

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	海通证券：张宇轩 宝盈基金：汪元刚 中信建投基金：孙文 信诚人寿：万力 中银基金：白洁 海通国际：Jasmime Wu、Sherry Ma、Kou Yuanyuan 焱牛投资：赵慧玲 丹羿投资：葛颂 齐家资产：牛建斌 恒生前海基金：周磊 Harmony Capital：王灿 申万菱信基金：赵世光 前海圣耀资本：段紫薇 兴银基金：方军平 广银理财：郭强 天玑投资：曹国军 共 18 人
时间	2021 年 04 月 29 日 10：00—11：00
地点	电话交流会
上市公司接待人员	投资总监：李骥
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请介绍 2020 年及 2021 年一季度公司情况。</p> <p>A1：2020 年公司实现营收 10.24 亿元，较上年同期增长 5.31%，实现净利润 1.32 亿元，同比下滑 16.01%。其中冷食燕麦收入 1.47 亿元，同比增长 245.31%，冷食燕麦同比增长较高的主要原因为 2019 年 10 月末冷食燕麦生产线投产，当年冷食燕麦业务规模较小，基数相对较低。</p> <p>2020 年公司整体呈现营收增长，利润端表现一般的情况，主要原因为受新冠疫情影响较大，公司加大了费用投入，且冷食燕麦新品处于铺市阶段，因此费用端投入较大。2020 年第四季度实现营收 3.1 亿元，同比增长 8.7%，单季营收创历史新高。</p> <p>2021 年第一季度，营收 2.98 亿元，同比增长 57%，实现净利润 5297 万元，增长 51%。</p>

Q2: 公司今年全年冷食燕麦产品规划销售规模是多少? 4月糖酒会发布的冷食燕麦新包装产品和旧包装产品有什么区别, 是否只在线下销售?

A2: (1) 公司今年冷食燕麦的销售目标是接近翻倍的增长。(2) 糖酒会期间公司产品推出了新包装。新的包装更具有视觉冲击效果, 能更好地吸引消费者的注意力, 目前新包装产品主要在线下进行铺货销售。(3) 根据公司品牌规划, 推出新包装产品只是规划第一步, 公司会稳健推进新包装产品的铺货, 先在线下优势区域进行测试, 再根据效果及反馈决定线下全面铺开的节奏。

Q3: 请问公司今年江苏的产能大概可以投产多少万吨? 公司在渠道端做了哪些准备来消化这些产能?

A3: (1) 江苏工厂一期的设计产能为 4.3 万吨, 已于 2020 年 5 月投产建成。(2) 随着消费者健康意识的提升, 新的消费人群在拓展, 消费场景在增加, 整体行业规模也在提升。另外公司会强化线下渠道销售, 开发新渠道。线上, 理性发展互联网渠道, 开发碎片化的线上渠道。从公司的销售规模扩张来看, 新产能的消化不存在问题。

Q4: 21 年公司对于抖音、快手这些电商平台的规划是什么样的?

A4: 现在线上渠道在碎片化, 如拼多多、抖音、新零售渠道等在挤占传统电商大平台的流量空间。公司对站外平台非常重视, 会在巩固原有电商大平台的基础上, 在拼多多、抖音、社区团购等投入比较多的资源和精力。今年公司抖音直播开播了一段时间, 表现良好。

Q5: 公司 2020 年上新的 sku 数目还是很多的, 能否介绍下公司目前对于推新品的思路, 以及推一款新品大概要多久?

A5: 公司拥有研发团队和国内领先的自有生产设备, 因此在产品的推陈出新方面具有一定优势, 推新品的速度很快。但是目前公司产品 SKU 数量太多, 在按计划推新品的同时, 会适当的把排名末位的 sku 产品进行淘汰或升级改造。

	<p>Q6: 请展望 2021 年第二季度的情况?</p> <p>A6: 从 4 月整体情况看, 公司销售情况比较理想。5 月、6 月情况尚需观察, 5 月因五一小长假原因, 可能中间有几天发货会受些影响。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021-5-5