

证券代码：603777

公司简称：来伊份

上海来伊份股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：（2025-001）

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	来伊份 2025 年半年度业绩说明会
时间	2025 年 10 月 14 日星期二 11:00-12:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长：施永雷先生 董事、总裁：郁瑞芬女士 董事、副总裁、财务总监：徐珮珊女士 独立董事：陈百俭先生 董事会秘书：林云先生
投资者关系 活动主要内 容介绍	投资者关系活动主要内容如下： 问题：今年 9 月份，商务部发布政策，提及扩大服务消费市场，其中有提到畅享“中国购”；鼓励电商平台创新线上线下融合的数字服务消费场景，打造信息消费新产品新场景新热点，结合公司现有的业务，是否有拓展相关业务的详细规划？ 答：您好，公司坚持以消费需求为导向，构建了直营门店、加盟门店、智能终端、电子商务和来伊份社区购 APP 等全渠道网络体系。同时，外卖自运营体系、社区团购等业务有效盘活线下门店资源，实现了商品、支付、会员、库存等全要素的线上线下高效协同。未来，公司将持续以政策为导向，依托全渠道优势与数字化能力，将“扩大服务消费”的政策红利转化为实际经营动能，在为消费者创造更优质体验的同时，推动企业高质量发展。相关业务进展请以公司后续披露的公告为准，感谢您的关注与支持！

问题：请问公司在 AI 技术方面有哪些应用？

答：尊敬的投资者，您好！公司 5 月上线的“门店销售计划管理平台”将加盟商纳入统一框架，达成直营与加盟一体化协同，叠加 DeepSeek AI 大模型推动计划智能化，销售预测准确率、数据采纳率分别提升 30%、40%，供应链效能升级方面：五角大楼预警指挥平台构建全域预警网络，部署 51 个智能预警模型及多通道触达机制，依托大数据实时识别偏差并赋能纠偏，同步推广 AI 智能客服以提效降本。感谢您的关注与支持！

问题：请问公司产品是否有实现出口海外？

答：尊敬的投资者，您好！截至 2024 年底，公司分销业务新增拓展至韩国、越南、泰国等本地连锁商超渠道。出口品类覆盖豆干、蜜饯、炒货等多种品类，出口 SKU 数增至 30+SKU，海外经销获得突破。感谢您的关注与支持！

问题：公司的线上战略，在抖音、小红书、微信小店等新兴电商渠道是否布局？

答：尊敬的投资者，您好！当前公司已与抖音、快手、小红书、视频号等平台签订服务协议，在前述平台开设来伊份旗舰店，为消费者提供适合的产品和优质的服务。感谢您的关注与支持！

问题：公司在盲盒经济/IP 经济领域是否有布局？

答：尊敬的投资者，您好！在品牌建设上，公司坚持品牌年轻化的升级理念。通过升级 PI VI SI，代言人、数字 IP、大单品的方式，持续构建自身品牌体系。同时，加强与多元化 IP 的合作，借助社交平台力量，实现品牌破圈。在跨界合作方面，来伊份携手腾讯大 IP 热门手游《元梦之星》，正式开启跨界战略合作联动，上线伊仔元梦之星新皮肤及中秋 IP 限定联名礼盒。感谢您的关注与支持！

问题：目前，公司的经销商有多少家？2025 年上半年新增多少？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年上半年，公司新增经销商 44 个，经销特通业务重点布局交通枢纽及教育场景，深化高铁特通渠道矩阵。感谢您的关注与支持！

问题：公司给加盟商和联营商提供 5000 万的财务资助是出于哪些考量？

答：尊敬的投资者，您好！公司此次提供财务资助，资金仅限用于加盟或联营门店业务的经营，且单个加盟或联营商的财务资助金额不超过 100 万元，对同一加盟商或联营商及其关联方的财务资助金额不超过 500 万元。这一举措将有效缓解加盟商日常运营中的流动性压力，尤其为新开门店培育期、成熟期门店拓展期提供了关键支持，进一步强化了加盟商与公司的合作黏性。感谢您的关注与支持！

问题：公司有没有打造新的增长点想法，在新品布局上公司看好哪些方向？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续拓展创新品类，积极架设第二增长引擎，在酒水饮料、乳制品、现制咖啡、锁鲜卤味、冷藏糕点、预制菜、水果生鲜、粮油调味等领域的布局成效显现，创新品类业绩实现正向增长，其中，冲调速食同比增长 16.1%、饮料板块同比增长 6.9%。在新业态零售方面，公司仓储店与生活店的战略布局正有效驱动创新品类发展。此外，公司在非食品类和跨境品类的探索与布局持续深化，致力于满足消费者在日用百货、数码产品、美妆护肤等领域的多元化、场景化需求。门店全温度带战略业务布局上，持续发力冷冻温度带，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。感谢您的关注与支持！

问题：公司扣非净利润下滑 536.91%，毛利率降至 32.61%。请问：

	①毛利率下降的 8.67 个百分点中，哪些成本项影响最大？②非经常性损益的具体构成是什么？③经营活动现金流净额同比下降 78.68%，是否会影响未来门店扩张或并购计划的资金安排？ 答：尊敬的投资者，您好！公司在手现金充足，经营活动现金流净额短期变动不会影响公司正常经营以及未来的扩张计划；公司毛利率变动主要系拓展新业务毛利结构的不同所致；非经常性损益的具体情况请您查阅相关定期报告。感谢您的关注与支持！ 问题：公司 2025 年上半年营收增长 8.21%，但净利润由盈转亏，且直营门店净减少 106 家。请问：①门店结构调整是否已触及阶段性拐点？未来直营与加盟门店的理想比例目标是什么？②如何评估“万家灯火”计划当前进展与 2023 年 1 万家门店目标的差距？③在量贩零食品牌冲击下，公司如何差异化定位以提升竞争力？ 答：尊敬的投资者，您好！1、公司主动对部分区域门店结构及规模进行调整，截至 2025 年上半年，公司加盟门店 1,584 家，占比 53%。加盟占比的逐年提升，标志着公司逐渐从传统零售企业向连锁管理服务+供应链平台型企业转变。未来公司将持续推动万家灯火战略，一方面优化单店盈利模型，主动调改部分社区店、特通店、商场店，同时推出生活店模型，并创新业内首家仓储会员店；另一方面拓宽品牌认知度，加强全国加盟推广力度，持续调转直营门店。2、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。3、来伊份将坚持高品质、高性价比的产品定位，通过建设多业态消费场景的生态大平台，技术创新和供应链优化来降低成本，使消费者能够以更低的价格享受到更优质的产品与服务。感谢您的关注与支持！ 问题：截至上半年末门店总数 2979 家，同比减少 14.2%。请问在门
--	--

	店数量减少的背景下，公司如何提升单店的盈利能力？ 答：尊敬的投资者，您好！上半年末门店总数同比调整，是公司基于“优化门店结构、聚焦优质网点”战略的主动举措，即主动调优传统小型直营门店，持续加强加盟商拓展，战略性投资拓展以生活店为标准的新店型，进一步优化公司运营成本结构。在门店盈利优化方面，公司将持续开发与拓展创新品类，同时引入高质价比的非自有品牌产品，丰富产品矩阵以满足消费者多元化、高品质需求；另外，公司将加速推进存量门店的数字化改造，通过“降本、提效”直接改善单店盈利水平。感谢您的关注与支持！ 问题：国家推动生育补贴政策，有可能增加儿童零食的需求，公司有没有这方面的布局？ 答：尊敬的投资者，您好！公司基于童食健康理念，以 4-12 岁儿童及其家长为目标人群，孵化了 43 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。未来公司将进一步扩大儿童线产品的规模与品种，以满足更多家庭的需求。感谢您的关注与支持！
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 10 月 14 日