

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 同创悦湾医疗主题1号私募证券投资基金 创金合信基金： 胡尧盛 信达澳亚基金：张兆函 进门财经：杜南青 圆信永丰基金：田玉铎 世诚投资：沙小川 沪光 SIIC：吴滨 共8人
时间	2022年12月8日 10:00-10:40
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：“燕麦+”系列产品比较好卖，主要是解决了消费者哪些痛点？</p> <p>A1：1、健康痛点：消费者选择燕麦是为了追求健康。2、口味痛点：纯燕系列产品满足了健康需求，但口味单一。而燕麦+系列产品在纯燕的健康基础上，添加其他健康的谷物等，丰富纯燕麦产品在健康营养方向的口味，口味多样化，对消费者的吸引力更强。从消费群体来看，燕麦+系列产品消费人群比纯燕的消费人群年轻化。</p> <p>Q2：今年纯燕产品较去年有较好的复苏，主要原因是什么？</p> <p>A2：虽然整体看国民消费意愿下降，消费疲软，但疫情之下消费需求端更偏好健康属性产品，而纯燕产品是健康属性非常强的产品，因此纯燕产品今年也有良好的表现。</p> <p>Q3：目前成本端的情况如何？是否有提价考虑？</p> <p>A3：目前公司已经锁定第四季度进口麦粒价格，明年进口麦粒价格将会维持</p>

	<p>平稳。目前汇率有所改善，会缓解公司部分成本压力。</p> <p>关于产品提价事项公司会考虑，但目前阶段不会提价，提价需要合适的窗口期，也取决于当时的竞争环境，公司会深思熟虑和充分论证。</p> <p>Q4: 公司电商增长比较快，目前电商的市占率情况？这几年电商发展比较快，主要是公司愿意投费用吗？</p> <p>A4: 根据第三方数据显示，传统电商+兴趣电商内容电商，公司市占率排名第一，较去年有明显的进步，其中公司在抖音、快手平台销售遥遥领先。</p> <p>电商增长较快的原因在于公司对电商的重视程度在提高。近两年内容电商及兴趣电商发展很快，电商流量在转移，公司抓住此次趋势变化，加大了抖音、快手平台的投入，建立了先发优势，目前抖音、快手平台销售遥遥领先于其他友商。</p> <p>关于电商费用投入，公司经过学习和积累，形成了较为有效的费用投入策略。公司认为线上电商发展具有可持续性，伴随规模的扩大，未来线上盈利能力会增强。</p> <p>Q5: 公司如何看零食很忙、折扣店这类渠道？</p> <p>A5: 零食渠道目前很火爆，是一个风口。公司也看好零食渠道，目前已经切入该渠道。</p> <p>Q6: 公司推了“燕麦+”新品后，线下渠道主要做了哪些动作，导致上量也比较快？</p> <p>A6: 首先，“燕麦+”整个品类市场接受度很高，消费者认为该品类健康属性强并且口味不单一，所以品类增速很快。其次，公司产品品质优越，品牌认知度高，因此消费者接受度也高。最后，公司在优势渠道，如线下精选优势区域做了恰当的推广活动。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022-12-9

