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** | 长江证券： 董思远 安盛天平财险：孟博 必升投资：魏延军 方正自营：齐可  成泉资本：王雯珺 初九投资：王亦悠 纯达资产：梁爱萍 丹羿投资：张昭丞  德邦基金：夏理曼 华夏未来：官忠涛 光大资管：苏晓珺 华泰资产：宫衍海  国信证券：杨蓓 观富资产：唐天 嘉实基金：刘美玲、谢泽林 名禹：梅林  合众资产：苏杨 恒生前海：周磊 华商基金：常宁 新华基金：付伟、姚秋  玖鹏资产：窦金虎 六禾投资：石嘉婧 民生加银：李德宝 平安养老：朱丽丽  前海人寿：冯新月 申万资管：孙毓晨 同犇管理：刘慧萍 西南自营：邱思佳  相聚资本：赵现忠 圆信永丰：陈巨臣 源乘投资：刘小瑛 招商资管：何怀志  长江养老：邹成 浙商资管：赵媛 中科沃土基金：游彤煦 中信自营：张羽鹏  中天国富证券：李宇宸 中银基金：池文丽 中银资管：刘航 坤易投资：郑婷  民森投资：刘倩 神农投资：公伟 首创证券：高玮 信泰人寿：云昀  共48人 |
| **时间** | 2020年8月31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：热食燕麦有推出新品吗？  A1：公司推出许多热食燕麦新品，1、燕麦+系列，如去年末已推出的奇亚籽燕麦片、黑麦高纤燕麦片，今年推出的三色藜麦燕麦片，在燕麦的基础上添加奇亚籽、黑麦和其他的一些谷物，营养更综合、全面。燕麦+系列是热食燕麦的历史性突破，将作为公司线上第二矩阵品项进行推广。2、高端养生粉系列，如红枣薏仁燕麦、黑芝麻桑葚燕麦、多肽燕麦膳食等产品，解决纯燕麦谷物粉的超细研磨、冲泡抱团等关键技术问题，与传统的药食同源食材结合，弥补了公司燕麦粉的市场空白。今年会再推出其他热食燕麦产品，进一步丰富热冲型产品品项，形成对经典款产品的补充，给予消费者更多的选择，提升品牌定位。3、公司对产品包装进行了年轻化方向的调整。  Q2：半年度毛利率还有些下降？是否为成本上涨的影响？  A2：成本材料端环比较为稳定，全年的毛利率水平，会在目前的基础上呈窄幅波动。二季度进行了促销活动，对毛利率也有一定的影响。江苏工厂的竣工带来的固定资产折旧对全年的毛利率也会有一些影响。  Q3：今年的组织架构调整以及后续的展望？  A3：公司的销售组织架构分为：线上事业部、线下事业部。  线上事业部办公地点在杭州，管辖冷食和热食，随着冷食销量扩大，公司会持续引进人才。冷食、热食会分开考核。由于热食、冷食同处一个事业部，这样可以相互导流，有效利用资源。  线下是同一个销售团队统一管理冷食和热食。在初期阶段有较好的协同效应，比如人员方面。公司非常重视冷食，随着销量的扩大，未来会把线下冷热的运营团队拆分，客户资源共享。这是在冷食有较大增长，不影响原有业务的情况下进行分拆管理。  Q4：冷食的规划和占比？  A4：公司对冷食期望值较大，相应匹配了资源。已做相应的规划及运行推广，但目前冷食上市也就几个月的时间，所以公司冷食能走得多远、规模多大，还有待观察。冷食核心的销售机会在7~10月。  Q5：冷食的竞争格局？作为传统燕麦片企业，我们的优势在哪里  A5：冷食燕麦市场前景广阔，消费场景在扩张。所以未来的竞争格局是会形成几家规模较大的行业龙头，公司拥有较大的机会成为其中的一员。  公司的优势：目前线下的门槛高，进入线下需要一定量级的资源投入和决心，还要与卖场良好沟通和维护，一定量级促销员的日常维护与拉新、持续的促销活动等，渠道一直是公司的核心竞争优势。  同时，也不可否认，线上的竞争格局复杂、竞争非常激烈，公司发展还是略低于预期，接下来公司会采取新的策略和战术。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020-09-02 |