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  电话交流会 |
| **参与单位名称及人员** | 招商证券：杨勇胜 深圳民森投资：刘倩 鹏华基金：孟博 长盛基金：何思璇 银河基金：杨琪 汇丰晋信基金：王凯 东方证券资管：王焯 长城基金：余欢兴证全球基金：童兰 德邦基金：夏理曼 红塔证券：王利洲 凯石基金：赵方 汇添富基金：胡昕炜 诺德基金：张昳泓 中视领成基金：李飞 斯诺波：薛松 兴业基金：张诗悦 银华基金：孙昊天 泰达宏利基金：鲍强 中海基金：刘俊宝盈基金：杨思亮 Parantoux capital：Gloria Lu、Eda He方正资管：黄鹏以太星辰资产：周箭明 誉辉资本：唐宋媛 国寿安保基金：祁善斌、王韫涵 安中投资：王燕 方瀛投资：闫宇光 富国基金：张啸伟 顺沣资产：邓永明 观富资产：唐天 红阳资本：徐达文 茂典资产：陈赢 goldstream：杨奇 尚雅投资：成佩剑 永灵通投资：王平 汇利资产：陈贞妮 南京证券：宋芳  共42人 |
| **时间** | 2020年5月10日 15：30—16：30 |
| **地点** | 电话交流会 |
| **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  证券业务代表：何剑萍 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | Q1：请问市场竞争格局，以及未来如何应对竞争？  A1：公司作为行业龙头，与友商同处国内燕麦市场的第一梯队。当前市场冷食类发展迅速，深受年轻消费群体欢迎。目前公司采取两翼齐飞的战略，热食冷食并重，打造双增长极。公司重点打造以休闲冷食燕麦为主的西澳阳光子品牌，冷食燕麦具有高颜值、高营养、方便性、口味多样化的特点，公司会加快新品推出速度，以满足年轻消费群体消费需求。同时也会重视热食燕麦，在保证热食类业务增长的前提下创新发展冷食燕麦，稳中求进。  公司的传播策略今年有较大改变，重点放在线上。会综合利用KOL及各种线上社交平台，与头部主播及腰部主播进行直播合作。从内容营销、信息传播、品牌传播、产品评测等方面来做线上推广。  线下会继续保持与消费者的积极互动，并致力于终端形象店的打造。公司建立了一个广覆盖、深渗透的多层次立体营销网络，可以同时承载热食燕麦和冷食燕麦。  Q2：关于供应链上游原料，是否受到疫情影响？  A2：公司进口燕麦粒主要供应地区受疫情影响程度轻，供应商正常运转，目前没有受到影响。同时，公司提高了进口燕麦粒库存储备量，计划新增麦粒筒仓，以增强公司抗风险能力。  Q3：冷食作为新产品，面对新的消费人群，在产品规格和包装上面有无变化？  A3：冷食燕麦与热食燕麦在包装及规格与上存在区别。冷食燕麦百克单价比热食燕麦高。热食燕麦规格一般是700G、1KG或者1.5KG，冷食燕麦则一般为350G或450G。  Q4：今年分红较多，以及马上又解禁到期，如何解读？  A4：公司在IPO阶段未进行利润分配，今年在符合公司利润分配政策、保障公司正常经营和长远发展的前提下进行利润分配和资本公积金转增股预案，以更好地回报全体股东。  公司分红决策与个别限售股股东解禁并无关系。  Q5：公司冷食方面的核心竞争力在哪里？  A5：一. 产品力，公司严格把控产品质量，注重食品安全，产品口感较好。公司从瑞士进口布勒生产线生产冷食燕麦，在产品质量和推陈出新方面都有优势。二. 渠道，中国的渠道复杂，广而深。公司依托人员充足、经验丰富的营销团队，紧密进入到多类型的销售渠道当中，使得消费者对公司产品有着较高的熟悉度，能够便利、迅速地体验和购买到公司的产品。  三月下旬以来，借助公司品牌力、产品力、渠道力以及团队的优势，冷食燕麦销售表现良好。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020-05-12 |