



○今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明发表“稳中求进新五年 进中向好谱新篇”主旨讲话

奋斗新五年 实现新跨越 ——2019 今世缘发展大会谋划新五年发展战略

■ 朱林 本报记者 何沙洲

1月9日上午，以“奋斗新五年”为主题的2019年今世缘发展大会在江苏今世缘酒业会议中心隆重召开。今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明在会上发表题为“稳中求进新五年 进中向好谱新篇”的主旨讲话。今世缘酒业副董事长、副总经理吴建峰主持大会。今世缘酒业党委副书记鲁正波，党委副书记、副总经理倪从春，副总经理羊栋，副总经理、董事会秘书王卫东，副总经理方志华、胡跃吾、李维群，近400名来自全国各地的经销商、供应商、广告商、投资方代表出席大会，共话今世缘在更高层次、更高平台发展大计。

“八个着力” 助推今世缘实现新跨越

2019发展大会是在庆祝改革开放四十周年和迎接建国七十周年关键时刻，今世缘站在新的起点上召开的一次重要会议。周素明指出，刚刚过去的2018年，是全面贯彻落实党的十九大精神开局之年，是改革开放四十周年，也是今世缘发展史上极不平凡的一年。今世缘以“紧扣主要矛盾，谋划酒缘大业”为总体要求，坚定信心、深化改革，建好新模式、培育新动能，各项工作在强基础、谋长远中迈上新台阶，主要经济指标在抓关键、求突破中攀上新高度。

战略目标决定着企业的发展方向，决定着企业成长的路径；企业必须依靠明晰的战

略目标引领，才能取得卓越的进步和长足的发展。周素明在会上表示，行业分化加快，品牌集中度提高，未来五年白酒企业竞争将形成新的分水岭。发展好的挑战越来越高，发展快的压力越来越大。2018年，在推进“十三五”中后期战略调整基础上，经过充分论证，今世缘确立了“奋斗新五年，实现翻两番”的新战略。新五年战略目标（2019年——2023年）是今世缘基于行业深度分化作出的战略抉择，由白酒业务、投资业务两大业务战略组成，构建以“酒”和“缘”为核心的产业投资生态圈。

在新五年战略目标实现路径上，周素明在会上说，今世缘将在八个方面着力。一是聚焦文化营销，全面提升品牌驱动力。缘文化的吸引力、感召力明显增强，品牌文化个性更加清晰，“做酒向做文化”转型迈出新步伐。二是布局全国市场，系统构建渠道竞争力。坚持分类提升，梯次开发，滚动发展，精耕省内，突破省外。三是强化以质取胜，致力打造品质保障力。推进改善创新管理，实施品质系统提升。四是完善企业治理，持续优化战略支撑力。创新管理体系，激发党建活力。优化企业治理，建立健全现代化治理体系。五是深化两化融合，有效提升市场响应力。推行数字化管理，加快推进营销、管理、生产智能化。六是注重资本运作，培育价值创造贡献力。在市场营销、科技研发、大数据等重点领域探索双向互济的创新合作模式，激发释放合作潜力。七是突出人才强企，着力塑造团队执行力。细化量化人才的配置计划，为“新五年”战略目标实现提供足够的人才保证和智力支撑。八是坚

持以人为本，增强利益共享凝聚力。实现员工福祉最大化，提高利益相关方满意度。

构建可持续发展的 厂商命运共同体

胡跃吾在会上作了题为《聚焦新目标，深化双驱动 加速构建品牌全国化新格局》的今

同时，需尽力提高省外市场的占比，力争达到20%以上。第三是主副产品协调发展。以品牌产品化，产品品牌化，品牌产品一体化为核心要义，新五年致力于打造三大品牌十大单品，实现规模占比70%以上，与此同时，全面系统梳理好分品牌分品系次主导产品的规划培育。第四是线上线下协调发展。顺应线上购物及新零售趋势，参照行业标杆企业线上销售

商贸有限公司等10家公司被授予“国缘品牌销售突破奖”，盱眙县新兴商贸有限公司等10家公司被授予“今世缘品牌提质增效奖”，盱眙舜稻商贸等5家公司被授予“高沟品牌复兴推广奖”，南京市溧水区丰硕酒业经营部等30家公司被授予“市场拓展奖”，淮安市清江浦区胡氏超市等10家加盟店被授予“优秀加盟店奖”，上海竭立实业有限公司等2家公司



●周素明为今世缘2018年度优秀合作伙伴颁奖



●携手共同致力善缘文化传播，为人们美好生活贡献力量



●站在新起点的2019今世缘发展大会

世缘酒业2019年度营销工作报告。胡跃吾说，2019年，公司将从以下四个方面做好营销工作，一是继续深化五力工程。即，精准定位系统运营，持续提升品牌力；整体规划突出主导，持续提升产品力；量质并举分类建设，持续提升渠道力；精耕省内突破省外，持续提升成长力；升级模式配称组织，持续提升执行力。二是致力四项协调。第一是三大品牌协调发展。新五年在做强做大国缘品牌的同时，需尽力提高今世缘品牌的发展增速及高沟品牌的规模占比。第二是省内省外协调发展。新五年在持续提升省内规模份额、市场占有率的

规模及占比，新五年要努力将线上销售占比从现在不足1%提高到5%以上。三是增强四个自信。要增强民族自信、产业自信、企业自信、文化自信。四是实现两大目标。即，从优秀到卓越，构建可持续发展的厂商命运共同体；共同致力善缘文化传播，为人们美好生活贡献力量。

会上，羊栋宣读了《关于表彰2018年度优秀合作伙伴的决定》，并举行了颁奖仪式。江苏熙熙国际贸易有限公司等18家公司被授予“卓越伙伴奖”，南京上尚酒业有限公司等20家公司被授予“精诚合作奖”，徐州月缘

被授予“优秀电商奖”，云酒头条等5家行业媒体被授予“优秀传播奖”，江苏华宇印务有限公司等5家公司被授予“优秀供应商奖”，华泰紫金投资有限责任公司等5家公司被授予“优秀投资机构奖”。与会人员一同观看了《今世缘酒业2018巡礼》专题片。今世缘酒业前方各营销中心、办事处经理，后方各部门负责人参加会议。

作为本次大会的重要组成部分，大会还举行了今世缘重点供应商、文旅合作方、投资方代表恳谈会，以及今世缘省外重点客户交流

今世缘：践行绿色发展 提升发展质量

■ 孙万军 苗学飞 本报记者 何沙洲

1月9日，从2019年今世缘发展大会传出喜讯：经过国家绿色食品中心评审，江苏今世缘酒业主导产品42度四开、对开国缘两款产品被认定为绿色食品A级产品，许可使用“绿色食品”标志。这是对今世缘酒业贯彻绿色发展理念，促进传统产业转型升级的肯定。

全国人大代表、今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明认为，随着人民生活水平的提高和消费理念的转变，绿色食品越来越受到人们的青睐。以白酒消费为例，消费者从“喝到酒”向“喝好酒”转变，向“喝品牌好酒”转变，并向“喝有品牌文化内涵的健康绿色好酒”转变。践行绿色发展，酿造绿色健康白酒不仅是满足消费者美好生活的需求，也是转

型升级、实现高质量发展的路径。

在白酒酿造过程中，今世缘从源头开始，坚持原辅料采购绿色化。采用“企业+农场”和“企业+基地+农户”相结合的订单式种植模式，建立酿酒原料种植基地，将酿酒原料质量管理延伸至种植、加工全过程，主要原辅料供应商均取得绿色食品证书。落实“质量前移”的质量预防管理方针，促进供方提升质量管理水平，保证供货物资质量，打造免检供应商。围绕产品设计、原料验收、过程控制、库存管理和质量反馈五大模块，建立供方在线信息化管控平台，实现在线查阅订单流转和工序控制情况，形成数字化、信息化管理。建立供方溯源管控系统，明确供方过程关键控制点，推进供方原料统一制度，供方4M变更报备制度，提高供方溯源管控能力。制定《供方评价准则》《供方分级管理标准》等文件，采取



○肯定今世缘酒业高质量发展的“绿色食品”授牌

第二方审核方式，按照供货质量实施供方动态分级管理，开展供方评价，提升绿色食品关

键供应产品的质量安全水平。在过程管理在过程管理中，践行生产过

程管控绿色化。根据绿色食品管理和保证体系的要求，以工艺技术标准 and HACCP 计划为依据，明确生产过程的关键质量控制点，制定了各道工序的标准作业指导书，指导生产作业，实现了生产过程的严格管控。建立国缘产品电子溯源系统，实现采购、加工、检验、储存、销售全过程可溯源。在生产、经营过程中，对副产物和污染物进行分类有效管控，提升废弃物利用率。打造花园式工厂，营造优良生态环境，建设美丽今世缘，成为国家AAAA级旅游景区。

“绿色发展是一场接力赛。在高质量发展的征途中，今世缘酒业将进一步建立完善绿色管理长效机制，使绿色管理模式、管理体系达到国际水平，致力成为行业绿色生态酒标杆和领跑者。”中国白酒大师、今世缘酒业副董事长、副总经理吴建峰如是说。