

莲花控股股份有限公司
2024 年度首席执行官工作报告

声 明

本报告如涉及未来计划等前瞻性陈述，是公司根据当前的战略规划、经营状况和市场前景做出的预判，并不代表公司对未来年度的盈利预测及对投资者的实质承诺，能否实现取决于环境变化、国内外市场需求的影响等多种因素，存在很大的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

2024年，莲花控股股份有限公司（以下简称“公司”或“莲花控股”）经营管理层在董事会领导下，遵守《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》相关规定，按照公司“品牌复兴战略”指引，勤勉尽责，团结广大员工紧紧围绕公司战略发展目标和生产经营计划，着力巩固扩大综合优势，并重点围绕“六新”，持续深化改革，激发组织活力，增强发展动力，推动经营管理层能力显著提升，积极抢抓新机遇，战胜新挑战，取得了实实在在的经营成效，较好地完成了董事会下达的各项任务。

报告期内，公司围绕经营主业，以品牌复兴战略为引领驱动，深入推进线上线下新渠道拓展，持续巩固扩大基础优势，大幅提升主力产品市场占有率；新产品开发及销售也取得新的重要成效，莲花松茸鲜、特级酿造酱油等新产品深受消费者认可。莲花作为老百姓“买得起、用得好、信得过”的国货品牌印象更加深入人心，品牌美誉度、客户满意度得到新的大幅提升。公司在持续做好经营主业的同时，扎实推进第二增长曲线。在智算中心建设、自主研发成果、业务经营拓展等方面均取得新的重要成效，莲花控股“双轮驱动”发展格局已经成型。现将2024年度主要工作情况和2025年度工作安排报告如下：

一、2024年度工作回顾

（一）较好完成年度经营目标

报告期内，公司销售主要产品味精19.81万吨，鸡精3.08万吨，面粉3.20万吨。公司实现营业收入26.46亿元，同比增长25.98%；实现归属于上市公司股东净利润20,258.28万元，同比增长55.92%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为20,327.93万元，同比增长72.36%。

（二）持续深化体制机制改革，为经营发展注入强劲动力

2024年，公司经营发展继续保持高增长态势，取得新的显著成效，本质上是不断深化改革，推动公司运营管理层能力持续增强的结果。打造了“1+3”的改革体系。

“1”是指品牌复兴战略的贯彻落实和不断深化，形成了主营业务和第二增

长曲线构成的“双轮驱动”发展格局，这是公司长期发展战略。

“3”是指从三大方面进行强力改革，为战略目标的实现提供强力保障。

一是强力深化运营管理体制变革。实施“五协同”“四统一”和“三结合”的运营管理体制变革举措，取得较好效果。“五协同”是“产供销储运”协同管理机制；“四统一”是指以业务为中心，强化业务、财务、法务、政务的“四统一”；“三结合”是线上线下营销相结合、国际国内市场相结合、研发销售相结合。二是强力推进用人和分配体制改革。用人机制上坚持“能上能下、能进能出”；考核机制上，坚持推进“成绩说话、结果导向”；分配机制上，完成高管和重要业务骨干的股权激励；团队建设上，深入推动人才团队的职业化、专业化和市场化水平；三是深入推进市场营销体制改革。坚定不移地深化市场营销体制改革，重点围绕“六新”（新人才、新平台、新机制、新模式、新产品、新渠道），不断增强公司核心竞争力。通过持续推进体制机制改革，充分调动广大员工的积极性、创造性，大幅提升企业创新发展动能，有力促进公司高质量发展。同时通过积极运用 AI 大模型等现代科技，赋能企业生产管理、市场营销、财务管理、产品开发和仓储物流等经营管理各个环节，提升了产业链条各环节效能和公司整体运营管理水平，进一步提升了规范化管理能力，促进降本增效、提质增效。

（三）全面推进品牌复兴，持续巩固扩大主营业务优势

公司以“品牌复兴战略”为引领驱动，积极把握国货崛起和数字经济机遇，围绕调味品及食品主营业务，坚持固本创新，深入推进产品渠道升级，巩固并扩大竞争优势。一方面深入推进线下线上新渠道拓展，优化渠道网络布局。在线下深入拓展商超、便利店等零售渠道，大幅提升线下零售渠道覆盖率；线上在天猫、京东等传统电商平台基础上，加大在抖音、视频号、快手、小红书等新兴电商平台及社区电商平台拓展和营销力度。另一方面在持续做好莲花味精等传统优势产品基础上，为满足消费者需求，不断加大新产品开发力度，着力打造更多“安全、健康、美味”的优质新产品。像莲花松茸鲜、零添加特级酿造酱油、松茸素蚝油、番茄沙司等优质新产品，深受消费者喜爱。莲花产品的市场占有率和客户满意度得到新的大幅提升。此外，为主动适应市场环境变化和战略发展需要，积极运用 AI、大数据等数字科技，把握市场消费需求，增强客户服务能力，提升渠道运营

效率。

2024年，莲花品牌的知名度、美誉度持续提升，在全网得到社会各界的广泛认可，并多次登上平台热搜榜单前列；公司荣获河南省人民政府颁发的“河南省科学技术进步奖一等奖”，莲花品牌荣获2024年度中国调味品产业“金味奖”和2024年度中国调味品优选品牌，莲花松茸鲜凭借优秀的市场表现荣获2024年度调味品产业消费者喜爱产品和iSEE全球美味奖3星，并入选“SO health 营养健康食品最具创新力TOP100榜单”，胡润中国食品行业百强，2024年中国餐企食材供应百强，“最具人气上市公司TOP100”等榜单，同时积极参与多地抗洪救灾、助学等公益事业，履行上市公司社会责任。

（四）第二增长曲线扎实推进并取得重要成效，“双轮驱动”发展格局已经成型

2024年，公司算力业务板块以“融汇AI智算科技，赋能中国产业数字化转型”为使命，以客户为中心，加快智算中心系统布局，提升自主研发能力，扎实推进AI与算力应用落地，取得了重要成效。智算中心建设方面，完成呼和浩特、宁波、无锡、马鞍山、广州、深圳、上海、东莞等9地智算中心的服务器部署，服务范围覆盖了京津冀、长三角、珠三角、粤港澳大湾区；自主研发方面，取得了“莲花紫星云计算平台、云存储平台、紫星资产管理平台等9项软件著作权证书和一篇发明专利；获得了AAA资信、ISO9001质量管理等6项体系认证证书；“莲花紫星云平台”荣获“2024年度中国IDC创新技术产品奖”；业务拓展方面，通过聚焦大B端客户、央国企客户、行业内科技巨头客户，扎实推进算力租赁业务。共签约落地项目34个，合同金额超过15亿元。2024年度，公司算力服务业务收入达8,064.34万元，同比增长10447.11%，取得了实实在在的经营成效，公司“双轮驱动”发展格局已经成型。

二、2025年度经营总体思路和目标

2025年，公司将深入贯彻落实“品牌复兴战略”，紧扣董事会制定的年度目标任务，坚持固本创新，坚持深化改革，坚持市场导向，坚持提质增效，加快调味品及食品主营业务做大做强做新，加快算力及相关科技产业成长壮大，稳步

推进并购重组取得新成效，持续夯实“双轮驱动”发展格局，坚定不移地走高质量发展之路。

公司争取目标为：与 2024 年度相比，实现营业收入、营业利润 30%以上的增长。

三、2025 年度主要工作

（一）全面贯彻落实品牌复兴战略，进一步扩大主业发展优势

2025 年，公司经营管理层将以董事会制定的“品牌复兴战略”为指引，围绕经营主业，加快培育和发展新质生产力。重点围绕“六新”持续发力，加快新模式、新机制、新产品、新渠道等在经营发展中的创新实践，推动主营业务持续做大做强。

2024 年 12 月召开的中央经济工作会议明确了 2025 年要抓好九项重点任务，其中“大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求”是首要任务。2025 年，围绕公司发展战略，在主营业务领域，将紧抓国货品牌崛起和大力提振消费发展机遇，持续扩大传统产品优势，重点推进新产品开发、新渠道建设，加强品牌推广，并积极通过 AI 大模型、大数据等创新科技赋能经营管理和客户服务，有力提升运营管理效率和客户服务水平，进一步巩固和扩大主营业务发展优势，促进主业做大做强做新。

（二）深入推进智能算力等科技创新业务，实现规模和效益的新突破

随着大模型等人工智能产业和应用的迅速发展，我国千行百业对智能算力资源的需求愈发旺盛。2024 年，由国务院国资委、中央广播电视总台联合制作的大型系列纪录片《大国基石》之《算力引擎》明确提出“算力即国力，是数字经济时代的新质生产力。”将算力提升到了国家核心竞争力的战略高度。此前，工信部等六部门联合印发的《算力基础设施高质量发展行动计划》提出，到 2025 年算力规模超过 300EFlops，智能算力占比达到 35%。智算中心正成为支撑人工智能产业快速发展及经济增长的新动能。

公司将在前期良好基础上，深入推进算力等科技创新业务板块。将在自主研

发能力提升，智算中心布局维护，重点领域业务拓展和人才团队建设等方面集中发力，持续增强核心竞争力，通过聚焦大B端客户、央国企客户、行业内科技巨头客户，扎实推进算力租赁业务。同时通过强化研发成果转化能力，形成新的利润增长点。加快构建以应用为导向的研发创新体系，提升软件开发及系统集成能力；积极把握国产大模型爆发机遇，持续推进莲花智能体一体机的迭代及市场应用推广，推动算力业务板块实现规模和效益的新突破。

（三）深入推进体制机制改革，持续释放企业发展活力

为适应公司新阶段战略发展要求，结合经营实际情况，公司将在“1+3”改革体系基础上，进一步推动新一轮深化改革工作，深入构建“654321”管理体系。将进一步优化完善激励机制，激发组织活力；完善组织架构，提升组织效能；深化人才建设体系，激发内在动能；推进营销体系改革，增强协同作战能力；优化产供销运储一体化协同机制，提升运营管理水平；通过新一轮系列改革，进一步调动广大员工积极性、主动性、创造性，持续提升运营管理水平，增强团队作战能力，提高组织管理效能，促进公司高质量发展。

（四）加快推进并购重组，推动公司做大做强

2024年4月，国务院《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》明确“鼓励上市公司聚焦主业，综合运用并购重组、股权激励等方式提高发展质量。完善吸收合并等政策规定，鼓励引导头部公司立足主业，加大对产业链上市公司的整合力度。加大并购重组改革力度，多措并举活跃并购重组市场。”2024年9月，中国证监会发布了《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，其中明确将“鼓励引导头部上市公司立足主业，加大对产业链上市公司的整合。支持传统行业上市公司并购同行业或上下游资产，加大资源整合，合理提升产业集中度。”

2025年，公司一方面强化内生发展，另一方面将围绕产业发展方向，发挥上市公司平台优势，综合用好并购重组，实现1+1>2的效果。结合自身发展战略，莲花控股将重点围绕经营主业以及第二增长曲线发展，按照有关政策法规指引，把握市场机遇，一是围绕调味品和健康食品主业，牢牢把握市场机遇，强化对产业链相关企业的并购重组力度。二是紧紧围绕智能算力等科技领域，以增强算力

等科技创新业务竞争优势为主线，加大对符合国家战略导向、产业发展方向的上下游新兴产业并购重组力度。通过上述两个领域的产业并购重组，促进莲花控股进一步做大做强，促进公司高质量发展。

2025年是莲花控股“品牌复兴战略”的收官之年、攻坚之年，公司经营管理层将锚定年度任务目标，团结带领全体员工攻坚克难、砥砺前行，围绕经营主业和第二增长曲线，坚持“双驱并进”，聚焦“六新”重点发力，持续深化改革增强内生动力，并积极汇聚各界智慧和力量，努力实现规模和效益的新突破，为开创莲花高质量跨越式发展的新局面和促进地方经济社会和谐健康发展作出新的贡献。

莲花控股股份有限公司

2025年4月30日