



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

2023年11月9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：2023-014

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 checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）																											
参与单位名称及人员姓名	本次交流会参与单位名称及人员姓名如下： <table border="1"><thead><tr><th>序号</th><th>姓名</th><th>机构</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>熊欣慰</td><td>中泰证券</td></tr><tr><td>2</td><td>周杨</td><td>东证资管</td></tr><tr><td>3</td><td>张向伟</td><td>国信证券</td></tr><tr><td>4</td><td>刘匀召</td><td>国信证券</td></tr><tr><td>5</td><td>王郁冰</td><td>中庚基金</td></tr><tr><td>6</td><td>王仕捷</td><td>中信建投</td></tr><tr><td>7</td><td>王俊</td><td>重庆穿石投资</td></tr><tr><td>8</td><td>吴兆峰</td><td>东北证券</td></tr></tbody></table>	序号	姓名	机构	1	熊欣慰	中泰证券	2	周杨	东证资管	3	张向伟	国信证券	4	刘匀召	国信证券	5	王郁冰	中庚基金	6	王仕捷	中信建投	7	王俊	重庆穿石投资	8	吴兆峰	东北证券
序号	姓名	机构																										
1	熊欣慰	中泰证券																										
2	周杨	东证资管																										
3	张向伟	国信证券																										
4	刘匀召	国信证券																										
5	王郁冰	中庚基金																										
6	王仕捷	中信建投																										
7	王俊	重庆穿石投资																										
8	吴兆峰	东北证券																										
时间	2023年11月9日下午 15:00-17:00																											
地点	重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司重庆分部																											
上市公司参会人员	公司董事、董事会秘书、副总经理兼财务负责人：韦永生 公司证券投资部：汪靖淞																											
投资者关系活动主要内容介绍	2023年11月9日下午于公司重庆分部会议室座谈交流，相关交流纪要如下： 1、公司原料保障及价格管理措施 回复： 公司一方面做好原料收储及生产保障，年初抓好青菜头收购，保证窖池充分利用，年内根据原料耗用情况及未来生产计划持续组织半成品原料收购，保证公司原料库存充足、接产顺利；另一方面做好原料发展和管理，通过不断推进产业科学化运作、加强原料窖池建设等方式，扩大																											

原料来源、强化原料管控，以稳定的原料供应和充足的原料储存为压舱石，平抑原料市场价格大幅波动，做好价格管理。

2、公司如何看待低价竞争

回复：公司坚守主业，坚持精品战略，推动产业链良性循环，不搞低价竞争。公司致力于保障产品质量打造品牌口碑，通过不断为消费者提供健康、美味、放心、方便的产品，以品牌及品质优势赢得市场竞争并且带动行业产业升级发展。

3、公司产品提价、定价决策逻辑

回复：公司产品提价主要基于两方面因素进行审慎决策，一方面是成本，包括原材料价格和大宗物品价格上涨传导的压力，另一方面是产品升级完成条件下，基于产品品质提升带来的成本和价值传导。在这两方面条件都没有出现或达成的情况下，公司产品价格将基本保持稳定，原则上不会提价。除此之外，行业竞争格局、市场内其他竞品的价格、居民消费水平等也是公司制定价格策略时必须考虑的因素。

为有效保持品牌力和消费者粘性，产品价格须匹配其在消费者心中的价值，因此公司未来仍将严格执行精品战略，以精品铸造价值，坚持价值匹配价格。

4、并购以及未来分红规划

回复：并购方面，公司一直在寻找通过外延并购方式做大做强的机会，对亲缘行业的优质标的进行持续考察跟踪，未来条件成熟时将适时开展并购。分红方面，公司始终重视对投资者的分红回报，近年来现金分红比例稳中有升，未来公司仍将在实现企业发展的基础上稳步提高回报力度。

5、公司未来销量提升策略

回复：一是持续渠道精耕下沉，针对未覆盖到位的渠道招募配置专业经销商实现渠道做深做透，提高公司产品的市场渗透率并不断培育做大弱



	<p>势市场；二是夯实线上渠道，积极进行品牌宣传，搭建销售多触点，引导转化线上线下持续增量；三是进行多品类矩阵式发展并加大力度开拓餐饮渠道，实现品类和渠道双拓发展。</p> <p>6、餐饮端发展情况及下一步规划</p> <p>回复：餐饮端为公司近年来着力开拓且增速较快的渠道，目前主要对接连锁餐饮及星级酒店，产品以 600g 及 800g 大包装为主，前三季度餐饮端实现销售超 6000 万，同比增速较快、渠道潜力巨大，未来公司将进一步规划丰富餐饮渠道产品线，新增豆瓣酱、泡菜等产品对接餐饮市场，实现餐饮市场持续增量。</p> <p>7、榨菜消费淡旺季情况</p> <p>回复：从榨菜产品特点以及过往消费习惯来看，二三季度是传统消费旺季，但随着公司产品的食用场景逐步拓展以及消费者消费习惯逐渐养成，榨菜消费的淡旺季已不太明显。</p> <p>8、榨菜行业未来包装化率是否继续提升</p> <p>回复：随着食品安全观念及健康消费理念不断深入人心，居民消费意识不断增强，加上国家食品安全卫生监管持续完善，未来包装榨菜逐步替代散装榨菜、榨菜产品包装化率继续提升的趋势不会改变。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 11 月 9 日