

重庆市涪陵榨菜集团股份有限公司

2019年8月22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：2019-008

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话调研交流会议</u>
参与单位名称及人员姓名	群益投信—王柏强 凯基投信—吴志文 远雄人寿—连玲玉 复华投信—周禹呈、余文耀 野村投信—刘尹璇、黄尚婷
时间	2019年8月22日
地点	电话会议交流方式
上市公司参与人员姓名	董事会秘书：韦永生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2019年8月22日上午10:00点以电话会议方式进行调研交流如下：</p> <p>1、行业及公司情况。</p> <p>目前来看整个行业没有很大的变化，总量增长不明显。榨菜按地域可以分为浙式榨菜和涪式榨菜，按产品可分为大包装餐饮产品和小包装零售产品，大包装产品的生产由于准入门槛低，量还是比较大，但进入退出频繁，公司没有对其作专门的统计。由于国家食品安全和环保政策的趋严，部分大包装厂家和小规模的小包装生产企业逐步萎缩，小包装占比上升较快，公司在小包装产品方面经过多年深耕与发展，品牌影响力突出，处于领先地位。</p> <p>2、公司目前市场占有率情况。</p> <p>根据公司对市场和行业的判断，预计目前小包装市场公司产品占有率超过20%。</p> <p>3、公司上半年销售增速放缓原因。</p> <p>公司此前渠道重点布局于一线市场。2018年下半年以来，公司面临的</p>

外部形势发生变化，一是中美贸易战导致出口受到影响，不少劳动力密集型出口企业倒闭，同时高质量发展的需求，使得粗放的劳动力密集型企业逐步退出市场，导致人口从发达城市回流到三四线城市；二是消费场景发生变化，互联网的发展把传统渠道消费部分分流至线上消费，部分家里做饭的人转到外卖，公司原来针对家庭消费的营销方式已不能全面覆盖新的渠道；三是交通便利性的影响，传统长时间乘坐火车、汽车等交通工具的消费市场下降。以上种种因素导致公司一线成熟市场动销放缓。

4、公司未来如何看待提价问题。

公司轻易不会提价，提价需考虑诸多因素，主要是成本驱动。如果发生成本上涨、原料紧张、品质提升需求等情况，可能会触动企业提价，同时公司也考虑行业内的平均价格涨幅情况。

5、公司目前产能及未来产能规划。

公司现有产能约为 18 万吨，未来产能规划包括眉山 5.3 万吨榨菜生产线建设项目（新增 4 万吨，置换 1.3 万吨）、涪陵 1.6 万吨脆口榨菜生产线项目以及东北 5 万吨泡菜生产基地建设项目，公司产能的规划与投放将与需求相匹配。

6、公司现有窖池容量及未来规划。

公司现有窖池容量大概是 20 万吨，去年实际产量是 14-15 万吨，对应实际需要的窖池容量在 40 万吨以上，未来公司仍将根据需要合理配比窖池。从日常生产来说，原料即用即补、窖池循环使用，从而保障原料储备和生产。

7、公司原料收购方式。

公司之前通过“公司+订单+农户”的模式发展带动青菜头种植，依托乡镇村社组织能力和号召力强的优势，与广大农民组织化地签订集体订单来建立基地，指导农民栽种，与农户约定青菜头收购保护价（当市场价低于保护价时按保护价收购，市场价高于保护价时按市场价收购），保证农户的利益和种植积极性，保障原料供给，灵活应对市场需求。

同时，结合公司发展以及原料情况，公司今年创新了原料采购加工模式，在青菜头收购时就与部分加工户签订订单合同，明确其将青菜头加工成看筋头盐或看筋二盐交售的相关要求，锁定头盐、二盐收购价格，充分利用农户的窖池库容，防止原料炒作，平抑原料价格波动，不断探索农民

	<p>利益联结，实现“涪陵榨菜”品质保障，打造产业链良性发展生态。</p> <p>8、公司泡菜规划。</p> <p>公司看重泡菜的巨大市场以及发展潜力，将以乌江品牌对泡菜进行运营推广，自去年年底开始，公司已在全国选取6个城市进行泡菜产品试销，并计划通过收集消费者反馈对产品进行优化和定型，目前正处于反馈调整阶段。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019年8月22日