



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

2025年12月24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：2025-020

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：	
	序号	姓名
	1	王尧
	2	李茗蕙
	3	李彦诚
时间	2025年12月24日 14:00-15:30	
地点	2025年12月24日 14:00-15:30 在公司重庆分部会议室现场交流	
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	本次会议纪要如下：	
	<p>1、并购味滋美的考虑。</p> <p>回复：拓品类是公司中长期发展规划的重要举措，公司拟通过并购方式切入复合调味料赛道。味滋美作为主营B端的复调企业，在针对B端的产品与渠道均相对成熟，同时其正在推出C端产品，公司的C端渠道优势能够支持味滋美C端产品快速入市，若并购成功，公司与味滋美将在产品品类及渠道上达成互补双赢；后续经过双方对收购协议对价等核心条款商讨，双方未达成一致意见，并购项目无法继续开展；未来公司将持续保持关注，若时机合适将继续推动并购事项。</p>	



2、公司目前品类规划。

回复：随着消费者日益增长的食品品质化及多样化的需求，公司未来品类矩阵以差异化、多元化为目标，在基本维持整体利润率水平的基础上，不断优化已有产品味型、开发新品类，整体品类向多元化升级，充分满足不同消费者的需求。

3、除榨菜以外其他品类在同品类中定位，以及竞争优势。

回复：从价格和定位考虑，公司的萝卜、泡菜等产品在同品类中属于中端。在市场竞争中，一方面依托“乌江”品牌的品质保证及认知度触达消费者，另一方面公司对其他品类新品投入的推广支持，同时加强品牌宣传力度，让消费者更直接、快速地了解产品，从而占领消费者心智转化为动销。

4、品牌宣传的规划。

回复：公司常态化对品牌宣传进行投入，但根据不同阶段及产品推出计划制定不同类型的宣传投放策略，同时阶段性在不同的平台（例如央视、新媒体、公交车身广告）及不同地区针对性投入费用进行线上、线下推广。

5、各类新渠道对公司营收的贡献程度。

回复：公司积极拥抱各类终端新渠道的开拓，目前已完成盒马、山姆、零食渠道等新渠道的合作，与各新渠道合作研发了定制型产品，因目前进入时间较短，暂时无法判断对公司长期营收的贡献，目前主要通过各新渠道展现公司品质、宣传品牌；电商渠道方面同样进行了各种直播带货、信息流投放等工作，电商渠道销售链路更短，能够及时收到消费者反馈，作为传统C端渠道的补充。

6、海外市场的布局。

回复：公司一直设有国际事业部开展海外市场，近年来有持续小幅增长，但目前来看基数仍然较小，主要市场集中在美国、日本、加拿大、欧洲、东南亚等国家和地域。

7、公司预计市场价格战是否会持续。

回复：公司产品处于充分竞争型行业，市场低价竞争常年存在。公司



	<p>自智能化改造以来，坚持“精品战略”，以产品品质和品牌势能吸引消费者，低价竞争不符合消费者对品质追求、不符合行业发展规律。从产业链上来看，农产品的原料价格波动也会进一步影响市场竞争格局，公司未来将加大窖池容量，提升原料收储能力，平抑原料价格波动、强化质量管控，同时加快智能化基地的建设节奏，引领行业向前发展、摆脱低价竞争。</p> <p>更多近期调研情况及高频问题，可查阅公司近期于互动易平台刊载的各期《投资者关系活动记录表》。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025年12月24日