

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	华鑫证券、鹏华基金、博道基金、方正证券、鹏扬基金、光大证券、广发证券、华源证券、招商证券、中信证券、国海证券、沅京资本、中信建投、国信证券、弈宸基金、浙商证券、国盛证券、诺德基金、开源证券、民生食饮、光大证券、中金公司、国泰海通、中欧瑞博投资、安联基金、兴证资管、红土创新、国金证券、华安基金、浙商证券、煜德投资、华泰资管、驼铃资产东吴证券、交银施罗德、青骊投资、光证资管、东方基金、方正证券、nb 公募、国投瑞银基金、海富通基金、华福证券、Dymon Asia、中银证券、第一创业自营、西部利得、敦和资管、工银安盛人寿资产、南方基金、景顺长城基金、上海天貌投资、中银理财、长江资管等投资者 54 人
时间	2025 年 8 月 26 日 10：00-11：00 2025 年 8 月 27 日 10：00-11：00
地点	线上会议
形式	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	Q1：公司更换总经理是否会对公司未来的战略规划有影响？ A1：公司原总经理孟总由于个人身体健康原因，现阶段需要降低工作强度，多休息，卸任总经理后仍然在公司担任战投委员会负责人的职务。综合考虑后，公司决定由原营销负责人孙总担任公司总经理。孙总由公司内部培养，进入公司已有 20 年，由营销基层成长至营销整体工作负责人，对公司的情况非常熟悉，对快消品市场有独到、深刻的理解，整体的工作衔接顺利。公司未来的发

	展战略规划没有发生变化，孙总仍然继续主导营销的整体工作，因此，总经理变更不会对公司未来战略规划执行产生重大影响。 Q2：公司并购的德赛康谷公司，今年的业绩情况怎样？ A2：德赛康谷今年上半年营收 3,000 多万，同比增长约 10%，整体趋势向好，二季度开始盈利。 Q3：产品角度看，公司增长比较快的是哪些产品？今年公司毛利率提升的原因？ A3：复合燕麦是公司近年来的主要增长引擎，公司持续推出复合新品，今年新推出药食同源系列粉、七白八珍麦片等，符合消费者中式养生需求，销售情况良好，后续公司还会陆续推出同系列新品。 公司的产品结构在复合燕麦的高速增长推动下产生了一些变化，复合燕麦的加工工艺较复杂，附加值较高，相应的毛利率也较高，带动公司整体毛利率也有了提升。另外，原材料的成本下降也对毛利率产生一定的作用。 Q4：公司复合燕麦的大单品是哪些？ A4：目前复合品类下牛奶燕麦片、五黑销量最高，新品还需要时间来爬坡，短时间内还无法挑战原有大单品的地位。 Q5：公司的产品进入到了山姆会员店？ A5：公司积极的拥抱新渠道，合作也及时、高频，包括私域、即时零食渠道、山姆会员店等。山姆选品注重产品创新和性价比，公司有一款燕麦粥进入了山姆会员店，销售情况还不错。 Q6：公司产品的核心推进方向，重点渠道？ A6：公司现阶段仍然是以燕麦相关的产品为主，按大类分，还是纯燕和复合、冷食。纯燕规模一直保持比较稳定、可持续的增长，纯燕是公司的基础产品，是公司比较看重的产品类别，公司看好纯燕的未来增长潜力。
--	--

	近几年，公司的资源向复合燕麦倾斜，复合燕麦就是在纯燕的基础上添加其他各种食材，复合的表现符合公司的期望，复合的高速增长带动公司整体的增长，复合的盈利性也比纯燕强。 公司在未来的中短期内会延续近几年的思路和策略持续进行产品开发，在药食同源中式养生的思想指导下，在纯燕里加入其他传统药食同源的天然食材，比如红枣、人参、银耳、燕窝等。 Q7：我们看到整个燕麦行业都在扩容，代餐的场景表现非常的突出，能否拆分一下消费场景情况。 A7：场景上，整个燕麦品类的消费场景主要是以早餐为主，约占近 60%的比例。但早餐场景的消费比例已经比前些年下降较多，可见行业在场景拓展上做了很多的工作，也产生了比较明显的效果。未来，我们预期会开发出更多的消费场景，满足更多消费者的隐含需求，早餐类的占比可能会进一步下降。 Q8：公司上半年新设立的百瑞吉公司主要是做一什么业务？ A8：百瑞吉是公司与合作伙伴合作成立的公司，专注于礼品渠道，开拓高端礼品市场，也是创新渠道之一。
附件清单	无
日期	2025-9-1