



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

2024年4月18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：2024-002

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"/> 现场参观 <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	本次参会人员及所在单位名单如下： <table><thead><tr><th>序号</th><th>机构</th><th>姓名</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>汇添富基金</td><td>林涿</td></tr><tr><td>2</td><td>汇添富基金</td><td>李超</td></tr><tr><td>3</td><td>汇添富基金</td><td>田立</td></tr><tr><td>4</td><td>汇添富基金</td><td>刘丹</td></tr><tr><td>5</td><td>交银施罗德基金</td><td>张程</td></tr><tr><td>6</td><td>交银施罗德基金</td><td>赵尹铭</td></tr><tr><td>7</td><td>中信保诚基金</td><td>杨传忻</td></tr><tr><td>8</td><td>国泰君安证券</td><td>徐洋</td></tr><tr><td>9</td><td>国泰君安证券</td><td>于航</td></tr></tbody></table>	序号	机构	姓名	1	汇添富基金	林涿	2	汇添富基金	李超	3	汇添富基金	田立	4	汇添富基金	刘丹	5	交银施罗德基金	张程	6	交银施罗德基金	赵尹铭	7	中信保诚基金	杨传忻	8	国泰君安证券	徐洋	9	国泰君安证券	于航
序号	机构	姓名																													
1	汇添富基金	林涿																													
2	汇添富基金	李超																													
3	汇添富基金	田立																													
4	汇添富基金	刘丹																													
5	交银施罗德基金	张程																													
6	交银施罗德基金	赵尹铭																													
7	中信保诚基金	杨传忻																													
8	国泰君安证券	徐洋																													
9	国泰君安证券	于航																													
时间	2024年4月18日 10:00-12:00																														
地点	重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司总部及脆口智能化生产线																														
上市公司参会人员	公司董事长高翔先生 公司董事、董事会秘书、副总经理兼财务负责人韦永生先生																														
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024年4月18日上午10:00-11:00, 投资者进行公司智能化生产线参观, 11:00-12:00, 公司参会人员与投资者在公司八楼会议室进行了座谈交流, 本次会议纪要如下:</p> <p>1、2024年原料收购成本降低, 全年毛利率展望?</p> <p>回复: 公司每年青菜头收购后将在当年5、6月份逐步投入使用, 原料成本将在每年下半年逐步体现, 上半年营业成本取决于上年度青菜头收购</p>																														

价格，青菜头收购价去年同期约为 1100 元/吨，全年整体来看原料收购价格降低对毛利率影响不大。

2、今年榨菜品类的增长规划？

回复：2024 年度公司以稳住榨菜品类基础为主，产品方面将开展消费者调研，根据调研情况进行产品优化；渠道方面新设立了渠道管理部门，统筹管理各渠道之间任务目标完成进度，同时制定新渠道开拓目标，持续拓展空白市场；品牌规划方面将以地面传播为主，助力目标实现。

3、销售费用规划拆分。

回复：公司每年销售费用预算根据销售策略具体措施进行划分，公司今年度销售策略执行仍然以地面传播的方式为主，包括在商超进行堆头、流通渠道进行产品排列等措施，以触达消费者提高消费意愿；品牌方面费用投入与销售业绩不存在线性关系，公司将阶段性研究品牌宣传需求进行费用投放并考核投放效果。同时针对不同地区与不同阶段，公司也将结合全年战略规划进度进行适时的销售费用投放调整，以发挥销售费用最大效用。

4、2023 年度毛利率降低的原因？

回复：除产品结构变化因素外，主要变化在量贩装产品与 60g 系列榨菜产品占比有所提升，为进一步适应量贩装产品占比上升趋势、促进市场销售，公司 2023 年将量贩装产品出厂价调整为和单袋装一致，同时由于量贩装产品成本较单袋装略高，因此对应降低了毛利，同时为夯实两元价格带产品市场，公司 2023 年推出了 60g 系列榨菜，该类产品毛利略低于 70g 主力榨菜产品，占比提升导致毛利率有所下降。

5、原料价格全年波动预期？

回复：青菜头为一年收一季作物，公司每年收购原料包括新鲜青菜头及经过初步腌制的半成品盐菜块，半成品价格取决于当年度青菜头收购价及下一年青菜头收成预期，2024 年度青菜头平均价格约为 800 元/吨，半成品价格预计将维持在稳定的范围之内。

6、公司目前的销售激励措施？

回复：公司 2023 年第三季度开始对公司销售人员和经销商业务员的激励机制进行试点，目前持续推动中，通过对销售体系中各层级进行激励，以促进销售任务的达成。



	<p>7、公司分红规划？</p> <p>回复：近年来，公司每年分红额度稳中有升，公司致力提供更稳妥的分红规划，未来仍会全力以赴做好经营，在实现企业发展的基础上稳步提高分红力度回报股东，与股东长期共享公司价值。</p> <p>8、经销商库存周期情况及合理范围？</p> <p>回复：公司一般认为 2 个月内属于合理库存周期范围，库存周期过短容易出现断货情形，不利于产品销售连续性，库存周期过长，公司会采取控制订单等形式抑制库存周期，协调经销商进行库存调控，维持合理销售周期。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 4 月 18 日