



## 重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

### 2022年8月26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：2022-008

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者电话交流会</u>																																																						
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	本次参会人员及所在单位名单如下： <table border="1"><thead><tr><th>序号</th><th>姓名</th><th>公司</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>倪欣雨</td><td>华泰证券</td></tr><tr><td>2</td><td>徐洋</td><td>国泰君安</td></tr><tr><td>3</td><td>陈彦彤</td><td>光大证券</td></tr><tr><td>4</td><td>董思远</td><td>长江证券</td></tr><tr><td>5</td><td>徐爽</td><td>长江证券</td></tr><tr><td>6</td><td>陈硕旸</td><td>长江证券</td></tr><tr><td>7</td><td>吴文德</td><td>天风证券</td></tr><tr><td>8</td><td>薛涵</td><td>天风证券</td></tr><tr><td>9</td><td>张喆</td><td>源峰基金</td></tr><tr><td>10</td><td>赵江山</td><td>国寿资产</td></tr><tr><td>11</td><td>袁辰昱</td><td>工银瑞信</td></tr><tr><td>12</td><td>孙婉宁</td><td>中邮人寿</td></tr><tr><td>13</td><td>Sun Yue</td><td>Harvest Advisors Investment Management</td></tr><tr><td>14</td><td>贾婷婷</td><td>淡水泉</td></tr><tr><td>15</td><td>王亦沁</td><td>鹏扬基金</td></tr><tr><td>16</td><td>李爽</td><td>银华基金</td></tr><tr><td>17</td><td>陈樱子</td><td>广发基金</td></tr></tbody></table>	序号	姓名	公司	1	倪欣雨	华泰证券	2	徐洋	国泰君安	3	陈彦彤	光大证券	4	董思远	长江证券	5	徐爽	长江证券	6	陈硕旸	长江证券	7	吴文德	天风证券	8	薛涵	天风证券	9	张喆	源峰基金	10	赵江山	国寿资产	11	袁辰昱	工银瑞信	12	孙婉宁	中邮人寿	13	Sun Yue	Harvest Advisors Investment Management	14	贾婷婷	淡水泉	15	王亦沁	鹏扬基金	16	李爽	银华基金	17	陈樱子	广发基金
序号	姓名	公司																																																					
1	倪欣雨	华泰证券																																																					
2	徐洋	国泰君安																																																					
3	陈彦彤	光大证券																																																					
4	董思远	长江证券																																																					
5	徐爽	长江证券																																																					
6	陈硕旸	长江证券																																																					
7	吴文德	天风证券																																																					
8	薛涵	天风证券																																																					
9	张喆	源峰基金																																																					
10	赵江山	国寿资产																																																					
11	袁辰昱	工银瑞信																																																					
12	孙婉宁	中邮人寿																																																					
13	Sun Yue	Harvest Advisors Investment Management																																																					
14	贾婷婷	淡水泉																																																					
15	王亦沁	鹏扬基金																																																					
16	李爽	银华基金																																																					
17	陈樱子	广发基金																																																					
<b>时间</b>	2022年8月26日 15:00-15:45																																																						
<b>地点</b>	本次投资者交流会通过线上电话会议方式进行																																																						
<b>上市公司参会人员</b>	公司董事、副总经理、董事会秘书：韦永生																																																						
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	2022年8月26日 15:00-15:45，公司参会人员通过线上电话会议方式与投资者进行了在线交流，本次会议纪要如下：																																																						

**1、提价后的终端价格传导及目前动销情况。**

**回复：**公司自去年底调整产品出厂价后，终端价格即逐步开始传导，今年上半年公司进一步通过产品升级、促销宣传等手段帮助终端价格落地，目前已基本按公司要求执行完成。7月以来公司产品销售进入传统旺季，公司适时开展各项地面推广活动促进销售转化，目前产品动销良好。

**2、公司对提价的考虑和规划。**

**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。

关于未来价格规划，目前难以确定，主要是因为CPI和宏观外部环境存在不确定性。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。

**3、近期高温和涪陵山火对榨菜原料是否造成影响？同时限电措施对公司生产经营是否造成影响？**

**回复：**榨菜原料青菜头多为九月播种、十月移栽、次年雨水前后收割，基本属于冬季作物，因此现阶段的高温对其没有直接影响。同时，8月中旬的涪陵山火发生地并非青菜头种植地，对后续原料种植也无影响。

限电方面，由于近期川渝地区高温，为优先保障居民用电，用电高峰时期的工业用电受到一定限制，但总体来看问题不大，同时公司也通过错峰协调生产、合理安排订单计划等方式灵活应对，因此尽管在电力供应最紧张的一段时期内生产经营有所不便，但公司产能和发货均得到组织保障，仍可满足市场需求。

**4、公司餐饮渠道的拓展情况及拓展思路。**

**回复：**目前公司餐饮二部在组织架构已基本形成的基础上，持续推动完善各项工作。一方面继续招募专业人员并对已到位员工进行整合培训，以便尽快熟悉并开展相应业务；另一方面，加快适应餐饮渠道特点，抓紧习惯并掌握其运作模式等。从总体进度来看，公司餐饮渠道仍处于开发阶段，尚未形成规模，接下来仍有各方面大量工作要做。

拓展思路，公司目前仍按原有计划，坚持精品战略并围绕公司产品质量及价格高于竞品的特性，首先从三星级以上酒店、具有一定规模和品牌的连锁餐饮、注重食品安全及品质的机构食堂或工厂食堂等渠道着手，在该模式取得一定效果积累一定经验后，再向更多、更大众化渠道拓展。



	<p><b>5、公司针对餐饮二部人员的考核激励策略。</b></p> <p><b>回复：</b>激励方面，因餐饮渠道为新开发渠道，该市场从开发到成熟存在过渡期，因此在绩效设计上要充分考虑，配置好不同阶段中定量（调货数量、调货品类等结果指标）和定性（经销商招募、市场宣传及产品推广等过程指标）指标的比重，综合而言，在渠道开发阶段，定量指标占比小一些，定性指标占比大一些，之后随着渠道工作的不断推进，定量指标权重再逐步提升，以达到不同阶段的考核激励目标和效果。</p> <p><b>6、公司之前提到今年将加大下饭菜等新品投入，目前工作开展情况及效果如何？</b></p> <p><b>回复：</b>该项工作正在开展中，其中公司下饭菜（以萝卜为主要产品）新品已于5月上市，并成为公司二季度以来的主推新品。今年公司为新品推广专门做了费用规划和政策支持，同时对经销商考核指标也进行了明确，后续将持续按照公司规划，通过互联网线上宣传+地面推广联动+经销商任务下达等多种方式，执行立体式全方位新品战略。</p> <p><b>7、渠道下沉进展及县级市场占比情况。</b></p> <p><b>回复：</b>公司渠道下沉工作经过两年多的开展，如今办事处和人员均已配置齐全，今年上半年县级市场营收占比超过20%，同比略有增长。相对省地级市场，县级市场基础相对薄弱、体量小、稳定性差，公司当下及未来仍将耐心投入精力，稳步培育经销商开拓市场，以逐渐形成消费者积淀，拉动销量增长。</p> <p><b>8、商超、流通、线上占比？</b></p> <p><b>回复：</b>商超和流通作为公司产品传统销售渠道两大构成，占比变化不大，基本仍在三（商超）七（流通）开。线上方面，有公司自营电商和经销商电商两部分渠道，经销商电商尚无单独统计，公司自营电商今年上半年营收5000万左右，同比增长较好。</p>
<b>附件清单 (如有)</b>	无
<b>日期</b>	2022年8月26日