

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（线上交流会）
参与单位名称及人员	投资者网上提问
时间	2024年05月13日 15:00-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	总经理：孟祥胜 董事、副总经理、董事会秘书：谢金菱 财务总监：张志雄 独立董事：杨海宁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司近期业绩表现强劲，请问哪个方向增长最突出？</p> <p>A1：公司渠道多元化布局，加大新业务渠道拓展力度。2023年度，1、线下精耕细作，提升区域市场，加大创新渠道拓展力度。线下业务同比增长超过10%，零食渠道销售同比增长超过180%。2、巩固传统电商，发力兴趣电商，推动线上渠道高质量增长。线上渠道销售同比增长近30%，抖音平台的冲饮燕麦类目市占率第一，GMV销售额超3亿元，同比增长超过70%；2024年一季度，公司主流电商平台销售均为行业第一。3、积极拓展创新业务，布局海外市场拓展。海外业务落地美国、新加坡、马来西亚、菲律宾、香港、荷兰、意大利、迪拜等十多个国家和地区。</p> <p>Q2：公司现在市场地位如何？</p> <p>A2：公司目前市场地位稳固，根据市场调研公司欧睿和尼尔森的数据，公司目前在国内冲饮麦片领域市占率第一，领先优势进一步扩大。</p> <p>Q3：公司探索大健康领域，还是以燕麦为主吗？</p>

A3: 公司在大健康领域的探索将立足于燕麦，向更广阔的领域进行拓展。

Q4: 燕麦行业未来是否还有发展空间？

A4: 燕麦谷物健康产业发展空间巨大。首先，中西燕麦产品人均消费额差距大。在典型的欧美发达国家，燕麦的人均年消费额稳定在 30 美元上下。日本和中国香港地区，燕麦的人均消费水平为 6 美元左右，而我国的燕麦人均消费额只有不到 1 美元，远低于上述国家和地区。由此判断，我国的燕麦食品产业仍然属于发展的早期，未来潜力巨大。其次，中国燕麦片市场预计将持续增长。据前瞻产业研究院整理 2019 年数据，从燕麦主要国家来看，美国燕麦市场约为 106.45 亿美元，英国燕麦市场规模约为 24.24 亿美元，日本燕麦市场规模约为 9.08 亿美元。至 2023 年，中国燕麦片市场规模成长超过 100 亿元人民币，参照欧美发达国家燕麦行业市场规模，结合人口规模、燕麦片人均消费及中国目前燕麦片消费场景扩展趋势（热食到冷食，早餐到休闲场景等）考虑，中国燕麦片市场预计将继续增长，市场空间将进一步扩大。再次，受中国老龄化健康消费红利及年轻人健康意识快速提升影响，燕麦消费群体在持续扩大。最后，中国燕麦行业集中度偏低，线下市份额向头部企业集中。

Q5: 公司战略并购德赛康谷的考虑，未来是否还有类似的并购？

A5: 战略并购德赛康谷，是公司在主业发展的一个具体体现。公司本身做燕麦早餐，已形成非常好的市场基础。燕麦的市场发展空间潜力很大，围绕燕麦，公司进行横向扩张，将进入到更多的细分市场。德赛康谷的主要产品是酸奶盖，原料包含燕麦，是与燕麦主线相关联的一个细分市场。公司进入该市场，符合公司在燕麦谷物领域进行横向扩张需求。德赛康谷为国内领先乳品企业提供酸奶盖产品，在目前酸奶盖行业中处于领先的地位。德赛康谷的基本面较好，未来增长的潜力较大。当然，该公司在发展过程中也遇到了资本实力不足的问题，包括自身产能不够，无法满足需求。双方的产品共同以燕麦为基料，公司在资本方面、产能方面，包括供应链方面，能够全面的提供赋能。双方结合后，通过公司助力，德赛康谷能够在未来实现高增长。这是公司发展战略的布局之一，将会是未来公司在细分领域里发展的典型。公司不排除通过业务、资本等方式，

	<p>进入到更多与燕麦相关联细分市场的可能性。</p> <p>Q6: 贵公司股价近些年来持续低迷, 何时能恢复到 2020 年价位?</p> <p>A6: 公司将持续聚焦主业, 致力于通过经营业绩的提升促进市值增长; 同时, 二级市场股价受宏观经济环境、投资者价值判断及市场整体状况等多方面因素影响, 具有不确定性, 敬请投资者注意投资风险。</p> <p>Q7: 随着今年营收快速增长, 销售费用占比是否下降趋势, 净利润率是否会保证高质量发展。</p> <p>A7: 随着公司销售规模的扩大, 规模效应将会逐渐显现, 公司的盈利能力有望得到提高。</p> <p>Q8: 贵司新品益生菌蛋白粉的优势在哪里, 是否已用到合成生物技术?</p> <p>A8: 公司的益生菌蛋白粉拥有动植物双蛋白并特别添加活性益生菌调节肠道健康, 公司在优势渠道推出了该款产品, 以公司的品牌优势及产品品质获得消费者的喜爱!</p>
附件清单	无
日期	2024-05-13