

证券代码：603777

证券简称：来伊份

上海来伊份股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	9家机构14名参与人员
时间	2021年1月20日
地点	公司22楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书陆顺刚先生
投资者关系活动主要内容	
董事、副总裁、董事会秘书陆顺刚先生就公司业务开展情况、未来发展战略、经营模式等内容做了简介，并回答了投资者相关问题。	
互动问答部分	
1、2021年公司线下门店的开拓策略是什么？	
答：2021年，公司将以线下渠道拓展为主，并加大对投入产出比的考核。线下门店将围绕江浙沪地区逐步地往外拓展，注重确定性和协同效应，并聚焦加盟店开拓。加盟店占比提升，预计将对公司成本和费用的优化起到积极的作用。	
2、这次和中通终端门店合作的模式是什么？有哪些产品方面的合作？	
答：一方面，公司可以根据中通终端门店的数据反馈指导下门店的选址，从而最大化地节约时间成本和试错成本。另外，公司也可以借此降低物流成本。在产品合作方面，首先是礼盒，将借助中通的终端门店，进一步加深线下渠道的布局，再逐步扩大品类。	
3、公司在华东地区的线下门店开拓相较于友商有哪些优势？	
答：公司是起家上海的休闲零食区域龙头企业，在华东市场先天优势地位显著，品牌认可度高。公司产品的主要用户是对价格敏感度不高，且消费能力更强的消费群体。	
4、新鲜零食的新鲜点在哪？	
答：随着“零食代餐化，正餐零食化”趋势渐显，零食和一日三餐的边界越来越模糊，消费者越来越注重零食的健康、营养、新鲜属性。我们推出了新鲜零食战略，未来会在新鲜零食上继续下功夫。	

公司新鲜零食是从产品质量端为出发点的，从五个标准打造“新鲜零食”系统性工程，原料优鲜、技术保鲜、包装锁鲜、产销争鲜、配送领鲜。实现了从起点的原料端，到消费者终端整个过程的全覆盖，每一个环节都在最大限度上保证新鲜。例如：在原材料方面，与上游供应商合作实现当季采摘，原产地采摘，最大化的保证原料的新鲜度。在产品品类上，加大短保产品的开发；在产品包装上，来伊份使用阻隔性好的包材，充分保障了零食口味新鲜。公司将持续致力为全球消费者提供新鲜、美味、健康、营养的未来零食。

5、加盟店占比提升预计对净利率的改善情况？

答：2021年，公司线下门店的结构将发生改变。随着加盟店数量增加，预计公司的销售收入也将实现同比的增长。同时，由于加盟店占比的提升，预计公司费用端会有较为明显的优化，净利率将得到改善。

6、如何看待休闲零食的线上和线下渠道？

答：目前行业的趋势是互联网红利正逐步消失，线上渠道也正逐步削弱。由于休闲零食的价格敏感较低，且存在即时性的消费场景，未来线下渠道不会比线上差。尤其是社区团购这种所见所得，省去中间快递的环节，具有更好的消费体验。

附件清单	《与会人员清单》
日期	2021年1月20日

附件：与会人员清单

序号	机构名称	客户姓名
1	民生证券	刘光意、郝宇新、袁正
2	诺安基金	李新帜
3	大朴资产	张璐
4	健顺投资	韩骋
5	申港证券资管	田培江
6	德邦证券自营	赵雪莲、李芸
7	Sylebra HK Company Limited	魏然（腾讯会议接入）
8	金泊投资	陈佳琦
9	璞远资产	童昱霏、魏来、唐诗媛