

江苏今世缘酒业股份有限公司 五年战略规划纲要（2021—2025）

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。

重要内容提示：

●本规划中涉及的任何未来发展计划、目标等前瞻性的陈述及预期，均系公司基于对未来行业发展形势和公司发展预期做出的预测性分析，不构成公司对投资者的任何承诺，敬请广大投资者注意投资风险。

●鉴于宏观经济环境、市场竞争形势、公司经营情况等会不断变化，公司存在根据市场形势以及实际经营和发展需要对本规划及计划目标作出调整的可能，敬请广大投资者注意投资风险。

前言：

当前，正处于白酒行业深度分化的窗口期、消费升级的机遇期、企业发展的关键期，为更好的抓住机遇，应对挑战，打造核心竞争力，实现可持续发展，江苏今世缘酒业股份有限公司（以下简称“公司”）组织编制了《五年战略规划（2021-2025）》。上述战略规划已经公司第四届董事会第六次会议审议通过。

一、发展环境分析

从政治经济层面来看，国家宏观政策有利于白酒行业的健康发展。中国经济增长动力机制转换将迎来新的阶段，消费将成为高质量发展的主动力。伴随着消费对经济发展的基础性作用的增强，人们对包括白酒在内的消费品的需求将保持持续性的增长，白酒行业应以实际的行动把握这一历史机遇。

从社会环境层面来看，中国人口的结构变化趋势、消费者消费理念和方式变化等因素正在对现有的白酒市场造成长远的影响。白酒企业应注重营销方式变革，强化酒

文化宣贯,做好新生代白酒品牌的培育工作,以创新的方式适应社会变化,创造消费,实现白酒业的可持续发展。

从技术变革层面来看,智能时代正在来临,各种新技术的快速迭代和深度应用,正推动社会转型,数字化已逐步融入到企业生产运营的各个方面。公司在未来的发展中要时刻紧盯技术应用趋势,借助新技术的优势,提高自身的行业竞争力。

从白酒行业层面来看,伴随着消费升级,次高端及以上价格带产品增长明显,但最终将会回到“品牌+品质”这一白酒竞争的本质,名酒高端化势不可挡。同时,未来白酒行业竞争激烈程度及竞争成本将进一步提升,企业呈现挤压式增长,企业追求高质量可持续增长将成为新常态。

从公司自身层面来看,经过二十多年的发展,今世缘在各方面逐步形成自身优势,如建立了独具特色的文化品牌,构建了独具特色的营销体系,形成了持续优化的产品矩阵,创新了生产管控的能力系统,建立了高效完善的信息平台,建成了良好盈利的财务体系。但公司在文化营销融合、品牌培育体系、资源配置支撑、管理职能履行等方面还存在一定不足。

二、战略规划的指导思想及战略目标

未来五年(2021年—2025年),公司将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面贯彻党的基本理论、基本路线、基本方略,坚定不移贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念,树牢“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,以“发展高质量,酒缘新跨越”为主题,以好中求快为工作基调,以改革创新为根本动力,大力弘扬“追求卓越,缘结天下”的企业精神,践行“酿美酒,结善缘”的企业使命,按照“市场引领工厂,工厂保障市场”的思路,统筹推进市场开拓和工厂建设工作,深化营销与管理变革,坚持和完善公司治理,做强做大市场,做实做优管理,做美做亮工厂,到2025年努力实现营收过百亿(争取150亿元)。为开好局、起好步,2021年营收目标59亿元左右,争取66亿元。

三、关键战略举措

为保证战略目标的实现,公司确立了由“白酒”+“缘文化”两大业务战略和

以下八大关键战略举措：

1、以文化酒，创建市场营销新模式

(1) 立足文化创新，提升品牌文化价值

公司将立足实际，以企业核心理念为指导，传承传统文化，创新缘文化理念体系，强化使命担当，让社会大众都能体会到缘的美好，感受到今世缘的社会责任与担当；建立系统路径，优化企业文化管理体系；统一标准规范，创新缘文化形象体系；营造文化生态，创新缘文化传播体系；挖掘品牌内涵，创新文化营销融合新方式；注重文化渗透，构建特色营销推广模式。

(2) 聚焦核心赛道，系统实施多品牌战略

公司将坚持以竞争为导向，品牌打造为中心，产品升级为关键，聚焦核心价格带，系统化专业化实施多品牌战略，强化提升公司品牌建设管理能力，不断提高品牌影响力。公司将做强次高端基本盘，理性谋划 K 系提升战，全面启动 V 系攻坚战，抢占黄金赛道，致力将国缘打造为全国化主导品牌；加快提档升级，努力将今世缘打造为全国有影响力品牌，将高沟打造为江苏省内大众消费重要品牌。

(3) 细化终端管理，推动渠道分类开发

公司将推进渠道科学的分级分类，保证资源的有效投入，精准投入和高效投入，提高资源开发效率；进一步明确酒店、流通、团购及商超传统四大渠道对区域市场高质量发展、可持续发展的不同功能，分别开展不同开发和动销策略动作；开发线上通路，加快现代渠道融合步伐，扩大市场影响力。

(4) 优化区域布局，专注战略板块市场

将继续围绕“省内精耕、省外突破”区域战略，坚持目标导向与问题导向，省内加快补强弱势区域，筑牢江苏精耕基础，市场分类开发，强化人员配置，会战攻坚薄弱市场；省外主动打造区域板块，加快布局长三角区域，以长三角大战略板块市场周边辐射区域为基础，继续强化山东、河南市场培育，打造 5-7 亿元级样板省份市场，并以京津冀、珠三角、长江经济带为重点，培育亿元级市场。

(5) 以客户为中心，构建厂商命运共同体

公司将坚持“讲善惜缘，和谐发展”的核心价值观和深度协销的厂商合作模式，进一步增强服务意识与能力，明确厂商职能，创新开发模式，保证商家合理利润，持续深化营销变革，努力推进厂商命运共同体建设。

2、追求卓越，谋划运营管理新思路

(1) 持续推进卓越管理

公司将始终坚持卓越绩效管理，推进标准化建设和体系融合，完善公司治理体系；通过推进流程变革、组织变革、工作方式变革、监管方式变革以推进流程型组织变革，做实做优管理，推进公司管理向卓越迈进。

(2) 完善公司治理体系

一是围绕标准化体系建设，提升标准化水平。二是开展对标世界一流管理提升活动，深化推进体系融合。三是制定导向明晰的战略绩效考核体系，完善绩效管理。四是识别、制定公司所面临的各类风险制定清单，完善风险管理体系。五是对国内外先进的管理方法进行系统集成与创新，推进改进与创新。

(3) 推进流程及组织变革

一是推进流程变革，建立以客户为中心的流程型组织。二是推动组织变革，完善职能型部门及岗位职责。三是推进工作方式变革，围绕未来信息技术发展及用工模式变化的要求，重新设计岗位及配置标准。

(4) 创新精益管理体系

未来五年，要从“战略规划的高度、精益管理的深度、全员参与的广度”三个维度打造今世缘精益生产模式，让精益在今世缘流行起来。

3、以质取胜，创立产品品质新标杆

(1) 推进改善创新管理，实施品质系统提升

公司将围绕“以质取胜”战略目标要求，以顾客市场为中心，发扬工匠精神，以风味和健康为导向，开展工艺创新，提升白酒质量。

(2) 聚焦白酒主业，持续技术研究创新。

围绕未来消费需求，注重风味及功能因子研究，在增强白酒健康功能因子，赋能白酒健康属性的同时，改善酒体的饮后舒适度，强化消费者对健康白酒的认可，提升产品竞争力。

(3) 强化质量驱动，树立“品牌标杆”

公司将全面强化食品安全管理，提升食品安全监测能力，进一步优化测量与能源管理体系建设，加速推进绿色工厂建设，努力创建全国生态环境标杆企业。

(4) 强化源头管控，建立“特色基地”

大宗物资、包装物资创新采购模式，通过“龙头+基地”、“订单+市场”，依据基地优势，实现优势互补、提升质量，降本增效。零星物资采购积极引进平台型综合供应商，促销品采购重点引进资源互换型的供应商。

4、紧扣政策，实现资本价值新增长

(1) 创新财务管理转型升级

公司将通过运用信息化工具，深入开展全面预算管理和业务财务融合，指导企业经营，更好的为业务部门提供支持和保障，充分发挥财务控制监督与风险防范的作用，真正实现财务管理转型，增强公司的战略执行力。

(2) 加速形成产业投资生态圈

为企业长远发展建立健康高效的资本结构，充分利用资本平台展示品牌与价值；积极推进产业横向与纵向投资，不断开拓新的方向，发掘新的潜力，探索新的模式，借助产业投资与资本运作的结合，利用投资渠道助力公司团购渠道拓展和高端产品推广，实现企业战略发展目标。

(3) 缘文化+旅游

以新建中华缘文化中心、景区智能化提升、高沟酒非遗保护区升级改造等措施使景区旅游资源价值的持续完善，提升景区吸引力，努力促进双客（游客与顾客）转换。同时，推动高沟周边配套设施建设升级，真正把酒旅项目与社会、行业、消费者融合在一起。

5、人才强企，创新人力管理新方法

(1) 加强人才队伍建设，启动精英人才计划

以战略目标为引领，注重量质并举，建立具有企业特色、符合企业文化的人才梯队，深化人才强企基础战略。启动“十百千”精英人才计划，重点引进一批“精英人才”，持续培养四大职能系统的后备人才。

(2) 全面提升员工综合素质

健全需求识别、计划制定与实施、效果评价与改进有机衔接的教育培训管理体系，实现教育培训的系统化、常态化、刚性化。

(3) 全面提升人才使用效能

根据战略发展和业务变化的需要，健全今世缘的管理人才和后备人才培养体系；完善能力评价系统。对公司的组织架构和职位持续改进完善，不断提高人岗匹

配率，并实现员工间的有效沟通。

(4) 全面优化留住人才的软硬环境

优化员工薪酬福利和绩效管理，让来自五湖四海人才的文化意识、观念和价值观有效融入今世缘的主流文化体系中；发扬今世缘工匠精神，形成工匠群体，挖掘员工价值感；提高薪酬内外部竞争力，市场化、差异化，调整薪酬结构，实施精神层面的认可激励。

(5) 健全人力资源综合管理体系

围绕公司战略目标，通过建立外聘专家、顾问管理制度，借助外脑有效创新和提升人力资源综合管理体系，以强化人力资源管理对公司战略的支持功能，在为企业服务的同时，也为企业培养未来发展需要的人才。

6、两化融合，构建产业互联新平台

以服务企业战略为出发点，全面推行两化融合体系和信息安全体系，对公司数字化转型进行“整体规划、分部实施”，从营销数字化、生产数字化、管理数字化三个方面，从“强基础、保安全、促提升、重实效”四个维度为要求，全面推进企业营销、管理、生产的数字化转型。

以服务营销变革为中心，全面推进营销数字化，以服务透明生产为中心，全面推进生产数字化，以服务管理创新为中心，全面推进管理数字化。建立全过程溯源体系，建设数字化园区，深化应用一体化平台，强化信息安全保障能力。

7、党建引领，打造党企融合新格局

围绕公司“全国有影响，江苏有位置”党建目标定位，公司将借鉴卓越绩效管理理念，紧扣过程、结果四要素，按照 PDCA 循环，围绕定位建立标准化的体系。同时党建工作注重在引领企业发展，服务中心工作，教育引导员工等方面下功夫。

树立“党建也是生产力”的意识，贯彻落实新时代党的建设总要求和组织路线，坚持和加强党对企业的全面领导，进一步落实党委职责、基层党组织职责，提高企业党建质量。按“一岗双责”的要求，建立党建绩效考核机制，形成党建与中心工作齐抓共管的联动责任机制。

以创建全国先进基层党组织为目标，丰富载体，全面汇聚党的发展合力，激发党建活力，在紧贴中心、服务发展、教育引导员工中找准定位，逐步把党建融入公司治理关键环节，以企业发展成果检验党组织工作成效。

8、奋斗为本，建设幸福企业新样本

（1）薪酬体系融入市场，酿造成果共享的幸福文化

在新的社会环境下，进一步完善员工收入增长机制，持续完善多层次、重引导、促发展的多维激励体系，将发展成果共享广大员工。更加注重新年轻人的综合需求，考虑他们对美好生活的需求及愿景，有效引导他们全身心投入到公司发展过程中。

（2）职业平台规范透明，打造公平公正的幸福生态

围绕“营销、管理、技术、生产”分类研究建立“科学合理、公平公正、能上能下”人才管理制度。创新今世缘学院的培训形式，丰富培训内容，打造高质量的育人体系。结合部门各层级负责人的年龄结构、任职时间等因素，有序培养后备干部，保证企业健康发展。

（3）企业文化升级提档，营造特色鲜明的幸福氛围

丰富企业文化内涵，做优企业文化展示，提升文化落地质效，完善文化评价体系。追求文化与管理的融合，文化与化人的融合。将文化管理和制度管理作为企业管理的左右手，互相融合，企业文化理念植入公司各项规章制度，融入到员工的岗位行为规范，通过全方位、多维度渗透与辐射，实现理念与行为的融合。

（4）情感关怀做实做精，创造互敬互爱的幸福环境

提升后勤服务水平，建立健全病困员工分类建档机制、员工家访常态化机制，培育员工健康心态，塑造员工健全人格，帮助员工解决困难，引导员工自我成长，促进员工职业生涯发展。同时把情感关怀对象有序向利益相关方延伸，围绕特殊时节、突发事件，实现与相关方有效互动。

江苏今世缘酒业股份有限公司

董事会

二〇二一年一月十四日