

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

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：2018-014

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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（请文字说明其他活动内容） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>Capital Group—许钧丞</p>
<p>时间</p>	<p>2018年11月26日</p>
<p>地点</p>	<p>涪陵榨菜集团公司五楼会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>韦永生 余霞 汪靖淞</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>2018年11月26日上午9:30参观公司产品陈列室、荣誉室；9:50五楼会议室座谈交流。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p> 1、公司战略规划。 公司战略规划是立足榨菜精品，打造泡菜品牌，同时在酱类等亲缘行业中继续找寻合适标的。 2、关于泡菜。 泡菜既拥有巨大的市场发展潜力，也面临更复杂多样的市场环境，公司将依托乌江的品牌、渠道影响力，做大泡菜产业。 3、公司对于提价的考虑。 </p>

	<p>公司提价需考虑成本传导、宏观经济及行业情况、同类型调味品价格、渠道经销商利润分割等多方面因素，其本质是为实现产业链各方良性发展与多赢的一种价值回归。</p> <p>4、经销商打款模式以及层级数量情况。</p> <p>公司销售实行先款后货，经销商根据自身需求提前打款下订单，公司根据订单安排生产和发货，一般为月末打款，次月发货。关于经销商的层级数量视其自身的能力强弱而定，没有统一的要求。</p>
日期	2018年11月26日