

# 重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

## 2021年8月16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：2021-010

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                                <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观                                <input checked="" type="checkbox"/>其他 <u>投资者线上交流会</u></p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>易方达基金—郭杰、黄逸群</p> <p>汇添富基金—陈潇扬、顾耀强、胡昕炜、郑慧莲、吴江宏、胡奕、杨涛、徐逸舟、田立、曹诗扬</p> <p>景顺长城基金—刘彦春、张欢</p> <p>海通证券—颜慧菁</p>
<p>时间</p>	<p>2021年8月16日下午15:20—16:30</p>
<p>地点</p>	<p>本次投资者线上交流会通过线上会议方式进行</p>
<p>上市公司参与人员姓名</p>	<p>董事长—周斌全</p> <p>董事、董事会秘书、副总经理兼财务负责人—韦永生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>2021年8月16日下午15:20—16:30，公司参会人员通过线上会议方式与投资者进行了在线交流，本次会议纪要如下：</p> <p><b>1、公司计划如何扩大榨菜的消费场景和消费人群？</b></p> <p><b>回复：</b>近年来，随着整体消费趋势、消费行为发生变化，榨菜消费也开始逐步向多用途、多场景、多群体进行拓展，其表现包括居家消费场景减少，外出消费、外卖等消费行为增加以及线上消费群体的不断扩大等。</p> <p>公司根据外部形势的变化，对销售工作进行了相应部署：一方面继续推动渠道下沉、下县带乡，同时坚持省地级市场渠道做透，抓餐饮、外卖</p>

等新渠道建设，加强覆盖；另一方面规划论证线上线下体系融合，探索“城市+平台”营销模式，建立新的销售触点，弥补网络短板。

## 2、如何评估广告投放效果？未来如何分配广告费用？

**回复：**今年上半年，公司按规划以央视广告、梯媒广告、互联网公关等线上品牌宣传与乌江 MINI 体验站、标准化陈列等线下品牌推广相配合，进行了立体式传播，在开发潜在消费者、丰富与重塑品牌形象、强化消费者认知等方面取得了一定效果。

效果评估方面，随品牌宣传及营销工作开展，通过平台数据分析、消费者调研反馈、第三方机构评估等方式进行跟踪：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，以量入为出为基本策略，后续将综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等多方因素，分阶段进行投放。

## 3、下半年经营规划？

**回复：**今年以来，外部环境发生剧变，大宗商品、化工、包装、农副产品等均在涨价，信息大爆炸时代的品牌宣传效果在减弱，下一阶段的经营策略也将做适当调整：

品牌宣传方面，坚持量入为出，按年初战略目标分步推进，注意结合上半年工作经验与市场实际情况做合理调整。

销售工作方面，坚持目标引导，调整考核指标，优化压力型激励模式，保持销售队伍与经销商队伍的积极性和稳定性，继续推动落实销售工作。

渠道建设方面，进一步完善城市精准营销策略，深挖渠道，加快适应新老消费场景转变。

产品策略方面，公司坚持精品战略，重视消费者对产品品质的要求，未来仍将以产品优化升级为导向，致力于满足消费者需求。在今年农副产品和产业链上游涨价的背景下，公司目前暂无提价安排，作为一种竞争方

式，加速行业洗牌，借机做深、做透市场，挤压竞品，在市场布局完成之后，公司未来再审慎考虑下一步的产品策略。

#### **4、如何平衡业务多元化和聚焦主业？**

**回复：**现阶段先聚焦、再多元，多元是聚焦的目的，聚焦是多元的手段，二者是一个有机统一的关系。首先坚持聚焦，把主品类做扎实，其他品类现阶段维持已有的政策支持和经销商渠道，当聚焦品类积累到一定市场规模，具备足够的市场、渠道、品牌等基础后，再进行多元突破。在进行新品类推广时，同样要坚持聚焦，集中力量，聚焦核心单品突破做大，再实现丰富多元。

#### **5、如何尽可能规避经营过程可能出现的判断失误和路线偏差？**

**回复：**企业发展过程中的波折通常是为了解决过去某一方面的问题而产生的新生问题，是一个循环过程，对于每一个企业而言，成功和失败、经验和教训都是企业经营过程中的宝贵财富。

今年上半年，市场消费表现疲软，原料和大宗物资成本走高，外部环境不断变化，正是行业加速洗牌、考验公司发展信心与定力的时候。治理结构上，我们将坚持企业法人治理机制，健全内部控制机制，充分整合内外部资源进行经营层讨论与分析，履行决策程序。经营策略上，我们将随时根据外部变化调整经营策略，加强、加快对外部形势的洞察，敢于发展、敢于进步，在战略执行过程中要建立跟踪反馈机制，发现问题要及时调整、分析解决，要坚持开放交流的学习态度，以市场、消费者、优秀企业为师，在董事会带领、股东大会授权下，力争未来更快速灵活地应对、更高效地前行。

#### **6、如何拥抱社区团购等新渠道？**

**回复：**公司已进行了统筹部署，推动“城市+平台”线上线下组合营销模式，建立电商、社区团购、外卖平台、O2O平台等新触点，拉网式落实每个城市供方，触点有交集、大胆去转变，同时对产品、价格、线上品牌宣传等

	<p>进行统一管理，规范营销体系，积极适应拥抱新渠道。</p> <p><b>7、团队建设、人才引进方面的考虑？</b></p> <p><b>回复：</b>公司的发展离不开优秀的团队和人才。公司上半年新设立了重庆分部，设立了品牌战略规划部、品牌传播管理部、数字营销策划部、证券投资部，条件成熟后将在全国范围内整合人才。公司将持续推动团队建设和人才引进工作，充分尊重市场竞争机制，以社会化的薪酬不断吸引优秀团队和人才资源。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021年8月16日</p>