



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司
2025 年 11 月 6 日-7 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：2025-014

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 投资者线上交流会																																							
参与单位名称及人员姓名	本次参与交流的人员名单如下：<table><tr><th>序号</th><th>姓名</th><th>公司</th></tr><tr><td>1</td><td>吴悠</td><td>兴全基金</td></tr><tr><td>2</td><td>赵雪莲</td><td>招银理财</td></tr><tr><td>3</td><td>张英</td><td>招银理财</td></tr><tr><td>4</td><td>郝雪梅</td><td>招银理财</td></tr><tr><td>5</td><td>吴渊</td><td>瑞银资管</td></tr><tr><td>6</td><td>张向伟</td><td>国信证券</td></tr><tr><td>7</td><td>王新雨</td><td>国信证券</td></tr><tr><td>8</td><td>郑玲</td><td>国联基金</td></tr><tr><td>9</td><td>戎凯</td><td>国联基金</td></tr><tr><td>10</td><td>杨大志</td><td>国联基金</td></tr><tr><td>11</td><td>裴慧宇</td><td>国联基金</td></tr><tr><td>12</td><td>熊欣慰</td><td>中泰食饮</td></tr></table>	序号	姓名	公司	1	吴悠	兴全基金	2	赵雪莲	招银理财	3	张英	招银理财	4	郝雪梅	招银理财	5	吴渊	瑞银资管	6	张向伟	国信证券	7	王新雨	国信证券	8	郑玲	国联基金	9	戎凯	国联基金	10	杨大志	国联基金	11	裴慧宇	国联基金	12	熊欣慰	中泰食饮
序号	姓名	公司																																						
1	吴悠	兴全基金																																						
2	赵雪莲	招银理财																																						
3	张英	招银理财																																						
4	郝雪梅	招银理财																																						
5	吴渊	瑞银资管																																						
6	张向伟	国信证券																																						
7	王新雨	国信证券																																						
8	郑玲	国联基金																																						
9	戎凯	国联基金																																						
10	杨大志	国联基金																																						
11	裴慧宇	国联基金																																						
12	熊欣慰	中泰食饮																																						
时间	2025 年 11 月 6 日 15:00-16:00 2025 年 11 月 7 日 15:00-15:30																																							
地点	2025 年 11 月 6 日 15:00-16:00 通过线上会议方式交流 2025 年 11 月 7 日 15:00-15:30 通过线上会议方式交流																																							
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																																							
投资者关系活动主要内容介绍	本次会议纪要如下： 1、目前三季度销售回暖趋势是否持续。																																							



	回复：三季度销售情况有所回升，主要与公司在三季度期间内开展的各项推广营销策略有关，未来公司将持续根据产品上市需求投入推广费用，并依据终端市场对新品的反馈持续完善，预计能够维持终端调货回暖节奏。 2、新品推出效果及节奏。 回复：公司从 2024 年推出“爆炒”系列、豇豆产品系列、老重庆杂酱、肉末豇豆等新品，均在电商渠道进行线上试销，并根据线上消费者反馈持续完善产品口味；电商渠道销售一方面覆盖群体更广，能够更及时感知到消费者反馈，另一方面能够作为品牌宣传的渠道，公司对新品推出的推广费用投入更加集中有效，待试销结束并完善新品后，逐步开展线下渠道推广。 3、费用投放的规划。 回复：公司每年初会对全年费用投放的整体额度、方向进行概括性规划，年中阶段性根据产品上市和老品推广需求进行费用投放，并阶段性开展费用评估，根据评估结果展开下一阶段的具体投放规划。 4、餐饮渠道的进展情况。 回复：今年以来，公司针对餐饮渠道新开发了泡辣椒、泡姜等多种专项产品，可适用的餐饮渠道范围更广，同时持续开发餐饮客户。目前餐饮端销售团队 50 人左右，主要品类仍以榨菜为主，其次为萝卜及泡菜产品。 5、聘用新任高级管理人员的考虑。 回复：公司新聘任常务副总经理代富荣先生此前就任重庆市涪陵区委农业农村工委书记、区农业农村委员会主任，熟悉包括原料青菜头在内的涪陵区内农产品情况；副总经理巫燕女士 2005 年进入公司，此前就任公司品质管理部部长，在产品生产、品质管理方面专业性较强。 6、公司是否考虑股权激励。 回复：公司持续探索相关激励的可行性，目前暂无计划，若有相关进展公司将及时进行公告。
--	--



7、半年度分红何时推进？

回复：分红事宜尚需统筹其他事项提交至股东会审议，公司将择机提交股东会审议通过后完成权益分派，目前正在筹措中，待股东会审议通过后及时安排兑现利润分配。

8、公司能够维持榨菜品类高毛利的原因。

回复：近两年以来原料价格方面较为稳定，青菜头产量较高，公司储存原料充足，能够满足公司对榨菜品类的优化需求，并维持毛利率的相对稳定。

9、公司销售费用增加主要投入方向。

回复：今年年初公司对费用投入整体规划，对主要推广产品进行了布局，一方面销售费用推广加快了新品上市速度，另一方面增加了对榨菜品类终端的推广投入，针对终端竞争情况开展一系列活动。

10、国资方面是否对公司市值管理有考核要求。

回复：区国资委已就上市公司市值管理相关事项提出要求，公司已针对性制定《市值管理制度》，未来将根据《市值管理制度》逐步开展相关工作，目前暂未将市值管理纳入考核中。

11、高董事长上任后对公司的改变。

回复：组织架构方面，公司进行了管理层级压缩及岗位设置，提升了工作效率；销售方面，完成了经销商的优化、调整了销售人员岗位设置、考核模式变更为以结果导向为主的激励模式、销售政策也相应进行了调整；产品方面，加快了产品优化速度及上新速度，今年已推出多只新品上市并获得增量。

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 11 月 6 日-7 日