



## 重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

### 2021年3月23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：2021-001

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <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	重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司一董事长：周斌全先生；董事、总经理：赵平先生；董事、副总经理：袁国胜先生；董事、副总经理：吴晓容女士；董事、副总经理、董秘兼财务负责人：韦永生先生 拟参与认购重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司2020年非公开发行股票的相关投资者。
时间	2021年3月23日
地点	重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司总部、白鹤梁生产厂
活动类别	重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司2020年非公开发行股票路演活动投资者交流问答。
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司参观环节</b> 2021年3月23日上午9:30参观公司总部榨菜文化馆、荣誉室以及白鹤梁生产厂生产线、脆口智能化生产线。 <b>二、座谈交流环节</b> 2021年3月23日上午11:20于公司总部九楼会议室座谈交流： <b>1、渠道下沉的扩展情况以及未来产能消化问题</b> 公司在渠道建设上，坚持横向做透、纵向下县。近年来，公司对渠道架构进行了做深、做透的重建，将以大客户为中心的战略经销模式调整为以城市为中心的精准营销模式。针对省、地级市等一二线市场进行深入分

析，与专业经销商进行合作，扩展专业渠道的开发，公司将办事处机构裂变至地级市场，增加地级市场工作人员，降低销售提成与数量结果的关联性，增强工作人员市场开发积极性，目前办事处已增加到 81 个，渠道下沉取得了一定效果。

未来产能消化方面，公司可行性路径从以下四个方面发力：

1、品牌升级：乌江品牌知名度已巩固，未来继续向品牌美誉度和忠诚度方向发力，充分挖掘榨菜亮点，将好的价值点（如巴氏杀菌、低盐无防腐、富含膳食纤维等）进行有效传播，提升乌江品牌的美誉度和忠诚度。

2、产品升级：公司坚持高质量发展，满足高品质生活。开发和升级榨菜产品，产品包装体现低热量、低盐度、无防腐剂，生产过程在机械化、自动化基础上实现智能化，迎合消费升级需求，一切以消费者为核心，满足主流消费需求。

3、销售升级：下沉做透、下县带乡，挖掘新渠道。未来将坚持以城市为中心的精准营销模式，坚持“四多两不一目标”，巩固发展压力型激励机制，不断进行销售方式和营销策略的调整，从而形成动销势能。

4、管理升级：优化管理，打破机制，创新激励和薪酬模式，率先成立重庆分部，探索全国范围内整合人才的机制。

## **2、公司非公发过程中董事长与大股东涪陵国投取消参与的原因**

根据股票发行的相关规定，上市公司董监高及关联人不能参与询价发行，如需参与必须在董事会阶段确定。公司 8 月份的推出锁定涪陵国投和董事长两名对象的方案后，根据证监会对参与锁价发行战略投资者相关政策的调整和指导，上市公司董监高不能参与锁价发行，因此董事长无法参与；涪陵国投基于让涪陵榨菜进一步市场化的考虑，最终作出了不参与的決定。

## **3、公司生产和销售方面的员工考核激励机制**

生产方面，公司实行产品生产任务含量工资制，以生产量、合格率为考核激励指标，保证产品的生产效率和产品质量。

销售方面，公司进行压力性激励，除常规的结果和过程考核，公司新增了专项奖励，对工作成效好的团队和人员着重表彰；同时，对不适应工

作的团队和人员进行调整，奖惩并举，充分激发销售团队的潜力。

#### **4、公司如何平衡经销商销售任务完成与产品库存周期的关系**

公司在总结过往经验的基础上，优化了经销商架构和考核管理机制。在经销商任务制定和考核上，采取数量任务与过程任务的双任务考核设计，数量任务结合经销商实力、所负责市场渠道情况、历史表现等因素合理制定，过程任务与战略落地效果、活动执行情况紧密相关。在经销商订单管理上，建立了准强制性订单管理控制体系，实施低库存、不缺货、快流转的计划物流管理，按季度编制订单滚动计划，实行计划的动态管理。生产、销售、供应统一协调，实现各环节的前瞻性安排，保证成品仓库的高效运行。同时主动调控在途产品合理库存，并在末端设置经销商库存警戒线，确保产品日期新鲜化，从而有效规范市场销售秩序，保持健康的库存周期。

#### **5、公司如何看待项目建设后，未来折旧对收入和利润的影响**

公司长期注重投入与产出的平衡，充分发挥全面预算管理、微观控制管理，把控投资、费用和产出的关系。公司项目建设和产能释放是在考虑未来市场需求的基础上，中长期规划、阶段性实施、逐步推进的，在折旧计提的同时，也会有收入和利润对应体现。

#### **6、公司对于预算和费用规划的考虑**

公司预算和费用规划是基于公司发展战略而制定。中长期看，要保障公司持续稳健发展，前瞻性工作必须进行；短期看，要综合平衡未来发展和当前财务安排，对资金投入节奏、方式，做好系统规划，坚持以有效投入换来产出，最终力求实现收入和利润稳步增长。

#### **7、榨菜原料收储方面，如何保障公司生产以及未来产能增长需要**

公司会结合市场产品需求与生产需要，合理配置原料窖池容量。同时在窖池使用上，合理安排青菜头和半成品收购比例，平衡保障好储量、接产等问题，并在生产取用过程中，及时补充空余窖池，把好原料关。

#### **8、公司在各级市场的基本情况，以及未来工作方向**

从数据上看，现阶段而言，省级、副省级、地级市等一二线市场，仍是公司的主要消费市场，其市场消费能力相对较强，产品接受度较高，同时也有引领带动消费升级趋势的一大特点。接下来公司将进一步优化经销



	<p>商结构、梳理渠道，从而更有效地配置销售资源，实现精准营销。</p> <p>以县城为主的三线市场，虽然目前占比较小，但人口基数大、空白市场多、增长潜力大。接下来公司要继续做好开发、培育，让产品渗透率不断提升。</p> <p><b>9、公司对餐饮端的看法</b></p> <p>从市场情况看，目前餐饮市场发展较快，对榨菜的需求量也在逐步增加，公司对此逐步重视，目前已经发展了部分餐饮渠道的经销商，并与一些连锁餐饮、食品企业开展了合作，未来将继续探寻路径、积累经验，加强该渠道的建设。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年3月23日