



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

2023年10月12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：2023-012

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"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）																		
参与单位名称及人员姓名	本次交流会参与单位名称及人员姓名如下： <table border="1"><thead><tr><th>序号</th><th>姓名</th><th>机构</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>余元</td><td>泰康资产</td></tr><tr><td>2</td><td>杨凡</td><td>国信证券资管</td></tr><tr><td>3</td><td>彭俊霖</td><td>华创证券</td></tr><tr><td>4</td><td>张菲菲</td><td>华创证券</td></tr><tr><td>5</td><td>张昱洁</td><td>华创证券</td></tr></tbody></table>	序号	姓名	机构	1	余元	泰康资产	2	杨凡	国信证券资管	3	彭俊霖	华创证券	4	张菲菲	华创证券	5	张昱洁	华创证券
序号	姓名	机构																	
1	余元	泰康资产																	
2	杨凡	国信证券资管																	
3	彭俊霖	华创证券																	
4	张菲菲	华创证券																	
5	张昱洁	华创证券																	
时间	2023年10月12日下午3:30-5:00																		
地点	重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司重庆分部																		
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 公司证券投资部：汪靖淞																		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2023年10月12日下午于公司重庆分部会议室座谈交流，相关交流纪要如下：</p> <p>1、公司战略发展规划</p> <p>回复：公司将以榨菜为中心，向“榨菜+”、榨菜亲缘品类、川式复合调料和川渝预制菜四个方向发展，形成品牌、市场、技术、资本、人才及管理优势，在佐餐开味菜行业，采用外生扩张并购和内生创新发展去做大。第一步，稳基础、抓双拓（拓市场和拓品类）、推新品、调管理。坚定佐餐开味赛道方向不动摇；第二步，跨入川式复合调料领域去探索发展，做大佐餐开味菜；第三步，利用智能化改造传统产业，跨界休闲果蔬及预制菜</p>																		

产业，把公司做大做强。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；以榨菜为中心，用榨菜腌制液生产豆瓣酱，向川式复合调料和川渝预制菜业务方向形成另一轮驱动发展，形成双轮驱动发展。

2、公司榨菜酱产品定位、推广进展及未来规划

回复：公司榨菜酱产品定位一方面可作即食性拌饭、拌面等，另一方面可作烹饪调味料，食用场景可根据消费者喜好自行搭配；榨菜酱产品以公司自研生产的豆瓣酱作为基料，配合榨菜颗粒、牛肉颗粒等进行制作，给消费者多重口感口味的同时能够体验榨菜的爽脆，是当前市面首款榨菜类酱类产品。

榨菜酱产品从今年二季度开始在全国一二线城市率先进行铺市宣传，目前已完成约 30 万家终端售卖点的上架铺市工作。

榨菜酱产品作为刚推出的新品类，是公司计划长期发展优化的产品，未来将根据市场反馈情况持续优化味型、规格、包装，力求满足新兴消费者需求，进一步丰富公司品类、持续塑造乌江品牌力。

3、青菜头未来价格走势及目前涪陵地区种植情况

回复：青菜头成本主要受供需关系影响，近年来，在正常年景产量稳定时，基本维持在 800-1000 元/吨的合理水平，个别年头受天气异常减产等因素影响，可能略有上涨；长期看，未来青菜头价格将随着 CPI 和农产品长期价格走势在合理范围内稳中向上。

涪陵地区青菜头于 9 月播种、10 月移栽，目前已陆续完成播种工作，公司后续将持续做好跟踪布局，落实原料保障。

4、公司餐饮渠道主要产品规格、使用方式及毛利率情况

回复：公司餐饮端产品以 600g 及 800g 大包装为主，主要用于佐餐即食（部分地区、部分时候也用于炒肉丝、炒鸡蛋、煮鱼煮汤等菜品烹饪），由于餐饮端产品体量及单位价值与家庭端产品存在一定差别，因此毛利率相对略低。



	<p>5、公司产品提价、定价决策逻辑</p> <p>回复：公司产品提价主要基于两方面因素进行审慎决策，一方面是成本，包括原材料价格和大宗物品价格上涨传导的压力，另一方面是产品升级完成条件下，基于产品品质提升带来的成本和价值传导。在这两方面条件都没有出现或达成的情况下，公司产品价格将基本保持稳定，原则上不会提价。除此之外，行业竞争格局、市场内其他竞品的价格、居民消费水平等也是公司制定价格策略时必须考虑的因素。</p> <p>为有效保持品牌力和消费者粘性，产品价格须匹配其在消费者心中的价值，因此公司未来仍将严格执行精品战略，以精品铸造价值，坚持价值匹配价格。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年10月12日