

## 重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司 2024年11月14日-15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: 2024-016

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 _ 投资者电话交流	<u>i</u>	
	本次参与交流的人员名单如下:			
	序号	机构	姓名	
	1	国联证券	刘景瑜	
	2	易方达基金		
	3	银华	李爽	
	4	兴证全球基金	 吴悠	
	5	国泰基金	施钰	
	6	华泰柏瑞基金	王欣然	
	7	金鹰基金	李敏晗	
参与单位名称 及人员姓名	8	兴业基金	王晓辉	
	9	中邮保险	高远	
	10	鑫元基金	陈宇翔	
	11	人保资管	应巧剑	
	12	天治基金	王策源	
	13	国华兴益	韩冬伟	
	14	合远基金	刘颜	
	15	国联安基金	王兴伟	
	16	路博迈基金	黄亚铷	
	17	上银基金	林竹	
	18	安中投资	宋洋	
	19	远策投资	郭迅	
	20	兴业自营	刘琪铭	
	21	兴证资管	刘欢	
	22	兴证资管	邱思佳	
	23	诺德基金	姜禄彦	
	24	惠升基金	游懿轩	
	25		江昕	
	26	国华兴益	刘旭明	
	27	乾锦豪(深圳)资产管理有限公司	程栋梁	



28	国华兴益	李灿
29	人保资管	周维
30	保银私募	金志耀
31	中天国富证券	张波
32	中意资产	马保良
33	途灵资产	赵梓峰
34	中银证券	孙晗
35	百年保险资管	王文心
36	敦和资管	丁宁
37	中泰证券	熊欣慰
38	湖南源乘私募基金管理有限公司	曾尚
39	西藏东财基金管理有限公司	王陈怡
40	北京源乐晟资产管理有限公司	源乐晟
41	中信证券自营权益投资部门	鲍明明
42	上海名禹资产管理有限公司	王友红
43	碧云资本	柯伟
44	上海东方证券资产管理有限公司	李鹏
45	大家资产管理有限责任公司	钱怡
46	峰岚资产	蔡荣转
47	华泰资产管理有限公司	董懿夫
48	融通基金管理有限公司	刘安坤
49	广发基金管理有限公司	王瑞冬
50	宝盈基金管理有限公司	李欣
51	兴银理财有限责任公司	王毅成
52	国信证券股份有限公司	吕科
53	浙商基金管理有限公司	向伟
54	长信基金管理有限责任公司	祝昱丰
55	长江养老	刘杰
56	新华资产管理股份有限公司	李琰
57	上海晨燕资产管理中心(有限合 伙)	倪耿浩
58	上海东方证券资产管理有限公司	朱伯胜
59	兴证全球基金管理有限公司	田朋
60	汇添富基金管理股份有限公司	马翔
61	大家资产管理有限责任公司	李德宝
62	朴易	董国星
63	华夏久盈资产管理有限责任公司	周 武
64	中泰证券研究所	晏诗雨
65	上海理成资产管理有限公司	林丽芬
66	中泰证券研究所	范劲松
67	中海基金	何文逸



	68	东方财富证券	刘清羽	
	69	太平资产	孙宛	
	70	长江证券	董思远	
	71	进门财经	王馨	
	72	长江证券	徐爽	
	73	上海思晔投资管理有限公司	尹一	
	74	银河基金	于嘉馨	
	75	摩根基金	李恒	
re-L Acri	2024年11月			
时间	2024年11月15日15:00-16:00			
地点	2024年11月14日15:00-16:00			
	2024年11月15日15:00-16:00通过电话会议方式进行交流			
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			
	本次会议纪要如下:			
	1、公司销售组织架构调整后销售人员的薪酬水平有何变化?			
	回复:公司今年进行组织架构扁平化管理后将销售区域重新划分为八			
	个大区,同时各销售大区所负责范围也重新做了规划。销售人员薪酬由基			
	本工资加绩效提成组成,公司实行了为以结果导向为主的考核模式,提升			
	了销售人员的目标完成积极性。			
	2、公司目前对收入与利润的取舍。			
投资者关系活	回复:公司对收入与利润进行了综合考虑,对产品渠道均已成熟且收			
动主要内容介	入占比较高的榨菜产品,公司更倾向于提升收入同时稳住利润水平,对于			
绍 	   新产品推广,公司在产品目标上倾向于前期投入费用扩大销售规模,新产			
	品由于产销量不大,未形成规模效应,利润水平与榨菜品类相比较低,新			
	旧产品结合推	进,有利于公司稳住榨菜基础,做大	产品矩阵。	
	3、公司拓渠道与拓品类发展的重心。			
	回复:公司拓渠道与拓品类工作是结合开展,渠道方面在原有传统渠			
	道基础上积极	开拓新兴渠道并根据不同渠道需求开	发相适应的产品,以新	
	品类拓宽渠道范围,两方结合开展拓渠道、拓品类工作。			
	<i>1</i> 日 ↔	各渠道营收占比情况。		
	「」」」」日間、	1. 不但日认日以旧儿。		



回复: 渠道占比变化不大,但由于目前产品售卖至终端有一定交叉, 具体销售数据无法精准统计,大体上看目前 KA 商超渠道占比在 20%左右, 流通渠道(包括社区超市、便利店、农贸市场等)占比最大。

## 5、餐饮渠道的拓展成果。

回复:餐饮渠道是公司战略规划的重要部分,今年以来,餐饮渠道方面公司已开发了除榨菜产品外的萝卜及豇豆产品,利用其在餐饮渠道食用场景,扩大餐饮渠道拓展范围,对餐饮企业合作模式也进行了优化调整,取得了一定成效,公司也将根据市场经验及反馈,不断优化调整合作模式。

## 6、电商渠道的价格、窜货管理。

回复:公司目前电商渠道分为公司自营电商与经销商电商。经销商线上价格管控方面,公司指定了线上渠道的产品售卖价格并对经销商线上渠道价格进行监控,设置了相应的处罚措施;窜货方面,公司除了对线下渠道的产品与线上产品进行区隔外,对线下经销商销售的产品还进行了二次编码进行追踪,严格管控窜货事项。

## 7、募投项目投产规划。

回复:公司近期已完成募投项目部分窖池的建设投产,预计新增窖池容量3万吨用于明年年初的青菜头收购。窖池建设完成后将逐步完成厂房建设,后续根据需求替换公司部分老旧产能和市场新增产能,逐步增加产线的投入。

附件清单 (如有)	无
日期	2024年11月14日-15日