

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上交流会）
参与单位名称及人员	<p>华鑫证券、融通基金、德邦基金、前海开源、博时基金、宝盈基金、易方达、华源证券、东北食饮、天风证券、东方财富、广发证券、信达证券、银河证券、中信建投、光大证券、兴业证券、中邮证券，国盛证券、dymon Asia、海通证券、开源证券、华福证券、天风证券、华西证券、中信证券、中泰证券、国信证券、国泰海通；</p> <p>长江证券、中金基金、中国对外经济贸易信托、长信基金、长城证券资管、长安基金、圆信永丰基金、易方达基金、西部利得基金、天治基金、天风(上海)证券资管、深圳佳岳投资、上海理成资产、上海东方证券资管、厦门坤易投资、前海开源基金、磐厚动量(上海)资管、摩根士丹利基金、巨杉（上海）资管、景顺长城基金、金鹰基金、交银施罗德基金、建信养老金、华泰证券(上海)资管、华泰保兴、华富基金、国联安基金、国华兴益保险资产、国都证券、光大证券、工银安盛资管、创金合信基金、博时基金、北京京管泰富基金、tx capital、JL Warren</p> <p>等 65 人</p>
时间	2026 年 4 月 29 日 10: 00-11: 00、13: 30-14: 30
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	<p>一、介绍公司 2026 年一季度经营情况</p> <p>2026 年一季度,公司实现营收 8.24 亿元,同比增长 25.65%; 归母净利润 1.01 亿元,同比增长 85.86%, 营收与利润增速均创下近年新高。这一亮眼成绩得</p>

益于 2026 年春节假期的延后，叠加公司“大单品+全渠道”战略的深入推进，以及产品创新对健康消费升级的精准驱动。为“六五”规划的开局之年奠定了坚实基础，展现出全面领跑行业的强劲发展态势。

二、主要交流问题

Q1：公司近期业绩增长较快，主要驱动力是什么？

A：业绩驱动力：公司业绩增长主要得益于以下因素：

1、赛道高景气度：大健康相关产业及核心主营业务需求旺盛，营收增速创近年新高。2、费用管控优化：线上渠道费用投放适度收敛且效率提升，在缩减投放的情况下营收未受明显影响，销售费用率显著下降。

Q2：公司在线下新兴渠道（如山姆、零食量贩）及线上渠道的布局规划与表现如何？

A：会员制商超（如山姆）：现有核心单品市场反馈良好，获得消费者高度认可。公司正与渠道方积极沟通，计划后续新增更多 SKU，双方均有深化合作意愿，预计该渠道营收占比将进一步提升。零食量贩渠道：该渠道表现亮眼，营收实现翻倍增长。公司对该渠道寄予厚望，预计全年将维持较高增速。线上渠道：运营效率持续提升，费用投放投资回报率（ROI）逐渐优化。公司已进入良性发展阶段，主动优化费用投放以换取更高质量的增长。目前电商营收增长属于可控变量，尚未遇到增长瓶颈。

其他渠道：即时零售保持较高增速，符合行业趋势；传统渠道（如 CVS）表现平稳，公司未来将重点关注渠道下沉带来的发展空间。

Q3：公司在大健康及药食同源品类上的发展战略是什么？是否会冲击现有燕麦业务？

A：药食同源品类战略：公司坚持“良性增长”策略，不采取高费用“高举高打”的模式，而是要求产品从推出初期即实现盈利。

推广节奏：目前线下渠道已基本完成铺货，后续将加大渠道下沉力度。线上推广计划于年中后启动，重点在于获取新客户，避免挤占原有燕麦业务的市场份

	<p>额，以此优化营收结构。</p> <p>产能与目标：现有产能经简单改造即可满足生产，无瓶颈。公司对全年销售目标达成充满信心。</p> <p>品类协同与竞争：针对线上渠道受众重合可能带来的影响，公司将通过精准投放（如针对不同年龄段客群）来减少对现有燕麦品类的冲击。目前来看，新品类与老品类更多是互补关系，共同做大健康食品赛道。</p> <p>Q4：原材料价格波动及汇率变化对公司成本有何影响？</p> <p>A：原材料成本：受益于前期锁价策略及供应链优化，原材料成本下降对近期利润率有显著正向贡献。预计后续季度成本仍将保持较低水平，但具体降幅需视市场情况而定。</p> <p>汇率影响：公司主要原材料（燕麦原粮）以美元结算，人民币升值对采购端构成利好，有助于控制成本。</p> <p>其他成本：包材等其他原料价格虽有小幅波动，但采购选择空间大，市场竞争很充分，整体成本可控。</p> <p>Q5：从公司经营视角看，当前的消费趋势如何？是否存在拐点？</p> <p>A：消费趋势：公司所处的健康食品赛道景气度较高，走势与整体大消费环境存在一定背离。</p> <p>行业判断：结合经营表现及线下观测，判断消费市场已逐渐筑底，整体环境至少不会进一步恶化。</p>
附件清单	无
日期	2026-4-30