

北新建材

北新集团建材股份有限公司主办

网址: www.bnbm.com.cn

邮箱: wangyf@bnb.com.cn

2019年3月1日 第686期 北京市内部报刊准印证 第(Z)0365—980346

2018年度红色标杆、六星标杆企业

北新英雄榜

揭晓

北新建材召开 2019 年度工作会议

中国建材集团董事长宋志平:“已实现从优秀到卓越,下一步要从 great 到 GREAT”

中国建材集团总经理曹江林:“高质量经营、高质量发展的排头兵”

本报讯 2月19日下午,北新建材2019年工作会议在北新科学院召开。中国建材集团董事长、党委书记宋志平,中国建材集团总经理、中国建材股份董事长、党委书记曹江林出席会议并发表重要讲话。中国建材集团党委常委、总会计师徐卫兵,中国建材集团投资发展部总经理魏如山,中国建材股份党群工作部主任徐谦出席会议。中国建材股份副总裁、北新建材董事长、党委书记王兵作了题为《从管理到经营,推动高质量发展;从全国到全球,打造世界级标杆》的工作报告。会议由北新建材总经理陈雨主持。大会发布了北新建材2018年度“六星标杆企业”和“北新英雄榜”,并为获奖团队、个人和项目举行了隆重的颁奖仪式,广安北新成为北新建材首个红色标杆企业(投资1亿元、年净利润1亿元)。

王兵董事长在工作报告中总结了北新建材2018年的工作,分析了问题,提出了下一步发展目标计划,部署了2019年重点工作。

2018年,北新建材积极推进“从管理到经营”战略思想,践行“价本利”经营理念,坚持“制高点”战略和“双线择优”卓越绩效管理,实现了高质量经营业绩;2018年前三季度实现归



中国建材集团董事长、党委书记宋志平发表重要讲话

属于母公司所有者的净利润突破20亿元,在2004~2017年净利润复合增长率30%的基础上继续实现两位数增长,再创历史新高;资产负债率降至20%左右,再创历史新低;应收账款占收入比例降至1%。石膏板和轻钢龙骨等主营产品均实现量价双升,盈利能力继续保持逆势上升,全面圆满完成各项经营指标和专项指标。

中国建材集团总经理曹江林在讲话中对北新建材2018年取得的优异成绩给予了充分肯定,对北新建材全体干部员工过去一年的辛苦努力表示感谢。曹总说,2018年下半年开始经济形

势和行业环境都很困难,房地产调控和资金链紧张等影响很大,上游原材料继续高位上升。在诸多不利因素影响下,在十几年连续高速增长的基础上,北新建材继续保持净利润增长,再创新高,超出期望,而且经营质量非常高。

曹总将北新建材2018年工作归纳为六大亮点:一是经营业绩创历史新高,集中体现在利润、现金流、资产负债率、价格、毛利率等数字上,是高质量经营的排头兵。在集团几个经营质量前几位的企业里面,如果各种相对数字综合比较,经营质量还是北新建材第一;二是全面完成专项压减任务,应收账款、其他应收款、存货、压减法人等所有应该下降的指标实现全部下降,这也是中国建材集团所有板块唯一一家;三是市场营销工作再创佳绩,制高点战略成效显著,是中国建材市场营销和品牌建设方面的排头兵,可以说走在了中国工业企业前面。最难的不是生产,而是卖出去,卖出好的价格,还能把货款收回来;四是国际化布局迈出了实质性的步伐,在15个国家进行了比较系统的市场调查和研究,坦桑公司第一年经营就实现“开门红”;五是创新工作成绩突出;六是党建工作与经营工作继续同步提升。

曹总勉励北新建材要扎实



中国建材集团总经理、中国建材股份董事长、党委书记曹江林作重要讲话

做好2019年的工作,继续当好中国建材集团高质量经营、高质量发展的排头兵,确保实现利润、压减、国际化以及第二增长点四个方面的战略目标。针对如何做好2019年的工作,曹总提出三点要求:一是贯彻落实宋总的讲话精神和集团年会部署安排;二是全力以赴抓经营管理,全面落实经营精益化、管理精细化、组织精健化的“三精”管理要求,实现高质量经营;三是全力以赴抓布局,坚持规模扩张和新产品开发并重,发挥好鲁班万能板的战略作用,从生产商向服务商转型;四是国际化布局建购并重、快慢结合,继续实现高质量发展。

中国建材集团董事长宋志平在讲话中充分肯定和表扬了北新建材2018年取得的各项成绩,他评价北新建材业绩超出期望。他说,以前一直说北新建材“表现优秀、业绩优异”,现在可以说北新建材已经实现“从优秀到卓越”了。当然这个卓越还是“great”,希望北新建材继续努力,进一步成为大写的“GREAT”。

去年取得这个成绩不容易,遇到各种困难的同时,北新建材在2017年业绩已经增长了100%,在这样的高位基础上,2018年怎么办是有压力的,现在一年做下来,北新建材的业绩再

创新高,超乎预期和想象,来之不易。从净醛石膏板到现在的鲁班万能板,北新建材在创新方面取得了突破进展;今年在“走出去”方面取得了实质性突破,实际上北新建材好几年前就已经准备进军国际市场,由于特殊原因暂缓了几年,现在经过沉淀和积累重新出发,在国际舞台上与世界500强同台竞争;压减专项工作取得了可圈可点的成绩,压减是一个硬功夫,是真正体现管理水平。

北新建材有一个好的领导人,整体干部结构也很年轻,是我们土生土长从最基层一步一步成长起来的,进步很大。每次来北新建材都能看到你们的创新,产品创新、应用创新、商业模式创新,经营业绩各项指标也越来越靓丽。我是从北新建材出来的,因此我表扬北新建材的措辞更加谨慎,但是从综合各方面维度来比较,可以说北新建材是最优秀的。

宋志平董事长从国际、国内、行业三个方面系统分析了经济形势和中国建材集团、北新建材面临的新形势,并就下一步改革发展提出四点希望:一是认真学习贯彻中央经济工作会议精神,贯彻国资委央企负责人和地方政府负责人会议精神,贯彻集团公司工作年会精神和本次会议的工作精神, (下转2版)



王兵董事长作工作报告

北新建材召开 2019 年度工作会议

中国建材集团董事长宋志平：“已实现从优秀到卓越，下一步要从 great 到 GREAT”
中国建材集团总经理曹江林：“高质量经营、高质量发展的排头兵”

(上接 1 版) 制定规划、制定措施、抓紧落实。他说,春节期间我写了一篇文章《超越规模,活出质量》,企业做到一定程度就要从速度到质量。北新建材更是要从 great 到 GREAT;二是突出“三精”管理,经营管理再上新台阶,抓好对标管理,研究先进的管理工法;三是在改革创新上再迈出新步伐,推进“双百”试点行动,建立正激励机制。北新的核心是“新”字,在技术创新、产品创新、商业模式创新、经营管理创新方面突出“新”的灵魂和理念;四是在国际化上稳扎稳打、步步为营。此外,要继续做好党建、廉洁从业、队伍建设、文化建设、安全稳定方面的工作。要大力培养年轻人,提前让年轻人到岗位上,要打开视野,不仅仅从身边选人用人,只要有思路有能力有业绩,要让所有人都有机会。作为中国建材集团企业文化的策源地和发源地,北新建材要大力弘扬企业文化,走绿色发展道路,热心公益,做一个有品格

的企业。在国际化的舞台上,要做一个优秀的世界公民。非常期待看到越来越 GREAT 的北新。

2018 年,北新建材联合重组中国第二大石膏板集团万佳建材系列工厂,成立梦牌新材料有限公司,北新建材的石膏板业务规模在现有产能基础上也随之增加至约 24 亿平方米,稳居全球第一。

2018 年,继续坚持“技术创新”和“品牌建设”双战略引擎。做实北新科学院,大规模投资加大原创研发、基础研发、国际研发。北新院士工作站揭牌启用,中国工程院院士姜德生教授作为北新建材首名人站院士亲自担任北新科协主席。作为同行业唯一的国家级创新型企业,北新建材荣登 2018 中国企业创新能力百强排行榜,是唯一一家建材企业入选中国创新百强;北新建材石膏板复合新型墙体材料作为建筑材料行业唯一的产品系统与长征系列运载火箭、天宫号空间

站、高铁等一起入选国家博物馆举行的“伟大的变革——改革开放 40 周年大型展览”。北新建材品牌价值增至 582 亿元,十年增长 662.7%;继续包揽各大地标工程,全面中标北京城市副中心、雄安新区市民中心、北京大兴国际机场等国家重点工程,龙牌漆继续刷靓天安门城楼。研发和推进“绿色工厂建设解决方案”及“企业办公园区解决方案”,为上海飞机制造厂、全球最大“中国屏”武汉京东方基地、广州 LG 基地、世界 500 强康宁玻璃武汉基板及阿里巴巴杭州总部园区等提供“龙牌”系列墙体吊顶解决方案。

2018 年,北新建材全球首创的战略级产品“鲁班万能板”研发成功,在提升品质性能和环保健康的同时实现免涂装和缩短工期,打造“个性化设计、工厂化生产、装配化施工、即装即住”的全屋装配体系,作为中关村的新物种入驻中关村国家自主创新示范区展示中心,成为房地产行

业眼前一亮的爆品,全球第一条鲁班万能板生产线顺利投产,产品已成功应用于北京新机场南航员工公寓、龙湖地产高级公寓、北大院士工作站等重点示范项目,获得用户广泛好评。

2018 年,北新建材全面启动全球化布局。经过一年多时间“走出去、请进来”密集考察多轮会谈,目前已经在 15 个国家建立初步目标和方案,正在稳步推进。坦桑尼亚公司实现当年开业、当年盈利,实现海外投资开门红。

对于北新建材下一步工作,王兵董事长提出五项目标任务:一是全面贯彻“从管理到经营”战略思想,全面推进“三精”管理和“价本利”经营理念,北新建材要成为中国建材集团战略和文化的积极践行者;二是继续坚持北新建材“靠新出强”的优良传统,不断研发世界级原创的革命性产品和技术系统,研发打造 5G+区块链时代的“万联网智能公司”;三是从全国到全球,实现

全球布局跨国经营,致力于实现全球 50% 市场份额,成为与当地人民共创共享的世界好公民;四是围绕石膏板按照“紧密协同和互相增强”原则构建新“四位一体”绿色建筑新材料解决方案:石膏板龙骨万能板全屋装配室内系统、粉料涂料砂浆系统、外墙节能保温系统、防水系统,打造“10 倍+”级别的新产品,拓展“10 倍+”市场的新业务;五是积极推进“双百试点”,迈出实质性改革步伐。

会议表彰了北新建材 2018 年度“六星标杆企业”,发布了 2018 年度“北新英雄榜”,广安北新荣获 2018 年度“红色标杆企业”。

北新建材全体高管、区域公司总经理、分子公司总经理以及中层干部、员工代表等 200 余人参加了会议。

转载自北新建材微信公众号

2018 年度北新英雄榜

2018 年度北新建材 “红色标杆企业”

广安北新



广安北新以一条投资 1 亿左右、年产 3000 万平米石膏板生产线实现税后净利润超过 1 亿元,成为北新建材第一家“红色标杆企业”。

2018 年度北新建材 “六星标杆企业”

故城北新	镇江北新	肇庆北新	新乡北新
宁波北新	平邑北新	湖北北新	铁岭分公司
太仓北新	淮南北新	泰山石膏(四分厂)	
江阴泰山	广西泰山	威海泰山	南通泰山
广东泰山	襄阳泰山	平山泰山	聊城泰山
宣城泰山	江西泰山	铜陵泰山	重庆泰山





最佳北新人

白宏成、徐伟



白宏成:北新精神典范,常年奋斗在生产一线,任劳任怨、甘于奉献
徐伟:北新干部榜样,多年扎根生产一线,抛家舍业,自我革新,工作成效显著



最佳职能部门

财务部、行政人事部、采购商务部



财务部:用心履职,使命必达,人才梯队建设成效显著,圆满完成“两金四款”压减专项工作各项指标任务
行政人事部:敬业爱岗,任劳任怨,全面提升公司行政人事系统标准化及一体化建设,全面优化人力资源体系建设
采购商务部:积极拓展石膏资源,实施“双线择优”精益管理,提升职能部门增值服务水平



最佳品牌建设

红色标杆计划、品牌中心



红色标杆计划:党建工作引领高质量发展,获得集团十佳党建品牌
品牌中心:制高点品牌营销全面推进,引发客户和社会广泛关注和好评



最佳区域公司

北方公司、西南公司、华东公司、国际公司



北方公司:净利润同比增长 45.5%,资产、人员持续优化,基地建设全面提升
西南公司:凭借单一生产基地实现净利润过亿,在小平故里打造红色标杆企业
华东公司:净利润同比增长 33.7%,专注产品和业务创新,率先实现全球首创战略产品万能板的批量供货
国际公司:开疆拓土,使命必达,一年时间实现第一轮全球市场初步覆盖,与 15 个国家和中国台湾地区达成合作意向,为公司国际化发展打下坚实基础



最佳业绩进步

南方公司、西北公司、东北公司、华中公司、坦桑公司



南方公司:石膏板价格最高,龙骨配套率最高,净利润同比增长 26.6%,战略合作取得阶段性成果
西北公司:净利润同口径同比增长 45%,新线投产后续产供销齐头并进,为六星企业打下坚实基础
东北公司:在东北整体经济严重下滑的情况下,保持并实现销售规模、净利润的逆势增长
华中公司:四个市场四个转变全面推进,所属多个基地全部达到六星标杆企业目标
坦桑公司:2018 年 2 月注册营业执照,当年 6 月即完成 38 个经营证照开始营业,半年实现税后净利润 152 万元,实现海外投资当年开业当年盈利



最佳攻坚克难

技术发展建设部、法务维权团队



技术发展建设部:同时实现天津、昆明、吉安三个项目的调试投产
法务维权团队:不惧困难险境,重拳打击仿冒假冒和商标侵权行为,全力维护公司权益



最佳分子公司

广安北新、涿州分公司、淮南北新



广安北新: 率先成为“投资1亿、净利润超1亿”的红色标杆企业
涿州分公司: 作为北新第二条外埠基地生产线,保持效益连续增长;2018年净利润同比增长52%,是北新建材党建标杆基地
淮南北新: 优惠政策名列前茅,盈利能力、政府关系、生产现场全面优秀



最佳营销大区

江西大区、南京大区、天津大区、淮海大区、陕甘宁青大区、重庆大区、上海大区、黑吉大区、南方公司战略营销分部



江西大区: 轻钢龙骨销量同比增长36%,位列全国第一
南京大区: 毛利额同比增长35.13%,居全国第一
天津大区: 石膏板销量同比增长25%,位列全国第一
淮海大区: 石膏板销量同比增长12.4%,毛利额5年复合增长率达24%
陕甘宁青大区: 石膏板销量同比增长19%,5年复合增长率15%
重庆大区: 毛利额5年复合增长率27%,石膏板销量5年复合增长率21%,稳居全国第一
上海大区: 轻钢龙骨销量5年复合增长率18%,居全国第一
黑吉大区: 东北整体市场大幅下滑情况下,销量价格双双上升,利润增长达到13%
南方公司战略营销分部: 开展实施营销2.0,完成与深圳所有上市装饰公司的战略合作协议签约



最佳职能进步

战略营销部



战略营销部: 新产品应用技术研发推广和战略客户工作取得重大突破



最佳工厂

石膏板宁波厂、石膏板淮南厂、石膏板嘉兴厂、石膏板故城厂、石膏板新乡厂、石膏板铁岭厂



石膏板宁波厂: 综合排名第一,石膏、煤、电单耗第一
石膏板淮南厂: 综合排名第二,合格率、开机率和护面纸单耗第一
石膏板嘉兴厂: 综合排名第三,投入产出率第一
石膏板故城厂: 综合成本最低,排名第一
石膏板新乡厂: 存货压降金额排名第一,标准3000万平方米生产线中日均产量第一
石膏板铁岭厂: 进步幅度大,主材单耗下降10%以上,各项指标均创历史最佳



最佳技术创新

鲁班万能板、龙骨全自动生产线



鲁班万能板: 全球首创,完成第一条生产线的建设和投产,完成龙湖冠寓项目的全面大规模应用,打造“全屋装配”的新时代绿色建筑体系
龙骨全自动生产线: 中国首创,完成新一代龙骨高精度全自动生产线的研发和建设



最佳项目

重组梦牌新材料项目



重组梦牌新材料项目: 低成本重组中国第二大石膏板公司,增强石膏板行业控制力,石膏板业务规模稳居全球第一

经营业绩高位增长 基地建设全面提升

北方公司



龙牌应用于北京新机场

时光荏苒,2018年虽已过去,但弥漫在建材行业的寒意并未散尽,身在建材行业的任何一人,相信都有这种感受:寒冷。2018年,北方公司在高起点基础上全面起航,面对不景气的市场环境,采取优化经营管理的诸多措施,负重前行,全年净利润、销售额、石膏板销量在艰难环境下均实现同比增长的靓丽业绩。

营销篇——营销2.0结出丰硕果实

在艰难的市场环境下,北方公司2018年实现石膏板、轻钢龙骨销量持续高位增长;龙牌漆产销量同比增幅64%;矿棉板业务在供不应求的情况下,持续提高工程板销量占比,工程板销量

同期增长率达到20%,北方公司全面完成公司下达的各项经营目标。

2018年北京市场石膏板销量再创历史新高;中原团队坚持以客户之心为心,获得合作伙伴的充分尊重和信任,全年石膏板销量取得新突破;华北团队,通过竞聘机制,不断提升自我,河北大区石膏板销量取得突破,山西市场石膏板销量逆势增长,增长率高达15%;淮海团队持续保持铁军风采,在山东市场迎难而上,积极开拓,年石膏板销量突破100万平方米的地级市场达到8个,全年石膏板增长率保持两位数增长;天津团队是北方公司平均年龄最年轻的团队,他们

用勤奋真诚的态度和众志成城的决心,促使天津市场石膏板销量刷出靓丽的色彩,同比增长率高达25%,位居北方公司之首。

优秀业绩的获得,是北方公司营销团队积极推进营销2.0战略的硕果。在2018年的经营管理中,贯彻落实营销2.0战略是全年营销工作的主线,在推进与优质装饰公司合作的工作中,与北京丽贝亚、北京万科、华润置地、京东商城以及居然之家等多家客户签订战略合作协议,其中在与北京丽贝亚、河北建设、青岛东亚等战略合作客户签订协议后,即在北京副中心、青岛红岛国际会议中心等工程项目上落地合作,创造价值,直接深入使用终端,提供优质的服务。同时,北方公司借助北京主场优势,积极组织和承办了北京市建筑装饰协会六界七次会长工作会议,通过会议的组织及沟通实现了与北京清尚、金龙腾、弘高等战略客户的工作对接,为北方公司持续推动营销2.0策略打下坚实基础。

北方公司始终坚持以客户之心为心的服务理念,推进制高点战略,实现了对各区域市场重点地标项目的全覆盖,北京亚投

行项目、北京大兴国际机场项目、中国尊、通州环球影城、雄安市民服务中心、石家庄国际会展中心等地标项目全面采用龙牌系列产品。

靓丽的业绩,来自于北方公司对市场的精准把脉。

产品篇——工匠精神塑产品,致力于打造标杆工厂

北方公司负责五个生产基地的生产经营工作,故城北新连续四年荣获“六星企业”、新乡北新连续三年获得“六星企业”、平邑北新连续两年获得“六星企业”;涿州分公司净利润实现高位增长,2018年同比增幅52%;山东枣庄分公司于2018年5月底完成升级改造后,实现石膏板产量

1000多万平方米。

产品是经营管理的基础,坚持以工匠精神对产品质量自我革新,止于至善,做到产品自信。在北方公司负责经营的五个生产基地中,在确保产品内在质量优于国标、优于同行业的基础上,开始将轻板、超平石膏板等技术指标作为更高目标进行不断探索和改进;在石膏板外观方面,通过对端头、立边、喷码等细节方面贯彻止于至善的要求,全面实现形象提升,让营销团队心里踏实,真正落实产品自信,促使合作伙伴纷纷点赞:龙牌,就是优质。

靓丽的数据,始于一流的工厂和一流的产品。



北方公司2018年年终述职合影留念

2018.12.22 北京



坦桑公司



北新建材工业(坦桑尼亚)有限公司(以下简称“坦桑北新”)作为北新建材第一个海外基地,实现了当年投资、当年运营、当年盈利的良好开局,为北新建材国际化喜迎开门红。

坦桑北新位于非洲坦桑尼亚滨海省,距离坦桑最大的港口城市达累斯萨拉姆70公里,产品辐射达市、多多马等坦桑主要城市及东非地区,区位优势明显。本着审慎投资、防控风险、优质高效的原则,坦桑北新一期项目投资1000万美元,用于收购

当地阳光集团一条年产300万平方米的石膏板生产线,同时计划新建一条年产600万平方米的石膏板生产线。后续二期项目进一步加大投资、扩大产能,新建装饰板、轻钢龙骨、粉料、砂浆等其他配套产品生产线,在坦桑尼亚打造北新建材工业园,进而拓展整个东非市场。

坦桑北新2018年3月22日取得营业执照,正式注册成立,2018年7月投入生产运营。坦桑北新坚持“敬业爱岗、绩效为荣、创新发展、以人为本”的价

值观,坚持“用心履职、不偏不私”的履职规范,弘扬“自我革新、止于至善”的新时代北新精神,发挥北新建材的专业技术优势和高质量管理水平,通过技术改造和产品质量提升以及营销策划宣传,公司成立以来实现了满产满销、款到发货、零坏账。2018年7~12月累计产量170万平方米,产能提高13%,其中连续两个月单月产量突破30万平米,创造了该条生产线的历史最高单月生产记录。通过安全生产设施和环保设施的改善和提升、安全环保制度的建立和贯彻以及员工安全意识的提升,确保了生产安全零事故。通过技术改造提升产品质量,获得广大客户的一致认同,产品售价追平市场一线品牌,树立了品牌形象。

坦桑北新实现了小投资、低风险、稳收益的经营模式,迅速抢占市场,2018年建立和拓展的经销商数量已经达到150余家,产品除了在坦桑尼亚境内销售以外,已经出口到刚果、乌干达、布隆迪等周边国家,为后续新线

建设、产能释放、规模扩张做好了铺垫、打好了基础。目前新线建设用地已经完成当地税费缴纳,正在办理土地证,项目设计规划以及土地勘察已经完成,准建证已取得,新建项目各项工作正在有序推进中。

坦桑北新积极开展党建工作和文化建设工作,成立了北新建材第一个海外党支部,并以党支部为依托,积极响应习近平总书记提出的“人类命运共同体”

的号召,通过举办“8·28”文化节系列活动、举办足球赛、向公益基金捐款、发放圣诞节礼物、慰问生病员工并进行家访等多种多样的形式,来传播北新文化、增强员工认同感和归属感、凝聚员工向心力,取得了良好的效果。身在海外,心向祖国、心向党中央,2018年坦桑北新已有三名同志提交了自己入党申请书,准备为北新建材国际化做出自己的贡献。



践行高质量发展，打造“红色标杆”企业

西南公司

2018年西南公司始终以“技术创新+品牌建设”为战略引擎，践行公司“绿色发展、创新发展、高质量发展”方针，创北新建材首个红色标杆企业。

红色标杆之营销 2.0：技术营销，推动装配式进程

2018年西南公司加大与房地产商的合作力度，抽调专人全程跟进成都龙湖冠寓长租公寓项目，4月拜访、5月推广、7月考察、8月选定方案、9月供货、12月开业。墙、顶、地六面全面采用北新系列产品。全面打造“全屋装配、即装即住”示范工程，推动了中国装配式产业的更好发展。

红色标杆之营销 2.0：制高点营销，抢占地标建筑

按照制高点营销策略，西南

公司成功攻下川渝滇黔中心城市各地标工程：重庆第一大城市综合体重庆莱福士广场项目、成都网红城市综合体天府汇项目、贵阳地标性建筑海豚广场+费尔蒙酒店、昆明长水机场公务楼及地铁控制中心等重点工程。

红色标杆之营销 2.0：品牌营销，打造民族品牌

2018年，西南公司以超长、最具有视觉冲击力的门头户外广告为主要投放对象，品种多以立体、LED为主，同时增加经销商店面展厅展示宣传，让终端消费者与龙牌零距离接触，让龙牌将高品质、绿色化的装修理念传播到每个中国家庭，不断满足老百姓对美好生活日益增长的需求。

同时西南公司多次参与区域内各种建筑材料展会展览，如成都建博会、重庆智博会、昆明南博会等，提升企业形象，打造民族品牌。

红色标杆之技术创新，环保一流

2018年西南公司所辖广安石膏板厂突破设计产能，全年石膏板、龙骨产量均创历史新高。加大技术创新的同时，西南公司更加重视国有企业的社会责任感，环境保护、功在当代，利在千秋。为减少扬尘，当年对石膏库进行全封闭围挡工程、对煤库加装卷帘门工程、对皮带走廊进行修复工程；为减少颗粒物及氮氧化物的排放，加大对脱硫脱硝、电收尘等设备的改造，全年环保



龙牌应用于重庆莱福士广场

投入共计600余万元，各项排放指标均低于当地环保要求。

红色标杆之精细管理：党建与人文关怀

2018年西南公司所辖广安北新发展党员2名，同时修建党建室，定期开展党员会议，提高党员思想觉悟，发挥党员在公司经营活动中的作用，并积极参与

公司重大决策。

2018年10月起，西南公司全面落实公司本部人文关怀，实施员工免费用餐制度，并在各传统节日发放纪念品，慰问困难员工，同时对食堂、商务部、财务部办公室进行翻修，提高员工福利待遇，改善员工工作环境，大幅提升了员工的满意度及归属感。

落实营销 2.0 创新拓展市场

华东公司

在过去的一年里，在公司领导的正确指导和同事的大力支持下，经过华东全体干部员工和经销商团队共同努力，华东公司团队用汗水铸就了荣耀，用辛勤编织着梦想。

2018年面对市场逐步下行的不利影响，华东公司通过开拓目标市场、精细管理、技术设备工艺创新等降本增效措施，多管齐下，实现了业绩的稳步增长。华东公司四个石膏板基地全部取得优异成绩，尤其是太仓北新实现历史性突破。轻钢龙骨产销量增幅和增长量在区域公司排名第一，其中太仓龙骨厂产销量创历史新高，位列公司龙骨厂第一。

渠道下沉强化终端

华东公司在保持原有渠道优势的同时，引导经销商做大做强。进一步下沉开发乡镇渠道，组织乡镇专场推广会15场。积极发展二级网络，扩大了终端市场的覆盖，实现全区销售的均衡发展，各大区毛利额稳步增长。

新产品系统引领市场

华东公司加大以造型专利龙骨为核心的市场推广，全年举办各类推广会超过200场次，尤其造型龙骨以其施工快捷、不变形等优点，市场认可度越来越高，通过推广攻关达成了上海星港国际中心、上海金砖五国银行项目、宜兴水墨田园酒店、上海金茂府等10个大型项目。

龙牌粉料2018年扭亏为盈，粉料产品的应用范围从工程应用到民用市场，包括卧室、起居室等干燥区域及厨房、卫生间等有水的区域，囊括了石膏基和水泥基等产品。太仓工厂达到“满产满销”。

持续加强战略合作

2018年华东公司加大与战略客户的合作，全年共签署了多家大客户战略合作协议，涉及协会、房地产、装饰公司、网络电商平台等各领域，其中南京装饰协会携十七家南京领军装饰企业与北新建材签订了战略合作协议，双方将在新产品体系、装配式技术等全方位展开深度合作。

技术营销强化项目制高点

华东公司发挥技术营销优势进行项目攻关，尤其是作为全球建设难度最高的酒店之一上海天马世茂深坑酒店，也是世界上首个建设于深坑内的五星级酒店，自2011年设计之初开始跟踪，通过提供隔声耐火系统方案等技术交流，完全满足了设计要求，项目最终全套采用龙牌系列产品，2018年8月份圆满完成供货服务。

此外成功完成上海飞机制造厂、阿里巴巴总部四期、江苏第一高楼——苏州九龙仓国际金融中心、吴江第一高楼——吴江绿地中心、温州瓯江口新区总部基地、泰州第一高楼——泰州金融中心、浦东第四高楼——SK总部大厦等地标建筑项目。

在过去的一年里，华东公司在全体员工的共同努力下，取得了不错的成绩，未来仍将“勤劳合作，与努力为伴，同拼搏交友，与收获握手”作为导向，撸起袖子加油干。



龙牌应用于上海深坑酒店

开疆拓土，使命必达

全面启动北新建材 全球布局跨国经营

国际公司



“我们都在努力奔跑，我们都是追梦人”。奔跑的追梦人，听到这个词，让为国际化梦想奋斗的北新人心一热。梦想，有穿越时间空间的力量；奔跑，不会辜负艰辛的努力。回顾过去一年北新国际化奋斗的历程，意义非凡。这一年，是北新建材国际化大踏步前进的一年、是北新国际化工作取得长足进展的一年。

战略制定，多渠道发力摸底全球行业信息

本着节约时间成本、增加项目确定性、降低项目风险的原则，北新建材全球化布局“长城计划”正式确定；全面加快全球布局，联合重组全世界范围内的龙头企业，组建全球民族企业联合合作的长城，充分发挥北新建材的技术创新、经营管理、战略营销等优势，与老牌石膏板跨国巨头进行全球竞合，把合资公司打造成为该国石膏板行业第一，与合作伙伴共创、共享行业和市场的成果，为所在国家经济发展做出贡献。

在此战略指导下，北新建材国际化工作全面推进，以“一带一路”为主，在发展中国家和发达国家同时进行布局，完成了10亿平米国际化产能布局规划，并实现审慎稳健的快速推进。

国际权威机构入会、国内外会议、认证展现综合实力

欧洲质量管理委员会（英文简称EFQM）是享誉全球的三大权威质量管理机构之一，是全球企业质量管理和卓越绩效管理模式领导者。EFQM发布的欧洲质量奖、欧洲卓越绩效企业指数是欧洲乃至全球企业的质量和管理标杆，北新建材是EFQM中国第一家正式签约的会员。

同时，北新建材在众多国际行业会议和政府组织的国际性主题会议上，作为中国建材企业的代表在国际舞台上发声、

（下转8版）



西北公司



石川河虽是一条季节性河流,但在狂风暴雨电闪雷鸣中依然能展示他激流勇进、摧枯拉朽的气魄。河岸西边的陕西北新人,也如同这激荡的河水般,在过去的2018年展示出迎难而上、团结拼搏的精神面貌。

“咱们要靠自己了!”这是2018年春节后工厂领导在晨会上语重心长的一句表态。是的,我们得靠自己了。随着天津、云

南等地新线项目建设加紧,项目工程技术部基本撤离陕西北新,对这条新的石膏板生产线的驾驭,满打满算不到5个月时间,作为全北新第一条工艺最新、技术革新思路最多,且首次付诸实施的生产线,也是西北公司的第一条生产线,其难度可想而知。

4月10日,市、县、集团领导参观生产线投产,为保证仪式这一天不出意外、为保证生产能顺

利出板,必须要加紧培训岗位操作的熟练性、调整设备的稳定性,还要有必要的应急预案。如今回想那天场外投产仪式,那种万众一心、团结一致、共同面对的场面依然会让我们心潮澎湃!

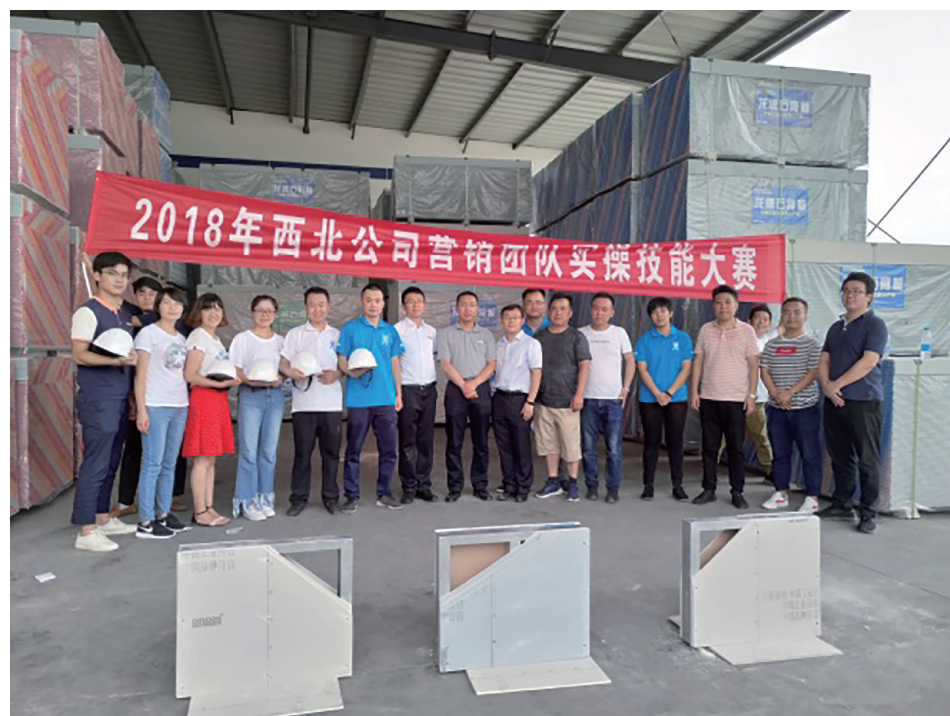
三个月的时间里,我们把原热的炒料输料设备拆了改、改了试,前前后后无数次。一开始,改造总是不得其法,总是以失败告终,大家都付出了辛苦的努力却得不到想要的结果,一度很沮丧。

“凡做事,将成功之时,其困难最甚。”回过头来看,这一年我们的确是走过了设备故障频发的上半年、熬过了输料能力不足的后半年,如果没有自始至终勇于探究、勇于实践的奋斗精神,没有区域公司的全力支持,没有工程技术部的指导和兄弟单位的鼎力相助,陕西工厂绝不可能在2018年12月中旬开始,表现出炒料制板同步进行,连续生产

不停歇,主线速度最大60m,最大投料量35t的全年最佳状态,表现出这条生产线省煤、节能、产出率高的优点来。

“船到中流浪更急,人到半山路更陡”,这是习近平总书记在庆祝改革开放40周年大会上对我们国家在改革开放这条道

路上所处环境的深刻描述,这句话同样受用于每一个奋进中的集体和个人,2018年的辛苦磨练将渐行渐远,但留下来的宝贵经验将会是2019年新征程上的珍贵财富,我们坚信陕西北新会越来越成熟、越来越强健。



推行营销 2.0, 抢占战略客户制高点

南方公司



2018年,南方公司以“不驰于空想,不骛于虚声”的工作态度,带领全体干部员工风雨兼程、奋斗拼搏,书写出一份优异的业绩答卷。净利润创造了南方公司历年来最佳成绩,这也是公司开启钻石十年以来南方公司朝着更长远目标踏出的稳健且笃定的一步。

2018年南方公司持续践行公司营销2.0策略,加快业务人员转型升级,加强市场宣传推广,积极拓展行业大客户资源。年初,成立战略营销部南方分部,下设战略客户一部、战略客户二部、业务支持部,组织保障推进大客户工作。三者精确定位、相辅相成、综合发力,大客户

拓展工作实现新突破。

战略客户一部主要负责大客户、设计院定牌推广以及港澳市场拓展工作。重点配合总部战略营销部深入攻关恒大、万科、华润置地等重要知名甲方客户,全力做好产品推介、技术攻关、商务服务工作。中标供货平安集团职场项目,半年服务平安项目200余个。与华南城签订战略合作协议,项目持续供货中。深耕港澳市场,渠道破局,发展香港重点经销商,澳门新增工程经销商,销量同比翻番,量价齐升。

战略客户二部主要负责装饰公司推广工作,以推介公司、产品、技术方案为载体,以战略合作和有效供货为目的,重点拓

展全国百强装饰企业,目前成功与广田集团、中装建设等上市装饰公司达成全国性战略合作并实现有效供货。

业务支持部主要负责针对渠道开拓、宣传推广等工作进行方案提供、过程督导,并针对重点区域重点项目提供技术支持。2018年重点针对港澳市场制定产品宣传资料及英文版检测报告,目前已顺利实现澳门主题公园项目的供货。

同时加强市场宣传推广工作,强化市场氛围,让更多的人卖龙牌产品。2017年新增广告门头281家,2018年新增门头广告157家,近两年累计达438家;加快推进经销商转型升级,2018年新增经销商门店“一面墙”宣传51面,开展市场推广会68场。

推进抢占工程制高点战略,巩固和发挥在工装项目的传统优势,2018年服务供货于广州LG项目、深圳北理莫斯科项目、东莞国贸项目、海南万宁日月岛项目等众多重点工程项目。

2018年,南方公司扎实推进党群工作,打造环保、安全、幸福园区环境,践行生态保护行动。对石膏板厂锅炉脱硫脱硝设备进行升级改造,实现超低排放标准,受到政府及环保局的高度肯

定,为打造当地绿色名片奠定基础;投资建设了260平米的固废仓,将固体废物分类存放;对粉煤灰储库进行改造,设置储罐,实现粉煤灰全部净化处置;对遗留露天存放的脱硫石膏全部予以消化,粉料露天存放的情况杜绝再现。在安全管理上,强化安全组织建设,设立了应急救援指挥部,制定应急处理制度;硬件设施完善,建设了微型消防站,在工厂内外、园区道路更新、增设大量安全警示标识,同时对消防设施进行了全面整修与更新;执行落实保障,按期开展安全巡检,及时消除各类安全隐患。2018年党建宣传工作做到了进园区、进工厂、进班组,新增宣传

展示34处,营造了浓厚的党建学习宣传氛围,促进党建与经营融合一体;加强党的组织建设,按照各层级、各部门、各群体都要有党员身影的整体目标,不断推动骨干员工向党组织靠拢,全年重点关注培养10余名骨干作为党员后备并不定期开展谈话,成功发展1名销售干部成为预备党员,另有1名党员荣获中国建材党员先锋岗称号。

2018年厚重的一页已悄然翻过,2019年的蓝图已徐徐展开,纵使2019年的形势依然波谲云诡,但就算前路有千般险、万般难,南方公司团队早已整装待发,带着逢山开路、遇水搭桥的决心,砥砺前行,使命必达!



全面推进“四个市场”“四个转变”， 多个基地实现“六星标杆”企业目标



中国最大单体投资项目——“中国芯”武汉国家存储器基地

2018年,华中公司在总部战略指导与支持下,实现团队、运营的融合聚力,认真践行提质增效、转型升级,实现稳中有进、全面发展。在公司“四个市场,四个转变”的战略指引下,以品牌、技术、服务引领市场,龙骨增长居全国前列,江西龙骨销量增长159%。在华中地区我们高端市场份额移居行业领军地位。

品牌引领,服务专精

华中公司积极落实公司制高点战略,结合产业转型升级趋势,新型建材配套新兴产业发展,中标全球最大中国屏项目武汉京东方10.5代线、武汉康宁项目龙牌硅酸钙板20万平米、全球单体面积最大的洁净厂房滁州惠科、武汉国家存储器项目。2019武汉世界军运会系列场馆、

合肥滨湖金融中心、合肥人保后援中心,小岗村干部学院、长沙铜官窑古镇、韶山建国酒店、新力精装20楼盘联动应用、南昌王府井、吉安天虹商场等项目陆续中标。去年中标的中国在建第一高楼绿地中心目前正在大批量供货25厚石膏板及配套龙骨,452米湖南第一高楼国金中心也在陆续供货。

渠道建设,让龙牌走向千家万户

2018年,华中公司新增多家一级渠道及二级渠道,在合理成本投入前提下,加大宣传推广,新增门头广告及户外上百块。举办了一系列推广活动,同时结合时事热点,世界杯、厂庆等活动开展,取得良好效果,进一步掌控终端。

华中公司

破局区域家装龙头

华中积极布局选择优势区域龙头家装公司,合作取得成效。湖南点石家装石膏板独家中标,全国单个家装公司石膏板用量最大且系统应用龙牌。2018年再下一城,实现同区域家装材料配送龙头企业合作,再增加200万平石膏板及龙骨配套。

创新市场应用领域

通过绿地、金地、万科、华发、招商等开发商开拓,区域外墙内保温突破百万规模,实现从外墙内保温到内装修全部“龙牌化”。下一步积极推进龙牌保温“净醛化”。同时加大从城市到县镇布局,贯彻公司“四个转变从城市到县乡”的增长策略。规划拓展农村基层网点,打造湖北区域建材基层天猫、京东。日晟道家依托于电商平台及物流优势,北新拥有基地布局,产品供应和集成优势,让乡村老百姓体验现代化都市的便捷品质生活。

降本、提质、环保、创优,生

产管理持续优化

生产运营管理上,一直秉承质量和信誉是北新建材永远的追求,严格执行工作标准,持续创新改善,做好保障市场工作的质量、成本、保供、创新、安全、现场各个环节。

2018年武汉和淮南两个工厂实施技改项目10余项,其中武汉厂实施硬边硬面系统、发泡系统升级、混合机改造、促凝剂系统升级和热水回收等,硬面系统、发泡系统升级、混合机改造有初步效果;淮南实施热力回

风、二步法、陶瓷球改造、原料脱硫塔和烟气在线监测项目,煤耗显著降低,熟石膏质量稳定性得到改善。

2018年,淮南厂3个技术创新项目获得中国建材技术革新一等奖、中国质量协会颁发了全国优秀质量管理小组。湖北北新获得了工业和信息化部国家级“绿色工厂”称号,淮南北新被评为安徽省绿色工厂,中国建材集团六星企业。华中公司党支部被评为中国建材集团五好党支部、党员先锋岗。



井冈山革命博物馆党建活动

同心协力,逆势增长

东北公司

2018年东北公司本着“整合优化、提质增效”和“稳价、降本、拓量、收款、压库、调整”的原则,围绕“四个市场、四个转变、四个替代、四板四料”,全面夯实营销1.0,创新推进营销2.0,在东北地区2018年经济复苏乏力的情况下,实现了经营业绩的增长。其中,石膏板、龙骨产销量、利润都实现逆势增长,生产经营情况整体良好。

以四个市场、四个转变为指导方针,销量实现增长

近几年来由于房地产投资的下降,东北区域石膏板的市场需求在不断萎缩。东北公司铁岭石膏板厂成为唯一实现逆势增长的工厂,销量、市场占有率、行业影响力都大幅度提升。

深耕区域市场,做好保价、守价战

为确保完成公司经营目标,东北公司积极执行稳价的工作方针,按产品规格、分策略保持稳价,避免在本区域增加行业恶性竞争。

渠道开发,密集分销

全面开发新渠道,精耕细作实现密集分销策略。确保在东北四大核心城市的所有建材市场至少都有一家一级经销商。同时不断扩增二级分销商,实现百余个市县大面积覆盖。2018年将渠道下沉到县乡市场,有效抢占竞品的渠道资源。现在东北区域一级经销商和二级分销商均已达100家以上,较好的营造东北区域北新建材的市场氛围,也成功解决铁岭工厂周边销售“灯下黑”问题。

战略合作公司与日俱增

东北公司经过调研分析经营环境后,在传统公建项目提高成功率的基础上专注于突破家装公司,挖掘家装市场潜力,拓展龙牌石膏板的应用范围。经过不懈的努力与不断的推进,东北公司已与多个家装公司达成战略合作。

铁岭工厂九大技改技措项目全面实施

东北公司将全面完成公司预算指标作为工作的出发点,从年初开始即对工厂生产做好了规划,围绕质量提升、单耗下降、环保、安全等制订了详细的目标和具体措施。2018年铁岭工厂开展了混合机改造、硬边硬面技术、促凝剂改造、成型皮带改造、上煤上料系统改造、发泡系统改造、防水剂催化剂的应用、干燥机出口改造、热力收尘粉煤灰收集改造等九项重大技改技措项目。为当年产品提质降本及未来生产改进和提升打下坚实基础。2018年申报专利27项,其中发明7项。

生产效率大幅提升,成本单耗大幅下降,为完成利润增长保驾护航

2018年,铁岭石膏板厂按照提质、增效、节本、降耗的原则,通过实施混合机改造,硬边硬面技术及促凝剂系统改造多项技术改进,2018年生产线速度由2018年65米/分钟稳定提升到70米/分钟。此外,产品主要材料单耗方面精细管理,做实基本功为今年抵消采购成本上涨压力,保证公司营业利润做出巨大贡献。

2018年东北公司能够顺利完成预算,得益于生产、采购、销售三条线经营活动的有机结合和稳步提升。虽然身处最坏的经营环境,但这也是最好的成长和锻炼机遇。东北公司团队的士气、状态、信心和抗压能力已经成为东北公司最大的无形资产和攻坚克难的利器。正是在这样的经济形势和经营环境下,培养了团队发现问题、解决问题、捕捉机会、持续学习的能力,练就了一批能征善战的指挥员,一批品格坚毅的战斗者、一批具有工匠精神的技术员。这支具备坚强意志力、超强战斗力和牢固凝聚力的优秀干部员工队伍,是创造佳绩的力量之源。

开疆拓土,使命必达

全面启动北新建材 全球布局跨国经营

国际公司

(上接6版)展示中国制造的综合实力。2018年9月赴哈萨克斯坦参加亚洲质量组织大会,并作为唯一的中国企业代表进行了主题发言;10月赴加拿大参加全球石膏大会,经过全球石膏行业企业、专家投票并经全球范围公众网络投票,北新建材高票当选2018年全球石膏工业年度公司大奖(唯一),这是北新建材第三次荣获全球石膏工业年度公司大奖;荣获中国建筑材料联合会颁发的“建材企业‘走出去’先进单位”的称号。

企业的荣誉离不开好的产品,为进一步拓展产品海外出口,国际公司对北新矿棉板、石膏板进行CE检测和认证,目前已获得证书。CE认证(CONFORMITE EUROPEENNE)是一种安全认证标志,被视为制造商打开并进入欧洲市场的护照。CE认证的获得,再次证明了北新产品质量达到了国际标准。

“走出去、引进来”,辨清真伪有的放矢

围绕全球化布局规划战略,国际公司一方面“走出去”——先后派出16支出访团队,40多人次,足迹遍布16个目标市场进行市场调研和合作洽谈,对目标市场进行选址建厂、市场营销、合并重组、风险及法律法规等360度调研,完成16份国外考察报告,并对所有可能的、潜在的合作伙伴进行全面筛选;结合前期多重渠道获得的资料,掌握了行业内全球产能布局及上下游资源分布等重要信息。

另一方面,“请进来”——邀请来自18个国家和地区的企业、机构、政府的代表及潜在合作伙伴来北新进行参观;在北新涿州工厂参观,深刻感受北新的生产实力、技术实力和管理实力的同时,到北新的总部切身感受北新的综合实力并进行海外市场的合作探讨、交换意见;全年共接待20批次的团队,向约130人次展示了北新的整体实力。其中,包括中央党校(国家行政学院)带领的来自非洲16个国家的67位公务员研修班学员来北新进行了参观和调研。

放眼未来,国际公司将以坚如磐石的信心、只争朝夕的劲头、坚韧不拔的毅力,迅速落实、稳健推进北新的全球化进程,逐渐完整北新的国际化版图。