

门店总数同比减少14.2%，预计2025年归母净利润亏损1.7亿元

“零食第一股”光环之下，来伊份为何卖不动了

来伊份(603777)卖不动了,到了必须变革的时候。1月17日,来伊份发布公告称,预计2025年归母净利润约为-1.7亿元。算下来,亏损额同比扩大125.86%。来伊份方面表示,去年关了那些亏损门店,现在整体消费市场不是很景气,量贩零食品牌业绩会受到一定影响。

为何去年大亏?据盘古智库高级研究员江瀚分析,来伊份直营模式固定成本高,在消费降级背景下抗风险能力弱,且产品同质化严重,缺乏爆款与差异化供应链支撑。此外,来伊份过度依赖华东区域,全国化扩张乏力,未能抓住量贩零食崛起红利。

巨亏1.7亿元,直营往加盟转

来伊份预告公告显示,2025年,为应对主要销售区域的社会消费市场趋势变化,对部分区域的门店类型及结构进行了主动性调整。此次调整导致报告期内门店总数及毛利率受影响同比下降,当期利润不达预期。并强调,公司对市场的长期发展保持信心,未来将持续为消费者提供高性价比的产品、优质的服务体验,满足消费者多样化、个性化的需求。

江瀚认为,门店结构调整若仅是关小开大,未匹配消费场景变化,则难见成效。再者,业绩滞后情形是存在的,但近三年未见改善说明策略执行或方向有误。尤其应优化数据驱动选品与动态调补,而非简单物理化调整。

亏损压力下,来伊份挑战不小。据江瀚分析,该公司面临“量贩零食+线上直播”双重挤压,价格与流量均处劣势,加之品牌老化,年轻消费者认知度低。此外,直营体系重资产运营,在营收停滞下利润极易被租金人力吞噬。

实际上,来伊份早已洞察“直营压

力”。该公司于2025年半年报指出,直营店大部分是租赁经营,直营转加盟,可降低门店期间费用。

针对2026年是否会继续优化线下店,来伊份方面表示,线下我们一直在优化中,包括此前我们更侧重一些直营门店的运营,现在更倾向去开一些加盟店。目前,来伊份采取全渠道销售模式,包括直营门店、加盟门店、特通渠道、电商平台及来伊份App。截至2025年6月30日,来伊份门店总数2979家,同比减少14.2%。其中,直营门店1395家,占比47%;加盟门店1584家,占比53%。来伊份表示,加盟店占比逐年提升,标志其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。

重构发展逻辑,强化供应链

来伊份2016年10月12日登陆上交所,获A股“零食第一股”之称。上市首年营收达32.37亿元,归母净利润约1.34亿元。以2016年业绩为标杆,近几年业绩还不如上市之初——2023年来伊份营收净利双降,分别同比减少9.25%、44.09%,归母净利润仅5704.54万元;2024年,营收约33.71亿元,同比减少15.25%;归母净利润亏损7526.76万元,同比锐减231.94%。

据中国食品产业分析师朱丹蓬分析,来伊份巨亏亏因长三角上海地区整个商业租金较高,且人员、管理、物流配送成本均高企,单靠加盟已不足以支撑整体发展及盈利模式,未来要做出品质及性价比,形成规模效应,否则以目前情况不足以匹配整个行业竞争,随着零售量贩的崛起,留给来伊份的发展空间已不多,因此更应在供应链上发力。

中国企业资本联盟副理事长、中国区首席经济学家柏文喜亦指出来伊份存在“供应链响应慢”的问题,该公司四成依赖

OEM代工厂,原材料(坚果、进口干果)2025年上半年采购价上涨8%,无法像竞争对手那样快速锁价,毛利率同比降2.1%。

近日,来伊份董事长施永雷对外表示,加盟模式让公司从“自己开店、自己运营”的重资产模式中解脱出来,把资源聚焦到供应链、产品研发和品牌运营这些核心环节,这一转变不仅是渠道结构的调整,更是企业发展逻辑的重构。

施永雷称,转向加盟生态不是选择题,而是来伊份突破发展瓶颈、实现高质量增长的必选项。过去来伊份坚持直营模式,虽支撑了品牌初期标准化建设,但随着市场环境的变化,重资产模式的瓶颈逐渐显现。直营模式门店租金、人力成本等刚性支出高企,单店坪效增长停滞,扩张销量受限,“这显然不是我们想要的结果”。

夫妻店起步创业逆袭,如今面临新挑战

施永雷老家在南通启东,20世纪90年代初,年仅17岁的他,只身前往大上海闯荡,他从事的第一份工作是在钟表店修表。2002年,30岁不到的施永雷创办上海爱屋食品有限公司(来伊份前身),该公司由施永雷与其子施辉共同出资组建。2010年9月,变更为股份有限公司,并更名为上海来伊份股份有限公司。2012年12月起,施永雷担任来伊份董事长。2016年10月,来伊份在上交所挂牌上市。

在漫长的创业过程中,施永雷的妻子郁瑞芬一直陪伴左右。1999年,夫妇俩在上海开了第一家零食店,从二人名字中各取一个字组合成“雷芬”,后更名为“来伊份”。26年来,他们分工协作,施永雷侧重战略,郁瑞芬负责运营落地,共同推动公司发展。来伊份母公司为上海爱屋企业管理有限公司,施永雷持母公司80%股份,郁瑞

芬持20%股份,一家三口均是来伊份实控人、法定代表人,总裁为郁瑞芬。

一家人齐心协力将家族企业推至资本市场,来伊份一度获“主板零食第一股”“新鲜零食开创者”等美誉。但目前却面临严苛挑战,柏文喜认为,来伊份“零食第一股”光环已褪色,来伊份2016年上市,2018年净利润断崖式下跌,并且在至今长达8年的时间里业绩忽上忽下,陷入增长乏力的困境,未能突破上市初期的天花板。反观同期崛起的几家零食巨头,则呈现出截然不同的发展态势。其中盐津铺子(002847)2024年净利润6.4亿元,来伊份则亏损超7000万元;三只松鼠(300783)营收净利润均有显著增长,规模与增速双优;良品铺子(603719)尽管2025年预亏最高1.6亿元,但2024年营收71.59亿元,规模是来伊份的两倍多。

相比之下,来伊份尽管坐拥“零食第一股”光环,却长期依赖华东区域市场,直营模式重、成本高,品牌形象逐渐老化,未能抓住电商与量贩零食两大行业浪潮。此外,来伊份还面临单店收入下降、品牌老化、现金流压力等问题。

来伊份最为倚重的发家之地华东地区,2024年营收同比减少14.96%,华北地区虽增长3.63%,但营收规模远低于华东,华南亦同比减少超两成,其他地区微增2.23%。来伊份2025年上半年为加速全国化布局,曾通过深圳礼品展等平台强化对外区域招商,半年新增44家经销商。

值得注意的是,2024年来伊份线上营收2.12亿元,同比减少35.54%。只华东地区营收是线上营收的13.8倍。从2021年—2023年数据看,来伊份电商平台营收一直在减少。

提及是否错过布局电商的机遇,来伊份方面表示,现在拓展电商会有很多平台费用,比如流量及各种营销费用,我们还是以实体店为主去发展,最擅长的还是实体



店,像三只松鼠擅长的是电商,那么它就太多门店,所以我们是不同的品牌有不同的发展侧重点。

来伊份方面强调,我们在线上这一块还是做了很多努力的,比如,我们会去参加一些线上平台的大促,主流的线上平台都有去参与。同时,像外卖方面,线上线下门店去联动一些功能,我们也有去做,确保客户采购时效,包括小程序、建立自动化仓储物流实现高效运转等。

据柏文喜分析,来伊份主战场华东(上海、江苏、浙江)受疫情后消费降级、量贩零食(零食很忙、好想来等)低价冲击,来客数下滑,加上直营占比仍较高,租金人工成本刚性上涨,导致单店模型恶化。

未来来伊份可朝哪些方向发力以提升业绩?柏文喜表示,加盟要提速,把直营占比降至四成,利用加盟杠杆对冲租金上涨,同时可自建“小量贩”副牌,与主品牌错位。

供应链方面进行“一品一厂”直采,把坚果、干果、水产干制品三条线收归自有工厂。此外,深耕会员数字化,通过付费会员加社区团购团长模式,提高复购及客单。

柏文喜强调,来伊份尚未到“生死边缘”,但已错过零食行业黄金扩张期。2026年至2027年是“最后窗口”,若“加盟+小量贩”模型能把门店数重新拉回3000家以上,把自有品牌占比提升到50%,仍有望回到2亿至3亿元年利润区间;否则将面临被并购或逐步边缘化的风险。方璐

携程等平台借购票焦虑收割消费者



江苏经济报记者 金彩

随着春运抢票季的开启,各类“抢票神器”“加速包”“抢票加速包”等营销手段层出不穷,让消费者在抢票过程中感到了一丝希望。然而,“加速包”真能加速“抢票神器”真能抢到票?

近日,北京市市场监督管理局查处的典型案例显示,各种所谓的“抢票”手段实为欺骗诱导旅客的消费陷阱,并不能起到优先购票的效果。去年江苏消保委也曾开展专项调查,发现第三方平台声称的“加速包”服务均是噱头。面对记者提问,携程客服坦言“专人抢票是系统去抢”“不一定能抢到票”。

“全能抢票”内套娃式收费

“当时着急抢春节回家的票,第三方购票界面不断提示加速抢票按钮,搞得焦虑症都犯了,就点进去购买了‘加速包’服务。”消费者张翔宇说,“一天之后抢到了票,换12306App确认订单时才发现,第三方平台加价近300元。”更让他气愤的是,通过12306抢票的老乡比其更早抢到票。

类似张翔宇这样踩坑的消费者不在少数,黑猫投诉平台上,“抢票加速包”相关投诉超1900条,其中OTA巨头携程名列前茅。为此,记者在携程平台上下单了已售罄的1月24日凌晨南京至北京南的动车卧铺,并额外支付41元购买了“携程全能抢票”服务,接近票价的十分之一。

“携程全能抢票”堪称加强版“加速包”。据携程方宣传,购买“全能抢票”的用户可免费享受1次专人抢票服务,由专人为用户在线下进行抢票,该服务可以24小时不间断抢票,通过更多渠道抢票,提高抢票成功率。购买“全能抢票”后,消费者还能享受“双通道抢票”服务,即余票监控通道+候补购票通道。

不过,截至发车,记者依然没有抢到票,携程退还了相关费用。随后,记者致电携程方面,客服表示:“购买‘全能抢票’服务比不买的抢票成功率更高,但不是说一定能抢到票。”

在购票过程中,记者还发现携程抢票服务存在套娃式收费的情况:抢下铺10元/人,抢中铺5元/人,61元开通4次VIP抢票……在抢票页面,会有帮抢等级的提示,记者购买的“全能抢票”等级仅为“高阶”,需继续花钱或找好友助力才能升至更高等级。记者询问“不同等级有何差异”时,携程客服解释称:“购票系统是按照下单时间和抢票速度分票,更高等级的抢票速度会更高,但同样不能确保一定抢到票。”

“专人抢票”实为爬虫程序

不确定抢到票背后,是第三方平台无法左右购票流程。据北京市市场监督管理局披露,第三方抢票平台宣称的“抢票”服务,不能改变铁路12306平台的候补购票规则,实为通过各种宣传页面和虚假功能设置营造紧张焦虑感,达到引诱消费者为所谓的无效服务付费的目的。

国铁集团也多次提示,铁路12306平台是中国铁路唯一官方火车票网络售票平台,从未授权任何第三方平台发售火车票。12306系统未预留任何技术后门,第三方抢票软件无法篡改12306系统的候补排队顺序。

“可以肯定,抢票‘加速包’不存在实际效果,携程等公司不会冒着违规的风险去运用黑客手段提升抢票概率。”金融科技专家、阿里云MVP马超表示,“全能抢票”和“砍一刀”之类的营销手段类似,本质都是让用户不断与App互动,以提高用户黏性。

值得一提的是,所谓的“专人抢票”也并非安排专人去抢票。面对记者询问,携程客服坦言:“是我们系统去抢,不是人工去抢。”有技术专家透露,第三方平台的抢票程序更像是一种“爬虫攻击”,他说,“第三方平台的程序会通过自动化工具批量获取取票源,并通过每秒成千上万次的点击去挤占通道,造成其他用户抢票困难。”

据12306方面披露,某次售票高峰期,异常登录请求高达3714万次,多数来自第三方平台,对正常购票秩序产生了严重干扰。技术专家提醒,如果消费者使用第三方平台登录个人12306账号,会存在个人信息泄露、应退款项无法正常退还等风险。12306风控系统识别到抢票软件有高频刷票的异常行为,还会精准采取IP拦截、候补延迟等系列处置措施,“加速包”反而会降低旅客购票的成功率。

“虚假加速”乱象持续多年

第三方平台利用“加速包”诱导消费并

非新问题,而是持续多年。早在2022年便有消费者起诉携程,对其宣传的“双通道抢票”“加速包”“光速抢票”等功能提出质疑。在该案中,携程以“火车票实际提供方为顺途公司(携程子公司),携程与案件无关”“相比12306官方购票系统服务具备优越性,不存在虚假宣传情形”等理由进行辩解。最终,携程所在地的上海长宁区法院认为,无法证明携程平台主观上存在欺诈的故意,判决消费者败诉。

在本次查处处的典型案例中,北京市市场监督管理局认为平台违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》相关规定,已依法对其作出罚款50万元的行政处罚。在法律人士看来,该案件具有重要意义,或将真正推动平台方作出整改。

北京市市场监督管理局并未披露具体处罚的是哪家平台,根据江苏消保委去年9月的调查,携程、去哪儿、飞猪、美团等9家平台均在提供虚假“加速包”服务的情况。江苏省消保委建议,第三方平台应加强自我约束,提升服务实效,杜绝夸大宣传和诱导消费,优化技术稳定性和功能实用性;所有附加费用需经消费者主动确认,并在关键节点以醒目方式展示总费用构成。

对消费者而言,应警惕互联网上各种声称“抢票加速”的虚假套路。市监局提示,铁路12306平台推出的候补购票机制充分保障旅客公平购票权益,无需借助任何第三方抢票软件或支付额外费用。在所需车票售罄时,旅客要第一时间通过铁路12306平台提交候补订单,当有余票产生时,系统会按照订单生效时间先后顺序,优先为候补旅客自动兑现车票。

南京江北新区长芦街道:创新拓展“党建+”,真抓实干暖人心

党建兴则基层兴。近年来,南京江北新区长芦街道始终以党建为统领,将党的组织优势转化为发展动能,深耕“党建+”融合模式,在服务、治理、文化等领域精准发力,以实际行动回应群众期盼,让党建引领成为基层发展鲜明的底色。

“党建+服务”:宣讲暖心惠民生

政策理论往往关系着群众的切身利益,为他们开展宣传解读是基层组织工作的重要任务之一。长芦街道将政策宣讲作为为民服务的一部分,用接地气的语言把“冒热气”的理论政策带到群众身边。

通过集村里的基层理论宣讲品牌“李老讲堂”,为群众提供了了解最新政策理论的平台。由村里的退休老党员和年轻党员担任主讲人,解读政策文件,分享经验与心

得,助力基层党建工作。同时将政策宣讲融入网络宣传,送学上门,推动党的创新理论“飞入寻常百姓家”,加强对群众的思想政治引领。滨江村组织党员骨干成立政策宣讲小分队,在2025年通过“田间课堂”“院落会”的形式开展土地延包等宣讲88场次,深入田间地头、农户家中,用方言土话解读政策,保障基层工作平稳有序推进。

“党建+治理”:生态宜居绘新篇

改善人居环境,是推进乡村振兴、提高村民生活幸福感的重要内容。长芦街道坚持以党建引领作为人居环境整治的“红色引擎”,带动群众积极参与,实现乡村“颜值”与群众“幸福感”双提升。

通过集村发挥党员干部带头作用,落实包片责任制,深入开展“三乱”整治、“三

堆两垛”集中清理、河道清理等专项行动。完善“公益岗+市场化”长效管护模式,统筹护河员、护路员等岗位资源,实现公共区域环境常态化维护。同时组建“邻‘李’银辉”志愿服务队,发挥党组织“主心骨”作用,带头开展环境整治行动,全力打造生态宜居、共建共享的美丽乡村。

新型村为增强基础设施保障服务能力,积极构建“村民报修+网格员响应+闭环处置”的便民服务体系,切实解决群众急难愁盼问题。2025年以来,累计完成乡村道路破损修复12处、故障路灯更换20盏、户厕问题整改15个,以务实举措保障群众出行安全与生活便利。

“党建+文化”:赋能文化焕新颜

长芦街道依托群团组织、江北新区

家庭教育指导中心长芦分中心等多方力量,搭建党建引领的桥梁,筑牢开展精神文明建设的阵地,积极为辖区群众提供形式多样、内容丰富的文化活动和

长芦街道妇联和各村基层妇联结合“中秋”“元旦”等节日,传统文化特点,为妇女和儿童开展实践活动。新型村妇联开展以“团圆新程 月享幸福”为主题的中秋文化活动,传承中秋传统文化的深厚底蕴,更串起邻里之间的点滴温情;小摆渡村妇联在冬至开展“情暖冬至聚邻里 爱满渡渡暖人心”主题活动,传承传统节日文化,关怀辖区特殊群体……

江北新区家庭教育指导中心长芦分中心结合家庭需求,常态化开展家风家教、心理健康知识讲座,动员社区(村)联动用好“双护”课堂资源,开展内容丰富、形式多样的家庭教育活动,开拓家长视野,增长家庭教育知识,助力儿童健康成长,全面发展为目标,开展阅读、科普、手工等兴趣活动,提升儿童学习能力。侯婕

南通农商银行:“三维联动”推进合规文化建设走深走实

近年来,南通农商银行始终将合规文化建设作为稳健发展的根基工程,紧紧围绕“价值导向型”合规文化生态培育目标,创新工作方法,丰富教育载体,通过警示教育、文化宣贯、正向激励“三维联动”,着力构建“人人合规、主动合规、合规创造价值”的良好生态,为全行高质量发展注入源源不断的合规动能。

警示教育“筑防线”,以案为鉴鸣警钟。坚持警示教育常态化、精准化、创新化,筑牢全员拒腐防变的思想堤坝。建立内外部检查发现问题及问责情况的常态立

报机制,深入剖析“身边人、身边事”典型案例,用真实鲜活的“反面教材”教育引导全员深刻汲取教训,做到知敬畏、存戒惧、守底线,有效遏制同质同类问题屡查屡犯。

合规宣贯“植根基”,文化浸润细无声。着力构建全方位、多层次、立体化的合规文化宣贯体系,推动合规理念内化于心、外化于行。

正向激励“树标杆”,积分引领促担当。探索实施合规管理正向激励,变被动约束为主动引领,激发全员参与合规建设的积极性。张伊曼

苏州资产管理有限公司资产处置公告

债务人	未偿本金	未偿利息	其他费用	未偿本息费总额	抵押物	保证情况	司法进度
张家港绿象置业有限公司	423,859,305.32	13,610,677.20	0	437,469,982.52	抵押物1:土地,位置镇丰镇常家村,永盛村,宗地面积70314.53m ² ; 抵押物2:房产,159套,位置张家港镇丰镇,面积合计25293.54平方米; 抵押物3:在建工程,416套,位置张家港镇丰镇,面积合计41,701.63平方米	绿地地产集团有限公司、张家港乾晟城置业有限公司	未决诉讼

特别提示:上述资产基本情况仅为我公司根据现有资料所作的描述,具体以资产文件、生效法律文书及法律规定等实际为准,我公司对此不作任何承诺和保证。本公告不构成一项要约。

二、资产处置方式
本次资产处置的方式为公开转让。

三、交易对象及交易条件
交易对象须为在中国境内注册并合法存续的法人或者其他组织或具有完全民事行为能力且具备交易风险承担能力、交易资金支付能力及交易资金来源合法等条件;资产转让的交易对象不得为:国家公务员、地方资产管理公司工作人员;该资产处置工作相关中介机构所属人员;债务企业或其控股企业,及其控股下属公司,担保企业及其控股下属公司,债务企业的其他关联企业;上述主体出资成立的法人机构或特殊目的主体;国家规定

四、公告期限
公告期限自本公告发布之日起7个工作日内。公告期内受理征询和异议。

五、联系方式
联系人:1:赵先生,电话:18792553207。
电子邮箱:zhaoyh@suz-amc.com
联系人:2:程女士,电话:13771787878。
电子邮箱:chenglzs@suz-amc.com。
联系地址:苏州市高新区狮山金融广场苏州资管大厦1501室。
邮编:215000。
六、举报电话
对推介、阻挠征询或异议的行为向我公司纪律监察室举报,举报电话:0512-65168360。

苏州资产管理有限公司
2026年1月26日

南通农商银行:升级“颐福乐”信贷产品,持续支持中小养老机构发展

南通农商银行作为扎根地方农村金融的标杆机构,面对区域人口老龄化的社会现实,主动探索养老金融服务的创新。自2015年南通农商银行推出“颐福乐”养老专项产品以来,至2025年9月末,已累计为20余户养老机构提供超亿元的信贷支持。

尽管“颐福乐”产品已取得一定成效,但仍面临覆盖面和规模有限、风控依赖传统手段等问题。近期,南通农商银行已从相关部门获取一批江苏省五级养老机构清单,并进行了梳理分类,下发至专业走访团队,安排专人逐户上门走访对接,了解金融服务需求。下一步,拟从以下几方面推进产品进一步升级。

差异化定价:考虑当优化“颐福乐”专项信贷产品,考虑建立养老机构信用评分模型,根据经营状况、入住率、

政府评级等维度动态调整利率,给予一定的差异化利率优惠。

灵活担保:利用养老机构与政府签订的购买服务协议、建设或运营补贴权益作为还款保障和质押依据。

政策协同:深化与医保局、卫健委的数据共享,探索“长护险支付权质押”“医养结合项目专项贴息”等创新机制。
生态“容”:联合保险公司开发养老机构综合责任险、运营中断险等产品,通过“信贷+保险”降低整体风险成本;融入社区居家养老网络,探索“家庭养老床位”配套融资模式。未来,通过科技与生态的深度融合,“颐福乐”有望成为区域性银行养老金融创新的标杆模式,为应对人口老龄化提供金融解决方案。季丽

润州法院启动“小标的 大民生”冬季攻势专项执行行动

为深入践行司法为民宗旨,以高质量司法服务保障民意、惠及民生,自1月12日起,镇江润州法院正式启动“小标的 大民生”冬季攻势专项执行行动。此次行动聚焦群众反映强烈、社会关注度高的涉民生案件,精准发力破解执行难题。

达成和解不履行 拘留所前还清款
申请执行人李某与被执行人李某劳务合同纠纷一案,经法院调解,被执行人分期给付申请执行人工伤费用5万元。案件进入执行程序后,双方亦在法院调解下达成执行和解协议。然而,被执行人李某并未按照和解协议约定支付费用,案件进入恢复执行程序。法院依法拘传李某到庭,经执行法官批评教育,李某仍心存侥幸,声称无力履行还款义务。随后,执行法官依法启动司法拘留程序,在送拘途中,执行法官仍耐心释法,再次告知拒不履行生效法律文书的法律后果。最终,李某在拘留所门口当场付清全部款项,案件执结。

拖欠报酬久不付 强制执行促履行

沈某承包某装修工程的工程后,雇用了陈某在工地施工,工程结束后,沈某未按合同约定向陈某支付劳务报酬,陈某诉至法院,经法院依法判决

沈某需向陈某支付劳务报酬4000余元。判决生效后,沈某拒不履行,陈某向法院申请强制执行。案件受理后,经执行法官多方查找被执行人下落及财产线索,终于发现沈某在某处开设有一家娱乐场所,遂将沈某拘传至法院。沈某虽被拘传,但态度蛮横,将手机摔至法官面前,称随便怎么查,就是没有钱。执行法官严厉告知其所涉欠薪案件为此次专项执行重点案件,法院将果断运用执行手段,坚决运用罚款、拘留等手段追究其相关法律责任。经释法教育,沈某认识到自己的错误,同意一次性将所欠劳务报酬全部给付,案件执行完毕。

截至1月16日,润州法院冬季执行行动首周顺利执结欠薪案件4起,其中执行完毕2起,达成和解1起,依法采取司法拘留1人,成功打响冬季执行攻坚第一枪。

下一步,润州法院将持续加大执行力度,严厉打击规避执行、抗拒执行等违法行为,以更强劲的举措、更高效的执行,及时兑现胜诉当事人的合法权益,切实解决群众在执行领域的急难愁盼问题,让司法温度直达民心。润萱