

# 泸州老窖股份有限公司

## 2017 年度董事会工作报告

2017 年，面对白酒行业“外部挤压、竞争加剧、行业分化”的复杂态势，公司董事会坚定围绕“十三五”战略规划及生产经营目标，科学决策、规范运作，推动公司经营规模和盈利水平良性快速增长。报告期内，公司实现营业收入 103.95 亿元，同比增长 20.50%；实现归属于上市公司股东的净利润 25.58 亿元，同比增长 30.69%，圆满完成年初制定的任务目标。

现将 2017 年度公司董事会工作报告如下，报告分为两个部分，第一部分是报告期经营情况回顾，第二部分是展望 2018 年发展规划：

### 2017 年经营情况回顾

2017 年，公司深入贯彻“坚持、创新、冲刺、激励”的发展主题，向“浓香第一”的品牌高度、向“白酒前三”的领军地位和向“行业标杆”的发展目标发起冲刺，取得了“重回百亿阵营”的历史性胜利。公司主要工作及业绩包括：

#### 一、销售攻坚全面突破，市场地位更加巩固

（一）聚焦五大单品，实现量价齐升。**高端产品价值回归**。国窖 1573 成功占据“浓香国酒”品牌高度，保持了量价齐升的好势头。公司成为行

业内第一家出台年份酒标价的企业，进一步适应了老酒价值回归的消费趋势，极大地提升了国窖 1573 的品牌影响力。**中端产品调整到位。**特曲产品打响“浓香正宗，中国味道”品牌价值回归攻坚战，形成了特曲系列齐头并进的良好势头。窖龄酒坚持“商务精英第一用酒”的定位，塑造了品牌形象，扩大了圈层影响。**大众产品企稳恢复。**头曲、二曲突出“大众消费第一品牌”的形象占位，大胆推进运营模式改革，开展联合会战，成功站稳阵脚。

（二）科学谋划布局，市场全面发力。**统一指挥体系更加健全。**“四总三线一中心”体系构建完成，营销决策、指挥、监督、协调高度统一。**销售模式创新成效明显。**加快推动营销组织体系由“垂直型”向“蜂窝状扁平化”方向转变，试点“阿米巴”营销组织管理模式，增强了作战的灵活性和战斗力。**市场联合会战全面开展。**强化了价格塑造、终端维护、生动化陈列等市场基础工作。五大单品团购客户大招商工作启动，拓宽了市场覆盖面，提升了服务核心消费群体的能力。**海外市场布局稳步推进。**海外市场覆盖至 44 个国家和地区，呈现“产品畅销、经销商热捧”的良好局面。

（三）品牌强力拉升，宣传亮点突出。“三大品系”**支撑格局初步形成。**大力推进以传统中式白酒、以传统中式白酒为基础的养生酒和创新酒类产品为支撑的“三大品系”，为泸州老窖布局未来发展奠定了坚实基础。**品牌拉力急剧提升。**在全国重点机场、高铁站、高速路、城市广场投放大

量户外广告，增强了品牌曝光率。成功举办泸州老窖“百调杯”中国白酒鸡尾酒世界杯赛，影响了大量年轻消费群体。组建品牌复兴领导小组，项目正式启动，打响品牌复兴攻坚战的第一枪。**重大活动影响深远。**在品牌宣传策划中突出“高”（高端媒体、高端活动、高端客户）、“大”（大视野、大事件）、“上”（上档次、上规模）的特点，成功策划举办“国际诗酒文化大会”“封藏大典”“高粱红了”“让世界品味中国全球文化之旅”等重大活动；借助“一带一路”高峰论坛、金砖国家领导人会晤、夏季达沃斯论坛、G20 国际首脑峰会、世界杯预选赛、中欧论坛等影响全球全国的大事件，进行了深度植入宣传，取得影响深远的品牌传播效果。

## 二、生产保障能力增强，质量技术持续提升

（一）质量底线始终坚守。**质量安全监管水平持续提升。**全面强化“三级质量安全监管机制”，开展了质量安全外审工作，筑牢了公司质量安全的“防火墙”。系统实施质量安全管理，将质量安全管理延伸至供应商、物流运输合作方及经销商。**质量安全标准体系更加完善。**建立了严于国家标准的 200 余项企业标准，涵盖了原粮种植、曲药生产、酿酒生产、基酒储存、勾调组合、灌装生产和质量检验等环节。强化有机农场管理，连续 8 年通过有机认证检查。**质量管理取得新高度。**再次荣获四川省最高质量奖项——“四川质量奖”，成为全省唯一获得该项荣誉的酒类企业。公司还获得了“全国实施卓越绩效模式先进企业”、“全国质量信得过产品”、“全国产品和服务质量诚信示范企业”、“全国白酒行业质量领先品牌”等

一系列荣誉。

（二）技术创新领先行业。**科研平台作用充分发挥。**国家固酿中心、院士专家工作站、博士后科研工作站、四川省白酒产研院等平台作用充分发挥。与中科院、江南大学等十余所高校及科研院所合作持续加强。**科技装备能力大大提升。**工业 2025 项目加快推进，顺利组建了“泸州老窖产品工业设计中心”，大力推进白酒生产、包装等技术革命。深化了与国际国内顶尖智能化设备企业的合作，大力推进在制曲、酿酒和包装等各生产环节智能化装备研发工作，奠定了白酒工业 4.0 基础。**成果转化运用成效明显。**申报国家、省、市项目 39 项，申请和授权专利 20 件，其中发明专利“提高浓香型白酒呈香味物质含量的方法”荣获第十九届中国专利奖优秀奖。

（三）产品创新成果丰硕。**养生白酒加快布局。**养生酒公司体制、资源、架构搭建完成。成功开发滋补大曲、茗酿等 10 余款健康养生酒品，实现了产品类型全覆盖。**创新酒品不断推出。**在创新酒品板块率先实现混合所有制改革。成功开发十二星座预调酒、百调现调基酒、橡木桶白酒等创新产品。继续加大“桃花醉”推广力度，开发出夜场版、电商版、婚庆版专属产品。**电商产品增势明显。**以超体、泸小二电商版、生肖年份酒和节庆酒等为代表的互联网产品不断推陈出新，电商渠道销售收入同比增长显著。

（四）后勤保障再上台阶。**基础酒生产保障有力。**优化过程控制管理，

综合粮耗、曲耗、糠耗、能耗、酒体设计成本以及包材损耗等主要成本得到进一步控制。**仓储物流效率不断提升**。构建仓储网络全国布局，实现了配送时效提升。**包装采供能力持续加强**。大力推进包材采供管理的规范化、制度化、系统化、标准化、数字化，包材保障率得到提升。

### 三、重大项目加快推进，核心能力显著增强

（一）“三项匹配”成效初显。大力推进公司制度、流程和 IT 相互匹配，初步构建起了“制度健全、流程规范、技术先进、运转高效”的现代企业治理架构；全面构建了集“立项、跟踪、调整、验收、考核评价、后评估”六位一体的项目全生命周期管理体系。

（二）“三网融合”深入推进。持续推进以“互联网+”应用为重点的“天网工程”“地网工程”“物联网工程”建设，“三网”融合格局初步形成。

（三）“五流贯通”基本实现。公司订单流、资金流、物流、行政流、信息流贯通推进成果显著，形成了以营销体系为“刀刃”，以生产保障体系为“刀背”，以综合管理体系为“刀柄”的竞争型企业架构。

（四）“六大项目”顺利落地。泸州老窖酿酒工程技改项目加快建设。中国白酒文化核心区规划设计有序推进。财务共享系统实施项目落地运行，财务管理实现了“记账会计”到“管理会计”的跃升。供应链管理咨询及 SAP 实施项目顺利完成，实现保障管理与信息化水平“双提升”。营销咨询及系统实施项目如期完成，实现了对市场营销的信息化管理。人力

资源管理优化升级基本完成，增添了企业发展活力。

#### 四、公司治理规范有序，企业责任充分履行

（一）董事会作用充分发挥。2017年，公司共召开了2次股东大会、10次董事会，审议通过了《2016年度利润分派预案》等70余项议案。在公司重大决策过程中，董事会充分发挥各成员特别是独立董事的专家作用，并与管理层支持和配合监事会对各项决策的监督工作，进一步提高公司规范运作水平，做到了会议组织严谨、程序规范、决议合法有效。报告期内，董事会各专门委员会勤勉尽责、认真履职，为董事会相关决策提供了专业意见，有效地保障了公司的战略方向。

（二）信息披露规范真实。报告期内，董事会对照中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的各项规定和要求，加强重大信息的搜集、反馈、整理、审核流程，严谨有序地开展信息披露工作。全年共计发布定期报告4份、临时报告91份，确保了公司信息披露真实、准确、完整、及时、公平，圆满完成了2017年度的信息披露工作。

（三）投资者权益切实保障。公司董事会按照“请进来”与“走出去”相结合的模式开展投资者关系管理工作，通过深交所互动易平台和投资者热线电话解答投资者问题上千条；举办大型投资者见面会5次，接待投资者、金融媒体300余人次，并建立核心投资者资料库，编写投资者建议和重点关注问题分析报告14份，形成股东定期分析报告12份。公司董事会高度重视保护投资者的收益权，报告期内顺利实施2016年度利润分配方

案，派发现金红利 13.46 亿元，股利支付率高达 68.78%。公司自上市以来，已累计派发现金红利 149.25 亿元，在三千余家上市公司中名列前茅。

（四）公司治理获得多项荣誉。凭借科学规范的公司治理和良好的经营业绩，公司先后获得了“第十三届新财富—杰出投资者关系管理公司”、“第八届天马奖—中国主板上市公司投资者关系最佳董事会”“2016 年度金牛奖投资价值 150 强、创富领袖”等多项荣誉。

## 2018 年发展规划

2018 年是公司向“十三五”战略目标发起全速冲刺的关键时期，公司董事会确立了“坚定、规模、创新、效能、落地”的发展主题，增添新举措、保持新面貌、加快新速度，确保再创佳绩、再上台阶、再立新功。

### 一、2018 年奋斗目标

根据董事会审议通过的《2018 年生产经营计划大纲》，将力争实现营业收入同比增长 25%。

### 二、突出五大发展主题

**保持“三个坚定”：**一是保持**战略坚定**。坚定不移推进公司“一二三四五”发展战略，坚定不移推进竞争型营销战略，坚定不移推进品牌集中战略，确保 2018 年继续保持良性快速发展的好势头。二是保持**信心坚定**。坚定不移推进“双品牌、三品系、五大单品”的品牌战略，塔尖产品占位“浓香国酒”，塔身产品占位“浓香正宗”和“商务精英第一用酒”，塔基

产品占位“大众消费第一品牌”；坚定不移冲刺“白酒前三”；坚定不移树立“行业标杆”，在生产、管理、营销等方面始终走在行业前列。三是保持措施坚定。坚定不移推进“大品牌支撑”，打造高端品牌、策划高端宣传、吸附高端群体；坚定不移构建“大创新”支撑，推动健康化、时尚化、智能化；坚定不移构建“大项目”支撑，打造中国固态纯粮白酒核心区、打造中国白酒文化核心区、打造中国白酒质量技术核心区；坚定不移构建“大扩张”支撑，推动销售扩张、资本扩张、产业扩张。

**扩大“三个规模”：**一是扩大市场规模。推动利基市场实现领先、粮仓市场扩大战果、战略市场强势崛起。继续布局海外市场，扩大市场份额。二是扩大销售规模。国窖 1573 牢牢占位“浓香国酒”；泸州老窖品系实施品牌复兴；头曲和二曲筑牢市场根基；养生酒实施全国化布局和专业化运营；创新酒类产品持续加强产品研发及市场推广。三是扩大消费规模。大力开展各种宣传活动、体验活动、品鉴活动，不断吸附消费意见领袖和社会精英阶层。

**推动“四个创新”：**一是继续推动管理创新。要加强对国际国内先进企业对标学习，取长补短、弥补差距，推动泸州老窖在管理理念、管理方式和管理工具上的创新。二是继续推动科技创新。加大科研力度，拥抱智能化和信息化等最新成果，实现提升服务、提升效率、提升质量和降低成本。三是继续推动营销创新。要实施竞争型营销战略，在组织体系、渠道构建、品牌塑造、消费者建设等方面持续创新，不断增强泸州老窖拼抢市



场的能力。**四是继续推动产品创新。**要努力适应“健康化、时尚化、个性化”的消费趋势，加大在养生酒、预调酒、果酒、定制酒等方面的产品创新，满足不同区域、不同年龄、不同性别和不同层次消费者的消费需求。

**提升“四大效能”：**一是**全力拼抢提效能。**快速扩大产品规模，快速扩大品牌影响，快速扩大市场份额，快速扩大竞争优势；二是**优化流程提效能。**开展新一轮流程清理，简化审批，提升效率；三是**科学激励提效能。**加大成长激励和薪酬激励，要扩大人才总量、改善人才结构、发挥人才价值；四是**督查问责提效能。**推进线上与线下督查，严肃问责、强化纪律。

**强化“四个落地”：**一是**稽核落地。**要突出稽核重点，加大专项稽核和巡视巡察，确保费用精准落地，防范腐败现象发生。二是**规划落地。**各体系发展规划及分年度实施计划要纳入督查督办，严格监督落实。三是**制度落地。**要开展新一轮制度落地检查，使制度转化成具体的执行和实在的行动，而不是束之高阁、等待检查。四是**文化落地。**要大力倡导积极向上的敬业文化、谦虚谨慎的精神文化、敢于拼抢的营销文化、以人为本的安全文化，使公司永远充满朝气和活力。

2018年，公司将迎来加快发展速度、扩大规模优势的关键战役，公司董事会将继续坚定发展信心，与管理层和全体员工一起，快马扬鞭、勇往直前，以更大的决心、更足的干劲，推动企业在“十三五”期间良性高速发展，向着“突出重围、回归前三”的目标奋勇前行，以优秀的产品与优异的业绩回报消费者与投资者。

泸州老窖股份有限公司

董事会

2018年4月11日