

莲花健康产业集团股份有限公司  
2021 年度总裁工作报告

二〇二二年四月三十日

# 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，特别是新冠疫情对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。

2021年，公司经营层在董事会领导下，遵守《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》相关规定，勤勉尽责，团结广大员工紧紧围绕公司长远发展目标和生产经营计划，不断深化改革，加强企业管理，积极采取有效措施，基本完成了董事会下达的2021年度各项任务。报告期内，公司积极应对疫情、原材料价格上涨等各种内外部困难挑战，圆满完成了非公开发行股票，新厂区搬迁、投产等一系列重要工作。现将2021年度生产经营管理主要工作和2022年度的工作安排，报告如下：

## 一、2021年度工作回顾

### （一）基本完成年度经营目标

报告期内，公司销售味精11.86万吨，鸡精2.53万吨，面粉12.12万吨。公司实现销售收入18.15亿元，同比增长9.69%；实现归属于上市公司股东净利润4436.44万元，受到产品综合毛利率下降等影响同比下降40.28%；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4525.12万元。

### （二）非公开发行股票工作顺利完成

报告期内，公司积极推进非公开发行股票工作，成功非公开发行A股股票413,977,186股，募集资金总额为人民币993,545,246.40元，扣除发行费用人民币17,642,470.75元（不含增值税），募集资金净额为人民币975,902,775.65元。公司再融资的成功实施，有利于公司实施项目建设，优化产业结构，丰富产品品类，挖掘和打造盈利增长点，提升公司盈利能力和核心竞争力，为公司实现跨越式高质量发展奠定了坚实基础。

### （三）新区建设稳步推进，加快转型升级

报告期内，公司加快实施新区一期工程项目建设，积极筹措资金，加大新区项目建设投入，目前主体工程已全部竣工，仓储单元及生产单元报告期内顺利投入使用。一期工程完成后，公司将整体搬迁并实现“退城入园”目标。新区建设按照高规格、高标准设计，将大幅度提高生产效率和产品质量，降低生产成本，对于增强莲花健康核心竞争力，扩大市场份额提供了平台支撑。

#### （四）推进体制机制改革，完善组织架构调整

根据公司战略布局及业务发展的需要，结合经营实际情况，报告期内，公司积极推动经营管理各个领域的深层次改革创新，进一步在根本上提升创新发展能力，尤其是大力落实深化营销体系改革创新，并通过市场化方式引进三位营销管理方面的专业人才担任高管。在组织架构方面，报告期内公司完成了架构调整，对职能部门进行了精简优化，提高了管理效率，为公司实现跨越式发展提供了组织与人力资源保障。

#### （五）调整产品结构，加大新产品研发力度

公司管理层围绕以消费需求为导向，及时把握市场有利行情，优化调整产品结构，不断开发新型健康调味品、健康食品，推进产品升级并建立更完善的健康食品库，着力重塑研发体系，深化产品创新，丰富产品品类，强化渠道建设，扩大市场占有率，加大新产品研发力度。报告期内，公司研发费用 2207.24 万元，同比增长 24.56%。

#### （六）强化公司内部管理，降低公司运营成本

报告期内，公司内部管理不断优化，各项业务大幅拓展，管理费用和销售费用较去年同期大幅降低。同时公司持续优化并完善各项管理制度，报告期内，销售费用同比下降 16.79%，管理费用同比下降 14.64%。

## 二、2022 年度经营目标

2022 年，公司经理层将紧扣董事会整体工作思路和目标任务，围绕公司发展战略持续精准发力，以市场需求为导向，以提高发展质量和效益为目标，积极采取措施，继续深化改革、固本创新，积极推进“平台+”发展战略，打造开放式创业型合伙人机制平台，积极推进“年轻化、数字化、场景化、国际化”建设，进一步拓展销售渠道，加大品牌建设和宣传，强化模式创新、产品创新和机制创新。坚持传统调味品与新产品并重的产品方针，扩大产品品类，加大新品研发和市场推广，促进公司战略产品转型升级，推动公司稳步持续健康发展，具体目标如下：

经财务部门预算，公司拟定的奋斗目标为：拟实现营业收入约 25.39 亿元，

拟实现利润总额约 9,371 万元。

### 三、2022 年度主要工作

#### （一）积极推动募投项目建设，增强核心竞争力

公司将加快推进新厂区建设，预计 2022 年度将实现整体搬迁，并积极规划新区二期工程项目建设。按照公司董事会决策部署，围绕公司发展战略，积极稳妥、保质保量地推进募投项目的建设，项目建成后将有利于增强公司的生产能力，扩大公司营收规模 and 市场份额，提升公司盈利能力，增强核心竞争力。

#### （二）深化体制机制改革，打造“开放式创业型合伙人机制平台”

为进一步提升公司经营管理水平，公司将持续深入推进体制机制改革，将着力推进市场化转型，转变发展方式，推动高质量发展。用人机制上，持续优化人才结构，“能上能下、能进能出”；考核机制上，“成绩说话、利润导向”，全方位大力推进优化体系改革，不断激发活力，充分调动广大员工积极性、创造性，促进公司高质量发展。

同时，为强化自我驱动，激发广大员工创业热情，公司将着力打造开放式创业型合伙人机制平台，推行“平台+”模式，通过试点分公司承包、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，与员工共同分享公司发展成果，为公司发展注入新动力、新理念和新思路。

#### （三）全面推进数字化精细化管理，提升运营管理水平

为应对复杂严峻的市场环境，公司将全面推进数字化精细化管理，推进全面预算管理，通过数字化赋能企业生产、营销等各项工作，开源节流，提质增效，加大产业链条各环节的周转，全面提升运营管理水平，助力公司做大做强。

#### （四）继续加大研发投入，拓展产品体系的广度和深度

公司将在 2021 年基础上，适应消费升级的趋势，结合年轻一代消费群体新的消费理念和偏好，继续加大研发投入，与高校科研机构、业内企业等深度合作，充分利用和发挥公司“国家级企业技术中心”“国家级检测中心”“博士后科研工作站”等基础研发优势，加大应用型产品研发，加快适合“懒”“宅”经济与

现代都市生活相匹配的“菜谱式复合调料”的研发与上市推广工作；推进餐饮食堂用调味料，“红烧酱汁”“餐饮料酒”“鲜味宝”等产品的上市工作等，推出一系列符合最新消费趋势的新产品，拓展公司产品体系的广度和深度。

#### （五）加强品牌建设和新销售渠道建设

公司计划抓住国货崛起的新机遇，加强品牌建设、媒介宣传、形象规范、产品推广等工作，通过新品研发和拓展，快速抢占新市场，扩大增量、做大规模、提升利润，不断维护莲花知名度、美誉度，巩固莲花作为中国调味品国货之光的领先地位。

同时，为适应新的市场机遇和消费趋势，公司将加强销售渠道建设，补短板。公司将在现有渠道优势基础上，丰富产品消费的场景，加强新零售渠道建设，完善国内市场新零售（电子商务）渠道客户群建设，构建相对完善的终端网点销售网络，加强终端渠道建设，力争快速实现国内国际市场联动、线上线下齐发力、B端C端共发展的良好态势。

#### （六）产融结合，充分发挥公司资本市场优势

公司将充分利用上市公司平台优势，推进产融结合，通过金融工具和金融资源赋能产业发展；公司将充分发挥上市公司的资本市场优势，结合行业发展趋势及现状，聚焦主营业务，推进项目洽谈合作，通过资本市场资源助力公司做大做强。

莲花健康产业集团股份有限公司

2022年4月30日