

父亲公司欠债48亿元，儿子宣称拍抖音偿还 曲美家居上演“真还传”？

“有钱人家孩子叫‘富二代’，家里有工厂的叫‘厂二代’，我爸公司负债48个亿，我是啥二代？”近日，曲美家居董事长赵瑞海之子赵泽龙在短视频上“哭穷”，直言其父公司负债48亿元，刚毕业回家就要继承负债，自称要上演“真还传”，这条视频的点赞达54.7万。

个性化、接地气风格的“泽龙还债日记”，让曲美家居火了。但作为“北京家居第一股”，曲美家居的“心病”也被摆到台前——股价大跌90%、去年亏损超3亿元、负债高达49.1亿元。

今年4月至今，这个1997年出生的“海归”，在抖音上开设账号，以“负二代”的身份，上演了一出出替父还债的戏码。不过，大家也别太当真，一切或许是为了流量。

股价已跌去了九成

资料显示，曲美家居成立于1993年，董事长赵瑞海将“曲木”技术首次带到中国，“曲美”应运而生。目前，公司主要从事中高端家具及配套家居产品的研发、设计、生产和销售业务。

但作为老牌家居企业，曲美家居的股价却不太好看。2015年公司在上交所上市，发行价为8.98元，目前股价在3元附近浮动，市值不足20亿元。

今年6月24日，曲美家居2.72元的股价创下历史低点，与其2017年4月33.43元的股价高点相比，跌幅超过90%。

“你们家股票没人管吗？马上九阴真经了。”有投资者在赵泽龙的评论区如此喊话。赵泽龙则戏谑回应，他已被自家股价照得“满脸绿光”。

比直面问题更难的是解决问题。持续阴跌的股价，不仅让投资者很受伤，也折射出曲美家居“而立之年”的发展困境。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜直言，曲美公司的股价不佳，是因为公司业绩亏损和收入下降直接影响了投资者信心。

曲美家居2023年年报显示，2023年公司营业总收入40.28亿元，同比下降17.00%；净亏损3.04亿元，同比下降923.06%。

拉长时间看，2023年是曲美家居近5年中表现最差的一年，这一年就几乎亏掉了公司2020年到2022年三年的净利润总和。

曲美家居在2023年年报中解释称，2023年，国内房地产市场下行，家具行业需求偏弱，境外市场仍然受到美联储加息等影响，需求呈现疲软态势。海外融资成本持续走高，对公司盈利能力造成影响。

曲美家居业绩下滑背后，还存在“量价齐跌”的现象。年报显示，2023年公司定制家具销量下滑4.25%，成品家具销量下滑17.42%，Stressless品牌家具产品销量下滑12.76%，IMG品牌家具产品销量下滑26.90%，Svane品牌家具产品销量下滑20.00%。

销售价格方面，公司境内定制家具及成品家具的平均销售价格分别同比下降2.10%及4.17%，境外Stressless品牌家具的平均销售价格下降5.64%。

进入2024年，情况依然没有好转。今年一季度，曲美家居实现营业收入8.87亿元，同比下降8.27%；净亏损0.79亿元，同比减少17.36%。

中国家居/设计产业互联网战略专家王建国告诉记者，



80.6万获赞 8关注 12.9万粉丝

97年一个上市公司的创二代
@瑞海Z 这是我不对付的爸
真还传

♂男 IP: 北京

直播动态
查看历史记录

Ta的音乐
听听ta的歌单

已关注

私信

作品 15



(赵泽龙抖音账号)

行业大环境影响之外，业绩不佳也有部分经营积弊。近几年大型家居渠道都出现了关店潮，线下客流表现不佳，曲美家居没有及时优化渠道战略，这也直接影响公司业绩。

柏文喜表示，曲美家居定位高端，在电商化转型上有所欠缺，产品与销售策略上的滞后，导致了市场份额的流失及盈利能力的下降。另一方面，近年来公司重视高端客户，但其高端消费不及预期，品牌形象相对不符合Z世代客户群体需求。

一把40亿元的“椅子”

另一个问题是，在全国拥有超过200家大型独立门店的曲美家居，是如何导致高额负债的？

截至2024年一季度，曲美家居负债达46.16亿元，相比2023年同期减少4.30%。虽然比赵泽龙口中的48个亿有所降低，但仍堪称巨债。

其实这笔负债，主要源于曲美家居2018年对挪威国宝级企业Ekornes的收购。这笔交易作价40.63亿元，至今仍保持中国家具行业最大的海外并购案纪录。

作为Ekornes旗下营收主力，Stressless系列是全球舒适椅品类的销售冠军。曲美家居曾在业绩公告中提到，Stressless是全球知名的舒适椅品牌，被誉为“全世界最舒服的椅子”。

彼时，曲美家居的总资产仅有21.59亿元，大部分的收购资金来自借贷。依托大股东质押股份提供15亿元、使用上市募资剩余的2.68亿元、另向银行抵押贷款18亿元，曲美这才凑齐资金。这也导致近年来公司的负债居高不下。收购完成后的曲美家居，资产负债率由2017年末的22.48%飙升至2018年末的77.73%。

历经后续追加收购与引进战投，截至2023年年末，曲美家居通过控股子公司间接持有Ekornes94.12%的股份。

这把纯正“北欧血统”的昂贵椅子，确实增大了曲美家居的体量，但并购后遗症却影响了公司的盈利能力。在收购Ekornes后，曲美家居的营收规模从2018年的28.92亿元跃升至2022年的48.53亿元，但2018年—2022年公司归母净利润分别为-5906万元、8216万元、1.04亿元、1.78亿元、3696万元，均不及2017年2.457亿元的净利润。

2023年，曲美家居境外业务继续表现不佳。在境外业务中，2023年Stressless板块实现营收21.02亿元，同比下降17.68%；IMG板块实现营业收入5.31亿元，同比下降21.34%；Svane板块实现营业收入1.69亿元，同比下降16.11%。

曲美家居称，境外方面，受到美联储加息以

及欧美国家通货膨胀压力高企的影响，自2022年下半年以来欧洲及北美市场的消费需求受到了较大冲击，线下渠道流量承压。

王建国分析，对于家居企业而言，数额巨大的跨国并购带来的挑战不小。

“负二代”的流量密码

在“泽龙Z”的抖音账号下，赵泽龙有多个标签：1997年出生、一个上市公司的“创二代”、“真还传”，分别透露了他的年龄、身份和来抖音的目的。

赵泽龙属于含着金汤匙出生的孩子，1997年那会儿，曲美已成立4年，干得风生水起。他刚刚成年，曲美家居成功登陆上交所，更坐实了他“富二代”的身份。

原本，赵瑞海给儿子规划了一条明确的学习和升学路径，但赵泽龙偏偏向身边的伙伴们学习，以淘气、任性为傲，时刻想要摆脱父辈的束缚，自己去闯出一片天地。

14岁那年，赵泽龙自己联系学校，去美国留学。在美国期间，他和人合伙创业，没想到，初期就拿到了知名机构两轮近千万美元融资。

2019年，赵泽龙海外学成归来，回到自家的公司，准备大展拳脚，但没想到，等待他的却是一个背负巨额负债的公司。

他能为公司做些什么呢？赵泽龙发现，拥有庞大流量的自媒体平台，是品牌直接面对用户的有效途径，于是，决定亲自探索自媒体业务。

怎么做，才能获得更大的关注呢？赵泽龙选择的方向是，自揭家底，通过“还债日记”般的连续内容输出，树立一个奋发的“创二代”形象。

今年4月9日，账号发布首条视频，至今，粉丝数已超过13万，其中一条置顶视频的点赞数量已超过54万。

虽然是出圈“创二代”，但说赵泽龙为曲美还债其实是不现实的。毕竟上市公司的负债与股东个人财产是两个不同概念。曲美家居是典型的家族企业，但赵瑞海也不是唯一的大股东。公开信息显示，目前赵瑞海与其兄赵瑞宾为曲美家居实控人，分别直接持有公司18.30%、17.92%股份。另外，其弟赵瑞杰还直接持有公司4.88%股份。

公开资料显示，目前赵泽龙在曲美家居担任“曲美家居集团战略顾问”一职，不过在曲美家居年报的高管团队中“查无此人”。

赵泽龙“为父偿债”的说法，可能只是一个剧本。

相关

“企二代”们花式出招

事实上，家居行业想要出圈的“企二代”不只赵泽龙。我们梳理发现，已有不少家居二代发力短视频，比较知名的包括“毛巾少爷”、洁丽雅“企三代”石展承、帝标家居“企二代”郑安迪、兰舍硅藻泥“企二代”张宪……他们的叙事逻辑很相似：父辈创业史辉煌，本以为能继承家业，现实却遭遇波折，不得不努力奋斗。

王建国认为，在家居行业，相比于更专注产业与产品的“创一代”，“企二代”们为年轻人更懂得新兴事物的流行逻辑，擅长利用短视频的强流量提升传统家居生意的知名度。但做好个人IP并不容易，更进一步的挑战则在于讲好企业发展故事的同时，提升受众对品牌的整体认知。

另一个问题是，短视频出圈的家居“企二代”们，如何更进一步将线上的流量转化为切实的销量。

目前，除了粉丝体量较大的石展承直播带货外，赵泽龙等家居厂二代的短视频内容仍多以宣传企业、介绍日常经营生活为主，也有粉丝在评论区吐槽二代们的短视频剪辑思路很相似。

“传统家居产业与互联网结合，并不简单。从线下到线上不只是流量逻辑的问题，想要完成高转化，更重要的是回归本质，在产品品质、性价比、交付体验等环节精细打磨。曾经很多线上发迹的家居电商品牌都夭折了，家居企二代获得流量之后想通过线上做好家居也充满挑战。为原有品牌注入线上活力不容易，做短视频只是个开始。”王建国说。

据中国新闻周刊、时代周报等

赵泽龙