证券代码：002956 证券简称：西麦食品

**桂林西麦食品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** | **☑特定对象调研**       □分析师会议□媒体采访          □业绩说明会□新闻发布会         □路演活动**☑现场参观**          □其他   |
| **参与单位名称及人员** | 长城证券股份有限公司  张宇光、叶松霖太平洋证券股份有限公司  孟斯硕国泰基金管理有限公司  徐科益国寿安保基金管理有限公司 王韫涵诺安基金管理有限公司  耿诺华商基金管理有限公司  高大亮塔基资本管理有限公司 吴昌科上海信渡企业管理咨询有限公司 王海军、李霏 |
| **时间** | 2019年9月19日 9：00—12：00 |
| **地点** | 河北定兴 |
| **上市公司****接待人员** | 董事、副总经理、董事会秘书：谢金菱投资总监：李骥证券事务代表：何剑萍 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **本次投资者交流活动主要为参观公司河北生产基地，了解公司经营情况及战略规划。****现场沟通与交流的主要情况和观点****1、公司新品情况**在强化与提升“西麦”品牌信任度和知名度的基础上，通过公司旗下“西澳阳光”子品牌打造时尚、便捷、健康的轻盈早餐、膨化燕麦、烘焙燕麦片，以及其他燕麦食品，拓展年轻消费群体。新品均为围绕燕麦做相关新品开发，公司暂无涉及其他产业的计划。19年下半年度推出冷食燕麦等产品，新品进场、推广、维护都还处于前期铺垫阶段。2、**公司销售相关情况** 公司收入增速主要来自于原有产品的增速。消费者健康意识逐渐提高，食用燕麦人群数量日益加大，且老龄化使得燕麦消费市场会越来越大，所以燕麦食品的市场规模也在增大。目前水果燕麦片、烘焙燕麦片等产品表现较令公司满意，一些其他产品需2020年方能看到明显的销量反馈。后续增量主要依靠新品，主要依靠把燕麦食品市场蛋糕做得更大，并将产品做得更精细以抢占市场份额。近几年燕麦食品行业竞争较激烈，为保持产品品质公司不做价格战。公司有品牌优势，消费者忠诚度高，并且进行大量的试吃活动，吸引到很多消费者。公司目前除澳门，台湾，香港地区外，其余省份均有经销商。省会中心城市及地级市全面覆盖经销商，重点县级城市基本覆盖经销商。重点地级市的经销商按照渠道划分，非重点城市和县城按照区域划分。目前实施渠道下沉策略，经销商已经覆盖到三四线城市的县城及重点城市的乡镇的门店。19年暂无电视广告投入计划，公司更倾向于自媒体和线上推广。**3、公司19年上半年毛利率略有下滑原因**美元汇率上涨及进口麦粒价格上涨对19年上半年毛利率有一定的影响。公司一直以来重视汇率风险的防范和管控，公司通过远期购汇合约把汇率锁定，平抑汇率波动风险，控制对公司的盈利能力的影响公司已在澳大利亚建立了稳定的采购渠道，与当地的燕麦供应商形成了良好的合作关系，能够减少气候、病虫害等因素对燕麦原料采购的影响。预计短期麦粒价格上涨，对成本有所影响，但公司的成本受多种原材料价格综合影响，涨跌互现，因此无法估计具体的影响程度。4、**公司新设备投产情况**公司引进欧洲布勒挤压膨化生产设备，该生产线拥有高度自动化的操作系统，可实现柔性化生产，同线生产即食谷物，混合坚果、果干的营养复合燕麦片，以满足消费者对口感、营养的多重追求。同时，布勒专业化的设备卫生清洁设计，更易于食品加工过程中卫生安全的管控，确保为消费者提供安全健康的食品。目前正处于安装调试阶段，预计2019年10月中下旬试生产。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019-9-19 |