



上海来伊份股份有限公司  
公开发行 A 股可转换公司债券  
募集资金使用可行性分析报告



**来伊份**

二〇一七年十一月



## 一、本次募集资金使用计划

公司本次公开发行可转换公司债券募集资金总额不超过 73,000.00 万元，扣除发行费用后，募集资金用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟以募集资金投入金额
1	连锁经营网络新零售升级建设项目	55,537	52,430
2	信息管理系统升级建设项目	26,960	20,570
合计		<b>82,497</b>	<b>73,000</b>

本次公开发行可转换公司债券实际募集资金（扣除发行费用后的净额）若不能满足上述全部项目资金需要，资金缺口由公司自筹解决。如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况自筹资金先行投入，待募集资金到位后再予以置换。在最终确定的本次募投项目（以有关主管部门备案文件为准）范围内，根据项目的实际需求，公司董事会可对上述项目募集资金的具体使用、项目投资进度、金额和实施内容进行适当调整。

## 二、本次募集资金投资项目的实施背景

### （一）消费升级驱动下，休闲食品市场迅速演进

中产和富裕阶层不断崛起、拥有全新消费习惯的新世代群体不断释放消费潜力、线上线下全渠道迅速发展是当前推动我国消费市场发展的三大动力。根据 BCG 和阿里研究院联合发布的报告《中国消费新趋势》，2016-2021 年，以上三大动力将推动 1.8 万亿美元的消费增长。在当前和未来的增长中，消费者的自我认同、价值观以及生活和消费习惯都呈现出新的变化，对消费的需求更为品质化、个性化、细分化，购物体验、品牌效应和产品质量在消费中的重要性也越来越高，消费升级的趋势愈发明显。

作为快节奏生活中的享受型消费品类，休闲食品具有消费频次高、消费场景广阔、伴随程度强、产品谱系广、消费群体多样的特点，和品质化、个性



化、细分化的消费升级趋势符合程度较高，我国休闲食品市场因此保持了较快的增长。根据 Euromonitor 统计，2011 年至 2016 年，我国休闲食品市场规模从 3,109 亿元增长至 4,493 亿元，年均复合增长率达到 7.7%。在快速的发展中，休闲食品的内涵和外延更在不断演进，传统的休闲食品品类在口味、健康、特色等方面加快迭代，部分生鲜、正餐产品正在被整合进休闲零食的产业链当中，深入结合消费场景、挖掘消费者潜在需求的潮流爆款品类不断涌现。在快速演进的休闲食品市场当中，率先把握消费升级的整体趋势，增强对消费需求变化的敏感程度，快速进行品牌、产品、渠道、管理上的更新，已成为企业制胜的关键。

## （二）“新零售”浪潮中，连锁经营价值获得放大

“新零售”是在消费升级和技术升级的驱动下，以消费者体验为中心的泛零售形态，是融合了线上、线下渠道各自优势的全渠道零售形态。在“新零售”当中，全渠道经营商的角色、作用与传统零售商均有所不同，体现在：①以消费者的需求为全部经营活动的出发点，在满足消费者即时需求的基础上，深度挖掘消费者的潜在需求，甚至结合消费场景、消费动机创造消费者需求；②成为消费者大数据资源的开发者，利用自身强大的大数据分析处理能力和计算能力，为产业活动的参与者提供一体化的服务；③以精准、全面的消费者需求信息为基础，形成满足即时消费需求的经营形态，可塑性、复合性很强；④在供应链体系中成为消费者的“代言人”，刺激供应链向需求导向的个性化、定制化、柔性化方向重构。当前，在领先企业的推动下，我国已出现众多典型“新零售”落地案例。零售业的从业企业纷纷加快布局，以期在“新零售”的竞争上获得先机。

连锁经营模式中，终端门店与消费者直接进行交流和互动，能够即时便利地响应消费者的消费需求，提供更细致周到的服务，与“新零售”以消费者需求为中心的理念相契合。充分下沉的连锁经营网络，在距离、购物种类、服务时间上更为贴近消费者，具有重复、高频线下流量的集聚能力。消费环境、服务内容和技术上进行深度改造后的连锁经营模式，在加强既有优势的基础上，



融合了强大数据分析能力和跨区域、全流程管理能力，对汇集的消费者数据能够进行动态、深入的画像和利用，以此细分消费者需求、开发潮流单品、开展精准营销。对于跨渠道、跨环节进行经营的连锁经营企业，对经营网络进行“新零售”改造后，还可进行供应链重构、多维度融合上的创新，连锁经营网络已成为其持续发展的不竭动力。

### （三）“来伊份”已形成全渠道经营平台，正在大力向“新零售”进军

公司以打造自有知名品牌“来伊份”的方式精耕细作，专注于休闲食品产业链中最核心的零售渠道、品牌培育推广、信息化管理等环节，构建了国内领先的休闲食品全渠道经营平台。在连锁经营网络方面，公司建立了立体化、全覆盖的门店体系，截至 2017 年 9 月 30 日共拥有连锁经营门店 2,339 家，覆盖了全国 16 个省级地区，遍布全国百余个大中城市，特别在华东地区形成了强大的规模优势和市场区位优势。在线上渠道方面，公司打造了涵盖来伊份商城移动 APP、第三方电商平台、微信的全方位体系，移动 APP 下载量持续提升，第三方电商平台销售量稳步增长。公司线上、线下渠道已形成商品、营销、供应链全方位协同的一体化大平台。

为了持续保持、提升公司的核心竞争力，公司不断进行销售渠道的迭代升级。以连锁经营网络为例，公司持续对终端门店体系进行更新和升级，通过淘汰、新建和翻新升级，保持和提升“购物+场景”的消费体验。公司一般每三年进行一次门店形象的升级，终端门店的主流外观内饰风格已经从公司创立时的第一代发展到第八代。为了更好地服务公司目标客群，深入挖掘其消费需求，公司近期还在上海、南京和重庆等地推出了全方位满足消费者生活中休闲食品需求的“新零售”终端门店“来伊份生活馆”，以全新的门店形象、产品和服务品类和品牌形象获得了良好的市场反响。



富于时尚气息的整体门店形象



满足鲜食消费需求

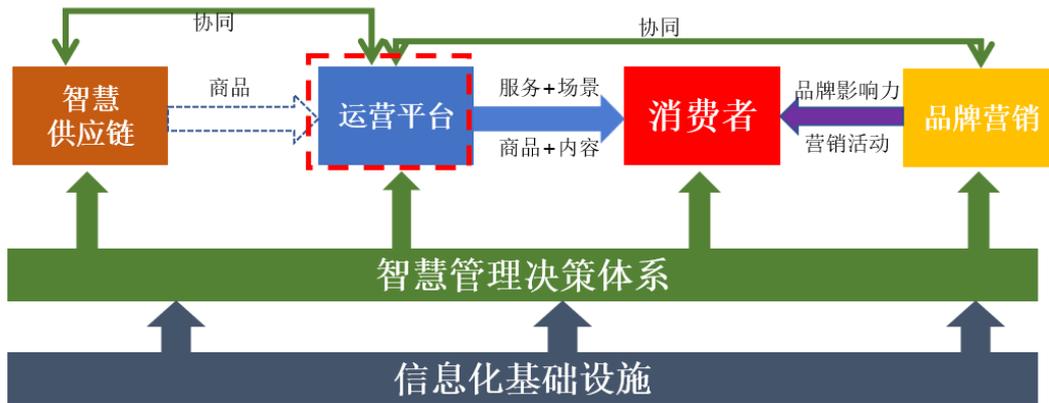


结合消费场景推出潮流单品



一站式满足休闲食品需求

以长年精耕细作休闲食品全渠道为基础，公司将消费者体验放到了公司发展的核心，制定了“以客为本”、“智慧零售”的新零售发展战略，以适应消费升级不断推进、“新零售”发展迅速的环境。“以客为本”是指公司紧紧服务消费者，创造消费需求，为消费者提供更健康、高品质的食品，提供轻松、快乐、享受的时尚生活空间。“智慧零售”是指公司将充分夯实信息化基础设施，构建以消费者需求为核心的智慧管理决策体系，形成“智慧门店”构成的连锁经营网络和线上渠道构成的一体化运营平台，实现供应链的数字化和可视化。在区域中心位置的终端门店还将进行与 APP 商城库存、销售系统连动的积极尝试，实现线上线下全网业务融合的智慧化零售新业态，形成企业新的核心竞争力。公司的目标是，在 3-5 年内，形成全渠道、立体化、差异化的“新零售”网络，将公司打造为承载消费者各类生活场景需求的智慧商业平台。



来伊份“新零售”战略实施

### 三、本次募集资金投资项目的的基本情况

#### （一）连锁经营网络新零售升级建设项目

##### 1、项目概况

本项目总投 55,537 万元，将结合消费者对休闲食品需求的演变趋势和“新零售”业态的要求，对公司现有直营连锁经营网络从内部设施、门店形象、服务内容和门店布局等方面进行全方位升级。项目实施后，终端门店将具备更强大的销售推广能力，提供的产品品类和服务将更为丰富，可以显著延展公司零售终端的消费场景、消费品类和消费时间；终端门店的整体形象将更为贴合流行审美趋势，透过装修装饰风格展示的公司品牌形象也将得到提升；新增的直营门店将为公司连锁经营网络补充强劲的新鲜血液，有利于公司产品直接辐射更多人群。

本项目将通过公司及公司的子公司实施。

##### 2、项目投资概算

本项目投资总额为 55,537 万元，其中拟以募集资金投资 52,430 万元。

##### 3、项目经济效益

本项目实施后，单个终端门店的消费场景、消费品类和消费时间得到延



展，销售能力和服务能力将得到提升，因此公司连锁经营网络的整体销售规模将得到扩大。本项目可为公司带来直接的经济效益。

#### 4、项目发展前景

本项目实施后，公司现有的连锁经营网络将得到全面升级。

从终端门店个体上看，公司的终端门店将具备展示、销售更多品类商品的能力，有助于公司推广鲜食化、健康化的商品品类，试点更多场景、年龄段系列的商品，推进潮流单品的营销。终端门店整体形象将更为时尚，能够更好体现“来伊份”的品牌形象和诉求，与消费者的心理审美更加亲近。

从连锁经营网络整体上看，连锁经营网络将成为融合销售、货仓、获客、内容营销、社群经营的综合性平台，消费者的品质化、个性化和细分化消费需求，能够在高场景化的渠道中得到充分满足，线下流量得到更为充分的利用。由于终端门店的服务和产品的差异化得到进一步提升，能够为消费者营造多样化、深入化的消费体验，公司的连锁经营网络能够从标准化的“千店一面”向适应消费者不同需求的动态化、差异化的“千店千面”演进，更好地在“新零售”的发展大潮中占据先机。项目具备较好的发展前景。

### （二）信息管理系统升级建设项目

#### 1、项目概况

本项目总投资 26,960 万元，拟对公司的信息化管理体系进行全面提升，通过对新零售模块、智慧供应链模块、大数据精准营销模块、管理决策模块、信息系统基础架构整合等方面进行投入，提升公司信息化管理系统在前端销售、分析支持、应用支撑、基础架构和硬件保障方面的能力，从而进一步强化公司的智慧管理决策体系。

本项目将由公司实施。

#### 2、项目投资概算

本项目投资总额为 26,960 万元，其中拟以募集资金投资 20,570 万元。



### 3、项目经济效益

本项目不产生直接经济效益。

### 4、项目发展前景

项目实施后，公司的智慧管理决策体系将得到全面提升。在前端销售上，公司以先进的终端设备及中后台系统为基础，以人、货、场的全面数字化为手段，实现线上、线下的销售、会员、库存等业务融合，以及顾客消费的实时管理，不断的优化消费体验，进而促成消费、体验、传播的良性循环；在分析支持上，公司以数字驱动、量化管理为核心思想进行企业 IT 系统建设，实现业务体系数据的全方位分析及展示，为企业的数字化转型保驾护航；在应用支撑上，实现发布、运维自动化，实现对供应商、商品、物流、仓储，终端销售各个环节的数据打通，通过数据挖掘分析，人工智能等前沿技术，对供应链各个环节进行资源配置优化，极大提升效率；在基础架构和硬件保障上，基于上市公司信息安全管理规范及企业未来发展规划需求，对现有的硬件基础设施等进行更新换代，使之能够弹性扩展，并为信息管理系统提供极其强大的混合云平台，提供足以支撑公司发展规模的运算能力、更为通畅的网络支持、安全防护和容灾能力，从容面对未来的快速发展。项目具备良好的发展前景。

## 四、本次募集资金投资项目的必要性

### （一）募集资金投资项目是落实公司战略，促进公司持续发展的需要

公司的发展愿景是打造中国休闲食品第一品牌，已经制订了“以客为本”、“智慧零售”的新零售发展战略。本次募集资金投资的“连锁经营网络新零售升级建设项目”和“信息管理系统升级建设项目”，能够在终端形象、服务能力、销售种类、货品管理能力等方面加强公司零售终端的销售能力，提升公司信息化基础设施，有助于公司打造全渠道融合、前中后台一体化的休闲食品智慧商业平台，是对公司战略的有效落实。

面向持续增长、潜力巨大的休闲食品市场，本次募集资金投资项目能够帮助公司更好地向消费者推广公司产品，更快扩大销售规模、抢占市场份额。本



次募集资金投资项目实施后，以升级的信息管理系统和连锁经营网络为基础，公司将可以为消费者提供更为多样化、易得的消费触点，持续推进线上、线下渠道的扩张；公司将能够推广鲜食化、健康化的商品品类，布局更多场景、年龄段系列的商品。同时，本次募投项目实施后，公司将能够增强线上渠道和线下门店的连接，实现全渠道供应链互通互联、消费场景互相补充。因此，本次募集资金投资项目将帮助公司实现进一步发展。

## **（二）募集资金投资项目是适应消费者需求，进一步提升品牌形象的需要**

休闲食品具有一定的非标商品属性，品类、风味繁多，实体终端渠道的即时性、体验性特征非常适合于休闲食品行业。随着新世代消费者购买力不断提升，其品质化、个性化、细分化、多变化的消费需求推动使得休闲食品企业必须在实体终端渠道增强新产品、新服务的推广和销售能力，以及配套的供应链管理能力和客群保持、提升对品牌的重复购买欲望，在消费者心中树立历久弥新的品牌形象。

本次募集资金投资项目实施后，依托全面提升的终端门店形象和提供的新品类、新服务，公司能够直接加强零售终端对消费人流的吸引能力。消费者进店、购买后，公司可以通过升级的信息管理系统进行实时快速分析，更好的掌握不同区域、年龄段、性别、职业的消费者需求的变化，及时进行终端品类和供应链采购品类的调整，提升目标消费者的购买欲望，拉近“来伊份”品牌和消费客群的距离。通过强化零售终端的服务能力，本次募集资金投资项目还将显著延展公司零售终端的消费场景、消费品类和消费时间，增强消费者对“来伊份”品牌的粘性，进一步提升公司的品牌形象。

## **（三）募集资金投资项目是把握零售市场发展趋势，提升竞争地位的需要**

消费升级和技术升级的浪潮，正在快速推动着“新零售”业态的发展。国际国内零售行业的领军企业，纷纷加大了国内布局力度，加速推动创新业态的落地和推广，在获得新的增长点、扩大销售规模的同时，抢占市场先机，提升竞争地位。



公司作为休闲食品的领军企业，通过连锁经营直接面向消费者销售，深度参与了零售市场的竞争。通过本次募集资金投资项目，公司能够积极把握零售市场的发展趋势，积极参与到“新零售”的竞争浪潮当中。本次募集资金项目实施后，在消费端，公司能够以全新的终端门店为依托，在市场资源乃至对消费者的时间资源、注意力资源等深层次资源上增强竞争力。结合休闲食品消费场景广阔多样的特点，“来伊份”将深度融入消费者节奏日渐加快的日常工作和生活，成为客群在闲暇、旅游、娱乐、休息、工作中的消费首选。在供应端，公司能够根据精准、清晰的消费者需求信息，安排供应商进行相应的生产活动，制定灵活弹性的生产计划，一方面进一步增强公司产品体系的独特性和差异性，另一方面增强和上游优质供应商的合作关系。因此，本次募集资金投资项目的实施将帮助公司提升竞争地位。

## 五、本次募集资金投资项目的可行性

### （一）政策可行性

近年来，为扶持零售行业的发展，国家出台了一系列产业扶持政策，对零售行业持续满足消费升级、进行模式创新和技术创新给予了大力支持，其中主要政策列示如下：

公布时间	政策名称	相关内容
2016年12月	《商务部关于做好“十三五”时期消费促进工作的指导意见》	提出了到2020年社会消费品零售总额达到48万亿元左右的发展目标，制订了培育和壮大消费热点、优化消费供给结构，推进内贸流通创新、拓宽消费供给渠道，加强流通基础设施建设、提升消费供给条件，整顿和规范市场秩序、改善消费供给环境的具体任务。
2016年11月	《国务院办公厅关于推动实体零售创新转型的意见》	提出调整商业结构的区域结构、业态结构、商品结构；提出在经营机制、组织形式、服务体验上创新发展方式；在线上线下、多领域协同、内外贸一体化上促进跨界融合。
2016年4月	《国务院办公厅关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见》	提出加快推动流通转型升级，包括以满足消费者需求为中心，积极开展全渠道经营；大力发展体验消费；着力提高供应链管理控制能力；增强老字号等传统品牌影响力；推动商品交易市场利用互联网创新商业模式。同时提出积极推进流通创新发展、加强智慧流通基础设施建设、鼓励拓展智能消费新领域、大力发展绿色流通和消



		费、深入推进农村电子商务。
2015 年 11 月	《国务院关于积极发挥新消费引领作用加快培育形成新供给新动力的指导意见》	将服务消费、信息消费、绿色消费、时尚消费、品质消费、农村消费列为重点发展领域。提出加快建设全国统一大市场、加大服务业对内对外开放力度、加强助推新兴领域发展的制度保障、加快推进人口城镇化相关领域改革。提出全面改善优化消费环境，创新并扩大有效供给，优化政策支撑体系。
2015 年 9 月	《国务院办公厅关于推进线上线下互动加快商贸流通创新发展转型升级的意见》	在推进零售业改革发展上，提出鼓励零售企业转变经营方式，提高自营商品比例，加大自主品牌、定制化商品比重，深入发展连锁经营。鼓励零售企业利用互联网技术推进实体店铺数字化改造，增强店面场景化、立体化、智能化展示功能，开展全渠道营销。鼓励大型实体店不断丰富消费体验，向智能化、多样化商业服务综合体转型，增加餐饮、休闲、娱乐、文化等设施，由商品销售为主转向“商品+服务”并重。

本项目具备政策可行性。

## （二）市场可行性

我国休闲食品市场近年来稳步增长，市场规模已达到 4,493 亿元，2011-2016 年年均复合增长率达到 7.7%。人均消费金额上来看，2015 年我国休闲食品人均消费额为 75.28 元，远远低于日本、英国和美国的人均消费额 501.40 元、742.05 元和 859.86 元，我国休闲食品市场有着巨大的发展潜力，伴随着居民整体消费结构的不断升级，我国休闲食品市场将持续发展。公司具有较大优势的华东地区，近年来社会经济在调整转型当中仍然保持了较高的发展速度，人均收入水平持续提升，消费能力不断增强。2016 年上海、江苏、浙江、安徽的居民人均可支配收入较上年分别提升了 8.9%、8.6%、8.4%、8.9%，社会消费品零售总额较上年分别增长了 8.0%、10.0%、11.0%、12.3%。本次募集资金投资项目具备市场可行性。

## （三）技术可行性

公司一直致力于提升自身技术水平，在零售技巧、供应链管理、信息化支持和新产品开发上积累了丰富的经验成果。

在零售技巧上，公司不断总结各连锁门店的成功之处，通过制订门店营运



服务标准和标杆店分析，持续提升公司商品品类管理、舒适的购物环境设置和体贴的服务等门店营运方式。

在供应链管理上，公司以物流配送中心为平台，应用现代物流技术，使公司在商品采购、运输、仓储、加工、配送、销售等方面能够合理规划、协调安排，并充分利用和整合现有物流资源，为公司连锁门店提供安全可靠、高效率的配送服务。

在信息化支持上，公司近年来逐渐加强了信息系统建设，从产品开发阶段就执行严格的质量管理和信息管理。信息系统不但支持公司总部、区域子公司、人力资源、财务管理等职能管理系统，还从采购、物流、配送、门店营运到客户服务等方面支持公司的营运管理系统，公司的管理制度和营运流程在信息系统中得到实现。

在新产品开发上，公司持续利用销售数据，把握消费趋势，针对趋势设计产品和口味，针对休闲食品流行趋势和消费者喜好进行产品企划，提出产品开发方向。公司建立了多轮试吃机制，将筛选出的最受欢迎的产品配以合适的包装设计，经过市场和消费者的检验后确定销售目标和上架周期。

综合来看，公司已经形成了丰富的经验成果，能够有效地为“连锁经营网络新零售升级建设项目”、“信息管理系统升级项目”提供技术支撑。公司已经在上海、重庆等地开展“新零售”终端门店“来伊份生活馆”的试营业，推出了全新的装饰风格、销售品类和品牌形象，结合对客群的管理和分析安排产品品类和营销活动，取得了良好的市场反响。“信息管理系统升级项目”整体是在公司现有的先进信息管理系统的基础上，面向公司自身发展和把握“新零售”趋势的需求进行相应改造，技术方案较为成熟。本次募集资金投资项目具备技术可行性。

## 六、董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见

### （一）本次募集资金投资项目与主营业务联系紧密，是公司战略的有效实施

公司以打造自有知名品牌“来伊份”的方式精耕细作，专注于休闲食品产



业链中最核心的零售渠道、品牌培育推广、信息化管理等环节，构建了国内领先的休闲食品全渠道经营平台。以长年精耕细作休闲食品全渠道为基础，公司将消费者体验放到了公司发展的核心，制定了“以客为本”、“智慧零售”的新零售发展战略，以适应消费升级不断推进、“新零售”发展迅速的环境。本次募投项目中，“连锁经营网络新零售升级建设项目”能够使公司进一步提升连锁经营网络销售能力和服务能力，“信息管理系统升级项目”能够使公司加强全流程信息化管理能力。本次募集资金投资项目与公司现有主营业务联系紧密，是公司战略的有效实施。

## **（二）本次募集资金投资项目在人员、市场、技术方面储备充足**

公司核心管理团队人员具有良好的教育背景和多年的行业从业和管理经验，能够全面洞悉行业态势、把握行业发展方向，熟悉行业的运作模式和管理模式。近年来，通过持续培训和经营实践，公司管理团队对行业内管理模式、运营模式的创新趋势有较为精准的把握，同时对全流程的信息化管理和数据分析手段有了充分的掌握。在普通员工方面，公司一直重视内部人力资源建设，制定了成熟的人才培养和发展战略，根据人才特性分层开展人力资源管理，引进和培养了一批具备竞争意识和战略眼光的核心管理人才、具备复合型知识结构的核心业务骨干和基层管理者、有着较高职业成熟度和专业能力的一线专业员工。本次募集资金投资项目在人员方面储备充足。

我国休闲食品市场近年来稳步增长，但人均消费量仍处于较低水平，具备巨大的发展潜力。本次募集资金投资项目重点发力的华东地区，经济发展较高，人均收入水平持续提升，消费能力不断增强，对休闲食品的需求将不断提升。公司在经营中开展了充分的市场调研和营销活动，结合对消费客群的充分分析，对休闲食品在品类、包装、风味等方面的演变趋势有着充分的了解，有力地保障了本次募集资金投资项目实施后快速进行休闲食品的推广和销售。本次募集资金投资项目在市场方面储备充足。

公司已经在零售技巧、供应链管理、信息化支持和新产品开发上形成了丰富的经验成果，能够持续提升公司商品品类管理、舒适的购物环境设置和体贴



的服务等门店营运方式，为公司连锁门店提供安全可靠、高效率的配送服务，在信息系统中全方位实现公司的管理制度和营运流程，根据消费趋势及时开发新品类产品。公司已经在上海、重庆等地推出“新零售”终端门店“来伊份生活馆”的试营业，推出了全新的装饰风格、销售品类和品牌形象，结合对客群的管理和分析安排产品品类和营销活动，取得了良好的市场反响。“信息管理系统升级项目”整体是在公司现有的先进信息管理系统的基础上，面向公司自身发展和把握“新零售”趋势的需求进行相应改造，技术方案较为成熟。本次募集资金投资项目在技术方面储备成熟。

## **七、本次发行可转换公司债券对公司经营管理和财务状况的影响**

### **（一）本次发行对公司经营的影响**

本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务，实施后将显著增长公司销售规模和经营业绩，落实公司“打造中国休闲食品第一品牌”的发展愿景，加强公司适应消费者需求变化的能力，提升公司的品牌形象和竞争地位。本次募集资金投资项目能够通过项目建成后为公司带来的经济效益，为公司实现可持续发展、提高股东回报提供更有力的支持。

### **（二）本次发行对公司财务状况的影响**

本次发行后，公司的资产规模将进一步扩大。募集资金到位后，公司的总资产和总负债规模均有所增长，随着未来可转换公司债券持有人陆续实现转股，公司的资产负债率将逐步降低。

### **（三）本次发行对公司盈利能力的影响**

本次募集资金投资项目具有较好的盈利能力和市场前景，项目建成后，将满足快速增长的产品市场需求对公司营销能力的需要，为公司带来良好的经济效益，进一步增强公司的综合实力，可对公司未来生产经营所需的资金形成有力支撑，增强公司未来抗风险能力，促进公司持续健康发展。



## 八、综述

综上所述，公司本次公开发行可转换公司债券募集资金投资项目全部与公司主营业务相关，符合国家产业政策和公司发展的需要，具有必要性。公司投资项目所涉及产品的市场潜力较大，募集资金投资项目实施后将进一步增强公司经营能力，给公司带来良好的经济效益，符合公司及全体股东的利益。

上海来伊份股份有限公司

董事会

2017 年 11 月 28 日