



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司  
2024年12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：2024-019

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 _____																								
参与单位名称及人员姓名	本次参与交流的人员名单如下： <table border="1"><thead><tr><th>序号</th><th>机构</th><th>姓名</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>景林资产</td><td>高翔</td></tr><tr><td>2</td><td>睿远基金</td><td>李正隆</td></tr><tr><td>3</td><td>WCM</td><td>茹默涵</td></tr><tr><td>4</td><td>PAG</td><td>张文蔚</td></tr><tr><td>5</td><td>汇丰前海</td><td>宋丽华</td></tr><tr><td>6</td><td>Capital Group</td><td>Alicia Yang</td></tr><tr><td>7</td><td>和谐汇一</td><td>王天浩</td></tr></tbody></table>	序号	机构	姓名	1	景林资产	高翔	2	睿远基金	李正隆	3	WCM	茹默涵	4	PAG	张文蔚	5	汇丰前海	宋丽华	6	Capital Group	Alicia Yang	7	和谐汇一	王天浩
序号	机构	姓名																							
1	景林资产	高翔																							
2	睿远基金	李正隆																							
3	WCM	茹默涵																							
4	PAG	张文蔚																							
5	汇丰前海	宋丽华																							
6	Capital Group	Alicia Yang																							
7	和谐汇一	王天浩																							
时间	2024年12月16日 10:30-11:30																								
地点	2024年12月16日 10:30-11:30 在公司重庆分部座谈交流																								
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																								
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次会议纪要如下：</p> <p>1、公司费用投放的主要方向。</p> <p>回复：公司费用投放主要在两个方面，一是对公司产品的线下推广支持，包括做商超堆头、促销、地面宣传等方面的工作；二是根据需求针对公司部分产品进行品牌宣传方面的投入，品牌宣传是长期持续性工作，形式上将采取定向投放模式，审慎开展传播工作。</p> <p>2、公司目前在行业内占比情况。</p> <p>回复：目前行业占比变化不大，公司占比 30%以上，行业属于完全竞</p>																								



	<p>争型行业，各价格带产品有一定区隔，公司在低价格带区间未进行布局，公司产品定位于行业内中高端，始终致力于为消费者提供优质产品与服务。</p> <p><b>3、萝卜品类发展局限是什么？</b></p> <p><b>回复：</b>由于品类特性以及地域等原因，萝卜产品在全国市场内没有较为突出的品牌，同时各地区对萝卜产品食用方式有所不同。公司萝卜产品有一定规模，同时正在针对餐饮渠道特性开发萝卜产品，其在餐饮渠道食用场景更加广泛，开发空间更大，寻求萝卜品类新一轮增长空间。</p> <p><b>4、近期经销商调整情况。</b></p> <p><b>回复：</b>公司于上半年完成了经销商优化调整工作，后期主要是针对经销商年度任务的完成情况进行评估。</p> <p><b>5、销售方面有无新增激励措施。</b></p> <p><b>回复：</b>公司今年以来对销售人员的考核激励模式进行了优化改革，未来会考虑针对销售大区经理任期考核进行调整，同步对任期考核激励做优化，有助于公司销售人才的稳定与公司销售渠道的长期布局。</p> <p><b>6、公司并购计划的方向。</b></p> <p><b>回复：</b>公司持续进行并购标的考察工作，目前主要考虑酱腌菜市场与复合调味料市场并购标的，在合适的时机公司将启动并购工作。</p> <p><b>7、电商渠道规划。</b></p> <p><b>回复：</b>今年以来电商渠道有一定增长，目前公司对电商渠道持续增长及利润也会有要求，一方面电商渠道作为公司销售渠道的补充，能够将产品覆盖至更多消费者；另一方面电商渠道在线上能够为公司提供一定的品牌宣传效果，为公司持续开展品牌宣传工作提供出口。</p>
<b>附件清单 (如有)</b>	无
<b>日期</b>	2024年12月16日