

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（线上交流会）
参与单位名 称及人员	方正证券、光大证券、国海证券、东北证券、中银国际证券、平安证券、华鑫 证券、国泰海通证券、开源证券、长江证券、财通证券、德邦证券、东吴证券、 华泰证券、中信建投证券、东方财富、中金公司 、民生证券、华西证券、招 商证券、广发证券； 长信基金、博时基金、长安基金、国寿安保、趣时资产、招银理财、诺安基金、 墩和资管、华夏基金、兴业资管、华夏基金、华泰柏瑞、万家基金、华富基金、 开源资管、鹏华基金、银华基金、安信基金、博道基金、工银瑞信、易方达、 安信基金、泉果基金、华泰资产、太保资产、慎知资产、Dymon Asia、新华基 金、启泰基金、平安基金、理臻投资。 等投资者 62 人
时间	2025 年 6 月 9 日 14：00-17：30
地点	江苏西麦食品有限责任公司
形式	线下
上市公司 接待人员	董事长：谢庆奎 董事：孙红艳 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	公司工作人员带领投资者参观公司展厅、部分生产车间，讲解企业发展历程、 核心业务，主要产品。向投资者介绍公司近年来的整体发展情况和未来发展规 划，并就投资者关注的问题进行了交流。 Q1：公司未来 3-5 年的规划？ A1：公司用了近 30 年的时间，做到燕麦行业第一。对于未来三年的发展，公 司已经制定了目标，首先，公司将持续发展以燕麦为主的健康食品，夯实现有

	基础，深耕燕麦消费市场，强化品牌优势。第二，公司将继续巩固燕麦领域绝对第一，提升市场份额。第三，公司以线下起家，从线下扩展至线上，公司在线下渠道具有终端掌控力强的优势，公司将继续巩固线下强掌控终端的优势。线下渠道近年发生了一些变化，公司将继续发挥创新精神，积极拥抱新渠道。第四，品类上，公司看好冷食燕麦市场前景，将继续研发冷食新品，持续拓展冷食燕麦市场。第五，公司将继续开发大健康产品，持续拓展大健康领域。 Q2：线上，公司在抖音平台成绩亮眼，公司将如何提升电商平台的利润率？ A2：公司在抖音平台的销售持续高速增长，公司在调整电商平台的销售产品结构，在电商平台推出更多如复合燕麦等附加值较高的产品，提升其销售占比；另外对电商平台销售方式进行优化，如调整直播和达播的占比等，综合提升电商平台的利润率。 Q3：公司后续的新品开发方向？ A3：从消费需求来看，代餐场景、功能性需求，这些燕麦片细分品类在高速增长。公司将站在行业的风口和市场消费需求的基础上，开发新品，提升原有产品价值，满足消费者各种场景的需求和消费者自身消费需求。 Q4：燕麦行业的发展在加速当中，年轻人的健康意识在提升，是很大的增量主体。公司之前主要是面向中老年群体，公司将如何应对此变化？ A4：从公司掌握的数据来看，燕麦的消费场景中，早餐消费场景占比在下降，休闲零食的场景消费占比在提升。公司面对消费者的需求和场景变化，进行了相应调整。公司在持续巩固中老年消费群体的同时通过研发新品、渠道转移、销售方式调整等吸引年轻消费群体。从天猫数据分析来看，公司的消费群体年龄在逐渐年轻化，30~40岁的人群占比超过35%以上，18~25岁的人群占比约10%。 Q5：关于渠道方面，公司如何应对渠道变革？ A5：线下商超流量在下降，但公司的线下销售仍然持续增长，公司积极拥抱
--	--

	渠道变化，快速应对和调整，及时成为燕麦行业新渠道的先导者，享受先发红利。公司的社区和社群渠道、私域渠道、会员仓储店渠道、零食渠道，均实现销售高速增长。 Q6：公司为什么要用澳大利亚的燕麦，公司关于原料产地结构是如何规划？ A6：澳大利亚的燕麦是全球最好的燕麦之一，澳大利亚的燕麦产量高，口感色泽较好，供应链成熟。公司会有计划、逐步提升国产燕麦用量。今年，公司的张北燕麦生产基地将建成，将实现基地种植、农户收粮、清理加工一体化。
附件清单	无
日期	2025-6-13