

证券代码：600186

证券简称：莲花健康

公告编号：2023—048

莲花健康产业集团股份有限公司

关于接待机构调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

莲花健康产业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年7月25日以通讯交流形式接待了机构调研，现将情况公告如下：

一、调研基本情况

时间：2023年7月25日

调研方式：通讯交流方式

调研机构名称（排名不分先后）：浙商证券、南方基金、华夏基金、建信基金

公司接待人员：董事会秘书罗贤辉先生、财务总监于腾先生、证券事务代表顾友群女士

二、基本情况介绍

公司创建于1983年，自成立以来，一直致力于食品与调味品的研发、生产与销售，已形成以粮食酿造味精为代表的氨基酸调味品，以鸡精、鸡汁、鸡粉为代表的复合调味品，以火锅底料系列、小龙虾调味料系列、酸菜鱼佐料系列、红烧酱汁酱料系列为代表的新型复合调味品，以料酒、醋为代表的液态调味品和以糖产品系列、面粉、谷朊粉、面包糠等健康调味食品构成的多元化产品体系。

三、交流的主要问题及公司回复概要

问题1：请问公司在品牌建设方面有何措施？

回复：公司经营管理层按照董事会“521品牌复兴战略”指引，聚焦“复合调味品、健康食品、与乡村振兴相结合的农产品深加工业务”，凝心聚力，多措

并举，增加销售收入、提升品牌价值。同时，结合公司成立 40 周年，与公司经营发展紧密联动，紧抓国货崛起的新机遇，持续加强品牌建设、媒介宣传、形象规范、产品推广等工作。在现有 VI 体系、数字化企业品牌展馆、宣传渠道的基础上，因地制宜，完善品牌宣传和高铁媒体等宣传渠道建设；进一步提升“莲花”知名度、美誉度，巩固“莲花”作为中国调味品国货之光的领先地位。

问题 2：请问公司如何提升产品的动销速度，拓宽销售渠道？

回复：公司经营管理层将持续推进“平台+”战略，着力打造开放式创业型合伙人机制平台，通过试点区域市场改革、分公司承包、合资设立公司、合作经营项目、品牌授权等多种灵活的创业合伙形式，激发广大员工及合作伙伴的创业热情，与员工和合作伙伴共同分享公司平台资源和发展成果。同时，通过“平台+”战略，在现有国内国际市场联动、线上线下齐发力、B 端 C 端共发展的渠道现状基础上，进一步完善公司的新零售、终端销售渠道，拓宽销售渠道的广度和深度，努力为公司发展注入新动力、新理念和新思路。

问题 3：公司在提升销售收入方面的营销举措有哪些？

回复：公司营销中心坚持深化改革、固本创新不动摇，加快新产品研发、新渠道建设、新人才引入，并通过体制机制优化，释放发展活力、增强内生动力、强化团队能力，打造营销铁军，有力推动营销中心各项工作提质增效。通过紧盯目标，把市场做透、渠道做满、终商做强、网点做全、爆品做大、营销做活的经营思路，加强客户的精细化管理，招扶商分工的客户协同开发，渠道梳理并推进标准化运营，同时加强市场秩序的维护和管理。

问题 4：请问公司 2023 年收入预期的展望？

回复：2023 年是公司成立 40 周年，公司经营管理层将紧扣董事会制定的整体工作思路和目标任务，坚持稳中求进工作总基调，紧抓经济复苏和提振消费给行业带来的发展机遇，继续“扬优势、转方式、调结构、补短板”，围绕公司发展战略持续精准发力，推动市场化激励，发挥员工的主人翁精神，力争实现更好的业绩指标。

四、风险提示

1、本次调研交流相关内容如涉及公司现阶段发展战略规划等意向性目标，不能视作公司或管理层对公司发展或业绩的保证。

2、公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息以公司在上海证券交易所网站和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

莲花健康产业集团股份有限公司董事会

2023年7月26日