

上海来伊份股份有限公司

关于2020年度业绩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 2021 年 5 月 18 日下午 16:00-17:00 在上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台（网址：<http://sns.sseinfo.com>）以网络在线互动方式召开 2020 年度业绩说明会。现将相关事项公告如下：

一、本次说明会召开情况

公司于 2021 年 5 月 13 日在上海证券交易所网站披露了《关于召开 2020 年度网上业绩说明会的预告公告》（公告编号：2021-024）。2021 年 5 月 18 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、副总裁、董事会秘书陆顺刚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、请问线下门店目前覆盖了那些省份和地区，沪外地区拓展的如何？

回复：尊敬的投资者，您好！公司门店覆盖上海、江苏、浙江、北京、安徽、广东等全国 28 个省（自治区、直辖市），遍布全国百余个大中城市。2020 年浙江地区、山东地区、京津地区销售收入同比增加 37.37%、64.48% 及 31.34%，上海以外的地区收入占比有所提升。感谢您的关注！

2、为什么选择与第四范式合作？

回复：尊敬的投资者，您好！借助第四范式 AI 技术算法的融合机器学习、

大规模运筹优化等为代表的多项人工智能技术，公司可以实现从“品类规划”、“价盘管理”、“智能全网预测、补货和调拨”等关键业务场景切入，由浅入深地逐步实现供应链体系的自动化智能决策。目前项目已经推广实现长尾商品系统智能补货，1 个 CDC，10 个 RDC 仓，超 2800 个门店系统自动补货和调拨；实现了插拔式的云仓云配的销售网络和供应网络体系；实现全渠道一盘货的管理。总体可节约人效 10 万人时/每年，库存周转提升 40%。谢谢！

3、关于线上销售有什么新的战略规划么？

回复：尊敬的投资者，您好！公司已稳步推动天猫、京东等传统线上渠道销量增长，重点开拓抖音、快手等流媒体带货渠道，拓展线上团购及企业团购渠道，布局拼多多及零售通为代表的下沉渠道以及线上的经销渠道。此外公司将持续投入资金构建涵盖第三方电商平台、“来伊份商城”（自营移动 APP）、来伊份外卖平台的全方位销售体系，同时在直播与内容电商领域发力，力争实现线上渠道的规模增长。感谢您的支持与关注！

4、公司之前提出了“万家灯火”。目前店铺总数还只有 3000 余家，21,22 年的开店是否会提速？加盟店比例目前有进一步提升吗？

回复：尊敬的投资者，您好！截至 2020 年末，公司连锁门店总数 3004 家，同比增加 212 家。其中：直营门店 2369 家，同比减少 60 家；加盟门店 635 家，同比增加 272 家。未来，公司将继续推进“万家灯火”计划，“直营+加盟”门店稳步推进，加强门店布局，精准布局做强加盟。感谢您的关注！

5、社区团购业务开展的怎么样了？

回复：尊敬的投资者，您好！公司充分发挥线下社区门店优势，全新探索以门店为前置仓，一店一社群、店长即团长的社区团业务，通过社交裂变实现商品精准推送。2020 年社区团业务实现销售额突破 1.1 亿元，订单数突破 620 万单。感谢您的关注！

6、这两年抖音、淘宝直播带起了很多企业的销量，公司有与抖音等平台主播安排专场带货的计划吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司将在直播与内容电商领域持续发力。在小红书、抖音、B 站等圈层化平台做品牌深耕，提升品牌的用户粘性和忠诚度；通过运营新兴流量平台抖音等直播、短视频营销实现圈层破圈，在品牌年轻化的营

销战略中，赋能来伊份的大单品产品和 APP 拉新，吸引更多年轻用户。感谢您的关注！

7、我虽然对贵司信心很足，但是股价一路下跌实在是体现不出价值，贵司能否推出员工持股计划，贵司几千员工，大家都有自家公司股票，也有归属感，也可以分享公司成长带来的红利，谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！二级市场股价涨跌受多方面因素影响。公司会继续做好业务布局，不断提升公司的综合实力和内在价值，力求以更好的业绩表现回馈广大投资者。同时，公司也会考虑在合适的时间推出股权激励计划或员工持股计划，感谢您提供的建议！

8、公司现在的销售渠道有哪些？

回复：尊敬的投资者，您好！公司构建了直营门店、加盟门店、特通渠道、智能终端、电子商务和来伊份 APP 等全渠道网络体系。同时，通过专柜、专架等方式积极与家乐福、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建立合作，并与上海铁路局、东方航空等建立了战略合作，与长三角等数百家经销渠道商建立深度合作。感谢关注！

9、贵司现金流充裕，是否可以考虑参股下游生产性的供应商，又能保证生产质量的稳定，又能提高资金使用效率？是否有类似计划？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议。公司是一家经营自主品牌的休闲食品全渠道运营商，致力于构建国内领先的专业化休闲食品连锁经营平台及产业资源整合，始终专注于对品牌运营、线下线上全渠道网络建设与协同发展。公司与上游原材料供应商、加工厂商、下游物流服务商、线上第三方平台等合作密切，未来不排除有股权投资或其他形式的合作。感谢您的支持与关注！

关于公司 2020 年度业绩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

2021年5月20日