

证券代码：603777

证券简称：来伊份

公告编号：2024-042

上海来伊份股份有限公司
关于 2023 年度暨 2024 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法律责任。

上海来伊份股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 06 月 06 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 2023 年度暨 2024 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 2024 年 05 月 24 日在上海证券交易所网站披露了《关于召开 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩暨现金分红说明会的预告公告》（公告编号：2024-041）。2024 年 06 月 06 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，独立董事陈百俭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、公司有没有打造新的增长点的想法，在新品布局上公司看好哪些方向？

回复：尊敬的投资者，您好！公司近两年持续开发与拓展创新品类，架设第二增长引擎，包括酒水饮料、乳制品、现制咖啡、锁鲜卤味、冷藏糕点、预制菜、水果生鲜、粮油调味等品类，创新品类业绩实现非线性增长。在门店全温度带战略业务布局上，重点发力冷冻温度带，围绕消费者的一日三餐及休闲娱乐场景，布局冰淇淋、冷冻食品等系列产品。此外，公司基于童食健康理念，孵化了 50 余款儿童系列零食，并在线下门店设立儿童系列零食专区，打造儿童零食行业标杆。

针对都市白领人群，公司开发了 70 余款健康轻负担系列零食，更好地满足不同人群差异化的消费需求。感谢您的关注与支持！

2、公司的线上战略，在抖音、小红书等新兴电商渠道是否布局？

回复：尊敬的投资者，您好！电商业务方面，除了来伊份 APP 板块，电商业务由自运营及代运营模式转为经销模式。去年，电商板块进一步优化产品结构，聚焦高价值品类，将节日礼品类产品占比提升至 28%；同时实现 OEM 渠道自采，成功缩短 30%新品开发时间，进而提高上新时效。此外，公司同步发力社交电商，在抖音、快手、微信视频、小红书等渠道进行内容营销，借助平台资源推动品效合一，获得快手平台“年货节休食类王牌商家”称号，进一步提升盈利能力。感谢您的关注与支持！

3、公司近日股价大幅下滑，是否是受业绩影响？有无股价维护举措？

回复：尊敬的投资者，您好！二级市场股价受到宏观经济环境、行业政策、市场行情等多重因素影响。公司将继续稳步推进各项业务发展，进一步稳固和提升公司的核心竞争力和可持续发展能力，努力提升经营业绩。此外，公司去年 9 月开展股份回购计划并于今年 2 月完成回购 2,746,538 股，以提升市场信心。感谢您的关注与支持！

4、你好，想了解下公司的经销商有多少家？2023 年新增了多少？

回复：尊敬的投资者，您好！2023 年，公司活跃经销商数达 435 个，同比去年同期增加 10.6%；2023 年新增经销商数 205 个，新增覆盖海南、广西、云南，至此公司经销商已覆盖全国 31 个省区。感谢您的关注与支持！

5、之前计划 2023 年实现万店，后因疫情影响未能达成，请问公司计划何时达成？是否有具体的扩店节奏安排？

回复：尊敬的投资者，您好！万家灯火是公司的长期战略发展的目标，并不是公司 2023 年的经营目标。未来，公司将持续推进万家灯火战略，精耕长三角地区、拓展全国市场，加大全国的加盟力度，同时持续优化升级直营门店，深化线下渠道布局，打造“随时随地来伊份”的场景。

6、公司去年在职员工数量减少了 1297 人，约占 2022 年总数的两成，2022 年也少了 1000 人，请问是何原因？

回复：尊敬的投资者，您好！公司在职员工人数下降主要系公司经营模式的调整（加盟店数量逐年增高）及公司事业部改革落实精简组织层级，完善组织职

责，实现组织层级从 10 层到 7 层。

7、公司 2023 年销售期间费用率达 41% 以上，远高于同行基本 20% 上下的费用率，受此影响净利率低至 1.56%，请问出现这一情况的原因有哪些？未来计划如何提升利润水平？

回复：尊敬的投资者，您好！公司线下直营门店占比较高，故而销售费用占比较高，但公司销售费用金额相对较小。未来公司将积极推行加盟业务，加强费用优化管理。加盟店属于轻资产模式，相比直营店，在店面租赁、人员工资等方面的经营成本更低。随着加盟店占比提升，预计公司销售费用将得到持续优化。2023 年，公司销售费用和管理费用合计同比减少了 1.27 亿。

8、请问目前公司的门店数有多少？

回复：尊敬的投资者，您好！2023 年，公司万家灯火持续推进，门店总数保持增长趋势。截止 2023 年底，公司全国门店总数达 3685 家，其中：直营门店 1910 家，加盟门店 1775 家，同比增加 281 家，加盟门店数占比超 48%。未来公司将持续推进万家灯火战略，精耕长三角地区、拓展全国市场、加大全国的加盟力度，同时持续优化升级直营门店，深化线下渠道布局，打造“随时随地来伊份”的场景。感谢您的关注与支持！

9、请问公司 2023 年业绩下降是什么原因导致的？

回复：尊敬的投资者，您好！公司业绩变动主要系公司特定渠道的团购业务收入减少及对线上电商的部分业务进行战略调优，导致电商销售收入有所下滑所致。其中，线上方面，除来伊份 APP 板块，电商赛道由自运营及代运营模式转为经销模式，在电商营收规模下降的情况下，进一步提升效益，电商板块实现扭亏。此外，公司特定渠道的团购业务收入减少不具备持续性。感谢您的关注与支持！

10、公司如何看待当前的消费降级趋势？之前良品铺子开始大规模降价，三只松鼠提出“高端性价比”战略，来伊份有何应对之措？

回复：尊敬的投资者，您好！随着消费分层的趋势，竞争已不仅限于价格，更多转向了价值和品质的比拼。公司坚持以质量为核心，同质量下争取更有竞争力的价格。致力于增强产品价值，为消费者提供更高性价比和质价比的产品。

11、请问公司在 AI 技术方面有哪些应用？

回复：尊敬的投资者，您好！在 AI 的实践方面，公司在南京进行智能 AI

选址的试点。运用 AI 能力，集成地理信息，收集来伊份门店选址及周边数据信息，建立预测模型，训练优化后帮助来伊份实现门店 AI 选址，该能力帮助来伊份实现新店选址及存量门店评估两个业务场景创新。

特此公告。

上海来伊份股份有限公司

2024 年 06 月 07 日