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 交银康联:郭昊 银华基金：孙昊天 泓澄投资：曹中舒 嘉实基金：谢泽林、鲍强 新华基金：夏旭 平安基金：李辻 源乘投资：曾尚  广汇缘：曹海珍 海宸投资：陈超逸 智诚海威：陈丹丹 砥俊资产：王俊元  贵诚信托：陈博文 天风资管：吴鸿霖  共15人 |
| **时间** | 2020年10月30日09：30—10：30 |
| **地点** | 电话交流会 |
| **上市公司** **接待人员** | 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：销售费用率提升明显，主要体现在哪些方面？  A1：公司目标为快速扩大营收规模，增加市场份额，因此在三季度主动加大宣传推广和市场营销方面费用投入，导致销售费用率较高。  Q2：全年收入增长目标？  A2：目前来看二季度营收增长较快，有补偿性消费的因素。三季度销售逐渐恢复常态，全年努力完成年初预定的目标。  Q3：为什么预付款三季度相比去年同期增加较多？  A3：主要原因为公司结合目前疫情因素和中国国际关系情况，加大了原料库存的备货。  Q4：成本端有变化吗？  A4：成本材料端环比较为平稳，目前来看没有太大变化。  Q5：冷食燕麦的竞争格局及竞争优势？  A5：冷食燕麦市场前景广阔，消费场景在扩张。目前有越来越多的品牌开始做燕麦冷食燕麦产品，其中有食品巨头、休闲品牌、新兴的网红品牌、传统燕麦企业，众多厂商均在寻求快速扩大销售规模的机会。公司近20年来专业专注于燕麦产品的研发、生产和销售，冷食燕麦仅为燕麦产品形态的变化。  公司的优势：1、公司严格把控产品质量，注重食品安全，产品口感较好，在产品质量和推陈出新方面都有优势；2、供应链、生产工艺的积累优势，公司持续生产、经营燕麦近20年，在生产工艺方面有独到之处；3、渠道优势，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。  Q6：新品研发人员结构？  A6：公司研发团队中有具有国际食品巨头企业研发经验人员，也有内部培养的研发人员。公司内部重视研发对市场、产品、消费者研究的重要性，强调研发跟各系统之间的平滑衔接。公司内部有整套研发流程，并持续不断梳理和演进。  Q7：冷食燕麦全年的展望规划？明年和未来几年战略是什么样的？  A7：四季度有双11等几个大促节点，但冬季的寒冷对冷食燕麦消费者的食用有一定的影响，公司还在观察相应情况，积累全年消费趋势数据。  冷食燕麦会作为公司重要的第二个销售增长曲线，热食冷食并重，各占半壁江山。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020-11-03 |