

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司 2025 年 10 月 31 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: 2025-013
M.グディスル: UU43U1	111.77° 191.72° 1. (1)	9冊 ラミ 4040 りょう

	□特定对	才象调研	□分析师会议	
	□媒体系	经访	□业绩说明会	
投资者关系活 动类别	□新闻发		□路演活动	
777/3	 □现场参	除观		
	다 H /나	北次土山	五六次人	
	☑其他 _	投资者电i	百文孤会	
	本次参与	5交流的人员	名单如下:	
		序号	姓名	公司
		1	李梓语	国盛证券
		2	黄越	国盛证券
		3	张鸿	国投瑞银
		4	张小郭	创金合信基金
		5	严可人	光大证券资管
		6	张洋	红土创新基金
		7	郑玲	中邮基金
		8	黄飙	金信基金
		9	江博文	长安基金
		10	叶小米	浙商自营
		11	丁灵效	天风自营
A 1 . W 1). Harb		12	宋婷	瑞银集团
参与单位名称		13	王泽华	方正证券
及人员姓名		14	陈硕旸	长江证券
		15	宋婷	瑞银集团
		16	张安华	前海开源基金
		17	廖承帅	广发证券
		18	齐晓石	国海证券
		19	赵栋	青骊投资
		20	汪航宇	光大证券
		21	刘洁铭	国海证券
		22	吴林轩	国盛证券
		23	夏克扎提	中信建投证券
		24	张诚	金科投资
		25	黄任悠	瑞银证券
		26	孟斯硕	东兴证券
		27	童杰	华福证券
		28	周翔	华源证券



	29	严文炀	华创证券		
	30	舒尚立	西南证券		
	31	隋牧含	浙商证券		
	32	周韵	华安证券		
	33	任龙	招商证券		
	34	杜雯钰	招商证券		
	35	何宇航	天风证券		
	36	黄馨平	方正证券		
	37	张倩	华鑫证券		
	38	江皓云	中信证券		
	39	解睿	羊角基金		
	40	范锡蒙	民生证券		
	41	刘歉	个人投资者		
时间	2025年10月31日15:00-16:00				
地点	2025 年 10 月 31 日 15:00-16:00 通过电话会议方式交流				
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				
	本次会议纪要如下:				
	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,				
	まみたたと答画	· 人勿公司 909E 年前	t 二 禾 庄 奴 声 桂 畑	:	
	韦永生先生简要介绍公司 2025 年前三季度经营情况: 从 2025 年前三				
	季度的经营情况来看,公司整体贯彻了年初设立的"稳榨菜、拓新品"的				
	运营方向,成本与费用投放符合年初规划,业绩情况基本稳定。品类方面,				
	截至三季度末,公司已成功推出部分新品并上市销售,榨菜品类大单品调				
	货额有所回升,基本稳住了市场竞争局势。毛利率方面,第三季度毛利率				
	存在一定下滑,主要原因包括新品推出的成本上涨,以及榨菜品类规格变				
 投资者关系活	化,导致的成本上升。				
动主要内容介					
绍					
	1、从收入端看,未来各品类的发展趋势。				
	回复: 公司产品	中榨菜品类占比最高	5,且市场终端目前竞争格局	较为	
	 稳定,未来整体增长幅度不会太大,未来增长主要依靠存量竞争,待根据				
	市场终端情况判断并制定适当的市场规划进行竞争;另一方面公司将持续				
	 开发新品,寻求佐餐	开味菜行业中新增长	:赛道。		
	2、第三季度毛利下降的原因,明年成本展望。				
	 回复: 毛利下降	的原因一方面是公司]第三季度上新品数量较多,	配套	
	 投入了更多的推广支	持,同时新品推出规	R模较小,成本有所上涨,另	一方	
L	1			, ,	



面榨菜品类进行了部分规格调整,导致榨菜品类毛利减少。成本方面主要 判断明年青菜头原料价格,目前原料种植正常推进中,预计原料成本不会 大幅波动。

3、并购项目终止的情况。

回复:公司推出并购预案后积极协调各中介机构进行了审计、评估等工作,但在后续的收购协议对价等核心条款商讨中双方未达成一致意见,并购项目当前无法继续开展;未来公司将持续保持对佐餐开味行业、复合调味料行业内的企业关注,不排除在未来各方意见达成一致时,继续开展并购工作。

4、目前各大渠道增长情况。

回复:家庭端消费渠道目前仍然占比最大,包含了终端大型商超、社区超市、农贸市场等;餐饮端今年维持了一定增长,前三季度增速达到20%;电商渠道今年以来增加了推广费用投放,目前增速10%左右,但整体基数依然较小,各渠道综合来看占比较为稳定。

5、公司对萝卜品类的费用投入规划。

回复:公司对萝卜品类投入推广均根据品类优化的需求进行阶段性投入,萝卜品类受众广泛、食用场景多样,近两年公司未对其进行大范围优化,未投入过多推广支持;今年初公司推出风干萝卜干"嘎吱脆"新产品,对萝卜产品味型、包装等均进行了优化,同步加大了推广投入,未来公司仍将阶段性判断产品推广需求进行费用投入。

6、目前终端价格战情况,公司如何应对。

回复: 榨菜行业属于完全竞争型行业,行业内价格战从过去到未来始终存在,各企业面向消费者群体有所区隔,公司产品始终定位于行业内中高端,以精品战略满足消费者日益增长的产品品质要求。

7、公司已推出新品中表现如何。

回复: 今年以来公司推出新品较多,其中风干萝卜干增长较快,"爆炒"系列,以及新品酱类系列整体表现均衡,合计调货额 2000 万左右。



8、餐饮端有何新进展。

回复:公司餐饮端截至目前已完成了 20%的增长,其中主要来源榨菜品类的增长,另一方面公司研发了餐饮端适用的泡菜系列产品,拓宽了餐饮渠道的产品范围。

9、公司看来培育新品类产品的难点。

回复:公司品类目前占比最大的榨菜,经过了近20年的产品培育、渠道培育,经历时限较长,当前消费环境在不断变化,消费市场培育新品、爆品时有出现,但难以持续,公司开发新品需综合考虑产品适用持续性、毛利率均衡、产品规模等多方面因素。

10、终端库存情况。

回复:最近以来的终端库存情况保持较好,平均周期7周左右,进入四季度及年末公司将逐步督促经销商控制库存周期,减少跨年度产品库存。

11、公司是否有回购股份计划。

回复: 回购并注销是公司开展回馈股东的一种方式,需综合多方因素而定,公司将充分兼顾公司需求与股东建议,持续探索回购事项可行性,如有相关情况我们将及时进行公告。

12、公司投资收益增加,是否可持续。

回复:目前投资收益主要来源于闲置资金理财,今年以来公司购买的 固定收益理财份额增多,同时所购买的浮动收益理财产品出现敲出高利率 情形较多,综合来看提升了投资收益,总体来说收益水平较为稳定。

13、公司如何平衡收入和利润。

回复:在稳健状态下公司希望维持收入、利润的稳步双增长,但根据目前市场情况的判断,公司在当前推出新品较多的阶段,所投入的推广费用会更多,在这类情形下,以提升新品收入为主,费用投入增加会对利润有一定影响。

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》。



附件清单 (如有)	无
日期	2025年10月31日