

江苏洋河酒厂股份有限公司

2015 年度董事会工作报告

2015 年，公司董事会依照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》、《董事会议事规则》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续健康稳定发展。现将公司董事会 2015 年工作情况汇报如下：

一、报告期内公司经营情况

2015 年度，面对宏观经济持续下行、白酒行业深度调整的影响，公司董事会严格遵守《公司法》、《证券法》等法律法规，认真履行《公司章程》赋予的各项职责，贯彻执行股东大会的各项决议，督促经理层围绕长远发展战略规划，坚持“热情拥抱新时代，双核驱动新发展”的总体工作思路，扎实推进“三化致胜”总举措，实现了稳中求进、持续向好的发展总目标，营业收入和归属于上市公司股东的净利润等主要指标稳定增长。全年实现营业收入 160.52 亿元，同比增长 9.41%，实现归属于上市公司股东的净利润 53.65 亿元，同比增长 19.03%。

（一）厚积薄发，引领发展潮流，彰显企业营销实力。一是稳中求进，营销业绩稳定增长。2015 年，公司坚持以“五个围绕”定目标、排措施，全力打造“522 极致化”工程，推动营销持续转型升级，圆满完成年度

营销任务，全年实现营业收入 160.52 亿元，归属于上市公司股东的净利润 53.65 亿元。二是聚焦资源，提升品牌传播效果。借力事件营销，高效传递公司健康公益品牌形象，实现品牌传播和销售增量双丰收，提升了公司品牌影响力。积极打造新媒体传播平台，根据第三方检测机构“南方周末数据实验室”发布的报告显示，公司梦之蓝社区连续 9 个月稳居酒水行业影响力第一名。

（二）同频共振，追求工作深度，夯实后勤保障基础。一是原酒品质稳中有升。科学制定基酒分等分级标准，促进酿酒工艺迭代，满足以绵柔品质为核心的多元化、多层次市场消费需求。制定窖池电子档案，酿酒生产现场管控更有力。二是全力保障旺季需求。后勤保障部门以生产调度模型为指导，超前谋划，保障市场供应。固化关键节点，明确责任，严格奖惩，实现信息、管理、服务更流畅，完善联动响应机制，确保所有环节“精细计划、精致安排、精准落地”，高效保障了旺季市场供应。

（三）放眼全局，聚焦颠覆创新，蓄积新业发展势能。一是推进健康体验创新突破。2015 年，莜麦健康白酒获得首批体验用户广泛好评。成功固化健康白酒研发体系，微分子酒健康机理研究得到进一步深化和完善。二是推进互联网转型升级。F2R 孵化器项目成功落地，众筹定制、产品交互、用户数据等项目组，完成了团队组建、商业模式设计、落地区域选择工作。B2C 和 O2O 销售全面超额完成年度目标。

（四）深挖潜能，全力打造极致，聚焦管理水平提升。一是面上拓展，在氛围营造上愈发浓烈。全员改进、常规工作“三化”、增收节支等

管理课题稳步推进，持续深化，不断做深做透，逐步形成常态，氛围营造再掀新浪潮。二是点上突破，在创新意识下精彩不断。互联网中心创新“商城客服”激励考核方案，实现天猫旗舰店客服销售转化额大幅提升。财务中心财务专题分析价值较高，实现了“财务会计”向“管理会计”转型。供应链咨询管理工作取得阶段性成果。

（五）以用户为本，以奋进者为纲，营造企业文化氛围。2015年，公司在羊本关怀方面持续发力，积极帮扶困难职工，构建和谐劳动关系；增设“企业效益浮动奖”，让员工分享企业发展成果；顺利晋级国家4A级旅游景区，以酒文化为核心的基地观光游、生态游、体验游体系全面形成。公司成功入选2015年福布斯“亚太最优秀上市公司”50强；洋河大曲以836.33亿元品牌价值，入选2015年中国品牌价值酒水饮料类地理标志产品；“洋河微分子酒”在“中国酒业年度风云榜”中，荣登年度十大产品榜首，获得“年度最具创新价值品牌”称号；52度“梦之蓝”、“双沟1955金标”、“5A苏酒”，在2015年度中国白酒国家评委年会上，分别荣获中国白酒酒体设计奖和中国白酒感官质量奖；生态苏酒“天绣”产品设计，荣获第一届中国轻工业优秀设计奖•金奖。

二、报告期内董事会主要工作情况

2015年2月10日，经2015年第一次临时股东大会选举成立了公司第五届董事会，共有11名董事组成，其中王耀先生任公司董事长，徐志坚先生、蔡云清女士、季学庆先生、陈同广先生担任公司独立董事。

（一）董事会会议召开情况

2015年度，公司共召开5次董事会会议，会议的召集与召开程序、

出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规和《公司章程》的规定。具体情况如下：

1、2015年1月20日，召开了第四届董事会第十六次会议，审议通过了《关于修改〈公司章程〉的预案》、《关于修改〈公司股东大会议事规则〉的预案》、《关于公司董事会换届选举的议案》、《关于提请召开2015年第一次临时股东大会的议案》。

2、2015年2月10日，召开了第五届董事会第一次会议，审议通过了《关于选举公司董事长的议案》、《关于选举公司副董事长的议案》、《关于选举董事会各专门委员会成员的议案》、《关于聘任公司总裁的议案》、《关于聘任公司董事会秘书的议案》、《关于聘任公司高级管理人员的议案》、《关于聘任公司内部审计机构负责人的议案》。

3、2015年4月28日，召开了第五届董事会第二次会议，审议通过了《2014年度总裁工作报告》、《2014年度董事会工作报告》、《2014年度财务决算报告》、《关于公司2014年度利润分配的预案》、《2014年度报告》及摘要、《关于2014年度内部控制的自我评价报告》、《关于续聘江苏苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2015年度财务报告审计机构的预案》、《募集资金2014年度使用情况的专项报告》、《2014年度社会责任报告》、《关于确认2014年度日常关联交易及预计2015年度日常关联交易的议案》、《2015年第一季度报告》全文及摘要、《关于内部组织机构调整的议案》、《关于召开2014年度股东大会的议案》。

4、2015年8月28日，召开了第五届董事会第三次会议，审议通过了《公司2015年半年度报告》及摘要、《关于修订〈风险投资管理制度〉

的议案》。

5、2015年10月29日，召开了第五届董事会第四次会议，审议通过了公司《2015年第三季度报告》正文及全文。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2015年度，公司董事会召集并组织了2次股东大会会议，均采用了现场与网络投票相结合的方式，为广大投资者参加股东大会表决提供便利，切实保障中小投资者的参与权和监督权。具体情况如下：

1、2015年2月10日，召开了2015年第一次临时股东大会，审议通过了《关于修改<公司章程>的议案》、《关于修改公司<股东大会议事规则>的议案》、《关于公司董事会换届选举的议案》、《关于公司监事会换届选举的议案》。

2、2015年5月26日，召开了2014年度股东大会，审议通过了《2014年度董事会工作报告》、《2014年度监事会工作报告》、《2014年度财务决算报告》、《关于公司2014年度利润分配的议案》、《2014年年度报告》及摘要、《关于续聘江苏苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2015年度财务报告审计机构的议案》。

（三）董事会及各专门委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、提名委员会、审计委员会和薪酬与考核委员会四个专业委员会，各委员会分工明确，权责分明，有效运作，充分发挥专业职能作用，为董事会的决策提供了科学、专业的意见。

1、报告期内，战略委员会共召开1次会议，对公司2014年度董事会工作报告进行预审，结合白酒行业发展形势，对公司2015年度工作计划，

提出了科学合理的建议，切实履行了战略委员会的职责。

2、报告期内，提名委员会共召开1次会议，就公司第五届董事会第一次会议拟聘任的高级管理人员进行审查并达成一致意见，切实履行了提名委员会的职责。

3、报告期内，审计委员会共召开4次会议，积极审议公司定期报告、内审部门日常审计和专项审计等事项，详细了解公司财务状况和经营情况，严格审查公司内部控制制度及执行情况，使审计委员会发挥了有效的指导和监督作用。

4、报告期内，薪酬与考核委员会共召开1次会议，对2014年度董事、高管薪酬执行情况进行监督和检查，公司所披露的2014年度董事、高管薪酬真实、准确，与考核结果一致。

（四）信息披露工作与投资者关系管理工作

董事会严格按照深交所的要求，认真履行职责，确保及时、准确、完整地对外披露信息。报告期内，公司共发布包括定期报告、临时公告等披露材料 49 份，信息披露做到了真实、准确、完整、及时、公平，不存在选择性信息披露和私下披露、透露或泄露未公开重大信息，不存在有意选择披露时点、强化或淡化信息披露效果，确保所有投资者平等获取同一信息。2015 年 6 月，在深圳证券交易所发布的 2014 年度信息披露考核结果中，洋河股份信息披露考评结果为 A。

2015 年，董事会继续优化投资者关系管理。公司在官方网站设有“投资者关系”专栏，扩展与投资者的沟通渠道，并以专线电话和证券事务专用电子邮箱、投资者关系互动平台等形式，及时向投资者、分析师、财

经媒体传递有关公司各类信息。2015 年通过投资者热线电话回答投资者提问 260 多个，通过邮件及投资者关系互动平台回答投资者问题 140 多个，接待调研人员 148 人次，通过充分沟通，投资者对公司的经营模式、竞争优势、发展规划等有了更为深刻的认知。

三、未来发展展望

（一）行业竞争格局和发展趋势

白酒行业竞争趋于理性。经过将近 4 年的周期性调整，2015 年的白酒行业走向冷静和理性应对阶段，稳定产品价格体系，销售渠道继续下沉，经销商信心逐步恢复。名优白酒企业的产业并购、拥抱互联网、用户经营等水平逐步提高。同时，受益于供给侧改革、稳增长等政策刺激下的商务活动增加和消费升级等有利因素，白酒行业复苏预计将平稳进行。同时，收购兼并、混合制改革也将给行业内的部分企业带来新变化。

集中化程度越来越高。白酒行业跨区域并购整合将成为一种趋势，有强大品牌影响力和规模实力的名优白酒企业，以及顺应市场变化成功转型的优质酒企，将通过行业并购重组进一步提升实力。那些不具备市场基础和竞争力的区域性白酒品牌，将在激烈的市场竞争中被淘汰出局，白酒产业的集中化程度将逐步提高。行业之间的并购重组加快，行业集中度提高，仍然将成为白酒行业未来几年的发展趋势。

呈现出强者恒强发展态势。2015 年，白酒行业分化复苏，产品力、品牌力、渠道力强的公司增长速度明显高于行业平均水平。而随着行业并购加剧和集中化程度的提高，强者地位将会得到进一步巩固和提升，具有资本优势、管理优势、品牌优势、人才优势，以及具有互联网思维

的名优白酒企业，将会在未来的白酒市场竞争中胜出，进一步做强做大。

（二）公司未来发展战略与下一步经营计划

1、公司未来发展战略

2016年，公司将坚持“点燃激情、挑战可能”的发展主题，在打造产品力、品牌力、渠道力的竞争力基础上，持续做好产品经营、资本经营和生态经营，更长远发展目标是把公司做成一个不断超越生命周期的基业长青的伟大企业。

2、2016年经营计划

2016年，公司将坚持“聚焦三大优势，配称三大能力，着力两大突破”的总体工作思路，扎实推进各项具体工作，力争全年营业收入实现10%的增长。

一是聚焦三大优势：聚焦品质优势、聚焦品牌优势和聚焦营销优势。在品质优势打造上，通过工艺优化和技术提升，提升绵柔品质、做好绵柔健康和体验，实现量化绵柔度和品质树标杆。在品牌优势打造上，品牌塑造以差异化的客户价值去总揽全局并持续创新，并围绕内在和外在两个方面，全面做好产品价值提炼工作，打造品牌信任度，彰显品牌知名度、美誉度和忠诚度。提升渠道和场景为主的服务价值，提升产品价格势能，提高产品竞争力，进一步增强定价价值。在营销优势打造上，深入推进深度分销营销模式转型，强化板块化市场做深做透和复制，打造渠道极致化，构建营销新优势。

二是配称三大能力：组织与人才配称，管理与效能配称，理念与文化配称。强化组织和人才的配称和保障，全面配称市场组织和人才。探

索多元化的激励措施，激发员工激情，实现个人目标与组织目标的双赢。强化后备组织人才保障，为公司发展夯实基础。点燃干部工作激情，建立自动自发机制。同时，推动基础管理升级、提升执行力、强化企业文化和理念的配称。

三是着力两大突破：营销模式突破和资本运作突破。探索营销模式突破，构建大数据中心，推动两大电商平台极致化，着力打造四大互联网项目，全面提升企业信息化水平。探索资本运作的突破，服从服务于企业发展战略需要，紧紧围绕公司年度目标，聚焦产业投资方向，进一步促进公司加快成长。

江苏洋河酒厂股份有限公司

董事会

2016年4月25日