



证券代码：002507

证券简称：涪陵榨菜

公告编号：2026-017

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司 关于 2025 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 4 月 2 日 15:00-17:00 通过线上交流的方式召开了 2025 年度业绩说明会。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于 2026 年 3 月 28 日在巨潮资讯网发布了《关于召开 2025 年度业绩说明会的公告》（公告编号：2026-015）。

现将有关事项公告如下：

一、业绩说明会召开情况

2026 年 4 月 2 日公司总经理夏强伟先生，董事、董事会秘书、副总经理兼财务负责人韦永生先生，独立董事张志宏先生，公司 2020 年非公开发行股票项目持续督导保荐代表人孔辉焕先生，公司证券事务代表谢正锦先生出席了本次说明会。公司就 2025 年度经营情况和募投项目进展情况等事项进行了详细介绍，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会提问及回复，可通过“约调研（www.yuediaoyan.com）”平台进入本公司“网上说明会”查询，本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及公司的回复整理如下：

1、2025 年公司销售费用大幅增长，请问 2026 年费用投入的计划及销售政策如何？

回复：您好，公司费用投放主要用于新品推广及部分地区线下渠道竞争投入，2026 年度贯彻“稳榨菜，推新品，优布局，抢赛道，提效能”的战略方针，渠道上维持以



榨菜品类、线下渠道为主，稳固大流通渠道，餐饮渠道培育新品类进入市场，积极拓展定制化产品；品类上，持续优化榨菜品类，加快开发新产品，针对市场需求开发多元化、健康化产品。2026年度，公司会针对不同渠道及新品推出上市的阶段需求进行费用投入。感谢您的关注。

2、电商平台上线新品类近期表现如何？

回复：您好，公司电商平台新品从2月情况看，爆炒菜、海带丝、豇豆和其他新品总体同比增速超过30%，但由于其体量较小，目前对公司整体业绩影响不大，感谢您的关注。

3、公司2025年度利润分配额度下滑原因。

回复：您好，公司已实施了2025年半年度权益分配方案（向全体股东每10股派2.00元人民币现金），并于2026年1月16日完成，本次2025年度利润分配方案以未分配利润向全体股东每10股派发现金股利人民币2.20元（含税），两次权益分配实施完成后，2025年全年权益分配总额为每10股派4.20元，综合分红率提升至63%，未出现分红大幅下滑。公司每年利润分配方案将根据公司股东分红回报规划、当期利润水平及发展规划相关情况制定，公司重视投资者利益，争取努力提升业绩并实施持续、稳定的现金分红等回馈广大投资者，感谢您的关注。

4、请问公司2026年业绩增长核心驱动力是什么？

回复：您好，2026年公司将以“稳榨菜，推新品，优布局，抢赛道，提效能”为年度战略主导，以“稳榨菜，推新品”为增长突破口，持续加大费用投入推动品销联动，提升品牌影响力和新渠道开拓，挖潜拓新线上与线下、国际与国内大市场，多维度满足个性化、情景化的消费需求提升销售量。在管理上，公司将做好预算管理和标准化管理，统筹把控费用投放与质效提升，确保公司年度目标实现，感谢您的关注。

5、公司第二大品类增长曲线如何规划？

回复：您好，公司第二曲线主要品类为萝卜产品，培育到成为大单品还需要时间积累，公司将根据年度销售规划逐步推进，并按当年市场竞争状况、品牌打造、目标任务达成所需推广资源等多方因素确定投入，当到达一定规模后该品类净利率会逐步提升，感谢您的关注。

6、请问青菜头原料价格波动对成本影响，2026年采购策略与成本控制目标？



回复：您好，近年青菜头收购价格相对稳定，其占榨菜产品成本约 42%，青菜头价格波动会对成本有一定影响但总体可控，2026 年表菜头收购工作已结束，价格同比基本持平，2026 年产品成本水平预计变化不大，感谢您的关注。

7、公司餐饮渠道、线上渠道的营收占比、毛利率及增速情况。

回复：您好，公司 2025 年餐饮渠道收入占比约 4%、增速超 20%，毛利率约 36%，该渠道由于目前体量较小，未来一定时期内仍会保持增速；公司电商收入占比约 10%，增速约 6%，毛利率约 50%，其他渠道未单独统计，感谢您的关注。

8、2026 年公司海外销售的规划是什么？

回复：您好，公司将持续开拓、发展海外市场，推动公司产品国内国外、线上线下的整体动销，针对性开展海外市场定制产品，培育当地消费习惯，拓展市场份额，感谢您的关注。

9、2025 年度公司精简经销商后对营收及终端布局的影响。

回复：您好，公司 2025 年主要取消合作的经销商为体量小、任务完成度低且发生窜货等影响公司终端价格体系的经销商，该部分经销商占营收比例很小，公司同时会协调各地区体量较大的经销商对涉及到的渠道进行接管，不会对公司布局与营收造成影响。谢谢关注。

10、公司是否有聘请职业经理人的计划。

回复：您好，公司根据业务需要和战略发展配备相应的专业技术人才，并在公司考核机制下，充分发挥管理与专业的协同效应，坚定执行双轮驱动中长期发展战略，谢谢关注。

11、公司是否考虑通过社交媒体平台来触达更多年轻群体。

回复：您好，公司在抖音、微信公众号、微博、小红书等社交媒体平台均设有官方账号，并通过线上线下联动传播、广告投放、KOL 合作及跨界联名破圈等多种形式进行品牌宣传，欢迎您关注，谢谢关注。

12、募投项目的最新进展及 2026 年规划；公司存货上涨原因。

回复：您好，募投项目方面：当前项目正在快速建设中，目前 1 号车间厂房已建设完毕并投入原料收购，5 号、6 号和 8 号车间已完成主体基本建设；预计 2026 年末将会有部分生产设备进场组装。



存货方面：公司存货主要是青菜头原料存货，公司原料储存窖池容量增加，导致存货增加，公司产品库存绝对额变动不大。感谢您的关注。

13、公司是否制定回购计划提振投资者信心；建议公司多参与跨界联名，适应年轻消费者需求。

回复：您好，公司积极论证回购及激励事项，此类事项需综合多方因素而定，若有相关计划公司将按相关规定及时公告；公司也将适度进行跨界产品、联名产品的探索，感谢您的建议与关注。

14、公司管理层变动的原因。

回复：您好，公司严格按照《公司法》《公司章程》《上市公司治理准则》和公司的实际情况进行董事、高管的聘任和调整，公司管理团队将勤勉尽责地引领公司发展，感谢您的关注。

特此公告。

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

董事会

2026年4月8日