

证券代码：603777

证券简称：来伊份

公告编号：2023-032

上海来伊份股份有限公司
关于2022年度暨2023年第一季度业绩暨现金分红说明会
召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海来伊份股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 05 月 25 日下午 14:00-15:00 在上海证券交易所“上证 e 互动”平台“上证 e 访谈”栏目（网址：<http://sns.sseinfo.com>）以网络在线互动方式召开 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩暨现金分红说明会。现将相关事项公告如下：

一、本次说明会召开情况

公司于 2023 年 05 月 12 日在上海证券交易所网站披露了《关于召开 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩暨现金分红说明会的预告公告》（公告编号：2023-028）。2023 年 05 月 25 日，公司董事长施永雷先生，董事、总裁郁瑞芬女士，董事、财务总监徐赛花女士，董事会秘书林云先生，独立董事洪剑峭先生出席了本次业绩说明会。公司就投资者关心的公司经营业绩、业务发展等事项与投资者进行沟通交流，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。

二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及公司的回复整理如下：

1、能简单介绍下万家灯火战略的发展情况么？

回复：尊敬的投资者，您好！公司持续推进万家灯火战略，加大全国的加盟力度。截止 2022 年底，全国门店总数达 3,622 家，其中加盟门店 1,494 家，同比增加 200 家，加盟店占比 41.2%，全年加盟签约店数超 700 家。门店覆盖上海、江苏、浙江、北京、天津、安徽、江西、重庆、广东等全国 31 个省（自治区、

直辖市)，遍布全国百余个大中城市。2022 年全年三店以上客户签约占比超 50%，加盟商结构得到进一步优化。感谢您的关注与支持！

2、公司特渠是指哪些渠道，收入有多少？

回复：尊敬的投资者，您好！公司特通渠道业务主要包括大客户团购、经销商模式、KA 模式等。2022 年，公司通过专柜、专架等方式持续与家乐福、永旺、苏宁小店、罗森、永辉、便利蜂及百大合家福等线下连锁渠道合作，同时深度与万达、银泰、宝龙、印力等各大主流商业渠道的全国合作；并与东方航空、吉祥航空、中国航空、上海铁路局、北京铁路局、济南铁路局等建立了战略合作，与长三角等数百家经销渠道商建立深度合作。2022 年度，公司特渠收入 34,994.51 万元，同比增长 80.08%。感谢您的关注与支持！

3、公司除了上海地区，下一个开店发力城市在哪？

回复：尊敬的投资者，您好！公司持续推进万家灯火战略，加大全国的加盟力度。在加强华东传统优势区域外，公司加速全国化布局 and 区域破圈，力争形成更加完善的全国化版图，带动销售业绩稳步增长。感谢您的关注与支持！

4、社区门店业务有新进展么？

回复：尊敬的投资者，您好！2022 年，公司社区购业务危中寻机，通过自有配送体系及第三方外卖平台，满足用户居家购买必需品的需求，做到人与货的精准匹配，实现业绩增长。同时创新营销模型“门店+直播+社区长”，在促进业绩迅猛增长的同时提升了店外客户触达、裂变及转化能力，2022 年下半年，全年注册社区长 1,904 人，其中上海 1,121 人，江苏 783 人，社区长分销创收创历史新高。感谢您的关注与支持！

5、公司扣非净利润近五年来首次为正，具体是什么原因所致？

回复：尊敬的投资者，您好！公司不断完善业务布局，优化门店结构，加大全渠道业务的开展，重点推进加盟业务及社区团购业务的发展，经营工作取得一定的成效。感谢您的关注与支持！

6、财报显示，来伊份的销售费用为 12.03 亿元，占总营收 27.44%，高于洽洽食品、盐津铺子、良品铺子、三只松鼠等同行同期数据。造成销售费用高的原因是什么？公司将如何应对这一问题？

回复：尊敬的投资者，您好！部分友商与公司销售渠道总体差异较大，因而销售费用结构不同；与部分友商相比，公司线下直营门店占比的不同、销售区域的不同等因素，并不具备可比性，公司销售费用在合理区间内。公司持续加大加盟店拓展力度，2022年公司加盟店占比达到41.2%。随着加盟店占比提升，预计公司销售费用将得到持续优化。2020至2022年，公司销售费用占营收比例、销售费用金额总体均成下降趋势。感谢您的关注与支持！

7、请问公司有没有爆款产品，销售额是多少？

回复：尊敬的投资者，您好！公司首款0-1开发的饮料新品，湃湃柠柠檬苏打气泡水，上市后业绩表现已位居公司酒水饮料品类第一。感谢您的关注与支持！

8、近年来，零食量贩店发展迅猛，逐渐分薄蚕食休闲零食品牌线下门店的优势。在来伊份看来，零食贩卖店最大的竞争力在哪些方面？公司将如何应对相关挑战？

回复：尊敬的投资者，您好！量贩零食的特征在于直接与品牌商对接，绕开了经销渠道，所以影响最大的就是经销环节，而不是品牌商。另外，从产品结构看，量贩零食选品标准是好看好吃且低价，主打中低端的下沉市场，与公司消费群体有区别。公司将保持战略定力，建设多业态消费场景的生态大平台，致力于为消费者提供新鲜美味、高品质高颜值、健康营养的休闲食品，满足用户全天候各类场景下不同需求。感谢您的关注与支持！

9、从门店开设上看出，目前来伊份受到来自同业竞争对手（比如良品铺子）的直面交锋，比如很多来伊份门店周边区域开设了良品铺子的门店。公司如何寻求突破，确保在行业的地位？公司是否欢迎中小投资者、专业研究机构来贵行实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约？

回复：尊敬的投资者，您好！首先每个市场的有序竞争都是正常的商业行为，每个公司、每个品牌都有其特有的认知度和辨识度；其次从目前公司与其他友商的销售区域收入来看，并不存在大幅重叠。公司会持续推进万家灯火战略，加大全国的加盟力度；同时打造社区生活便利化，增加用户粘性和品牌认可度。

公司一直欢迎中小投资者以及各类专业机构来公司调研及交流。如有调研需求，可以通过公司投资者热线（021-51760952）及公司投资者邮箱（corporate@laiyifen.com）与公司联系相关事宜。感谢您的关注与支持！

10、请问公司平台化战略方面有什么成果？

回复：尊敬的投资者，您好！公司目前已经建成了自有的中台系统架构，基于中台的能力实现了线上线下数据全面打通、实现了整个价盘货盘全网管控、实现了整个供应链层面效率的大幅提升。在兼具实体基因和数字技术能力之下，最终实现一端连着消费互联网，一端连着产业互联网，在经营上聚焦以“门店+APP+小程序”为核心的平台化发展战略。感谢您的关注与支持！

11、请问公司今年有什么新品规划？

回复：尊敬的投资者，您好！近些年公司打造了高蛋白酥脆肉脯、法式扁桃仁太妃糖、精品牛肉干、菠萝牛肉等多款千万级新品，公司还将继续及时推出引领消费潮流，符合消费者需求的新产品，不断推出新品满足不同渠道消费者的需求。感谢您的关注与支持！

12、公司目前有多少会员，增长了多少？

回复：尊敬的投资者，您好！截止 2022 年末，公司全渠道会员总人数达 7,786 万。线上方面，电商赛道进行平台渠道精细化管理，加大用户运营提升，天猫和京东渠道新增会员同比提升 133%。感谢您的关注与支持！

关于公司 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩暨现金分红说明会的详细情况请浏览上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台（<http://sns.sseinfo.com>）的“上证 e 访谈”栏目。公司在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

上海来伊份股份有限公司董事会

2023年05月26日