



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

2025 年 4 月 28 日-30 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：2025-003

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>投资者电话、线上交流会</u>		
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	机构
	1	贾淑靖	星泰投资
	2	韩冬伟	国华兴益资产
	3	赵媛	浙商资管
	4	孙勇	明世伙伴基金
	5	倪耿皓	紫阁投资
	6	智健	国泰基金
	7	吴尚伟	汇安基金
	8	刘光意	银河证券
	9	张倩	华鑫证券
	10	万鹏程	东亚前海
	11	林曼莎	进门财经
	12	wind 美市	转播平台
	13	宋丽华	汇丰前海
	14	每市	转播平台
	15	严文炆	华创证券
	16	舒尚立	西南证券
	17	刘贤朝	汇丰消费
	18	何宇航	天风证券
	19	邹昊	南银理财
	20	田华	东吴证券（经纪）
	21	陈娟	华夏未来资本
	22	鲁秦	同泰基金
	23	苏谋东	万家基金
	24	李文华	汇丰晋信基金管理有限公司
	25	夏克扎提	中信建投
	26	郑少轩	广银理财
27	叶小米	浙商自营	



	28	林佳雯	兴业证券
	29	苏铖	东吴证券研究所
	30	江皓云	于翼资产
	31	宗旭豪	中金公司
	32	KyraLiu	瑞银证券
	33	周媛	申万宏源
	34	刘兰程	银河自营
	35	任龙	招商证券
	36	Maria Zhao	榜样投资
	37	肖又通	华安自营
	38	汪航宇	光大证券
	39	任选蓉	兴华基金
	40	钟慧玲	合煦智远基金
	41	刘佳奇	上海宽远资产管理有限公司
	42	陈修竹	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司
	43	VeronicaSong	瑞银证券
	44	吕昌	申万宏源
	45	吕慧建	华泰柏瑞
	46	陈硕旸	长江证券
	47	冯潇	华泰证券(上海)资产管理有限公司
	48	杨舸	中欧瑞博
	49	刘健	摩根资产管理
	50	邱思佳	兴证资管
	51	董非	Goldenpine
	52	Ansel	Yunqipath
	53	刘琪铭	兴业自营
	54	顾恒轩	博时基金
	55	张鹏	阳光资产
	56	陈颖	金鹰基金
	57	陈少楠	乾璐投资
	58	毕晓静	财通自营
	59	曹国军	上海天猗投资
	60	张敏琦	中金资管
	61	王新雨	国信证券
	62	曹海珍	深圳广汇缘资产管理有限公司
	63	陈磊	博道基金
	64	周韵	东吴证券研究所
	65	余承	上海承风金萍私募基金管理有限公司
	66	浦诚	上海江天私募基金管理有限公司
	67	白峻林	国融证券重庆金开大道证券营业部
	68	刘彦龙	上海川和正诺私募基金管理有限公司



	69	孟凡琪	上海川和正诺私募基金管理有限公司
	70	蒋曼	中信证券重庆分公司
	71	边立星	共青城臻和私募基金管理有限公司
	72	刘红	英大期货
	73	崔佳豪	个人高净值投资者
	74	刘兴	东方财富证券
	75	康健	共青城臻和私募基金管理有限公司
	76	刘彦春	景顺长城基金
	77	郑炳蔚	景顺长城基金
	78	肖峰	景顺长城基金
	79	刘莉莉	富国基金
	80	武明戈	富国基金
	81	杨勇胜	富国基金
	82	刘琦	兴全基金
	83	王志强	兴全基金
	84	林瑶	华夏基金
	85	李柄桦	华夏基金
	86	田立	汇添富基金
	87	唐宋媛	平安养老
	88	钟天皓	博时基金
	89	何思璇	信达澳亚
时间	2025 年 4 月 28 日 15:00-16:00 2025 年 4 月 30 日 10:00-11:30、15:00-16:00		
地点	2025 年 4 月 28 日 15:00-16:00 通过电话会议方式进行交流 2025 年 4 月 30 日 10:00-11:30 在公司总部二楼会议室座谈交流 2025 年 4 月 30 日 15:00-16:00 通过线上会议方式进行交流		
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：韦永生先生		
投资者关系活动主要内容介绍	本次会议纪要如下： 1、2024 年公司在管理架构、销售组织体系、产品方向、渠道开拓方面做了哪些应对工作？ 回复：公司 2024 年坚持“稳住榨菜，夯基拓新”战略不动摇，聚焦榨菜品类优化和多元化发展，推动技术创新与降本增效，打通研产供销传全链路，有序推进各板块、各条线工作。在管理架构方面，理顺运营机制，按照市场、生产制造、销售、职能管理四大条线整合机构人员，以缩减层级、提高效率、正向激励为准则优化管理体系和组织架构。在销售组织方面，优化经销商管理，直面市场竞争，个性化制定竞争策略，实行一城一策定向爆破的方式精准打击竞品，巩固乌江品牌地位。在产品品质方面，		



加快老产品优化和新品推出速度，当前已陆续推出新品，未来产品品类会更丰富。在渠道开拓方面，公司持续深耕传统渠道以应对榨菜行业的存量竞争，拓展餐饮等新渠道，为餐饮渠道找代工厂生产适配产品，同时推动外延并购复调业务以扩大公司体量。

2、目前榨菜里 60g 两元产品的占比是多少？

回复：60g 产品于 2024 年下半年正式放开调货限制，全年占比 25%左右。今年 1-3 月份，60g 和 70g 产品合计占比 50%以上。

3、2025 年新收购的原材料大概从什么时候开始用？

回复：由于去年留存原料较多，预计今年收购的原料从 7、8 月份开始使用。

4、公司现金充足，为何收购还要考虑定向增发与现金结合的方式？

回复：公司收购本身在资金方面不会做过多考虑，股权与现金结合的方式主要是增发对于双方利益的绑定更长久，对双方更有利。

5、味滋美是做川味复调的，公司如何将其与自身产品和渠道进行协同或整合？是先把榨菜嫁接进味滋美的渠道，还是先在榨菜渠道卖底料？

回复：公司坚持“双轮驱动”战略，以“榨菜+”拓展亲缘品类，借“豆瓣酱+”进军川菜烹饪酱、川渝味复调领域，收购味滋美是公司进入复调领域的方式。一方面，公司多年经营 C 端产品，在经销商和渠道网络、销售网络上具备优势，味滋美储备产品中针对家庭端的部分可借公司自身渠道销售；另一方面，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 C 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。

6、味滋美前两年净利率在 14-15 个百分点左右，比公司净利率低很多，后续公司在规划上如何帮助其提升净利率？

回复：传统制造业企业的净利率与企业发展阶段有关，当企业规模起来后会产生成本规模效应，品牌发展起来后产品溢价能力会更强。



7、去年到今年新品投入市场的费用投放力度如何、表现如何？内部机制如何？

回复：公司对新品费用支持力度较以往较大，比以往其他产品更高。在考核方面，从去年开始对新品没有强推，更多是给予费用支持和激励。前期试销主要是为了得到市场对产品的反馈，没有过多的量的考核，更多是动作上的考核，即要把产品推荐到终端或消费群体进行测试。

公司从去年开始推新速度加快，今年有多个系列、不同规格的产品线上、线下都在同步推。外婆菜从去年第四季度开始在线上推出，时间较短，体量不大；线下嘎吱脆针对特定渠道推 48g 规格，一季度开始试销，单月销售额三四百万；萝卜、豇豆、部分酸菜等新品目前体量不大。

8、如果青菜头实际价格下降，公司采购青菜头是按照今年的保护价，还是会进行调整，调整方式是怎样的？

回复：近几年青菜头种植丰收，公司收购量也创下历史新高。在收购模式上，以往是先收青菜头、后续再收购原料半成品；近两年原料半成品的比例在不断降低，所以年初收购完就可以锁定原材料。公司年初收购原料在雨水节气前执行 800 元保护价，雨水过后价格随行就市，这样既保证了一定的收购量，又使行业相对稳定，也给公司一定的灵活空间，收购后原料端成本水平相对稳定。

9、董事长梳理组织架构且并购完成后，今年公司有没有可能推出新的激励措施，比如股权激励？

回复：股权激励属于中长期激励，国有企业推行设计各方面因素及监管审批手续，具有不确定性。公司已经陆续建立了包括薪酬在内的正向激励机制，后续也将不断优化、创新。

10、2025 年一季度餐饮渠道表现如何，非榨菜品类在餐饮端的推广思路 and 表现怎样？

回复：2025 年一季度餐饮渠道的非调味品类处于起步阶段，酸菜、姜、大蒜、辣椒等适合餐饮渠道的产品已找到代加工并上市，但目前正处于起始阶段，预计半年后会做详细评估，传统行业通常需经一段时间运行后才能评估产品的稳定性。



	11、一季度经销商应收账款暴增的原因。 回复：公司在销售端采取先款后货的结算方式，对部分忠诚度较高、执行力较强的经销商给予授信额度。为缓解经销商压力，支持市场及销售工作开展，提高与竞争对手竞争力，在确保经销商资质及应收款质量的前提下，根据经销商实际需求及销售工作开展需要给予相应信用额度并在每年年终清理收回。 12、零食渠道布局考虑。 回复：公司通过两种方式进入零食渠道，一类是经销商带货进入，另一类是公司自营进入。该类渠道具有性价比需求特点，公司针对该类渠道中体量较大的终端专门定制了产品，与传统渠道产品进行区隔。 13、2025 年主要资本开支计划。 回复：主要是建设公司绿色智能化生产基地项目，其他还有一些持续性的生产线技改投入。 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 4 月 28 日-30 日