

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	中泰证券：罗頔影 华孚控股：陈金东 华美国际：齐全 大摩华鑫：苏香 正心谷：毛一凡 源乘投资：彭晴 申九资产：唐宇 共 7 人
时间	2021 年 08 月 19 日 13: 30—14: 30
地点	电话交流会
上市公司接待人员	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	<p>公司向投资者介绍半年度及二季度经营业绩情况</p> <p>交流问答环节：</p> <p>Q1：对渠道变化的压力情况？如何应对？</p> <p>A1：公司线下优势地位明显。目前渠道方面线下大型商超的影响力逐渐下降，线上新渠道具有分散化、碎片化的特征，对公司而言有一定的压力。未来以线上线下区分来看，在线下，公司会巩固和提升线下渠道优势，同时向便利店、中小 BC 超，夫妻店倾注部分精力和资源；在线上，公司积极拥抱抖音、快手等渠道，与全行业一起思考如何把新渠道做到更高效，扩大营收的同时做到盈利。</p> <p>Q2：广告费用和促销方面的投入的情况？促销的进行方式是？</p> <p>A2：剔除会计准则调整因素后，公司上半年销售费用率同比有所上升。上半年，公司在广告费用方面有进行投入，还召开了新品战略发布会，请形象代言人，配合品牌定位宣传推广进行了相应的地推活动，下半年销售费用率会保持稳定。</p>

	<p>Q3: 如何看待 B2B 业务? 原材料价格和运输费用下半年的展望? B2B 客户有哪些, 体量大概是多少?</p> <p>A3: 随着燕麦行业的高速发展, 公司对 2B 端业务重视程度在提升, B2B 业务量高速增长。假设整个行业继续繁荣, 相信 B2B 业务未来空间会很大, 会成为 2C 端的补充; 原材料、运费价格目前比较稳定, 未来假如整体大环境出现变化, 价格有可能会因通胀而上涨; B2B 的业务范围: 为友商供应原材料, 比如燕麦米、燕麦粉; 供应半成品, 比如冷食烘焙的谷物等; 为其他燕麦企业 OEM 代工生产。B2B 上半年营收 2851 万元。</p> <p>Q4: 新品包括麸皮、冷食推广进展如何? 哪些新品发展态势比较好?</p> <p>A4: 冷食燕麦从去年中开始推出, 表现良好, 目前全市场 Q2 略微有休整态势, 在高速增长后为下次增长蓄力; 热食燕麦中高纤燕麦麸皮、5 黑谷物燕麦片销售增长情况良好, 市场需求比较旺盛。目前产能略微不足, 需要提升产能。</p> <p>Q5: 江苏工厂产能爬坡情况, 产能利用率情况?</p> <p>A5: 江苏工厂 2020 年 5 月投产, 产能爬坡受到疫情影响。假如产能利用率没有特别意外情况, 一年至一年半后可能会达到 80% 的产能。</p> <p>Q6: 收入的增长在原有区域投放新品还是开拓新区域来实现? 如何进行下沉?</p> <p>A6: 公司面向全国市场形成了多层级、广覆盖、高效率的立体营销网络体系, 销售网络遍布国内除香港特别行政区, 澳门特别行政区, 及台湾省以外的所有省, 自治区和直辖市, 未来收入增长可能来源于扩大终端覆盖。目前公司 KA 渠道优势明显, 2020 年开始在便利店渠道加大开拓力度, 初见成效, 未来会把部分资源用于开拓中小超市等, 根据实际推进成果反馈来调整具体节奏。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021-8-20