上海来伊份股份有限公司

公司代码:603777 公司简称:来伊份

2025年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、立信会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据公司2025年实际经营和盈利情况,公司拟定2025年度不进行利润分配,预案如下:

公司2025年度合并报表中归属于母公司股东的净利润为-160,988,657.33元。截至2025年12月31日,公司母公司报表中期末未分配利润为人民币107,831,700.54元。鉴于2026年公司需持续拓展加盟业务,并加大力度发展社区团购等业务需一定的资金支持,为确保公司拥有必要的、充足的资金以应对当前外部宏观经济环境变化可能产生的经营风险,结合公司财务状况及经营发展实际需要,公司拟定2025年度不进行现金股利及股票股利分配,也不进行资本公积转增股本。

截至报告期末,母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用√不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股(A股)	上海证券交易所	来伊份	603777	不适用
联系人和联系方式		董事会秘书		
姓名		林云		
联系地址		上海市徐汇区古宜路90号来伊份管理总部		
电话		021-51760952		
传真		021-51760955		
电子信箱		corporate@laiyifen.com		

2、报告期公司主要业务简介

(一)行业政策

近年来,消费一直是我国经济增长的重要抓手。2026年政府工作报告提出,要坚持内需主导,拓展内需增长新空间,深入实施提振消费专项行动,活跃线下消费。政府工作报告连续两年把扩大内需摆在突出位置,为国内消费市场持续回暖奠定了主基调。

2025年3月,中共办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》。文件提出,开拓国货"潮品"国内外增量市场。因地制宜推进首发经济,鼓励国内外优质商品和服务品牌开设首店、举办首发首秀首展。2025年4月,商务部、卫健委等12部门印发《促进健康消费专项行动方案》的通知。方案要求,结合新趋势和新需求,针对重点领域、典型区域、关键群体创新政策举措。其中提到提升健康饮食消费水平,优化特殊食品市场供给等。

2025年12月,中央财办表示,扩大内需是2026年排在首位的重点任务。31省市中将扩大内需放在第一项、第二项任务的省市分别有15个和8个,数量较去年大幅提升。提振内需的政策基调将保持延续。

在食品安全方面,2025年3月,国家卫生健康委会同国家市场监督管理总局发布新修订的《食品安全国家标准预包装食品标签通则》(GB7718-2025),明确规定预包装食品不得使用"不添加""零添加"等用语对食品配料进行特别强调。

2025年9月,《中华人民共和国食品安全法(修正草案)》通过,并于2025年12月实施,将对规范食品生产经营活动、保障食品安全发挥重要作用。

(二)行业市场规模

在未来居民对休闲食品的消费需求扩大之下,我国休闲食品行业市场规模将保持稳步发展。前瞻研究院预计,2023年至2028年,我国休闲食品行业市场规模年复合增长率约10%,到2028年规模可达到2.6万亿元。伴随市场规模扩张的同时,消费者需求多样化与个性化,休闲食品行业的发展趋势也在不断革新。

(三)行业发展趋势

1. 健康化与功能化成为核心升级方向

消费者对健康的关注已从理念转化为具体的购买行为与支付意愿。艾媒咨询表示,在2025年中国消费者对休闲食品健康成分的看法中,超过一半的消费者(50.34%)愿意为健康成分支付高一半至一倍的价格,显示出对健康食品的较高需求。"健康化"具体表现为:一是成分清洁化,低糖、低盐、低脂、零添加的产品备受青睐,"清洁标签"成为重要卖点;二是功能日常化,在体重管理上升为国家战略的背景下,添加益生菌、膳食纤维、维生素、矿物质等营养素的功能性零食成为市场新宠,旨在补充一日三餐的营养缺口;三是"药食同源"理念深度融入。产品形态也向压片糖果、果冻、饼干等零食化、多样化发展,以迎合年轻消费者的"零食化养生"需求。

未来能够深度融合中国传统"食药同源"理念,多元开发具有特定健康功效的轻养生创新产品的企业,将能更多得到消费者认可,从而抢占行业发展的前瞻先机。

2. "情绪价值"产品化

伴随着Z世代成为消费主力军,除了物质层面的需求满足之外,精神层面的"自我奖赏"同样是重要的消费驱动力。

艾媒咨询表示,"休闲消遣"和"心情不好,吃零食解压"是消费者购买休闲食品的重要原因,占比分别达42.53%和39.72%。因此,能够充当"情绪调节器"的"治愈系零食"受到市场欢迎,67%的Z世代甚至愿意为此支付50%的溢价。这促使企业从产品设计(如趣味包装、花式吃法)、营销传播(如IP联名、国潮文化)到消费场景构建,全方位激发消费者的情感共鸣。

3. 线上线下渠道融合成未来发展趋势

随着物联网、人工智能、大数据等技术的渗透率稳步提升,传统零售渠道格局,从商超、便利店到专卖店、杂货铺,都在经历着脱胎换骨的变革,线上线下渠道逐渐打通融合。社交媒体、直播平台凭借其种草属性,成为休闲食品推广的热门平台,其间构建起休闲食品线上销售与推广的重要通路,不仅拓宽了消费群体覆盖面,还提供了便捷购物体验与多样互动形式。而线下,除了商超卖场、连锁店铺、自动售货机,仓储会员店也崭露头角。线上线下紧密协同,线上通过微信运礼等趣味互动为线下引流,提高线下客流量与转化率;线下则凭借真实体验、优质服务,弥补线上不足,共同提升消费者购物体验。

4. 新零售模式成为行业增长新引擎

新零售依托数字化技术打破线上线下零售壁垒,实现消费场景、供应链与运营模式的全方位升级,精准契合休闲食品消费个性化、体验化、便捷化的新需求。

根据中研普华产业研究院发布的《2026-2030年中国新零售行业全景调研与发展趋势预测研究报告》显示,新零售市场规模预计将在2030年形成新的量级突破,线上零售占比持续攀升,形成"线上主导流量、线下承载体验、物流贯通履约"的立体化格局。

新零售的数字化、智能化特征,不仅能拓宽销售渠道、深化品牌与消费者的链接,更能提升行业整体运营效率,成为休闲食品企业抢占市场的关键布局方向。

5. IP食品消费持续扩容

IP食品是将知识产权(IP)的文化内涵与食品产业深度融合的产品形态,近年来,随着国潮、游戏、动漫等多类型IP与食品深度融合,叠加线上渠道传播助力,推动IP市场持续扩容。

弗若斯特沙利文的研究报告显示,2024年,中国IP食品市场规模从2020年的181亿元迅速增长至2024年的354亿元,占中国整体IP消费品市场比重近三成。随着更加多元化口味和设计的IP食品投入市场,IP食品在中国零食市场中的渗透率逐渐提高,预计2025-2029年,中国IP食品市场规模将以年复合增长率18.5%高速增长至2029年的849亿元。

(一)报告期内公司所从事的主要业务

作为一家科技赋能型生活产业生态型企业,公司坚定推进"实业+投资"双轮驱动战略。围绕"以消费者为导向"的核心理念,公司持续深化相关多元化的生态平台布局,全面加速全国化拓展与全渠道融合。公司秉承"整合资源一共创共建一精益管理一做强平台"的经营方针,深度链接全产业链优质资源与核心合作伙伴,夯实供应链与数智化基础设施,聚力打造多业态融合、全场景覆盖的家庭生活消费生态平台。致力于以优质产品和情感价值链接用户,满足家庭生活全天候、多元化的消费需求,创造有温度、有品质的生活体验。

报告期内,公司主营业务没有发生重大变化。

(二)报告期内公司所从事的产品

公司依托扎实深厚的食品研发基础,持续深耕全球优质供应链资源,不断加大全球食品直采力度,稳步扩充全品类产品矩阵,致力于为消费者甄选全球优质美食,搭建丰富多元的休闲食品及生活品类供给体系。截至报告期内,公司产品源头覆盖全球五大洲20余个国家及国内30余个省市地区,构建涵盖坚果炒货、肉类零食、糕点饼干、果干蜜饯、果蔬零食、豆干小食、海味即食、糖巧果冻、膨化食品、进口食品、冲调速食、礼文化、饮料在内的13大核心品类体系,布局1,500余款OEM商品,其中:来吃鸭、居可令、嗨吃光伴、百年好核、扭伴牛、芒大后、脆爷等系列品牌化商品,已成长为各细分品类的核心大单品,收获市场高度认可与消费者广泛青睐。2025年,公司持续深化品名品牌化建设,针对重点细分品类增设专属品牌名,进一步强化产品辨识度与品牌核心竞争力。

公司紧密捕捉行业消费前沿趋势,深度洞察消费者核心需求,持续推动产品推陈出新与迭代升级。2025年度,公司累计上市新品超580款(不含仓储店与生活店),成功打造香菜味脆骨风爪、香脆猪肉松条、亚米80%可可浓醇黑巧克力、卤牛蹄筋(烧烤味)、高蛋白鸭腕、100%NFC椰子水、黄金大腰果、脆笋辣味鸡脆骨风爪等多款高潜力爆款新品。与此同时,公司产品创新与技术研发实力屡获权威认可,公司开发的"牛乳力3星"产品斩获比利时国际美味奖,与上海交通大学联合申请获得中国商业联合会科技进步奖,《坚果仁裹衣烘烤关键技术创新及产业化》荣获中国食品工业协会坚果果干专业委员会颁发的产品、工艺进步奖二等奖,行业奖项的加持进一步夯实公司产品核心竞争力,实现产品力全面升级。

为持续赋能产品研发创新,公司聚焦食品研发核心配方与工艺技术攻坚,不断强化创新能力与知识产权布局。截至2025年12月31日,公司累计取得著作权646项,专利51项,其中发明专利33项、实用新型专利7项、外观设计专利11项。

老品精细化迭代升级与新品差异化研发创新双轮驱动,全方位优化用户消费体验,为公司打造全场景、全时段家庭生活生态大平台战略落地筑牢坚实根基。

公司坚持守正创新,紧扣家庭生活生态大平台核心战略,立足消费者核心需求与消费痛点,持续拓展创新品类布局,全力架设公司第二增长引擎。报告期内,公司重点布局酒水饮料、乳制品、现制咖啡、锁鲜卤味、冷藏糕点、预制菜、水果生鲜、粮油调味等创新品类,相关品类业绩实现非线性高速增长,仓储店与生活店的规模化布局,进一步驱动创新品类快速拓展与市场渗透。此外,公司积极探索非食品类及跨境品类新赛道,精准挖掘消费者在日用百货、数码产品、美妆护肤等领域的消费诉求,全面满足不同消费群体、多元消费场景的差异化需求。

在门店全温度带战略布局方面,2025年公司持续发力冷藏冷冻温度带业务,围绕消费者一日三餐及日常休闲娱乐核心场景,重点布局冷藏食品、冰淇淋、冷冻食品等系列产品,冷风柜、冷冻柜及配套产品已覆盖数百家线下门店,进一步丰富线下门店消费场景,拓宽门店经营边界,提升用户到店消费体验。

公司积极践行社会责任与健康消费理念,深耕细分人群专属赛道。基于童食健康核心理念,以4-12岁儿童及其家长为核心目标人群,成功孵化65款儿童专属系列零食,并在线下门店专设儿童零食专区,全力打造儿童零食行业标杆。公司"童食健康"项目构建了完善的儿童饮食教育体系,切实助力国家("健康中国2030"规划纲要)目标落地推进。同时,顺应全民健康消费新趋势,公司紧扣"低糖、低脂、低卡、低盐、低GI"五低健康零食标准,针对注重健康管理的都市白领人群,开发50余款健康轻负担系列零食,精准覆盖细分人群差异化消费需求,进一步完善全人群产品布局。不仅如此,为帮助优质农产品送上城市"餐桌",公司通过各类活动和渠道积极主动对接并开发西双版纳的普洱茶、花椒小玉米、云南昭通的山椒罗汉笋等特色产品,持续发挥渠道优势,推动帮扶地区产业发展。

(三)公司的经营模式

作为休闲食品连锁行业的先行者和领导者,公司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、商品研发、产品质量管控、供应链管理等核心环节的精细化管理,致力于推动休闲食品行业的标准化建设、现代技术应用、信息化发展及产业升级。通过和上游原材料供应商、加工厂商、产品研发机构、下游物流服务商,线上第三方平台等密切合作、资源整合,共同建设休闲食品产业生态圈。

1、采购模式

公司建立了以消费者需求为导向、契合自身商业模式的采购体系,从品类规划、新品开发、供应商引进、需求计划、采购计划、商品管理、质量管理、供应商管理考评、商品淘汰等环节,对商品进行全生命周期管理,全方位品质保证。

在品类战略规划、新品开发方面,公司依托于大数据分析及多年市场经验,及时推出引领消费潮流,符合消费者需求的新产品,并在完成产品研发、样品试吃品评、质量标准、产品定型等环节后,委托供应商进行生产。

在供应商引进方面,公司质量技术中心从产品质量、口味、生产环境、生产能力、质量管控能力、供货能力、原料采购质量等多维度,对供应商进行综合考评,确定最终合作供应商,并有一票否决权。

在商品采购方面,公司根据产品定型单,以市场为导向推进供应链采购端变革。产品经理负责产品开发、设计及销售预测等。产品经理根据公司各渠道销售目标,进行销售任务分解,制定产品开发计划,产品销售计划和内部供销衔接。公司供应链管理部以销预产,调节供应商产量、库存原料和辅料包材,以促进商流最优化,同时,实时监控商品动销,提升库存整体周转时效。

2、全渠道销售模式

公司形成了直营门店、加盟门店、特通渠道、电子商务和来伊份APP平台等全渠道终端网络经营服务体系,建立了与消费者全时段、多场景的触点,实现了线下线上全渠道商品、支付、会员、库存、推送、促销等全方位的业务协同及精准营销。公司主要销售模式的情况如下:

(1)线下销售模式

1.1 直营连锁模式

公司直营连锁模式是在各区域市场开设具有统一经营理念、企业标识、经营商标、标准服务的门店,经营"来伊份"系列品牌的休闲食品,对门店统一管理,实现了终端的标准化、规模化、系统化、数据化。

1.2 特许经营(加盟)连锁模式

公司特许经营连锁模式,系公司向加盟商输出包含商标、商号、商品、运营管理体系、信息系统工具等在内的完整特许经营系统,通过授权许可方式,由加盟商开设门店面向终端消费者销售来伊份系列产品。加盟商严格按照公司统一操作规范开展经营。公司向加盟门店收取特许经营服务费,相关收入计入本年度主营业务收入。公司秉持"合作共赢"的发展理念,重视加盟商价值实现与品牌市场覆盖,积极推进加盟业务拓展,通过单店加盟、区域多店加盟等模式持续扩大品牌网络,不断提升来伊份品牌的市场占有率与行业影响力。

1.3 社区团购模式

社区团购业务长期服务于全国会员的家庭生活,达到"人+货+场"平台化,并实现家庭生活生态大平台的愿景。

2022年,上海整体社区业务快速崛起,初步搭建了社区团长体系,并完成了来伊份自建的社区购平台初步架构。2023年,公司结合有效工具,拉通公司系统内外各类业务场景,链接周边社区拓展社区团长,借助分销模式快速突破,创造并超越现有业务的新零售场景。2024年,公司借助平台流量结合品牌资源配合营销策略,内外部团长分销力量,做大店外销售;通过私域直播、门店自播、抖音直播小时达三大渠道,提升业绩增量;通过用户权益及用户生命周期管理,降低流失与沉睡用户,下发导购任务执行,提升会员转化;引入仓储店货盘,扩大门店的可售品类数量,全面支持社区生活所需的高品质商品。2025年,公司社区团购业务以预售+自提模式深耕华东社区市场,依托线下高密度门店构建前置仓与自提网络,借力微信生态实现高效裂变获客。以休闲零食为核心利润基本盘,叠加生鲜及民生刚需品,有效拓展门店服务半径,降低获客成本。2025年,公司建成仓网一体、全域履约体系,打造"城市中央厨房 + 社区冰箱"的中心仓 + 前置仓双层履约架构,实现全渠道高效协同。社区团购已成为公司数字化零售战略的重要增长极,持续赋能全域零售生态升级。

1.4经销特通模式

公司设有特通渠道业务经销中心,经销特通模式具有较强的针对性和特定消费场景,能够精准触达目标消费群体,提升品牌影响力,致力于积极布局声量传播第一现场,带来新的增长机会和市场空间,包括但不限于以下几种场景:机场、高铁站、邮轮、酒店等。

经销事业部对于大批量采购或定制采购需求,可根据客户要求对产品包装或产品组合等进行定制安排,以满足其个性化需求。主要包括经销商模式、直营模式、KA模式等。经销商模式:持续培养大经销商制,借助经销商的销售网络,拓展产品销售和渠道下沉。直营模式:扩大对国央企的合作,满足企业个性化需求。KA模式:公司与商超、大卖场、便利店等零售商合作,通过在它们的渠道内设立专柜、专架的方式,向终端消费者销售来伊份系列商品。

(2)线上销售模式

主要包括B2B模式、B2C模式,具体如下:

2.1 B2B模式

公司将产品批量运送至经销商仓库,C端消费者通过线上平台(如:天猫、京东、拼多多、唯品会)进行购买,经销商通过第三方物流将产品向C端消费者发出。

2.2 B2C模式

公司B2C模式分为平台旗舰店模式和自营APP平台模式两种。

公司与抖音、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,同时根据销售流水向平台支付一定比例的平台服务费,平台则负责提供商城基础设施运营、整体推广和数据分析等服务。

来伊份APP平台:作为公司自主研发的移动端销售平台,来伊份APP已具备休闲食品、生鲜等商品销售、支付、会员、娱乐互动、外卖、线下门店联动等功能,形成以用户为核心、数据为资产、体验为导向的智慧平台,实现了线上线下有效融合。通过APP资源整合,延展到家、到店业务,成为公司新零售业务发展的重要载体。通过加强自主忠私域流量建设,提升了会员粘性、忠诚度、活跃度,并有效实现了社区店的销售与服务能力,构建了有效的社区生态。

3、仓储物流模式

公司在上海总部自建了自动化、数字化的仓储物流基地,通过自有库存管理系统、物流管理系统(WMS&TMS)实现全方位、一体化的数字化智能仓储管理,并与邮政、中通、顺丰等承运商密切合作,为各终端提供物流服务。另外,公司在南京、济南、北京、杭州、东莞等地设立了多个RDC分仓,同时还与其它第三方服务商进行合作。在采购、仓储、物流配送等环节,基于采购端和销售端大数据分析,公司构建了数字化、可视化的智慧供应链管理体系,实现了全渠道预测补货、订单集成、库存共享,并借助更智能化的物流WMS系统、实时监控的TMS系统,智能派车系统实现了商品配送全程在途管控和冷链温度监控,进一步保证了商品的质量,提升了商品的供给效能。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	3,089,789,330.94	3,164,288,546.69	-2.35	3,375,087,056.83
归属于上市公司股东的净资产	1,570,431,271.31	1,733,448,502.54	-9.40	1,839,959,821.39
营业收入	3,819,015,489.69	3,370,482,716.38	13.31	3,977,182,869.39
利润总额	-138,296,213.54	-71,017,747.00	-94.59	68,215,648.90
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	3,796,437,111.68	3,348,665,983.28	13.37	3,950,062,902.68
归属于上市公司股东的净利润	-160,988,657.33	-75,267,602.29	-113.89	57,045,371.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-209,140,967.99	-90,029,772.94	-132.30	11,696,234.66
经营活动产生的现金流量净额	184,853,813.51	304,365,787.09	-39.27	353,554,287.56
加权平均净资产收益率(%)	-9.78	-4.23	减少5.55个百分点	3.10
基本每股收益(元/股)	-0.48	-0.23	-108.70	0.17
稀释每股收益(元/股)	-0.48	-0.23	-108.70	0.17

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	1,048,215,425.93	891,495,454.56	914,486,970.81	964,817,638.39
归属于上市公司股东的净利润	12,435,685.97	-63,119,586.19	-74,655,971.06	-35,648,786.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	5,345,856.34	-61,959,075.83	-79,658,561.13	-72,869,187.37
经营活动产生的现金流量净额	6,059,753.62	16,335,671.54	55,825,985.34	106,632,403.01

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用√不适用

4、股东情况

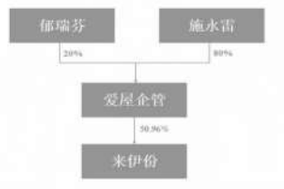
4.1报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位:股

截至报告期末普通股股东总数(户)							38,527
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							29,256
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
上海爱屋企业管理有限公司	-6,680,517	170,428,983	50.96	0	质押	37,000,000	境内非国有法人
郁瑞芬	0	10,773,000	3.22	0	无		境内自然人
上海海永德于管理咨询合伙企业(有限合伙)	0	8,555,400	2.56	0	无		其他
上海迎水投资管理有限公司-迎水追泽10号私募证券投资基金	0	6,700,000	2.00	0	无		其他
施辉	0	4,073,000	1.22	0	无		境内自然人
王小丽	3,341,000	3,341,000	1.00	0	无		境内自然人
上海德永润域管理咨询合伙企业(有限合伙)	0	2,784,600	0.83	0	无		其他
程双金	1,219,700	1,219,700	0.36	0	无		境内自然人
高盛公司有限责任公司	53,656	945,779	0.28	0	无		境内非国有法人
UBS AG	640,745	880,821	0.26	0	无		境外法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	爱屋企管为施永雷先生、郁瑞芬女士共同出资设立的有限责任公司,爱屋企管为本公司的控股股东。施永雷先生、郁瑞芬女士和施辉先生为公司的实际控制人,其中:施永雷先生和郁瑞芬女士为夫妻关系,施辉先生和施永雷先生为父子关系,郁瑞芬女士为海永德于普通合伙人,施辉先生为德永润域普通合伙人。前十名股东中,爱屋企管、郁瑞芬女士、施辉先生、海永德于、德永润域5名股东,存在关联关系,属于一致行动人;郁瑞芬女士与施辉先生为母子关系,郁瑞芬女士为海永德于普通合伙人,施辉先生为德永润域普通合伙人。其余股东,本公司未知其之间是否存在关联关系也未知其是否属于一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

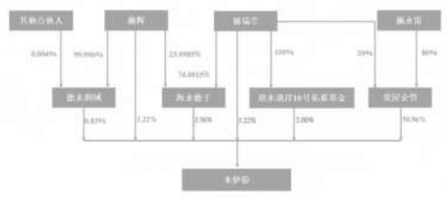
4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用□不适用



4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用□不适用



4.4报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用√不适用

5、公司债券情况

□适用√不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则,披露报告期内公司经营情况的重大变化,以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内,公司实现营业总收入3,819,015,489.69元,同比增加13.31%。公司主营业务收入3,638,684,611.72元,主营业务成本2,584,303,489.02元,毛利率28.98%,其中:门店零售收入1,550,626,230.86元,同比减少23.25%,加盟商批发收入1,558,309,217.33元,同比增加105.08%;特渠收入170,830,864.25元,同比减少21.59%;电商收入358,918,299.28元,同比增加69.55%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的,应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用√不适用

证券代码:603777 证券简称:来伊份 公告编号:2026-030

上海来伊份股份有限公司
关于召开2025年年度股东会的通知

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。

重要内容提示:

● 股东会召开日期:2026年5月22日

● 本次股东会采用的网络投票系统:上海证券交易所股东会网络投票系统

一、召开会议的基本情况

(一)股东会类型和届次

2025年年度股东会

(二)股东会召集人:董事会

(三)投票方式:本次股东会所采用的表决方式是现场投票和网络投票相结合的方式

(四)现场会议召开的日期、时间和地点

召开的日期时间:2026年5月22日 14点 00分

召开地点:上海市松江区九新公路855号来伊份零食博物馆

(五)网络投票的系统、起止日期和投票时间。

网络投票系统:上海证券交易所股东会网络投票系统

网络投票起止时间:自2026年5月22日

至2026年5月22日

采用上海证券交易所网络投票系统,通过交易系统投票平台的投票时间为股东会召开当日的交易时间段,即9:15-9:25,9:30-11:30,13:00-15:00;通过互联网投票平台的投票时间为股东会召开当日的9:15-15:00。

(六)融资融券、转融通、约定购回业务账户和沪股通投资者的投票程序

涉及融资融券、转融通业务、约定购回业务相关账户以及沪股通投资者的投票,应按照《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号—规范运作》等有关规定执行。

(七)涉及公开征集股东投票权

无

二、会议审议事项

本次股东会审议议案及投票股东类型

序号	议案名称	投票股东类型
		A股股东
非累积投票议案		
1	2025年度独立董事述职报告	√
2	关于2025年度拟不进行利润分配的议案	√
3	关于续聘2026年度财务审计机构和内部控制审计机构的议案	√
4	关于公司董事及高级管理人员年度薪酬的议案	√

1、各议案已披露的时间和披露媒体

上述议案公司已经2026年4月27日召开的第六届董事会第四次会议审议通过,详见公司于2026年4月29日刊载于《上海证券报》《中国证券报》《证券日报》《证券时报》和上海证券交易所官方网站(www.sse.com.cn)的相关公告。

2、特别决议议案:无

3、对中小投资者单独计票的议案:2、3

4、涉及关联股东回避表决的议案:无

应回避表决的关联股东名称:无

5、涉及优先股股东参与表决的议案:无

三、股东会投票注意事项

(一)本公司股东通过上海证券交易所股东会网络投票系统行使表决权的,既可以登陆交易系统投票平台(通过指定交易的证券公司交易终端)进行投票,也可以登陆互联网投票平台(网址:vote.sseinfo.com)进行投票。首次登陆互联网投票平台进行投票的,投资者需要完成股东身份认证。具体操作请见互联网投票平台网站说明。

为更好地服务广大中小投资者,确保有投票意愿的中小投资者能够及时参会、便利投票。公司拟使用上证所信息网络有限公司(以下简称"上证信息")提供的股东会提醒服务,委托上证信息通过智能短信等形式,根据股权登记日的股东名册主动提醒股东参会投票,向每一位投资者主动推送股东会参会邀请,议案情况等信息。投资者在收到智能短信后,可根据使用手册《上市公司股东会网络投票一键通服务用户使用手册》(链接:https://vote.sse-info.com/i/yjt_help.pdf)的提示步骤直接投票,如遇拥堵等情况,仍可通过原有的交易系统投票平台和互联网投票平台进行投票。

(二)股东所投选举票数超过其拥有的选举票数的,或者在差额选举中投票超过应选人数的,其对该项议案所投的选举票视为无效投票。

(三)同一表决权通过现场、本所网络投票平台或其他方式重复进行表决的,以第一次投票结果为准。

(四)持有多个股东账户的股东,可行使的表决权数量是其名下全部股东账户所持相同类别普通股和相同品种优先股的数量总和。

持有多个股东账户的股东通过本所网络投票系统参与股东会网络投票的,可以通过其任一股东账户参加。投票后,视为其全部股东账户下的相同类别普通股和相同品种优先股均已分别投出同一意见的表决票。

持有多个股东账户的股东,通过多个股东账户重复进行表决的,其全部股东账户下的相同类别普通股和相同品种优先股的表决意见,分别以各类别和品种股票的第一次投票结果为准。

(五)股东对所有议案均表决完毕才能提交。

四、会议出席对象

(一)股权登记日下午收市时在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司登记在册的公司股东有权出席股东会(具体情况详见下表),并可以以书面形式委托代理人出席会议和参加表决。该代理人不必是公司股东。

股份类别	股票代码	股票简称	股权登记日
A股	603777	来伊份	2026/5/18

(二)公司董事和高级管理人员。

(三)公司聘请的律师。

(四)其他人员

五、会议登记方法

(一)登记手续:

①法人股东:法人股东的法定代表人出席会议的,应出示本人有效身份证、法定代表人资格证明、法人营业执照复印件(加盖公章),股票账户卡进行登记;委托代理人出席会议的,代理人应出示本人有效身份证、法人股东单位的法定代表人依法出具的书面授权委托书(详见附件1)、法人营业执照复印件(加盖公章)、股票账户卡进行登记。

②个人股东:个人股东亲自出席会议的,应持有本人身份证或其他能够表明身份的有效证件或证明、股票账户卡;委托代理他人出席会议的,代理人还应持有代理人有效身份证件、委托人身份证复印件、股东授权委托书(详见附件1)。③股东可用传真、信函或邮件方式进行登记,须在登记时间2026年5月20日下午16:00前送达,传真、信函或邮件登记需附上上述①、②所列的证明材料复印件,出席会议时需携带原件。传真、信函以登记时间内公司收到为准,并请在传真或信函上注明联系电话,以便联系。

(二)登记时间:本公司股东可于2026年5月20日(9:00-16:00)内办理。

(三)登记地点:上海市东诸安浜路165弄29号4楼(上海立信维一软件有限公司)邮编:200050 联系电话:021-52383315 传真:021-52383305。

(四)在现场登记时间段内,自有账户持股股东也可扫描下方二维码进行登记,如下:

六、其他事项

1、出席会议的股东及股东代理人请携带相关证件的原件及复印件一份。

2、出席现场表决的与会股东及股东代表食宿费及交通费自理。

3、请各位股东协助工作人员做好会议登记工作,并届时准时参会。

4、网络投票系统异常情况的处理方式:网络投票期间,如网络投票系统遇突发重大事件的影响,则本次股东会的进程遵照当日通知。

5、公司联系人及联系方式

联系人:林云 电话:021-51760952 邮箱:corporate@laiyifen.com

特此公告。

上海来伊份股份有限公司董事会
2026年4月29日

附件1:授权委托书

● 报备文件

提议召开本次股东会的董事会决议

附件1:授权委托书

授权委托书

上海来伊份股份有限公司:

兹委托 先生(女士)代表本单位(或本人)出席2026年5月22日召开的贵公司2025年年度股东会,并代为行使表决权。

委托人持普通股数:

委托人持优先股数:

委托人股东账户号:

序号	非累积投票议案名称	同意	反对	弃权
1	2025年度独立董事述职报告			
2	关于2025年度拟不进行利润分配的议案			
3	关于续聘2026年度财务审计机构和内部控制审计机构的议案			
4	关于公司董事及高级管理人员年度薪酬的议案			

委托人签名(盖章): 受托人签名:

委托人身份证号: 受托人身份证号:

委托日期: 年 月 日

备注:

委托人应当在委托书中"同意"、"反对"或"弃权"意向中选择一个并打"√",对于委托人在本授权委托书中未作具体指示的,受托人有权按自己的意愿进行表决。

证券代码:603777 证券简称:来伊份 公告编号:2026-026

上海来伊份股份有限公司
关于2025年度计提资产减值准备的公告

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")根据《企业会计准则》《上海证券交易所股票上市规则》以及公司相关会计政策的规定,对截至2025年12月31日的合并报表范围内存在减值迹象的资产计提了减值准备。公司于2026年04月27日召开的第六届董事会第四次会议审议通过了《关于2025年度计提资产减值准备的议案》。现将具体情况公告如下:

一、本次计提资产减值准备情况概述

为真实、客观反映公司2025年度的财务状况和经营成果,根据《企业会计准则》和公司会计政策的相关规定,公司对各类资产进行了分析和评估,经减值测试后,公司认为部分资产存在一定的减值损失迹象。基于谨慎性原则,公司根据减值测试的结果对存在减值迹象的资产计提减值损失。公司2025年度计提资产减值准备合计人民币1,635.26万元,具体明细如下:

单位:元

减值项目	本期计提资产减值准备金额
存货	2,251,466.13
固定资产	2,552,463.00
使用权资产	7,168,183.87
长期待摊费用	4,380,478.40
合计	16,352,591.40

本次计提的资产减值准备已经公司年审机构立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计确认。

二、本次计提资产减值准备的具体说明

(一)存货跌价准备

截至2025年12月31日,公司存货账面余额为28,776.72万元,包括在途物资、库存商品、周转材料和发出商品等。《企业会计准则第1号——存货》规定:企业在资产负债表日,存货应按照成本与可变现净值孰低计量,对可变现净值低于成本的存货,计提存货跌价准备。公司基于谨慎性原则,于报告期内对存货成本高于其可变现净值的,计提存货跌价准备。经测试,本报告期公司计提存货跌价准备225.15万元。

(二)固定资产、长期待摊费用减值准备

按照《企业会计准则第8号——资产减值》及公司现行会计政策规定:企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的,应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。可收回金额的计量结果表明,资产的可收回金额低于其账面价值的,应当将资产的账面价值减记至可收回金额,减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益,同时计提相应的资产减值准备。公司基于谨慎性原则,每年末对各项资产进行清查,对存在减值迹象的资产进行减值测试,各项资产的可变现净值低于其账面价值时,经过确认或计量,计提资产减值准备。经测试,本报告期公司计提固定资产减值准备255.25万元,计提长期待摊费用减值准备438.05万元。

(三)使用权资产减值准备

《企业会计准则第21号——租赁》(以下简称"新租赁准则")要求公司对于使用权资产于资产负债表日存在减值迹象的,进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的,按其差额计提减值准备,本公司确认的使用权资产主要为直营门店的租赁使用权