



重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司  
2026年7月3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：2026-006

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____												
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 border="1"><thead><tr><th>序号</th><th>姓名</th><th>公司</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>吴斌</td><td>中信证券</td></tr><tr><td>2</td><td>顾训丁</td><td>中信证券</td></tr><tr><td>3</td><td>徐洋</td><td>国泰海通证券</td></tr></tbody></table>	序号	姓名	公司	1	吴斌	中信证券	2	顾训丁	中信证券	3	徐洋	国泰海通证券
序号	姓名	公司											
1	吴斌	中信证券											
2	顾训丁	中信证券											
3	徐洋	国泰海通证券											
时间	2026年7月3日 14:30-15:30												
地点	2026年7月3日 14:30-15:30 在公司重庆分部会议室座谈交流												
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	<p><b>本次会议纪要如下：</b></p> <p><b>1、今年气温不高是否影响公司产品销售及原料。</b></p> <p><b>回复：</b>目前暂未发现对产品终端销售有明显影响，若后期出现干旱可能会对原料青菜头的种植造成一定影响，目前的天气情况暂时无法确定对原料的影响。我们当前库存原料充足，将通过提前筹划、高效衔接，大力度发展原料基地建设和收购模式优化，充分做好今年原料发展与种植。</p> <p><b>2、与山姆、盒马等会员制超市的合作模式。</b></p> <p><b>回复：</b>公司设有大客户中心，专门对接此类客户。会员制超市合作采用产品定制模式，由公司与超市直接签订合作协议，并开发定制型产品，</p>												



后续由经销商负责供货，并进行专属供货经销商的招标，山姆、盒马采用统一经销商供货，小象超市按区域配送分别招标经销商，发展此类经销商是对传统渠道形成补充并有一定上量，能够扩大公司品牌声量和价值传递。

### 3、2025 年度餐饮渠道的增长较快原因。

**回复：**2025 年度餐饮渠道整体增速 20%左右，增长主要来源于榨菜品类的增长，2025 年度对榨菜品类的餐饮渠道产品进行了价格调整，取消了开发市场时期的优惠政策；另一方面公司研发了餐饮端适用的泡菜系列产品，拓宽了餐饮渠道的产品品类。

### 4、榨菜品类的市场竞争情况。

**回复：**榨菜品类目前已属于存量竞争状态，受短期原料丰收、价格较低影响，部分小厂家成本压力减小，在市场中参与竞争更活跃；长期来看，市场终端需求的多元化变化后，部分厂家对榨菜产品加入其他品类开发混合型产品开展差异化竞争，对终端竞争有一定影响。我们将把控原料规模优势、迎合消费趋势变化，开展柔性化生产、多元化布局，应时而变、顺势而为，积极做好市场优化与创新。

### 5、榨菜销售吨量下降的原因。

**回复：**主要是消费情境变化下导致的产品结构调整，公司 2023 年度为应对市场的需求多样化与价格竞争，对公司产品价格带布局进行了调整，开发了 60g 产品作为 2 元价格带产品，其但较 70g 与 80g 产品所销售的产品内容物在折算为吨量时有一定减少。

### 6、公司零食化产品的进展。

**回复：**公司此前以榨菜作为零食化的初步探索，今年以来公司规划拟以笋类、魔芋等休闲化更加明显的品类进行零食产品的开发、上市，当前正在做产品的探索及上市测试。

### 7、公司拓品类的经营思路。

**回复：**业务模式上，公司将精耕榨菜与酱类，做好“榨菜+”、“酱类+”，即以榨菜为核心、向外延伸的榨菜融合创新产品以及海带、萝卜、泡菜等佐餐开胃菜制品，以川调酱类为核心、向外延伸的中式调味料、复合



	<p>调味料、火锅底料等佐餐调味制品，适度延展至预制菜制品。</p> <p>推进方式上，一方面，公司积极与各其他亲缘品类企业开展联名合作，充分发挥各自的优势打造新产品，例如与圣恩股份、聚慧餐调分别合作的复合调味料产品；另一方面，公司持续开展并购标的企业的考察工作，寻找意向品类中的合适企业，适时开展并购工作。</p> <p><b>8、目前董事长的工作重心。</b></p> <p><b>回复：</b>一是加速产品研发与上市，董事长积极推动新品类的产品研发、合作等核心工作，主导拓品类战略的执行；二是推进企业并购拓展，董事长主导对意向企业考察、洽谈等工作，推进并购业务开展；三是引领业务执行，推进销售终端战略执行情况考察，主导品牌营销与产品销售的执行与考核。</p> <p><b>9、国资目前对公司的考核重点包括哪些。</b></p> <p><b>回复：</b>目前主要包括营收、净利润、净资产收益率以及出口等经营指标。</p> <p><b>10、销售费用的主要投向。</b></p> <p><b>回复：</b>线上线下投放均是公司开展市场推广和品牌打造的重要方式：销售费用投放以线下投放为主，主要集中在公交车身广告、堆头陈列及超市货架爆炸贴、跳跳卡等宣传物料投放，开展情境式营销、定向爆破等活动执行；线上投放引流，目前主要以平台带货宣传为主，同时开展各联名合作进行品牌宣传及联名款产品销售等方式。</p> <p>更多近期调研情况及高频问题，可查阅公司于互动易平台刊载的各期《投资者关系活动记录表》。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年7月3日