



证券代码：002507

证券简称：涪陵榨菜

公告编号：2024-019

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司 关于 2023 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 12 日 15:00-17:00 通过线上交流的方式召开了 2023 年度业绩说明会。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于 2024 年 3 月 30 日在巨潮资讯网发布了《关于召开 2023 年度业绩说明会的公告》（公告编号：2024-018）。

现将有关事项公告如下：

一、业绩说明会召开情况

2024 年 4 月 12 日公司董事、总经理赵平先生，董事、董事会秘书、副总经理兼财务负责人韦永生先生，独立董事张志宏先生，公司 2020 年非公开发行股票项目持续督导保荐代表人孔辉焕先生，公司证券事务代表谢正锦先生出席了本次说明会。公司就 2023 年度经营情况和未来发展规划等事项进行了详细介绍，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会提问及回复，可通过“约调研（www.yuediaoyan.com）”平台进入本公司“网上说明会”查询，本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及公司的回复整理如下：

1. 公司未来股东回报规划？是否有回购计划？

回复：您好，公司重视对投资者的长期分红回报，近年来现金分红比例保持稳中有升是一个良好的态势，回购事项需综合多方因素而定，公司将根据市场及公司实际情况适时论证相关事宜并按规定及时进行公告，公司将结合监管指引、市场态势及企业经营发展实际等审慎论证分红等事宜，未来公司仍将坚持做好日常经营及战略扩张



发展，争取努力提升业绩并根据业绩情况实施持续、稳定的现金分红等回馈广大投资者，感谢您的关注。

2. 公司榨菜品类及新增长品类 2024 年规划？

回复：投资者您好，对于榨菜品类，2024 年主要是夯实线下传统渠道，拓展线上新兴渠道，按城市精准化布局原则，对市场实施分类管理，精准落实品类发展任务。通过主力大单品联盟制，鼓励、扶持经销商做大做强，开发现代线上新兴新渠道，实现多品上架，承接大卖场衰落销量，开发空白市场，提升主力产品覆盖率，严查窜货、稳住产品价格等措施，实现年度目标；萝卜产品为公司正在进行大单品打造的品类，海带、泡菜等其他品类正在培育；2024 年公司将聚焦夯实榨菜根基、拓展品类任务为重点工作，谢谢关注。

3. 公司对礼盒榨菜的评估与考量？

回复：您好，公司礼盒装产品有别于流通产品，产品制作原料发酵时间不同、工艺复杂，产量小，占销售比重小，产品定位有所不同，礼盒装产品意在为消费者提供更多样的消费场景与消费形式，消费者可以根据自己的需求选购不同类型产品，感谢您的关注。

4. 公司豆瓣酱产品未来市场开拓计划？

回复：您好，豆瓣酱为公司自产，目前产品主要对接 B 端由餐饮团队进行推广，处于试销阶段，未来将紧跟市场情况及战略推进进度布局规划，感谢您的关注。

5. 公司资产负债中货币资金占比较高的原因？

回复：您好，公司除募集资金外，自有资金主要考虑实施双轮驱动战略，需要较大资金开支，同时公司一直在寻找通过外延并购方式做大做强的机会，对亲缘行业的优质标的进行持续考察跟踪，未来条件成熟时将适时开展并购，为此需要沉淀资金以备不时之需，同时面对未来各种局势的不确定性，公司战略上也需要沉淀资金面对不可控风险，感谢您的关注。

6. 辽宁生产基地的主要作用？

回复：您好，公司辽宁生产基地项目主要用于萝卜品类产品的收储和生产，涪陵及周边地区对萝卜原料的种植及品种不能满足公司需求，公司辽宁生产基地所在地区的萝卜品种及种植条件均能很好地满足公司萝卜产品的要求，具有良好的原料供应条



件，未来将根据公司对萝卜产品的生产规划进行原料收储与生产，感谢您的关注。

7. 2023 年度销量下滑的原因及市场开拓的规划？

回复：您好，受宏观消费需求不及预期及行业竞争加剧等因素影响，公司 2023 年榨菜销量小幅下滑；2024 年公司将继续坚守主业，持续多策略推进动销：一是持续渠道精耕下沉，针对未覆盖到位的渠道招募配置专业经销商实现渠道做深做透，提高公司产品的市场渗透率并不断培育做大弱势市场；二是夯实线上渠道，积极进行品牌宣传，搭建销售多触点，引导转化线上线下持续增量；三是进行多品类矩阵式发展，以榨菜为中心，向“榨菜+”、其他佐餐开味菜和川式复合调料品类方向发展，形成品牌、市场、技术、资本、人才及管理优势，在佐餐开味菜行业，采用外生扩张并购和内生创新发展去做大，推动公司业绩提升。感谢您的关注。

8. 泡菜毛利率低于榨菜的原因，泡菜品类发展规划？

回复：您好，公司不同产品原料成本不同，同时榨菜生产吨量较泡菜产品更多，平均生产成本较低，毛利率有所差异；2022 年公司对泡菜和萝卜投放较多资源进行推广，带来较快增长，2024 年公司将根据年度战略规划再度进行资源的分配调整，自然带动泡菜产品的销售增长，完善各品类主次协同，感谢您的关注。

9. 公司是否有加大海外市场扩张的计划？

回复：您好，公司多年来均有布局国外市场，在 2020 年 6 月成立了重庆市道生恒国际贸易有限责任公司专门负责海外市场，目前公司产品已销售至 80 多个国家和地区，感谢您的关注。

10. 募投项目建设必要性？

回复：您好，公司募投项目建成之后该项目将在产能、窖池容量、各品类产品集合生产、数字化营销等方面提高公司生产经营水平，建成之后将替换现有部分老旧产能，同时根据当期消费市场需求情况逐步采购安装产品生产线并释放新建产能；建设绿色智能化生产基地是公司作为酱腌菜行业龙头企业，引领行业突破发展的战略性、前瞻性投入，未来的绿色智能化生产基地将提高公司未来各品类生产线的协同性，全面实现规模化、集约化、柔性化生产，为公司长期战略规划提供支持，感谢您的关注。

11. 公司未来的品牌宣传计划？

回复：尊敬的投资者您好，公司长期以来重视品牌建设，近年来在品牌上也通过



主流媒体及线下传统传播方式持续投入资源，2024 年公司将结合新品上市推广情况，以线下推广为主线线上为辅方式，阶段性开展品牌建设工作，感谢您的关注。

特此公告。

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

董事会

2024 年 4 月 17 日