

莲花控股股份有限公司
2025 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。

2025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，以“双轮驱动”发展战略为引领，勤勉实干、担当尽责，紧紧围绕公司经营目标计划，团结带领广大员工坚持固本创新，深化机制改革，激发组织活力，增强创新动力，构建完善“123456”运营管理体系，有力推动经营管理效能稳步提升，经营业绩保持高增长态势，规模和效益均再创新高，较好地完成了董事会下达的各项任务。

报告期内，公司一方面围绕经营主业，巩固扩大核心竞争优势，有力提升莲花味精等主力产品在终端市场的销售规模和占有率，同时加快新产品研发与市场转化，新渠道拓展与终端建设，深入推进线下线上一体融合发展，产品和渠道结构更加优化，莲花松茸鲜系列、莲花酱油系列等新产品受到更多消费者认可，已成为公司战略大单品；另一方面，扎实推进第二增长曲线业务稳步发展，在优化运营管理机制，增强算力综合服务能力和探索端侧智能产品开发等方面均取得新成效，推动业务规模与运营质量双向提升。现将2025年度主要工作情况和2026年度工作安排报告如下：

一、2025年度工作回顾

（一）较好地完成年度经营目标

报告期内，公司销售主要产品味精25.42万吨，鸡精、松茸鲜3.80万吨，面粉3.89万吨。公司实现营业收入34.52亿元，同比增长30.45%；实现归属于上市公司股东净利润3.09亿元，同比增长52.59%；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2.96亿元，同比增长45.42%，规模和效益再创新高。

（二）深化改革强动力增活力，构建完善“123456”运营管理体系

近年来，公司经营发展取得显著成效，主要经营指标增速持续领跑行业，本质上反映的是，在董事会和经营管理层强力推进下，坚持固本创新和持续深化改革不动摇，不断破解经营管理中的痛点、难点、堵点，为企业发展注入强劲动力，

激发创新活力，激发全员的干事热情，并在具体实践中，打造更加规范、高效、长效的治理机制，全面提升运营管理底层能力。

2025年，公司在经营管理实践中，进一步构建完善“123456”运营管理体系，围绕“双轮驱动”发展战略这一个中心，坚持深耕调味品、算力科技两大业务方向，充分融合线上和线下、国内和国际、研发和销售三大业务场景，强化业务和财务、法务、政务保障体系的四方面统一，深化产、供、销、储、运五大运营职能协同作战，并从新机制、新人才、新平台、新模式、新产品、新渠道六大维度改革创新，提升了整体运营管理水平和各链条环节效能，有力推动深化改革和业务经营均取得新的显著成效，经营业绩继续保持高增长态势，营业收入和净利润均再创新高。

（三）巩固扩大主营业务核心竞争优势，实现质的有效提升和量的显著增长

2025年，公司围绕调味品及食品主营业务，坚持固本创新，努力提升产品力、品牌力、渠道力，推动做大做强主业基本盘。一是优化完善莲花味精等主力产品体系，提升用户体验，同时加快新产品研发与成果转化，重点优化提升莲花松茸鲜系列和莲花酱油系列产品力，已打造成为公司战略大单品；新推出的莲花蚝油、菜谱式调味料等新产品体系，受到更多消费者认可。莲花特级酿造酱油、松茸素蚝油、松茸白灼汁、番茄沙司等多款产品荣获 iSEE 全球美味奖。酱油产品多次登上抖音平台调味品成交金额类目排名榜首。二是重点围绕国货品牌复兴和“安全、健康、美味”产品理念，通过线上线下媒介平台，传播品牌正能量。荣获“河南省科技进步奖一等奖”“2025年度央广财经‘金顶’优秀案例”“2025年中国国货消费品牌500强”“2025年中国新消费卓越品牌奖”，“2025中国食品工业重点企业500家名录”“2025年中国餐企食材供应百强榜”“2025年度卓越品牌奖”等多项品牌荣誉。三是深耕零售渠道，优化网络布局。在线下深入拓展KA商超、便利店等零售渠道，大幅提升线下零售渠道覆盖率，2025年线下渠道销售收入同比增长23.03%；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、小红书等兴趣电商平台及社区电商平台拓展力度，2025年线上渠道销售收入同比增长109.96%。通过有效提升莲花的产品力、品牌力和渠道力，有力推动莲花产品在终端市场的销售规模和占有率持续提升，尤其是莲

花味精市场占有率保持大幅领先优势，莲花松茸鲜市场占有率位居行业同类产品前三；以莲花味精、松茸鲜、酱油等产品构成的“一超多强”产品体系正在逐渐完善，有力推动主营业务实现质的有效提升和量的显著增长。

（四）扎实推进第二增长曲线业务取得新成效，推动业务规模与运营质量双向提升

2025年，公司算力业务板块持续加大产品研发测试力度，加速推进产品迭代升级，精心筹备兼具技术创新性与市场实用性的端侧智能产品，进一步完善“基础款+进阶款+旗舰款”的立体化产品矩阵，力争打造出一批具备核心竞争力与品牌辨识度的标杆产品，逐步将端侧智能赛道的战略机遇，转化为公司转型升级、高质量发展的实际成效。为充分发挥公司在高性价比算力服务、人工智能应用开发等领域的相对优势，推动业务板块向数字经济关联领域延伸拓展。截至2025年12月31日，莲花紫星营业收入12,187.63万元，同比增长51.13%。

二、2026年度经营总体思路和目标

2026年是国家“十五五”规划开局之年，也是莲花控股全面推进消费+科技“双轮驱动”发展战略，开启下一个五年新征程的关键之年。公司将以“双轮驱动”发展战略为引领，锚定年度目标任务，深入推进调味品及食品主营业务做大做强做新，扎实推进算力及相关科技产业进一步成长壮大。

公司争取目标为：与2025年度相比，实现营业收入25%、营业利润35%以上的增长。

三、2026年度主要工作

（一）深入贯彻落实“双轮驱动”发展战略，推动调味品及食品主营业务持续做大做强做新

2026年，公司经营管理层将深入贯彻落实董事会制定的“双轮驱动”发展战略，在调味品及食品主营业务领域，围绕“七大能力”提升，重点发力产品力、品牌力、渠道力，有力提升核心竞争力；发挥综合优势，加快新产品研发和市场转化，着力打造一批“安全、健康、美味”的优质新产品，强化大单品为支撑的

“一超多强”产品体系；围绕国货品牌复兴，传播品牌和行业发展正能量，推动品牌美誉度持续提升；进一步加快新渠道拓展，优化线上线下渠道结构，借助人工智能加强数字化管理能力，提高运营管理效率，赋能终端市场建设，提升客户服务水平，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）扎实推进算力科技及相关业务逐步壮大，实现发展质量和规模的新突破

近年来，随着深度学习、大模型等技术的突破，AI算力需求呈现指数级增长。根据报告数据，2010年至2023年间，AI算力需求翻了数十万倍，远超摩尔定律的增长速度。尤其是大模型的训练和推理需求，极大地拉动了智能算力的需求。2023年，全球人工智能市场收入达5381亿美元，同比增长18.5%，预计到2026年市场规模将达到9000亿美元。

2026年，公司将聚焦“存量算力提质增效、国产算力战略落地”核心主线，一方面通过模式创新与产业链延伸双驱动，全面盘活存量算力资源价值；另一方面锚定国家战略导向、深耕重点行业场景应用，着力构筑国产算力竞争优势。与此同时，公司将锚定算力应用蓝海，在C端市场构建普惠算力服务生态，打磨出“从技术跟跑到局部领跑”的端侧智能产品；在B端市场切入机器人二次开发赛道，推出适配多品牌机器人的轻量化算力解决方案、个性化功能拓展、性能优化、定制化场景开发、专属化应用服务等。

（三）坚定不移深化体制改革，持续激发活力增强动力

为适应公司新阶段战略发展要求，围绕全面提升“七大能力”，结合具体经营管理实践，将持续完善提升“123456”运营管理体系，为公司高质量发展提供更强有力的综合保障支撑。重点在文化力、保障力、数字力和组织力持续提升上，深化改革，集中发力。围绕“莲洁”“莲心”“莲力”“莲创”“莲享”“莲富”六个方面，构筑完善莲花企业文化体系，打造更适宜人才成长和创新创造的文化氛围与土壤环境。围绕“产、供、销、储、运”五大运营职能协同，进一步深化体制改革，破解难点堵点，加强协同联动，实现信息资源共享，提升运营管理效能，为业务经营提供有力的综合保障。围绕生产经营管理流程的数字化建设，重点在“产、供、销、储、运”五大环节推进落地数字化管理升级，构建统一的数

据底座与全流程协同机制，加快实现更加可视化、精益化、可追溯、全链路的智能化、数字化管理体系，有力提升运营管理能力和决策效率。围绕进一步调动广大员工的积极性、主动性、创造性，将在组织建设方面，持续深化改革，完善选人、用人和人才培养成长机制；优化考核激励机制，构建多维度激励措施，充分激发组织活力，增强团队战斗力，提高组织管理效能，为公司高质量发展提供更加有力的组织人才保障。

（四）发挥上市公司平台优势，稳步推进并购重组取得新成效

2026年，以“双轮驱动”发展战略为引领，将围绕主营业务和第二增长曲线这两大业务方向，探索把握并购重组机遇，在主业重大并购、科技协同应用、基金合作三大维度着力取得突破，强化协同效应，提升企业价值，有力推动公司主业持续做大做强，科技相关产业成长壮大。将重点围绕以下方向发力：一是调味品及食品板块：通过控股并购，提升主业营收利润规模，扩展调味品食品等品类资源，聚焦产业、渠道整合升级；二是科技板块拓展：锚定前沿科技领域，把握高成长机遇，具体通过基金合作、团队绑定合作或直接参股及控股方式合作；三是关注重点企业参股性投资机会，谋求短期财务投资回报；四是加强产业基金和金融机构合作，拓宽项目和资金来源，稳步推进并购重组取得新成效。

2026年，公司经营管理层将在董事会领导下，团结带领全体员工，深入贯彻落实“双轮驱动”发展战略，锚定年度任务目标，坚持固本创新，持续深化改革，坚持市场导向，持续提质增效，着力在产品力、品牌力、渠道力、文化力、保障力、数字力、组织力“七大能力”全面提升上狠下功夫，全方位打造公司核心竞争力，坚定不移走高质量发展之路，实现规模和效益的新突破，奋力开创莲花控股高质量发展的新局面，为促进地方经济社会和谐健康发展作出新的更大贡献。

莲花控股股份有限公司

2026年4月21日

