### 重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

### 2021 年 8 月 13 日投资者关系活动记录表

证券代码: 002507 证券简称: 涪陵榨菜 编号: 2021-009

_					
投资者关系活 动类别	□特定对象调研  □分析		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 _ 投资者电话交流会				
	本次交流会参与单位名称及人员姓名如下:				
参与单位名称及人员姓名	l —				
	序号	参会人员	所属机构 RBC		
	1	Angel Su			
	2	Mendy Zhang	Ninety One AM		
	3	Rufus Frazier	Genesis Genesis		
	4	Helena Wang			
	5	Alan Lander	Walter Scott		
	6	Ke Li	Ashmore		
	7	Jerry Wu	Polar Capital		
	8	Tiantian Li	Generation Investment Management		
	9	Yanjun Deng	Mondrian Investment Partners		
	10	Nick McConway	Amundi SA		
	11	Leo Guo	Schonfeld		
	12	Ryan Seah	Polunin Capital Partners		
	13	Hideyuki Aoki	Sumitomo Mitsui DS AM Japan		
	14	ShanShan Wei	Rheos Capital Works Japan		
	15	Zhiyuan Zhao	Kadensa		
	16	Karen Liu	PinPOINT Asset Management Limited		
	17	Jasmine Kang	Comgest		
	18	Key Yin	Aspex		
	19	Anna Yu	Panview		
	20	Dylan Chu	Point72		
	21	Michelle wen	GSAM		
	22	Xiang Su	Morgan Stanley HX Fund Managmenet		
	23	yuanyuan kou	Haitong International		
	24	Joyce Jia	Springs Capital		
	25	Ronnie Ruan	Dymonasia		
	26	Hank Ren	Brilliance Capital Management		
	27	Ruochen Lv	Hillhouse		

	28	Yan Gan	LF company	
	29	Meixian Jiang	Shiva	
	30	Ray Fang	WT capital	
	31	Kai Wang	Everbright PGIM	
	32	Huan Zhang	Invesco Great Wall	
	33	Xiang Gao	Greenwoods	
	34	Jiaqi Liu	Wideview	
	35	Shuang li	Fengpei Fund	
	36	Ruijie Chen	Springs capital	
	37	Xiaozhen Li	GR asset	
	38		Yinhan investment co.	
	39	Jinhong Chen Linling Liu		
		_	Gopher 音如次文	
	40	王治璇	高毅资产	
	41	雷凯	新华保险	
	42	谢天龙	建信养老金	
	43	鲍明明	中信自营	
	44	蒋祎	中信证券	
	45	薛缘	中信证券	
时间	2021年8月13日下午16:00—17:00			
地点	本次投资者交流会通过电话会议方式进行			
上市公司参与 人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理兼财务负责人韦永生			
	2021 年 8 月 13 日下午 16: 00-17: 00,公司参会人员通过电话会议			
	方式与投资者进行了在线交流,本次会议纪要如下:			
	1. 公司品类战略及定位?			
投资者关系活	回复: 现阶段公司以榨菜品类为主,集中战略资源全力打造榨菜品类,再			
动主要内容介 绍	借助榨菜品类的影响力带动其他品类的发展,对其他品类维持已有的销售			
	政策和经销商渠道支持。			
	以水中江 时间木足入打。			
	2. 公司产品出厂价到终端价的价格设计和利润空间?			
	<b>回复:</b> 公司产品出厂价全国一致,同时对终端不强制规定售价但有指导价。			
	考虑到各个地方的经销商层级不同,有些经销商能力比较强,可以直控终			
		, A 14 2-11 13 1512-1-1-	75	

端,有些地方要经过二批商、三批商,公司留出合适的利润,保障渠道中各层级经销商可以进行合理的利润分配。

#### 3. 渠道库存情况?

**回复:**整体来看,渠道库存保持在 6-7 周的正常水平,不同地区间有一定差别。

4. 从公司上半年费用投放来看,地面推广费用有所减少,线上广告宣传大幅增加。下半年公司如何考虑?

回复:总体上,下半年仍按公司全年规划推动执行,以线上品牌宣传与地面推广传播相配合,进行立体式传播。同时充分结合前期费用投放对品牌传播、市场端、营收的促进效果以及渠道库存情况,合理规划,量入为出。

#### 5. 公司渠道下沉合作模式以及费用规划?

回复: 为保障渠道下沉效果,公司直接与三四线市场经销商合作,对其进行对接辅导和市场培育。此过程必然带来人员和费用的增加,属于开拓市场的必需投入。

6. 公司线上品牌宣传对公司渠道工作的推动作用?公司如何衡量评估线上费用投入后的效果?

回复:公司品牌宣传及营销工作通过不同的投放渠道触达不同的群体,通过社区或写字楼的梯媒、互联网新媒体、央视等既可触达之前对公司产品不了解的潜在消费者,也可丰富、重塑已有消费者对公司品牌形象的认知。该工作一方面配合公司的渠道下沉和省城做透,另一方面有望解决品牌老化、边缘化、低端化的问题,为未来产品进一步优化和产品迭代升级打好基础。

效果评估方面,随工作进展进行多方面跟踪:一是触达消费者情况, 二是广告的反馈情况,三是平台指数,四是消费者调研。品牌宣传一次性 投入,其宣传效果是逐步释放的,对产品销售的拉动有一定滞后性。品牌 投入全年有总体规划阶段性投入,以量入为出为基本策略,综合多方因素, 分阶段进行投放。

#### 7. 公司现有榨菜原料的构成? 未来原材料成本情况和对毛利率的影响?

**回复:**公司现有原料包括今年收购的青菜头、半成品以及去年剩余的部分原料,原料使用时不是陈原料用完了才用新原料,而是根据生产任务在不同生产厂新老混用,通过原料所在生产厂加权平均进行成本核算。

今年上半年收购的原料价格对比去年总体上涨了 20-30%,原料在生产 成本中占比大概 40%左右,原料价格上涨对毛利率的影响在未来会逐步有所 体现。下半年收购原料为半成品,半成品的价格受市场的供需影响比较大, 具有不确定性。

## 8. 今年上半年榨菜的毛利率同比略有提升的原因? 未来对产品吨价有何预期?

回复: 毛利同比略有提升,一方面是去年年末个别商超产品价格略有调整, 另外今年上半年公司产品结构发生了部分变化。吨价是公司各类产品综合 计算后的结果,由于销售过程中产品结构始终存在变动,因此难以精准预 计。

#### 9. 公司东北萝卜品类及产能规划?

回复: 现阶段公司萝卜产品仍使用乌江品牌进行培育推广。产能方面,由于东北生产线尚未建成投产,目前萝卜可与榨菜共用一条生产线,并根据市场需求灵活调整,后续随东北生产线建设进度和生产需要,规划转移。

# 10. 按公司 2020 年再融资项目规划,未来榨菜产能会有大幅提升,与之对应的原料能得到保障吗?

回复:公司募投项目规划产能 20 万吨并不是未来净增产能,在其建设投产过程中,根据市场情况会置换部分逐步退出的老旧产能。原料方面,从种植角度来看可以满足未来需要,随着行业发展,供求本身自然就会有带动

作用,同时公司也会积极做好原料的保障工作,从区内区外发展、农户利益保护、收贮能力提升等多方面着手,解决好原料问题。

## 11. 公司在经销商布局上如何打算? 今年上半年东北的经销商减少是什么原因?

回复:公司根据市场和渠道配置经销商,如果渠道已经有合适的经销商在 开发运作,就不再重复增加。近两年新增的经销商主要是在三四线城市空 白市场,以及部分省城市场梳理细分增加的渠道。公司会对市场、渠道进 行分析并对经销商进行考核,再根据结果决定是否增加、减少或变更经销 商,因此经销商数量在不同时点有不同的动态变化,期间数量增减属于正 常情况。

#### 12. 如何看待社区团购?

回复: 社区团购对经销商、对产品会造成一定的冲击,但目前影响总体不太,公司经销商当中有的也在做社区团购。从现在的情况来看,社区团购以及其他新兴渠道最关键的是管控价格,新兴渠道优势在于价格和便利性,有发展前景,公司在做好价格指导管控前提下鼓励经销商积极探索新兴渠道。公司原则上不直接对接平台,因为直接对接平台仍然需要经销商供货以保障配送的高效灵活,所以目前还是选择经销商体系来实现不同地区的平台供货。

### 附件清单 (如有)

无

日期

2021年8月13日