



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

2025 年 9 月 25 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：2025-011

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 <u>重庆辖区 2025 年投资者网上集体接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	本次活动通过全景网（ http://rs.p5w.net ）“投资者关系互动平台”以线上远程文字交流方式进行。
时间	2025 年 9 月 25 日 15:00-17:00
地点	本次活动通过全景网（ http://rs.p5w.net ）“投资者关系互动平台”以线上远程文字交流方式进行。
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 公司证券事务代表：谢正锦 公司投资事务主办：向茜 公司证券事务主办：黄紫红
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 1、会稽山做为百年黄酒品牌，近年来在产品、技术、营销方面做了很大创新，涪陵基本其实非常好，股价五年跌这么多我们还坚持持有是对公司最大的信任。希望公司也对得起股民，多借鉴一下经典案例，突破瓶颈。 回复：感谢您的支持与关注，公司将坚持产品创新研发，做好产品与品牌的推广，谢谢。 2、公司基本面可以，现金流充足，但是股价已经跌了五年，为何不回购提振股价，给股民一点信心？ 回复：您好，公司积极响应广大股东诉求，逐年提高分红额度，为股东提供长期、稳定提升的分红回报。股份回购需综合多方因素而定，公司充分兼顾不同发展阶段下现金分红与股份回购在市值管理方面的运用。感谢您的关注。



3、提升资产配置能力及收益率的措施是什么？

回复：尊敬的投资者您好，除外延并购外，加大新品研发、产品推广、市场开拓及分红，逐步增加公司净利以提升净资产收益率，谢谢关注。

4、公司对管理层有没有考核标准，末尾淘汰机制？公司股价连年新低、管理层有没有实质方案？

回复：尊敬的投资者您好，公司对管理层已制定相应制度，并每年进行考核；二级市场股价波动受多方因素影响，公司后续会通过积极与市场进行充分交流沟通、围绕主业做好业绩、加大分红、外延并购等措施做好市值管理工作，谢谢关注。

5、每年实际运营的现金额只有 28 亿元左右，有 42 亿元用于理财，理财收益率仅有 2%左右。与销售净利率 30%的差距很大。请公司把每一年的收益的 90%用于分红。回答。

回复：尊敬的投资者您好，利用暂时闲置资金进行理财是为尽可能多取得回报，无法与销售业务带来收益进行对比，分红率需综合多因素考虑，谢谢关注。

6、从零食市场看，魔芋、笋类、辣条有很大的空间，公司是否可以考虑从佐餐类向小零食类延伸。

回复：您好，当前公司已布局休闲零食属性的产品，如榨菜类的“小脆口”、“只有乌江”产品，零食类的“开味说”系列产品，可适用于各类场合食用，公司未来也将不断创新、拓展休闲零食品类、渠道，感谢您的关注。

7、与公司的业务相似的公司有哪些，经营管理的理念差异是什么？

回复：您好，公司主要从事榨菜、下饭菜、泡菜、调味菜、榨菜酱和其他佐餐开味菜等方便食品的研制、生产和销售，公司坚持以消费者为中心实施精品战略，致力于为消费者提供健康、美味的佐餐开味菜，感谢您的关注。

8、除了 c 端，为 b 端企业定制产品也是非常好的市场，公司未来会不会进一步研究？



回复：您好，公司已设立大客户营运中心，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、研发定制型产品，由经销商提供供货服务和售后服务，与传统的经销模式有差异，公司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，未来将持续开展定制化产品研发，感谢您的建议与关注。

9、对于公司跌跌不休的股价，贵公司有何看法及措施？

回复：您好，股价波动属于二级市场、宏观经济、企业经营等多维影响，公司后续会通过积极与市场进行充分交流沟通、围绕主业做好业绩、加大分红、外延并购等措施做好市值管理工作，感谢您的关注。

10、感觉公司现在股价在非常低的位置，目前国家的哪些促消费政策对公司销售增长带来正面影响？

回复：尊敬的投资者您好！公司产品为大众日常消费品，目前促消费政策对公司产品销售影响不大，谢谢关注。

11、投资看好公司成长性，怎么提升公司投资价值，公司有哪些长期规划？

回复：您好，公司中长期规划将稳步执行“拓品类、拓渠道”的多元化发展战略，通过开发新品类产品迎合消费需求，拓宽新兴渠道及餐饮渠道。拓品类方面，公司近年来加大创新力度，夯实榨菜基础，拓宽其他品类增长线，在榨菜品类优化升级的同时不断创新推出亲缘品类，如榨菜酱、爆炒酸菜、肉臊等佐餐开味产品；拓渠道方面，公司目前已布局的渠道包括线下商超、线上电商自营及直播带货、餐饮渠道、零食渠道等多样化渠道，根据不同渠道的需求，公司后续将逐步针对渠道推广定制化产品，持续渠道精耕下沉，针对未覆盖到位的渠道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势市场，感谢您的关注。

12、公司生产环节有机器人的应用吗？

回复：您好，公司在生产中的装箱、码垛及入库等环节通过机器人的应用，提高了生产效率和标准度，感谢您的关注。

13、韦总、谢总好。公司在‘乌江’品牌下推出的萝卜、泡菜等新品



近年来发展不错。想请教管理层，公司如何评估这些新品类在中长期对公司营收和利润的贡献目标？未来在品类创新和渠道拓展上，是否有更激进的投入计划来加速打造公司的‘第二增长曲线’？谢谢。”

回复：尊敬的投资者您好！新品是公司未来业绩增长的重要组成部分，短期内受制于新品体量还不大，需要持续培育和发展，目前对公司整体营收和利润贡献不大，未来公司将持续加大对新品研发、推广和品牌传播的投入力度，同时制定相应的人员激励、经销商管理机制，努力提升新品销售体量，谢谢关注。

14、利用壳公司进行的利益输送比比皆是。表面上根本发现不了。收购的根本就是对赌协议，被收购方的控股股东应当对赌协议承诺的赔偿责任的兑现，这是根本。

回复：您好，根据交易对方出具的书面承诺及公司、公司董事、监事及高级管理人员的自查，确认在本次重组前，本次交易对方与公司无任何关联关系，不存在利益输送，公司并购工作综合各中介方结论及未来发展需求开展，感谢您的关注。

15、自己的没做好做稳，市值连跌多年就是证明，为什么还扩张收购？还缓慢没个结果。

回复：您好，公司一直以来坚守主业，以榨菜为中心，向“榨菜+”、榨菜亲缘品类方向发展，产品矩阵覆盖酱腌菜、泡菜、酱类等多种品类，对外并购是公司发展品类矩阵的重要手段之一，目前并购工作正在积极推进中，公司将按规定及时公告并购工作的重要进程，感谢您的关注。

16、“感谢交流。想深入了解下海外业务的具体策略。在产品端，公司是否针对海外消费者的口味偏好（如低盐、健康化）进行产品改良或创新？在渠道端，除了传统的亚洲超市，公司是否有计划进入当地主流的连锁商超或大型电商平台（如亚马逊、Costco）？谢谢。”

回复：尊敬的投资者您好！目前公司海外销售的大众产品口味保持与国内一至，也会针对当地需求单独开发适合当地口味产品，在渠道上积极开拓当地主流商超和平台，谢谢关注。

17、公司原料价格的稳定，今年对利润是不是有很好的正面影响？



回复：您好，公司近两年原料价格相对稳定，对成本把控有积极影响，最终利润能否实现增长取决于经济环境、市场情况、行业发展状况与公司管理团队的努力等多种因素，感谢您的关注。

18、除了味滋美，公司近年来有哪些收购，未来有什么收购计划？

回复：您好，自 2015 年收购惠通公司以来，公司近两年未开展并购工作，目前公司仍在持续开展目标企业考察工作，为公司拓展品类发展做储备，感谢您的关注。

19、销售净利率是多少？与净资产收益率指标的比较后，能否分析出，库存的资金量太大，而影响了净资产收益率的提升？提高资产配置能力的迫在眉睫？

回复：尊敬的投资者您好！近两年公司销售净利率均超过 30%，受 2021 年非公发募集资金影响，公司净资产大幅增长影响了净资产收益率，谢谢关注。

20、“管理层好。目前海外业务的营收占比还比较小，但增长速度很快。想请教公司，对于未来三年，海外业务有没有一个具体的收入增长目标或占比目标？公司计划投入哪些资源（如组建海外团队、加大品牌宣传）来支撑这一目标的实现？谢谢。”

回复：尊敬的投资者您好！公司近年来积极拓展海外市场，成立专门开展出口业务的子公司，组建团队开展业务，暂未对未来三年具体目标进行确认，公司近年来加大了海外市场包括车身广告、堆头陈列等地面品牌传播的投入，谢谢关注。

21、公司在抖音推广这块有什么特别举措？

回复：您好，针对抖音平台，公司利用官方账号及与达人合作不定期开展直播合作，通过直播间做快手菜、直播间吃播、直播间连麦等多种方式传播品牌和官方旗舰店直播带货进行产品销售，同时不定期开展短视频推流活动，感谢您的关注。

22、回答问题也就是一个应付。事后不会认真地总结，整改。伤心难过。



回复：您好，公司重视投资者、消费者反馈，结合公司实际情况综合考虑各方建议和意见，理性采纳合理有用的建议，以更好推动公司发展，感谢您的关注。

23、公司业务平稳性好，毛利率高，但是未来增长空间有限，这一点怎么解决？

回复：您好，近年来，消费者对于佐餐类别的产品消费意愿发生了变化，市场上涌现出更多可选择的其他品类替代产品，同时大型城市人口出现减少迹象，公司主要的销售渠道覆盖人群减少。针对目前市场情形，公司坚持拓品类及拓市场战略，一方面提升了新品研发上市的速度，满足消费者更多样的消费需求，另一方面持续开展渠道扩张，覆盖更多县级市场区域，扩大消费者范围，感谢您的关注。

24、贵公司是否有和胖东来洽谈合作？山姆合作进度到什么阶段了？

回复：尊敬的投资者您好！公司目前与两家企业正常合作中，谢谢关注。

25、拓展市场的新方案是什么？

回复：尊敬的投资者您好！渠道上主要是做精一二线市场，逐步下沉三四线，同时积极拥抱新兴渠道，品类上围绕榨菜及榨菜+去突破，谢谢关注。

26、公司现金流充裕有向科技领域转型的计划吗，或者成立投资基金。

回复：您好，公司暂无科技转型计划，长期以来，公司紧紧围绕自身战略规划坚持做好主业，未来发展仍将以榨菜为中心，向“榨菜+”、榨菜亲缘品类方向发展，感谢您的关注。

27、三季度应当给大家一个分红。请答复。

回复：您好，相关决策请以公司公告为准，感谢您的关注。

28、1. 收购味滋美股权最迟什么时候能落地，2. 为什么选择现金用于理财，投资效益集团是否满意。谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！并购过程受内外部多方因素影响，暂无法



确定具体落地时间，目前公司正常推进中；暂时闲置现金用于理财为增加公司收益，也是维护股东利益行为，投资效益达到公司预期，谢谢关注。

29、涪陵榨菜“管理层好。近年来制造业的‘数智化’转型是趋势。想请教公司，在榨菜的原料（青菜头）种植、筛选，或者在生产的工艺流程优化、质量检测等环节，是否有探索或应用人工智能（AI）和物联网技术？这些技术对提升生产效率、稳定产品品质带来了哪些具体成效？谢谢。”

回复：您好，公司目前研发自动看筋设备运行原理为智能识别青菜头表皮筋梗并削除，同时公司目前建有智能化脆口榨菜生产线，且未来完成绿色智能化生产基地建设后将全面提高公司生产全线智能化水平，打造数智制造车间，保障产品品质标准化，感谢您的关注。

30、收购味美滋会产生什么效益？

回复：您好，并购企业是公司拓展品类矩阵的有效方式，在产品品类上，味滋美自身已有一定规模的复合调味料产品生产能力及市场覆盖能力，能够帮助公司快速进入复合调味料市场；在渠道上，味滋美在餐饮渠道的资源优势可与公司在家庭消费渠道的布局优势相互协同，帮助各自产品分别在餐饮渠道与家庭消费渠道布局，从而实现产品和渠道互补，感谢您的关注。

31、贵公司的市值管理是不是差了一些呢？后面有没有好的整改和跟进措施，谢谢。

回复：尊敬的投资者您好！公司重视市值管理，除按要求制定相关制度外，后续会通过积极与市场进行充分交流沟通、围绕主业做好业绩、加大分红、外延并购等措施做好市值管理工作，谢谢关注。

32、公司毛利率多少？未来还有增长空间吗？

回复：您好，公司毛利率目前维持在 50%左右，处于较高水平，公司新品推广前期以扩大体量为主，毛利率短期内较低，待体量达到一定规模后毛利将会逐步提升；榨菜品类在未来几年预计会保持相对稳定的水平，感谢您的关注。



	33、未来萝卜类产品占比提升趋势如何？ 回复：您好，公司从去年开始对萝卜加工工艺进行改革，并对萝卜口味做了调整优化，加速布局定制化产品并加大萝卜品类推广力度，今年3月推出“嘎吱脆”盒马定制产品及线上专销新品，完成60g 风干萝卜干产品研发入市，萝卜品类产品较以往更加丰富，半年度促进了一定增长，未来公司将继续对萝卜作为大单品进行培育，感谢您的关注。 34、公司在产品创新方面有什么新的规划？ 回复：您好，公司目前正在落实双轮驱动战略：以榨菜为中心，“榨菜+”和榨菜亲缘品类方向形成一轮驱动发展；以川式复合调料和川渝预制菜业务等方向形成另一轮驱动发展。公司近年来加大创新力度，在榨菜品类优化升级的同时不断创新推出亲缘品类，如榨菜酱、爆炒酸菜、肉臊等佐餐开味产品，未来将不断创新，持续丰富产品品类，以满足不同消费者的消费需求，感谢您的关注。 35、公司在 ai 领域有什么布局？ 回复：您好，公司目前建有智能化脆口榨菜生产线，未来完成绿色智能化生产基地建设后将全面提高公司生产全线智能化水平，保障产品品质标准化，此外并未开展其他 AI 领域方面研究，感谢您的关注。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 25 日