动产生的现金流量净额（元）	770,450,921.88	732,429,491.90	5.19%
基本每股收益（元/股）	0.1641	0.1420	15.56%
稀释每股收益（元/股）	0.1641	0.1420	15.56%
加权平均净资产收益率（%）	3.97%	3.54%	0.43%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年末增减
总资产（元）	19,202,744,838.06	18,368,871,575.26	4.54%
归属于上市公司股东的净资产（元）	9,627,160,225.16	9,406,257,483.18	2.35%

(三) 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	30,319	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						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的普通股数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
西藏太和先机投资管理有限公司	境内非国有法人	17.45%	411,029,689	116,853,933	质押	366,180,253
五八有限公司	境内非国有法人	8.28%	195,000,000	0	-	-
天津东银玉衡企业管理咨询中心（有限合伙）	境内非国有法人	8.07%	190,023,202	190,023,202	-	-
谢勇	境内自然人	5.52%	130,000,000	97,500,000	质押	130,000,000
刘田	境内自然人	3.13%	73,842,535	29,537,015	-	-
天津海立方舟投资管理有限公司	境内非国有法人	3.10%	73,033,706	0	质押	73,030,000
张晓晋	境内自然人	2.54%	59,904,009	23,961,605	-	-
李彬	境内自然人	2.33%	54,838,409	23,961,605	-	-

青岛中建新城投资建设有限公司	境内非国有法人	2.23%	52,417,869	0	-	-
昆明汉鼎世纪企业管理有限公司	境内非国有法人	2.00%	47,057,966	0	质押	27,359,900
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，谢勇先生和西藏太和先机投资管理有限公司为一致行动人，谢勇先生为本公司实际控制人，其控制的西藏太和先机投资管理有限公司为本公司控股股东。除此之外，上述股东之间不存在关联关系，不属于《上市公司持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	上述股东通过信用担保证券账户持有公司股票情况为：昆明汉鼎世纪企业管理有限公司通过东北证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股票 19,697,966 股，通过普通证券账户持有 27,360,000 股，其合计持有公司股票 47,057,966 股。					

（四）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。

（五）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。

（六）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，且在半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

公司不存在公开发行并在证券交易所上市，且在半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。

报告期内正在进行的公司债相关情况

经公司 2019 年 4 月 7 日召开的第九届董事会第三十二次会议同意，公司拟面向合格投资者公开发行总额不超过 20 亿元（含 20 亿元）人民币公司债券。该事项具体内容详见公司 2019 年 4 月 9 日刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《关于公开发行公司债券预案的公告》（2019-033 号）。

本次发行公司债券事项已经公司 2019 年 4 月 30 日召开的 2018 年年度股东大会批准，并经深圳证券交易所审核通过。该事项尚需经中国证券监督管理委员会核准后方可实施。

三、经营情况讨论与分析

（一）报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2019年上半年，公司实现营业收入567,916.55万元（其中主营业务收入537,151.10万元），较去年同期增长6.55%；实现营业利润54,548.65万元，较去年同期减少0.85%；实现归属母公司所有者的净利润38,089.75万元，较去年同期增长15.88%；扣除非经常性损益后归属母公司所有者净利润35,444.42万元，较去年同期增长3.24%；经营活动产生的现金流量净额为77,045.09万元，较上年同期增长5.19%；报告期末，公司总资产1,920,274.48万元，较去年同期增长4.71%；归属于上市公司股东的净资产962,716.02万元，较去年同期减少0.56%。

2019年上半年，面对国内外经济形势的变化、房地产市场受政策调控的波动以及市场的激励竞争，我爱我家通过一系列的战略布局及业务策略调整，经营业绩总体良好，业绩总量、人效店效等主要指标持续稳定增长。报告期内，房地产经纪业务实现收入317,912.96万元，同比上涨13.80%，资产管理业务收入86,135.94万元，同比上涨6.20%，新房业务收入75,173.23万元，同比下降4.55%。公司整体成长能力明显改善，盈利能力进一步加强，资产综合利用效率持续优化。

2019年上半年，我爱我家稳步推进“城市居家综合服务提供商”战略布局，围绕产业链布局、数字化IT系统建设、人力资源管理转型三大核心策略协同实施战略落地。重点推进工作如下：

1. 完善产业链布局：通过收购及战略合作等方式扩展业务领域，整合优质资源、完善产业结构，提升经纪人作业效率及用户体验

(1) 收购蓝海购：蓝海购成立于2013年，为国内领先的社区商业公寓销售运营的服务商，致力于充分挖掘与沉淀中国城市不动产大数据，运用人工智能技术，分析不动产的产品价值、投资价值，形成精准可靠的不动产价值AI模型，为发展商、服务商及投资者提供开发、营销、投资等决策依据。蓝海购立足商业地产销售，逐步发展形成了包含定位咨询、项目规划、产品设计、业态布局、运营优化及招商销售的全流程服务能力，属于房地产综合服务行业大类。蓝海购公司立足于长沙，并在全国范围内布局以长沙为中心的华中区域、以上海分公司为中心的华东区域，业务涉及到华南区域，共计38个城市，100多个总代及销售权收购项目。蓝海购的加入使公司商业地产营销及运营业务得到有效补充，为公司在商业地产领域的未来发展奠定基础，为“城市综合服务提供商”的战略构想有效补充现实路径。

(2) 收购美住网：美住网是一家以二手房精装修为主的互联网服务平台，以存量房地产市场为切入点，以互联网工具为运营平台，实现资源共享、平台联卖，高效运营、海量传播，重塑交易价值链。通过互联网平台优势，美住网一方面能精准匹配供需，满足买卖双方的诉求，为客户提供更为便捷贴心的服务；另一方面可为房地产经纪公司品牌赋能，创造新的商业机会和利润增长点，这与公司的房地产经纪业务存在较强的协同性，实现共创互联网精装平台与房地产经纪的双赢。

(3) 增资入股上海亦我：上海亦我核心业务项目“123看房”是全球首批通过机器视觉、机器学习实现极低成本 3D 建模的技术提供商，通过将人工智能领域的前沿科技应用于房地产领域，实现现在新房和二手房领域的快速量房、精准量房、海量 3D 实景建模与远程看房，这将强化公司在 VR 看房领域的布局，促进公司体系内的房源快速实现 VR 展示，提升 C 端客户线上选房、看房的体验，助力公司主营业务的快速发展。

通过机器视觉及机器学习实现 3D 建模的前端技术现已成为各行业公司科技布局的重要举措。我爱我家拥有自主知识产权的“VR 看房方案”于 2018 年 6 月首次上线。2019 年 6 月，在“VR 看房方案”基础上升级的“一键换装”功能已在我爱我家官网和 App 端全新上线。“一键换装”功能是通过 AI 和大数据算法实现全自动化风格呈现和家具摆放，不需要人工参与，有利于快速规模化。这项应用当前在算法自动化程度和虚拟装修房源数量均处于行业领先行列。

“一键换装”旨在帮助买房者打开想象空间，清晰展示房屋格局和基础硬装效果，获得对于未来家居的真实感观，用户可感受房屋的瞬间“换装”，通过全景渲染技术实现线上即时装修图预览效果，增强客户在购买决策中的深度装修体验，实现从展示现实场景到未来场景的跨越。

(4) 与苏宁有房达成战略合作：2019年6月，我爱我家南京公司与苏宁有房在苏宁易购总部签署战略合作协议，我爱我家经纪人全面入驻南京主城区苏宁小店，楼盘库内在售真房源在苏宁有房线上全面展示。

苏宁有房是以苏宁小店店面资源为核心基础、苏宁易购主站为线上依托的二手房交易平台。我爱我家扎根南京19年，在客户需求、经纪人管理和房源数量上有着较强的优势。苏宁是深受南京人喜爱的互联网企业和知名电商品牌，有着庞大的用户群体和强大的技术支撑。苏宁为我爱我家提供苏宁小店的店面资源，不仅可以快速扩大我爱我家的店面规模，还能大大降低我爱我家的运营成本。苏宁有房依托苏宁易购主站及苏宁小店线上提供的庞大流量支持，更能提升经纪人的作业效率。此次合作聚集了房产经纪运营中的核心四要素——“人房客店”，能最大限度的实现“1+1>2”的效果。双方强强联手，有效进行资源整合，能提升房产交易效率，实现房地产经纪业务目标用户画像与购物用户群的精准匹配，进一步扩展我爱我家拓客渠道，提高获客效率，优化房地产经纪服务品质，共同提升消费者的购房、租房的体验。

2. 加大IT数字化转型战略步伐：对外大数据项目落地实施，对内核心业务系统全面升级，混合云框架初步搭建完成，大数据智能广泛应用，数字技术创新有力提升互联网获客能力

(1) 核心业务系统全面升级：核心系统践行“云上爱家”战略，积极构建“云上房产”，随时获取，按需使用，动态扩展。作为数字爱家战略骨干的核心系统二手经纪服务系统、相寓资产管理系统和新一代新房系统建设取得实质性进展，为全面构建公司综合房产服务平台奠定了坚实的基础。

2019年上半年，微服务化的新一代二手经纪服务系统落地我爱我家北京公司。系统通过强化业主管理、网签市占管理助力公司真房源承诺；采用数字化手段，实现了基于电子签章、电子签名的线上签约，大幅提升签约效率和客户体验；优化的作业流程和管理体系为服务标准化、精细化运营提供了基础。

相寓资产管理系统完成11个城市公司整体落地布局，实行全国相寓业务的统一全标准化线上化管理。实现了维修、保洁、配送、装修、租务、客服等整个服务体系的线

上整合。互联网端相寓 APP 和官网等线上专有入口也已完成布局，为相寓后继规模化扩张，奠定了坚实的 IT 支撑体系。

新一代新房系统在上半年构建完成，进入验收测试阶段。新系统重构全公司的新房业务业财一体化流程，第一时间形成应收明细及应收账款龄分析，审计及财务合规性在系统中得到有力支撑，坏账产生原因和责任在系统中动态跟踪，弊案难以隐藏。投产后预计坏账可减少 60%左右。重塑客户生命周期及项目生命周期各关键节点的业务价值，完善关键业务凭据的采集，有效支撑佣金结算过程中的异议申述，提供完善的作业过程管理类报表及业绩管理类报表功能，从而可以在运营方面增强案场资源的投放。

(2) 混合云框架已搭建成型：我爱我家与微软的战略合作全面展开。在微软 Azure 上完成核心框架规划设计工作，已将部分系统从 IDC 机房迁移到微软 Azure 云上，全面推进架构优化、DevOps 落地工作；与亚马逊合作方面，在 AWS 云上快速部署了海外业务核心系统，后续将在 AWS 上部署新房核心系统。至此，公有云+私有云的混合云框架已搭建成型，后续将依托云的优势，提升研发和部署效率，快速支撑核心业务的高速发展。

(3) 大数据智能应用广泛投产：基于公司多年沉淀的数据资产，开发了可应用于多个场景的大数据工具，服务于销售过程，持续提升客户的找房效率和经纪人的销售效率。一方面，通过房源个性化推荐等服务，赋能客户找房过程，通过洞察客户的找房意图和需求偏好，提升官网访问量和客户找房效率。以公司官网的北京市房源访问量为例，个性化推荐服务上线后，公司官网二手房买卖房源相关展位的访问量是原来的 2.7 倍，相似推荐服务上线后，公司官网租赁房源相关展位的访问量是原来的 2.4 倍。另一方面，通过客户画像等服务，赋能经纪人的销售过程，使经纪人能够及时了解客户关注房源的区域、户型、面积、价格等需求偏好信息，从而高效地为客户服务。2019 年上半年，客户画像服务接口累计使用约为 270 万次。通过这些大数据工具的利用，助力打造“千人千面”的服务模式，提升客户服务体验和一线业务的作业效率。

面向内部员工的智能机器人系统已经在主要城市上线，在公司制度、业务规则、房地产专业知识方面不断学习并及时响应，为经纪人提供了极致的数字体验；已上线并有效使用的电子签章系统赋能跨系统业务，完善风控环节，并确立将在未来统一公司的电子签署平台和接口标准，目前正在进行向全国范围的推广。在电话客服方面，建立并启用了语音智能质检功能，可以实现对电话录音的全量检查分析和对客服人员的工作质量自动评分，通过模型识别违规或高风险事件，进行有针对性的重点复核与跟进，大大提升了管理效率，同时降低了业务风险。

(4) 互联网高效获客，数字技术打开居住生活新场景：公司持续提升互联网化能力，着力打造我爱我家网产品群，提升官网获客效能，并借助 VR、大数据等技术，拓展新业务场景。公司在 2019 年上半年全面更新了我爱我家 APP、小程序、WAP 站点和 PC 站点的视觉方案和功能，产品力和客户体验得到提升。我爱我家网在保证流量规模的同时，获客效率也在持续提升，2019 年上半年帮助经纪人获得有效客户沟通 287 万次，实现佣金收益 6.05 亿元，同比增长 12.1%。我爱我家网已经成为公司最重要、最有效的获客和服务渠道。

公司大力布局 VR 技术和场景，大幅提升 VR 拍摄的效率和客户体验。2019 年 6 月 24 日，我爱我家网在行业内率先推出“一键换装”VR 虚拟装修服务，VR 虚拟技术为公司未来打开装修、家电、搬家、房屋环境净化等生活服务的业务场景提供了理想的展示空间。

(5) 大数据服务板块落户长沙：公司与长沙市高新区管委会就大数据项目完成签约，未来将在长沙建设大数据应用平台和开发应用市场主体，建成包括数据共享、数据开发、数据安全和数据引用环境的数据资源生态体系。从流程数据化开始，挖掘利用数据要素的全生命周期价值，打通各产品、服务线、区域信息孤岛、实现公共数据的按需共享，以更加积极主动的方式使用数据来支持业务和改进流程。借助高级分析、预测和决策能力，打通线上和线下，整合全渠道，赋能经纪人、致力于为客户提供专业、安全、高效、体验优良的智能服务。

3. 聚焦人力资源数字化转型，通过组织、流程、人才、服务、数据等方面建设形成统一平台，借力科技发展持续推动组织与人才管理的变革

(1) 人力资源数字化建设成效显著：我爱我家持续加大人力资源数字化建设工作，陆续上线面向管理者的组织架构报表，及面向员工的线上学习与共享平台；运用人工智能领域的智能问答推出爱家“智多星”，用于人机对话，提高员工问题回复及时性、精确性，同时搭建了一套标准化的共享知识库；开通线上招聘，提升招聘效率，形成数据化积累，有效完善人才库的建设。

(2) 持续开展人才队伍建设：公司秉承以人才构筑能力的理念，广纳行业贤才，持续吸引各领域优才加入我爱我家，依靠专家型人才引领各领域核心专业能力的建设与积累。同时，为正确引导员工的荣誉意识，弘扬、鼓励员工的荣誉行为，开展线上线下相结合的“荣誉殿堂”建设与宣传工作，以更加美好与直观的方式呈现与传递我爱我家的员工足迹，促进团队的持续融合。

4. 房地产综合服务各业务工作重点

(1) 房地产经纪业务

①二手房经纪业务

2019 年上半年，公司紧抓市场增长机会，聚焦主营盘报盘率和重点盘源，持续升级楼盘字典，增加客户的拓展渠道，优化盘中客的机会点，提升老客户的满意度，提升区域市占率以推动整体收入规模的增长。截至 2019 年 6 月 30 日，公司二手房买卖业务实现交易单量 5.3 万余单，实现稳健增长，客单价、人效等主要经济指标均有明显提升。分一二季度来看，二手住宅成交量呈现明显的“前高后低”特征，预计后市跌幅逐渐放缓，未来成交有望止跌企稳或小幅回升。

根据相关数据分析显示，重点城市市场潜在需求普遍存在，二季度重点城市新增客源及带看量保持稳定，目前重点城市都是改善型需求主导的市场，换房需求的杠杆受到认房又认贷政策的抑制，主力需求难以在短期内快速释放，公司将强化租赁业务与买卖业务的协同，拓展客户渠道，优化房源品质，提高客户的利用效率，在市场成交热点区域、潜力区域加强门店布局，巩固核心区域市占率优势，提升城市整体市占率。

②新房业务

2019 年上半年，在政策依旧从严、一城一策的大背景下，新房市场回归稳中有升。一线城市市场逐步趋稳，北京、上海经过 2018 年的调控，2019 年市场逐步稳增。二线城市受调控关注，去年市场较好的杭州、南京、苏州等热点城市，受到一城一策的政策加码，阶段性、周期性进行市场调整。

2019 年上半年，新房业务主要落地城市收入稳步增长，分销业务的占比进一步提升，经纪人新房业务作业效率明显提升，其中门店开单率和经纪人的开单率较 2018 年同期分别提升 13% 和 24%。重点盘认购套数占项目总认购的比例同比提升 8%，与开发商项目合作直签率提升 10%。

鉴于开发商的销售压力及资金压力，预计下半年市场上销售权收购的机会增多，销售条件也会更加优厚，因此，公司将加强盘源端的聚焦，加强对重点盘的拓展，寻找销售权收购的项目机会。

③海外业务

2019 年上半年，公司海外房地产业务引入了更多适合中国人的投资方式和保值产品，满足客户资产配置多样化的需求。通过标准流程，解决目前存在的境外公司和城市公司业务衔接缺陷，在房、客、人三个维度进行资源整合，加大对传统业务的渗透，为境外

分公司建立统一后台的独立官方网站及APP，在境外提升公司品牌形象，也为当地业务营销助力，目前已经开通芝加哥、迪拜、多伦多及大阪站点投入使用。下半年，海外业务将继续提升国内顾问团队的专业度，优化服务流程。引入更具优势的海外项目，结合优化的服务流程，为市场提供高品质的产品和服务。同时，打通线上和线下“客源—产品—服务”的流程，实现在主要海外置业目的地国家的整体业务量提升。

（2）房屋资产管理业务

2016-2018年，是长租公寓高速发展的几年。政策红利不断释放，各类大小不一，良莠不齐的企业集中进军长租公寓市场。经过前几年的经营探索，有些盲目进入的企业因规模扩张所带来的问题逐渐爆发，行业发展逐渐回归审慎理性预期。

随着外部市场的变化，在北京、上海这样的一线城市，客户需求更加多样化，“相寓”在市场与产品布局上做了相应的调整。在分散式产品市场上，通过聚焦市场核心需求的小区，快速调整产品结构以适应市场需求。集中式产品线新增短租品类规划，目前酒店类项目已进入启动阶段，补足相寓在短租市场上的产品品类，满足对应的客户需求。

“相寓”坚持以运营周转效率为核心策略，聚焦租赁需求稳定提升的区域。2019年6月，“相寓”在管套数29.24万，太原、天津、北京、杭州4城根据租赁市场动向，积极调整布局，主动减少租赁需求下降区域和租金下降区域的在管规模，降低不良库存，保证整体业务良性发展。截至2019年6月30日，相寓全国平均出租率为94.7%，空置期9.7天，在业内遥遥领先。

“相寓”正在探索以服务产品化带动企业整体作业标准规范化、流程化，促进内部体系进一步升级，实现理念与内容的高度融合，着力解决传统模式应用过程中的痛点，洞察客户真正需求，提升服务质量、服务效率，使之更加契合业务的实际需求。

（3）商业物业资产运营管理业务

报告期内，公司商业团队因店制宜，持续对负责运营的商场的经营结构、品牌结构进行完善和调整，优化招商工作，提升客户体验，并通过新型网络营销与传统营销相结合的方式开展一系列营销活动，稳固、提升销售和人气。在经济不景气的环境下，基本保持了公司商业物业运营业绩同比稳中有升。

（二）涉及财务报告的相关事项

1. 与上一会计期间财务报告相比，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

(1) 与财务报表格式相关的政策变更

财政部于 2019 年 4 月 30 日发布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会[2019]6 号)。要求执行企业会计准则的非金融企业按照企业会计准则和上述通知的要求编制 2019 年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表。

按照上述通知的规定和要求,公司结合具体情况对相关原会计政策进行相应变更,并于上述文件规定的起始日按照规定的一般企业财务报表格式编制公司财务报表。本次会计政策变更仅对财务报表格式和部分项目填列口径产生影响,对公司资产总额、负债总额、净资产、营业收入、净利润均无实质性影响。

(2) 与新金融工具准则相关的政策变更

2017 年,财政部陆续发布了修订后的《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》(财会[2017]7 号)、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》(财会[2017]8 号)、《企业会计准则第 24 号—套期会计》(财会[2017]9 号)和《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》(财会[2017]14 号)(上述准则以下统称“新金融工具准则”)。本公司自 2019 年 1 月 1 日起施行新金融工具准则。

新金融工具准则变更的主要内容如下:

①企业应按照持有金融资产的“业务模式”和“金融资产的合同现金流量特征”作为金融资产的分类依据,分为“以摊余成本计量的金融资产”“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”和“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”三类;

②将金融资产减值会计处理由“已发生损失法”修改为“预期损失法”,要求考虑金融资产未来预期信用损失情况,从而更加及时、足额地计提金融资产减值准备。

③调整非交易性权益工具投资的会计处理,允许企业将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益进行处理,但该指定不可撤销,且在处置时不得将原计入其他综合收益的累计公允价值变动额结转计入当期损益。

④在明确金融资产转移的判断原则及其会计处理等方面做了调整和完善,金融工具披露要求也相应调整。

根据衔接规定,涉及前期比较财务报表数据与新金融工具准则要求不一致的,无需调整,首次执行新准则与原准则的差异调整本报告期期初未分配利润或其他综合收益。本公司执行新金融工具准则对公司财务报表的影响详见公司 2019 年 8 月 27 日在巨潮资

讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《公司 2019 年半年度报告》“第十节 财务报告”之“五、重要会计政策及会计估计”之“34.（3）首次执行新金融工具准则、新收入准则、新租赁准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况”。

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. 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

报告期内，公司根据战略发展及经营管理需要新设立5家子公司，合并2家子公司，转让1家子公司。具体情况如下：

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式
上海我爱我家科技有限公司	新设
我爱我家云技术服务有限公司	新设
我爱我家人力资源有限公司	新设
南昌汇有嘉信息科技有限公司	新设
南京我爱我家信息科技有限公司	新设
湖南蓝海购企业策划有限公司	非同一控制下企业合并
上海公信融资担保有限公司	非同一控制下企业合并
昆明百货大楼家有宝贝商贸有限公司	转让

我爱我家控股集团股份有限公司

董 事 会

2019年8月27日