



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司
2025年6月26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：2025-006

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>姓名</th><th>机构</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>李君</td><td>兴证全球基金</td></tr><tr><td>2</td><td>曹亨</td><td>兴证全球基金</td></tr><tr><td>3</td><td>王志强</td><td>兴证全球基金</td></tr><tr><td>4</td><td>任相栋</td><td>兴证全球基金</td></tr><tr><td>5</td><td>童兰</td><td>兴证全球基金</td></tr><tr><td>6</td><td>吴悠</td><td>兴证全球基金</td></tr><tr><td>7</td><td>王磊</td><td>东方财富证券</td></tr><tr><td>8</td><td>代川</td><td>广发证券</td></tr><tr><td>9</td><td>王昱璇</td><td>广发证券</td></tr><tr><td>10</td><td>陈实</td><td>谦璞投资</td></tr></tbody></table>	序号	姓名	机构	1	李君	兴证全球基金	2	曹亨	兴证全球基金	3	王志强	兴证全球基金	4	任相栋	兴证全球基金	5	童兰	兴证全球基金	6	吴悠	兴证全球基金	7	王磊	东方财富证券	8	代川	广发证券	9	王昱璇	广发证券	10	陈实	谦璞投资
序号	姓名	机构																																
1	李君	兴证全球基金																																
2	曹亨	兴证全球基金																																
3	王志强	兴证全球基金																																
4	任相栋	兴证全球基金																																
5	童兰	兴证全球基金																																
6	吴悠	兴证全球基金																																
7	王磊	东方财富证券																																
8	代川	广发证券																																
9	王昱璇	广发证券																																
10	陈实	谦璞投资																																
时间	2025年6月26日 10:00-11:20 2025年6月26日 15:30-16:30																																	
地点	2025年6月26日 10:00-11:20 在公司总部七楼会议室座谈交流 2025年6月26日 15:30-16:30 在公司总部五楼会议室座谈交流																																	
上市公司参会人员	公司董事、总经理：赵平先生 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	本次会议纪要如下： 1、公司近几年受到产品价格的影响以及目前对价格的规划。 回复： 公司最近一次整体提价在2021年年底，由于农副产品及青菜头原料价格上涨，公司对产品进行了整体提价，并于2022年初推出轻盐产品并改版包装，经过提价及包装改版后，结合外部消费环境因素，公司2022年度终端动销受到一定影响。2023年度经过调研，公司推出60g产品布局2元价格带，稳住终端产品低价竞争形势，并在2024年度放开60g产品调货限制，进一步稳固公司终端2元价格带市场。今年以来，公司推出80g产品“加量不加价”的优惠措施，一方面在原料充足的情况下以公司主力																																	



产品回馈消费者，一方面以加量策略吸引消费者、加深公司产品品质及品牌印象。

2、公司销售终端主要受到哪些影响。

回复：一方面，公司目前主要销售市场集中在一线城市，受当前人口向县级市场回流影响，消费者习惯与消费形式也在同步变化，与公司主要销售阵地存在空间差；另一方面，榨菜市场目前处于存量竞争市场，近两年竞争对手加大了对终端的推广投入，公司同步提高对部分竞争市场的推广精力，稳住终端渠道占比。

3、山姆、盒马等大型商超的合作模式。

回复：公司设立大客户群营业部，针对山姆、盒马等大型商超合作提供公司直营服务，由公司与客户直接对接价格、研发定制型产品，由经销商提供供货服务，公司可与客户直接对接终端反馈，并及时根据消费者反馈进行产品优化调整，提升了产品优化速度。

4、公司并购重组的行业考虑以及选择味滋美的考虑。

回复：公司坚持“双轮驱动”战略，目前川渝味复合调味料市场空间大，需求广泛，且行业内暂无明显龙头企业，公司拟通过收购味滋美快速进入复调领域同时具有一定的复调行业基础。一方面，味滋美深耕川调领域多年，主营川式风味复合调料和预制菜，已经具备成熟的B端产品研发生产能力，在产品研发、柔性生产、市场快速反应等方面独具优势，通过本次收购，公司可依托其餐饮终端，完善新渠道布局，从而快速实现渠道拓展，开辟第二增量市场。另一方面，公司经过多年的C端产品渠道精耕，在经销商和渠道网络、销售网络上具备优势，味滋美目前正在储备开发C端产品，并购完成后，可借助公司自身渠道优势对其进行快速铺货上市。

5、公司线上平台的投入产出如何。

回复：公司重视线上平台的发展，近年来逐步开展线上广告、推流等推广投放，但与公司主要线下渠道的投入产出相比较贡献较少，短期大量开展线上投入对公司产品利润有一定影响，且目前行业内线上平台主要以低价竞争为主，公司产品品质、价格均属于行业内中高端，长期参与低价竞争将导致公司产品价格布局失衡。



6、除榨菜以外其他品类未形成较大影响力的原因。

回复：公司推广支持方面，公司在 2021 年经过品牌咨询公司分析，重塑榨菜品类的重要性，对榨菜品类的宣传推广投入较大，对其他品类的市场推广助力减弱，依赖其自身产品增长；产品力方面，公司以往萝卜产品生产工艺、口味与榨菜品类有一定同质性，未形成自身的产品特色吸引消费者。2024 年下半年以来公司对萝卜产品的制造工艺和品类定位做出了调整，口味与包装全新升级，现已推出风干萝卜“嘎吱脆”新产品，并在盒马上市，未来将持续开展萝卜、泡菜等新品研发与优化，持续提升萝卜、泡菜品类产品力。

7、公司对经销商“授信”制度是否影响“先款后货”的销售模式。

回复：公司针对部分合作年限长、调货额较高且信用水平高的经销商开放“授信”政策，此类经销商可在年中使用自身授信额度，并在年终集中收回，经销商经营水平不同所授信的额度不同，未获得授信额度的经销商仍然实行“先款后货”模式，两种模式有所区隔，不存在影响“先款后货”的销售模式。

8、公司在榨菜行业的核心竞争力。

回复：一是公司经过多年深耕的品牌力优势，消费者对“乌江”榨菜品类的品牌认可度较高；二是公司位于涪陵地区的产地优势，拥有足够的青菜头原料供应，稳定的原料品质保障，同时公司拥有 30 万吨以上窖池容量保障生产需求，一定程度上可以应对原料价格波动的风险；三是公司生产技术的优势，公司拥有行业内先进的智能自动化制造设备，自身研发的乳化辅料技术，能够保障公司产品品质稳定，口感优质，持续践行“精品战略”；四是公司现任主要管理团队长期深耕佐餐开味菜行业，具备丰富的行业经验，较同行业更具优势。

9、公司是否有开展股权激励、员工持股计划的激励措施。

回复：股权激励属于中长期激励，公司已经陆续建立了包括薪酬在内的正向激励机制，同时将努力探索股权激励等方案的可行性，是否实施具有不确定性，若有安排将及时进行公告。



	更多近期调研情况及高频问题，可查阅公司于互动易平台刊载的各期《投资者关系活动记录表》。
附件清单 (如有)	无
日期	2025年6月26日