

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司 2024年6月18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: 2024-007

	□特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活	□媒体采访	□业绩说明会
动类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	√其他 投资者线上交流
参与单位名称 及人员姓名	首域盈信——柯雷、费启旻	
时间	2024年6月18日15:00-16:00	
地点	2024年6月18日15:00-16:00通过线上会议方式进行交流	
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:	
	.,,	公司各项工作开展情况。
	, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	司一张蓝图绘到底、一以贯之抓落实,持续推动各
		上,公司承接并推进组织机构变革,今年上半年基
		薪酬调整,进一步优化管理、提升效能。销售上,
		言形势、战略规划等,进一步完善销售政策及经销 L制,夯实市场基础、激发销售潜能,切实执行"共
投资者关系活动主要内容介	商、销售人贝考核激励专	- , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
绍	2、市场竞争态势以	及公司销售应对策略。
		见经济承压、消费需求疲软、市场竞争加剧。公司
	 一是做好市场精耕,加引	虽终端铺市,提升产品覆盖率、渗透率; 二是继续
	 丰富产品线,向市场提低	此多产品、多规格、多价位,更好服务及满足消费
	 者、创造交易机会;三点	是不断完善线上、餐饮、零食等新渠道,开拓新场
	景、贡献新增量。	
	 3、2024 年销售费用]线上线下投放规划。



	回复:以线下投放、地面推广为主(堆头陈列、促销导购、品尝试吃		
	等),旨在加强线下产品曝光度及市场渗透率,拉动产品销售;线上进行起度投放(车身广告、新媒体引流等),旨在维持品牌声量、保障品牌传播热		
	度、广泛覆盖消费人群。		
	4、三四线市场销售占比情况。		
	回复:公司自2019年开始规划渠道下沉工作,目前三四线市场销售。		
	比超 20%。		
	5、公司电商渠道发展情况。		
	回复: 公司持续完善多渠道布局,2023 年电商子公司取得较快增长,		
	全年实现营收约 1.5 亿。		
	6、公司现金分红规划。		
	回复: 近年来,公司每年现金分红额度稳中有升,公司将全力以赴做		
	好经营,在实现企业发展的基础上逐步提高分红力度回报股东,与股东共		
	享公司成长红利。		
附件清单			
(如有)	无		
 日期	2004年6月10日		
H 793	2024年6月18日		