公司代码:603369 公司简称:今世缘

江苏今世缘酒业股份有限公司

【2018】年度报告摘要

一 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3 公司全体董事出席董事会会议。

4 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司以2018年12月31日总股本125450万股为基数,向全体股东按每10股派发现金红利 3.30元(含税),共计分配利润41398.5万元。以上利润分配预案需提交公司股东大会审议通过后实施。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	今世缘	603369	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王卫东	夏东保
办公地址	江苏省淮安市涟水县高沟镇今世缘大道1号	江苏省淮安市涟水县高沟镇今世缘大道1号
电话	0517-82433619	0517-82433619
电子信箱	jsydmb@163.com	jsydmb@163.com

2 报告期公司主要业务简介

公司主营业务为白酒生产和销售,拥有“国缘”、“今世缘”和“高沟”三个著名商标,其中,“国缘”、“今世缘”是“中国驰名商标”,“高沟”是“中华老字号”。国缘品牌定位“中国高端中度白酒”倡领者,今世缘品牌突出打造“中国人的喜酒”,高沟品牌定位“正宗苏派老名酒”。报告期内,公司主营业务未发生变化。

公司经营模式为“研发+采购+生产+销售型经营模式”。根据公司年度计划及市场需求,做好新产品、新酒体研发,并结合库存情况采购原材料;生产按照制曲、酿酒、勾储、灌装的生产计划组织实施;销售模式分为经销模式和直销模式,经销模式针对的渠道为经销商,直销模式针对的渠道为团购、商超、酒店以及零售等。

白酒是中国传统蒸馏酒,工艺独特,在我国历史悠久,是中国传统文化的重要组成部分,是人们生活的重要饮品。白酒行业是我国轻工业中食品工业的重要分支,根据中国证监会《2018年4季度上市公司行业分类结果》,本公司归属“C15酒、饮料和精制茶制造业”。国内白酒行业目前从业厂家多,不同企业产品具有一定差异,各区域消费习惯也有较大差异。

当前,社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。作为传统制造行业的白酒业更应加快转型升级,推进供给侧结构性改革,满足群众消费升级需求,向品质和文化塑改益。各大白酒企业纷纷通过提升产品竞争力、扩大渠道覆盖度、强化消费者沟通和增强服务反应能力以迎合市场的消费升级需求。白酒企业之间呈现挤压式竞争状态,行业分化进一步加快,品牌集中度趋势明显。

根据上市公司2018年三季报数据,公司综合经济效益处于白酒类上市公司前十位。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2018年	2017年	本年比上年增减(%)	2016年
总资产	8,587,648,943.19	7,223,229,799.53	18.89	6,261,526,126.14
营业收入	3,736,035,833.62	2,952,210,040.36	26.55	2,554,378,047.06
归属于上市公司股东的净利润	1,150,710,683.02	895,876,928.00	28.45	757,875,925.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,110,287,961.41	874,531,151.99	26.96	733,638,803.70
归属于上市公司股东的净资产	6,094,667,340.94	5,262,345,914.71	15.82	4,678,996,074.14
经营活动产生的现金流量净额	1,121,011,778.66	1,001,278,836.73	11.96	949,297,639.48
基本每股收益(元/股)	0.9173	0.7141	28.46	0.6041
稀释每股收益(元/股)	0.9173	0.7141	28.46	0.6041
加权平均净资产收益率(%)	20.36	18.11	增加2.25个百分点	17.43

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	1,490,190,804.39	869,647,447.93	798,947,795.14	577,249,786.16
归属于上市公司股东的净利润	509,056,670.94	347,230,422.64	172,664,237.09	121,759,352.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	506,846,687.49	339,071,461.60	162,734,151.76	101,635,660.56
经营活动产生的现金流量净额	149,019,037.35	246,121,185.93	395,440,500.47	330,431,054.91

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10 名股东持股情况表

单位: 股

截止报告期末普通股股东总数(户)	36,906
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	27,109
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0

前10名股东持股情况

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
今世缘集团有限公司	0	561,049,038	44.72	0	质押	100,641,500	国有法人
上海铭大实业(集团)有限公司	-13,005,000	113,505,000	9.05	0	质押	56,000,000	境内非国有法人
周素明	0	45,000,000	3.59	0	无		境内自然人
涟水今生缘贸易有限公司	0	41,093,700	3.28	0	质押	13,600,000	境内非国有法人
涟水吉缘贸易有限公司	0	41,090,400	3.28	0	质押	13,600,000	境内非国有法人
羊栋	0	22,500,000	1.79	0	质押	4,615,000	境内自然人
吴建峰	0	22,500,000	1.79	0	质押	10,350,000	境内自然人
倪从春	0	22,500,000	1.79	0	质押	5,180,000	境内自然人
严汉忠	0	22,460,000	1.79	0	质押	5,850,000	境内自然人
陆克家	-580,000	21,320,000	1.70	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、在前述股东中,今世缘集团有限公司与其余股东之间不存在关联关系,也不属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。2、其余股东之间是否存在关联关系,或者是否属于一致行动人未知						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

说明:2015年12月14日,涟水县城市资产经营有限公司名称变更为江苏安东控股集团有限公司

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

(一)经营情况讨论与分析

报告期内,公司以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,以追求高质量发展为方向,以“紧扣主要矛盾,谋划酒缘大业,全面深化改革,追求卓越今世缘”为总体要求,紧紧围绕经营方针,同心协力、务实重干,主要经济指标再创新高,发展质量明显提升,可持续发展能力显著增强。

报告期内,公司主要推进了三个方面工作:

一是深化了“品牌+渠道”双驱动,市场营销总体态势良好。

公司紧紧围绕“强化竞争导向,把握营销本质,构建核心竞争力”的营销要求,着力深化“五力工程”,“品牌+渠道”双驱动营销体系成效初显,销售全面增长。

品牌力方面对接了高端资源,提升了品牌高度,入选了新华社民族品牌工程,深化了《等着我》等栏目的合作,代表民族品牌冠名,参与了在联合国总部举办的中华缘文化交流暨中国酒·国缘品鉴会等有影响的活动。产品力方面聚焦战略单品,升级了主导产品,国缘品牌以“迎造名酒”为策略,策划了V系产品升级及上市发布;今世缘品牌统一了省内外主导产品形象,重点培育了典藏15;高沟品牌确立了高沟青花系列为主导,产品结构趋于合理。渠道力方面致力于量质并举,推进了渠道下沉,实现了以厂家办事处主导下的厂商协同作战单元。成长力方面着力提质增效,促进了趋于均衡,省内市场全面促进了全渠道主流价格带持续提升;省外分类分层重点样板市场初具规模,为今后快速发展打开了空间。执行力方面注重管理创新,强化了监管转型,市场秩序、销售费用监管、主导产品管理和营销中心行为督导取得明显成效,激发了营销人员和经销商的工作热情,有效提升了厂商业务团队执行力。

二是优化了中长期发展战略,卓越绩效持续持续改善提升。

公司以战略调整为导向,以管理新元年为定位,整体管理水平有了新的提高。一是调高了战略目标,以高质量发展为核心,完善了党委组织架构,优化了行政组织结构,调整了销售公司营销架构,省内实行了“大区制”、省外试点设立了“山东大区”,提升了整体功能和运行效率。二是推进治理体系,提升了管理能力,提高了流程效率。三是强化精益管理,深化了卓越绩效,酿酒酒越成效明显,过程质量管理加强,开展了质量月、安全生产月活动,提高了全员食品安全和安全生产意识。四是推动智能化建设,促进了两化融合,实现了质量管理的数字化,优化了移动营销系统,提升了用户体验。五是注重财务转型,财务从核算型向管理型、增值型转变加速,重视投资者关系改善,获评证券时报“中国主板上市公司价值百强”、中国证券报“中国上市公司金牛奖——最具投资价值奖”。六是优化科研方向,加强了技改工作,完善了概造酿生物资源库,国缘四开、对开被中国绿色食品发展中心认定为“绿色食品A级产品”,“固态发酵浓香型白酒智能酿造关键技术的研发与应用”项目被评为中国好技术。七是提高内审质量,强化了内部监察,实行了全方位的审计监察全覆盖,同时加大了维权力度,有效保障了公司健康运营。

三是强化了幸福今世缘建设,着力汇聚共建共享合力。

公司在诠释“幸福都是奋斗出来的”理念中强化共建共享意识,在更好更快发展今世缘各项事业中汇缘聚福、创造美好生活。公司紧紧围绕高质量发展,开展了“立足酒缘大业,追求更好更快,以思想大解放引领公司发展高质量”大讨论、“我奋斗,我幸福”主题演讲比赛等活动,激发了广大员工的思想活力和创造潜力。完成了中华缘文化展区的布展,《江苏名酒志·高沟酒志》通过了终审。加大了员工教育培训投入,举办了多场员工培训。以新酬体系市场化为基本原则,合理有序地完善了员工收入增长机制,切实提升了员工的获得感。

总体而言,报告期内,公司高质量发展态势初步形成,主要经济指标创造了历史新高,企业整体面貌发生了不小的变化,公司发展氛围越来越浓,发展信心越来越足。

(二)报告期内主要经营情况

报告期内,公司实现营业收入37.36亿元,同比增长26.55%;实现归属于上市公司股东的净利润11.51亿元,同比增加28.43%,超额完成了年度经营目标。

1.主营业务分析

利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	3,736,035,833.62	2,952,210,040.36	26.55
营业成本	1,013,543,618.65	835,267,232.81	21.34
销售费用	585,625,207.10	428,282,554.55	36.74
管理费用	171,524,751.01	180,742,710.52	-5.10
研发费用	14,391,950.53	14,721,415.26	-2.24
财务费用	-25,234,946.15	-10,492,466.70	140.51
经营活动产生的现金流量净额	1,121,011,778.66	1,001,278,836.73	11.96
投资活动产生的现金流量净额	-228,528,174.97	-529,941,791.98	-56.88
筹资活动产生的现金流量净额	-294,628,232.28	-230,648,653.57	27.74

2收入和成本分析

√适用 □不适用

(1)主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
白酒	3,698,585,783.04	1,000,974,147.31	72.94	26.71	21.36	增加1.19个百分点
其他	17,286,518.84	9,940,872.87	42.49	24.66	31.38	减少2.94个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
特A+类	1,845,250,892.29	302,150,893.95	83.63	42.70	35.35	增加0.89个百分点
特A类	1,263,157,222.38	350,610,814.34	72.24	20.58	18.13	增加0.58个百分点
A类	308,388,030.52	130,348,652.72	57.73	20.43	34.15	减少4.32个百分点
B类	165,132,967.00	111,597,699.59	32.42	3.54	22.83	减少10.61个百分点
C类	108,371,594.45	98,720,280.89	8.91	-28.60	-8.51	减少20.01个百分点
D类	8,285,076.40	7,545,805.83	8.92	-24.09	-14.74	减少9.98个百分点
其他	17,286,518.84	9,940,872.86	42.49	24.66	31.38	减少2.94个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
淮安大区	913,941,899.91	282,141,929.52	69.13	17.01	16.29	增加0.19个百分点
南京大区	830,805,952.16	180,856,004.59	78.23	52.14	49.76	增加0.35个百分点
苏南大区	525,015,271.28	111,690,572.07	78.73	25.91	21.20	增加0.83个百分点
苏中大区	492,408,870.52	146,399,982.34	70.27	22.10	18.52	增加0.90个百分点
盐城大区	539,206,754.70	146,196,532.84	72.89	17.96	10.77	增加1.76个百分点
徐州大区	214,810,305.06	58,513,777.72	72.76	24.05	17.65	增加1.48个百分点
省外	199,683,248.25	85,116,221.10	57.37	28.80	18.88	增加3.56个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明

√适用 □不适用

公司白酒类产品按照价位带划分产品档次,特A+类为出厂指导价300元(含税,下同)以上的产品,特A类为100—300元价位带产品,A类为50—100元价位带产品,B类为20—50元价位带产品,C类为10—20元价位带产品,D类为剩余白酒产品,其他为非白酒类产品。

公司以行政区域作为分地区标准,淮安大区包括淮安、宿迁,南京大区包括南京、镇江,苏南大区包括苏州、无锡、常州,苏中大区包括扬州、泰州、南通,盐城大区包括盐城、连云港,徐州大区包括徐州;省外指江苏省以外。

(2)产销量情况分析表

√适用 □不适用

主要产品	生产量	销售量	库存量	生产量比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)	库存量比上年增减(%)
酒类	28,188 千升	26,812千升	7720 千升	3.56	-0.51	21.69

产销量情况说明

(3)成本分析表

单位:元

分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
酒类		1,010,915,020.18	99.74	832,382,994.97	99.65	21.45	
分产品情况							
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
酒类	原料成本	857,559,211.62	84.61	699,717,343.18	83.77	22.56	
酒类	人工成本	74,908,803.00	7.39	67,600,275.03	8.09	10.81	
酒类	制造费用	78,447,005.56	7.74	65,065,376.76	7.79	20.57	

成本分析其他情况说明

□适用 √不适用

(4)主要销售客户及主要供应商情况

√适用 □不适用

前五名客户销售额71,830.52万元,占年度销售总额19.23%;其中前五名客户销售额中关联方销售额0万元,占年度销售总额0 %。

前五名供应商采购额36,782.67万元,占年度采购总额32.17%;其中前五名供应商采购额中关联方采购额0万元,占年度采购总额0%。

3.费用

√适用 □不适用

单位:元

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)	情况说明
销售费用	585,625,207.10	428,282,554.55	36.74%	业务增长及广告费等投入加大
管理费用	171,524,751.01	180,742,710.52	-5.10%	
财务费用	-25,234,946.15	-10,492,466.70	140.51%	以银行存款方式存放的货币资金下降所致

4.研发投入

研发投入情况表

√适用 □不适用

单位:元

本期费用化研发投入	14,391,590.53
本期资本化研发投入	0
研发投入合计	14,391,590.53
研发投入总额占营业收入比例(%)	0.39
公司研发人员的数量	90
研发人员数量占公司总人数的比例(%)	2.7
研发投入资本化的比重(%)	0

情况说明

□适用 √不适用

5.现金流

√适用 □不适用

单位:元

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)	情况说明
经营活动产生的现金流量净额	1,121,011,778.66	1,001,278,836.73	11.96%	
投资活动产生的现金流量净额	-228,528,174.97	-529,941,791.98	-56.88%	主要系本期收回投资较多所致
筹资活动产生的现金流量净额	-294,628,232.28	-230,648,653.57	27.74%	

(三)资产、负债情况分析

√适用 □不适用

1. 资产及负债状况

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例(%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例(%)	本期期末金额较上期期末变动比例(%)	情况说明
货币资金	1,887,101,998.82	21.97	1,289,246,404.06	17.85	46.37%	本期收入增长、预收款增加所致
应收票据	8,298,281.53	0.10	30,879,958.20	0.43	-73.13%	主要系本期使用承兑汇票支付供应商货款增加
应收账款	50,944,513.95	0.59	16,277,395.97	0.23	212.98%	本期收入增长、赊销增加所致
一年内到期的非流动资产	225,800,000.00	2.63	123,100,000.00	1.70	83.43%	主要系一年内到期的长期理财产品增加所致
短期借款	20,000,000.00	0.23				取得旅游基金借款所致
预收账款	1,168,285,502.62	13.60	814,588,907.16	11.28	43.42%	主要系预收客户的货款增加所致
应交税费	364,846,278.43	4.25	234,477,104.10	3.25	55.60%	主要系期末流转税及所得税增加所致
应付股利	0	0.00	1,405,346.13	0.02	-100%	系上期同一控制下企业合并的涟水县今世缘农村小额贷款有限公司应付今世缘集团有限公司股利在本期支付

(四)行业经营性信息分析

2018年全国规模以上白酒企业完成酿酒总产量871.2万千升,同比增长3.14%;累计完成销售收入5363.83亿元,同比增长12.83%;累计实现利润总额1250.5亿元,同比增长29.98%。2018年,纳入到国家统计局范畴的规模以上白酒企业1445家,其中亏损企业183家,企业亏损面为12.66%;亏损企业累计亏损额11.03亿元,同比下降1.83%。(数据来源:国家统计局)

(五)投资状况分析

1、对外股权投资总体分析

√适用 □不适用

2018年,公司按照“白酒+投资”两大业务板块战略、“设立平台、完善流程、积极探索、适度投资”指导思想,落实“程序合规、风险受控、增加价值、服务战略”工作思路,严格按照《公司法》、《公司章程》、《公司董事会议事规则》等相关规定,围绕持续优化资产配置、实现资产保值增值、探索产业生态圈等目标,积极开展股权投资工作。

(1)以公允价值计量的金融资产

√适用 □不适用

本公司于2001年8月9人股江苏银行股份有限公司(原名淮安市商业银行)300万元,2005年4月份人股200万元,合计人股500万元,占其上市前总股本103.90亿元的0.048%,上市前因本公司未委派人员参与该公司的财务和经营决策,不能对其施加重大影响,且其公允价值不能可靠计量,故采用成本计量;2016年8月2日江苏银行股份有限公司在上海证券交易所挂牌交易,故自2016年8月2日开始采用公允价值计量。

(六)主要控股参股公司分析

√适用 □不适用

主要子公司、参股公司名称	住所	经营范围	持股比例	财务指标	2018年期末或2018年度(元)
江苏今世缘销售有限公司	涟水高铁泉天路1号	预包装食品批发与零售;酒类包装物资(国家专项规定物资除外),酒瓶、民用生活废品购销;物联网技术开发、技术咨询;计算机软硬件设计、技术开发;广告经营;日用百货、针纺织品、服装、服饰、工艺礼品、玩具、花卉、苗木、化妆品、家具、珠宝首饰、汽车销售;仓储服务;公关礼仪服务;婚庆礼仪服务;工艺礼品、服装、图文设计;摄影服务;展览展示服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	100%	总资产	3,226,723,046.40
				净资产	1,134,703,511.71
				营业收入	3,700,051,896.75
				净利润	1,044,670,859.13
江苏今世缘投资管理有限公司	江苏省淮安市涟水县高铁今世缘大道1号	投资管理;资产管理;实业投资;企业管理;企业形象策划;会务服务;投资信息咨询;商务信息咨询(以上咨询不得从事经纪)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	100%	总资产	969,203,334.86
				净资产	967,531,893.65
				营业收入	0
				净利润	4,291,893.65

四、公司关于公司未来发展的讨论与分析

(一)行业格局和趋势

√适用 □不适用

随着我国经济活动日趋活跃、消费者购买力不断增强和消费水平持续升级,商务宴请和不断升级的个人消费弥补了政务消费所带来的空缺。各大白酒企业纷纷通过提升产品竞争力、扩大渠道覆盖度、强化消费者沟通和增强服务反应能力以迎合市场的消费需求。白酒企业之间呈现挤压式竞争状态,行业分化进一步加快,品牌集中度越来越高,马太效应更加凸显。

当前,白酒消费持续升级,高端白酒市场需求增长,带动价格带整体上移,也打开了次高端白酒价格的天花板。对于次高端市场,核心竞争力是“产品+品牌+营销”,高质量的产品是根本,品牌溢价可以支撑产品结构提升,而营销力则是企业市场开拓和扩张的助推器。次高端白酒逐步形成了“泛全国化品牌+区域强势品牌并存”的竞争格局;中高端市场仍将以省级区域酒企为主,少部分品牌有望完成全国布局;低端市场的集中度有望进一步提升。

在集中化趋势增强的当下,并购成为优秀酒企快速发展的有效手段,但呈现出了一些新的变化:一是业外资本的退出,金融资本的匆匆进入难以建立起足够的品牌竞争力;二是优质标的难寻,并购不头已指向区域名优品牌。白酒名企在近年来的并购也表明了新的扩张路径:资源整合实现优势互补、双方新设合资公司、渐进性的选择并购标的大小。

(二)公司发展战略

√适用 □不适用

面对行业分化窗口期、消费升级机遇期,公司未来发展的总体思路是:以习近平新时代中国特色社会主义思想为引领,大力弘扬“追求卓越,缘结天下”的企业精神,全面深化“打造品牌、以质取胜、文化营销、人才强企”的四大基础战略,加速构建品牌全国化新格局,扎实推进从优秀到卓越新跨越,充分激发人才强企新动力,全面开创党的建设新局面,持续创造高质发展新业绩,奋力谱写酒缘大业新篇章。

公司将围绕酒和缘两大主题,做强做大白酒主业,培育投资业务,推动管理、技术、市场等三个层面创新,推进三大品牌协调发展、省内省外协调发展、主副产品协调发展、线上线下协调发展,巩固行业前十强地位,努力在行业持续争先进位。

(三)经营计划

√适用 □不适用

根据行业形势、公司战略目标及2018经营绩效情况,2019年的经营目标是:营业收入48.5亿元(增长30%左右),净利润14.3亿元(增长25%左右)。为保障公司经营目标顺利实现,公司上下将以更高的工作标准、更严的工作要求推动企业高质量发展,突出做好三个方面工作:

(一)深化双驱动,抢占制高点,加速构建品牌全国化新格局

一是精准定位系统运营,持续提升品牌力。国缘品牌围绕“国”做文章,凸显“更舒适的中度高端白酒”的品类价值及“成大事必有缘”的品牌诉求,提升品牌高度。今世缘品牌围绕“家”做文章,突出打造“中国人的喜酒”,升级“家有喜事,就喝今世缘”的品牌诉求,提升品牌温度。高沟品牌围绕“友”做文章,传播“品质好、性价高”的特性及“老朋友一起喝的酒”的亲和感,提升品牌热度。

二是整体规划突出主导,持续提升产品力。国缘品牌省内按照既定的产品策略,进行矩阵式管理。今世缘品牌围绕典藏系列,重点打造典藏15,带动其他典藏,力争快速提升。高沟品牌继续强化青花系列,率先培育60—100元价格带,加快培育光瓶产品。美酒银行、今世缘景区及线上产品也必须注重整合协同。

三是量质并举分类建设,持续提升渠道力。团购渠道圈层化,聚焦重点人群实施精准营销活动;酒店渠道场景化,实现“群体扩张”,突出仪式感、参与度、体验性;流通渠道数字化,建立会员管理体系,实现从“以产品为中心”到“以顾客为中心”的转变;商超渠道形象化,实现主导产品在全国性大型商超系统的高覆盖;电商渠道规范化,与线下实现互补联动。

四是精耕省内实现省外,持续提升成长力。省内市场围绕占有率提升目标,明确市场成长空间,例出时间表。省外市场深刻认识市场发展的阶段性特征和对公司整体发展定位所承担的历史责任,处理好重点突破求深度与一般布局求广度的关系,聚焦运作“2+5”重点省份,培育市县板块或准板块市场。

五要升级模式配称组织,持续提升执行力。系统提升大区营销水平和运营效率,着力提高业务团队战斗力,建立经理层全方位考评体系,全面构建厂商团队营销培训体系,提升厂商绩效管理水平。进一步强化市场监察,确保各项决策方案执行到位。同时强化主导产品、文创产品、新技术、电商平台著作权等知识产权的确权维权,有效打击制假售假等侵权行为。

(二)管理再提升,能力再提高,扎实推进从优秀到卓越新跨越

一是强化战略引领,建设卓越今世缘。全面分解战略规划,明确战略路径,多维度细化落实战略举措,确保协同到位。

二是提升治理能力,建设法治今世缘。进一步优化顶层设计,健全法务管理体系,升级内控体系,加强组织协同能力建设。

三是弘扬工匠精神,建设精益今世缘。以创立“今世缘创造”管理品牌为目标,建立具有今世缘特色的“均衡生产、降本增效”管理模式。强化市场比对,不断提高客户满意度。强化消费者沟通内容和服务反应能力以迎合市场的消费需求。

四是加快两化融合,建设智慧今世缘。持续推进营销智能化,优化智慧兑奖系统,构建全渠道会员管理平台。持续推进生产智能化,构建具有竞争力的供应链体系。持续推进管理智能化,协同推进知识管理体系。

五是推动质量提升,建设品质今世缘。聚焦顾客需求,提升酒体品质的独特性和典型性。坚持卓越理念,以创建绿色工厂为目标,守住食品安全底线,实现全流程可溯源管理。

六是用好资本平台,建设价值今世缘。系统筹划投资体系,设立产业投资基金;紧跟资本市场监管导向,把企业营销与产品营销结合起来,提高资本市场关注度。

七是提升全员素养,建设创新今世缘。健全创新管理体系,制定全员改进实施方案,把创新优势转化为高质量、高效益的发展优势。

(三)“四化”有温度,幸福有质感,充分激发人才强企新动力

一是收入水平融入市场,完善员工收入的常态增长机制,充分体现人才价值市场化目标,不断提高对优秀人才的吸引力。

二是助力员工职业成就,健全员工能力体系,开展后备人才培养和人才梯队建设工作,持续提高员工满意度。

三是管理渗透人文关怀,及时倾听和收集员工声音,营造激情工作、快乐生活的人文环境和和谐、友善、融洽的工作关系。

四是不断增进文化认同,开展缘文化研究合作,组织系列重大活动,打造中华缘文化基地,“做酒向做文化”转型迈出新步伐。

五是牢固树立“党建也是生产力”的思想,以高质量的党建工作为公司奋斗目标达成提供思想、组织和纪律保障。

(四)可能面对的风险

√适用 □不适用

1、市场集中风险

江苏仍是目前公司白酒产品最重要的市场,公司2016年、2017年和2018年在江苏市场实现的主营业务收入分别占公司当年主营业务收入的94.0%、94.6%和94.63%。如果江苏市场对白酒的需求量下降,或公司作出不利的经营决策、未妥当地执行决策、或未能对行业中的变化及时反应,导致在江苏市场份额下降,且未能有效拓展其他市场,将对公司的生产经营活动产生不利影响。

2、需求转变风险

白酒作为中国特有的传统饮品和内需消费品,目前在我国酒精及饮料酒行业中居于主导地位,但随着消费者偏好变化以及健康饮酒、理性消费观念深入人心,啤酒、葡萄酒、保健酒和果酒等低度酒的市场需求可能相应增加,白酒的消费量将有可能下降。上述变化将加大公司进一步拓展市场的难度。

3、食品安全风险

公司生产的白酒产品主要供消费者直接饮用,产品的质量安全、卫生状况关系到消费者的生命健康。公司多年来不断完善生产技术,优化生产工艺流程,强化体系保障,使公司产品品质不断提高。如果国家相关法律、法规以及行业规定的要求发生变化,本公司在原材料采购、酿造、勾兑及包装等环节的质量控制措施须相应地进行改变,否则将对公司的生产经营带来影响,进而影响公司的未来发展。

4、政策合规风险

公司白酒在生产过程中会产生一定数量的“三废”。尽管目前公司已建立了一整套环境保护制度,以处理并防止污染环境的意外事故发生,并通过了环境保护部门的评审和验收,符合国家标准。随着国家对环保问题的日益重视,对行业监管持续加强,公司、各部门或全体员工可能因不合规行为而面临一定的风险。

五、其他相关事项

1 导致暂停上市的原因

□适用 √不适用

2 面临终止上市的情况和原因

□适用 √不适用

3 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

□适用√不适用

4 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

□适用√不适用

5 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。

√适用□不适用

本公司2018年度纳入合并范围的子公司共11家,详见公司《2018年年度报告》附注七“在其他主体中的权益”。与上年度相比,本公司本年度合并范围增加1家,减少4家,详见公司《2018年年度报告》附注六“合并范围的变更”。

证券代码:603369 证券简称:今世缘 公告编号:2019-016

江苏今世缘酒业股份有限公司第三届董事会第二十一次会议决议公告

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。

江苏今世缘酒业股份有限公司(以下简称“公司”)第三届董事会第二十一次会议于2019年4月12日以现场方式召开,会议通知已于2019年4月2日以电子邮件、专人送达或电话通知等方式发出。本次会议应参与表决董事9人,实际参与表决董事9人。会议的通知及召开程序符合《公司法》及《公司章程》的要求。

本次会议由董事长周素明先生主持,与会董事形成决议如下:

一、审议通过了《2018年度总经理工作报告》

表决结果:9票赞成,0票反对,0票弃权。

二、审议通过了《2018年度董事会工作报告》,并将提交2018年年度股东大会审议

表决结果:9票赞成,0票反对,0票弃权。

三、审议通过了《2018年度财务决算与2019年度财务预算》(草案),并将提交2018年年度股东大会审议

表决结果:9票赞成,0票反对,0票弃权。

四、审议通过了《2018年度利润分配预案》,并将提交2018年年度股东大会审议

拟以2018年12月31日总股本125450万股为基数,按每10股派发现金红利3.30元(含税)。

表决结果:9票赞成,0票反对,0票弃权。

五、审议通过了《关于审议公司2018年年度报告全文及摘要的议案》,并将提交2018年年度股东大会审议

表决结果:9票赞成,0票反对,0票弃权。

具体内容详见与本公告同日刊载于上海证券交易所网站的《公司2018年年度报告全文及摘要》。

六、审议通过了《2018年度募集资金存放与实际使用情况专项报告》

表决结果:9票赞成,0票反对,0票弃权。

具体内容详见与本公告同日刊载于上海证券交易所网站的《公司2018年年度募集资金存放与实际使用情况专项报告》

七、审议通过了《关于确认公司2018年度日常关联交易情况议案》

本议案是关联交易,关联董事均已回避表决。表决结果如下:

议案名称	序号	关联人	同意	反对	弃权	审议结论	备注
《关于确认公司2018年度日常关联交易情况议案》	7.01	今世缘集团有限公司	4	0	0	通过	关联董事周素明先生、吴建峰先生、周亚东先生、倪从春先生、王卫东先生回避表决
	7.02	上海铭大实业(集团)有限公司	8	0	0	通过	关联董事张峻崧先生回避表决
	7.03	江苏国缘宾馆有限公司	4	0	0	通过	关联董事周素明先生、吴建峰先生、周亚东先生、倪从春先生、王卫东先生回避表决