# 最新董事长致辞(22篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-07-09

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。董事长致辞篇一站在继往开来的新起点，回望仆仆征尘，一路走来的...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**董事长致辞篇一**

站在继往开来的新起点，回望仆仆征尘，一路走来的笃实足迹，照亮脚下一步步的铿锵。过去一年里，我们肩并肩砥砺前行，辛勤的付出有了回报，顽强的拼搏有了结果，劳碌的奔波有了收获！

20xx年，是“十三五”发展战略的重要一年，是供给侧结构性改革的深化之年，我们全面完成了集团的各项任务目标。这一年，我们全力提升管理水平，管理架构不断完善，制度流程更加严谨，标准化建设逐步推进，大平台小核算管理模式作用更加突显，风险防控、降本增效效果显著，公司管理迈上了新的台阶，为富仁集团做精、做强奠定了坚实基础。这一年，我们全力加快转型升级，依托高端智能设备，信息化技术手段，智能化进程不断推进，在构筑“智慧富仁”的道路上迈出了坚定的步伐；这一年，我们全力发展主营业务，拓展新业务，抓好核心项目建设的同时，有序推进边际业务，公司核心竞争力、盈利能力和抗风险能力不断增强。这一年，我们全力加强党建和队伍建设，正式升格为党委，扎实开展党建活动，深入学习党的精神，锤炼良好作风，激发队伍活力。

20xx年，站在新的历史起点，展望发展蓝图，我们冲刺在“十三五”发展战略的关键一程，不可避免要“爬坡过坎”。面对诸多挑战，惟不忘初心者进，惟从容自信者胜，惟改革创新者强。我们要把握国家发展政策，不断深化改革、拓展市场、锐意进取。用改革和创新去主动适应新的市场要求，始终坚持“一体两翼”的发展战略，以制造业为主体，协同发展现代服务业和产业金融，倾力打造“智慧富仁”，不断实现富仁集团的战略转型。

新年之始，瞻望未来，光阴似水，雄关如铁，任务繁重紧迫。让我们满怀豪情，抓住机遇，应对挑战，以更加坚定的信念，更加务实的作风，更加昂扬的斗志，为我们共同的事业奋斗，为实现富仁集团的发展做出更大的贡献！

最后，恭祝大家身体健康、阖家幸福、万事如意、新年快乐！

**董事长致辞篇二**

各位来宾，各位朋友：

大家好！

今天，我们在这里隆重集会，共同庆祝x商贸大厦举行开业典礼。x商贸大厦的开业，标志着x林区民营经济的发展步入了一个新台阶。这是我们x全面推进商贸流通的又一喜事，这必将进一步加快我们林区“聚集人气、营造商机”的打造步伐。在此，我代表x党委对x商贸大厦的开业表示热烈的祝贺！向参加今天开业庆典的各位来宾、各位朋友表示诚挚的欢迎！

x商贸大厦是我局目前规模最大的综合商场。处于我局中心黄金地段，交通便捷、人气旺盛、商气浓厚。商场配套设施完善，装璜精美，格调高雅，布局合理，是百姓理想购物的最佳场所。

近年来，我们x一直致力于优化局域经济环境，致力于为民营企业营造一个健康向上和稳定成熟的人文环境，真正使民营企业家能够安心创业，能够全身心地融入x林区经济发展的潮流之中，x商贸大厦的体制的改变，就是我局改革改制和重新调整产业结构的又一大成果。

我们相信，x商贸大厦的开业，一定会为x林区的父老乡亲带来优质的商品、优良的服务，给x林区商贸流通业注入新的活力。“栽好梧桐树，引得凤凰来”，我们愿意为所有到x林区投资的企业家服好务，为民营经济的发展创造一个宽松和谐的经营环境。我们期待，x商贸大厦以一流的管理、一流的服务、一流的信誉在x林区树起良好的企业形象，成为x林区有品味、有档次、有影响、有效益的一流商业民营企业。我们也衷心希望x商贸大厦合法经营，诚实守信，为繁荣x林区经济作出贡献。

最后，衷心祝愿x商贸大厦开业大吉，生意兴隆，财源广进！

**董事长致辞篇三**

尊敬的孙董事长和夫人：

尊敬的各位领导、各位来宾，全体员工同志们、朋友们：

今天是一个特别的日子，是值得所有华瑞员工庆贺的日子。就在二十年前，我们的孙董事长凭借敏锐的眼光，高瞻远瞩，以卓越的智慧，过人的胆识，用了几千元钱创办了华瑞电器公司。公司成立二十年来，在地方各级职能部门和各级领导的大力支持下，在公司全体员工的共同努力下，华瑞由小到大，从弱到强，从一个默默无闻的小企业发展成为今天换向器行业的前三甲大型规模企业。这是我们大家共同努力的结果，也是对全体华瑞员工辛勤付出的最好回报!今晚，我们在这里欢聚一堂，隆重庆祝公司成立二十周年和新办公大楼的落成，在此，我谨代表公司董事会向各位领导、各位来宾，全体员工同志们表示热烈的祝贺和衷心的感谢!

今晚，秋高气爽，皓月当空。在这金秋收获的时节，我们迎来了华瑞电器公司二十周年诞辰。二十年的诚挚牵手，二十年的亲密合作，二十年的用心点播，二十年的风雨同舟，华瑞电器从一个蹒跚学步的孩子，成长为血气方刚的青年。没有员工“激情、创新”的辛勤耕耘，没有各级领导的关心鼓励和同仁的大力支持，没有新老客户的垂青与厚爱，就没有我们华瑞的今天。此时此刻，请允许我以公司总裁的身份，用一颗感恩的心，向二十年来给予我们关心、支持，呵护、培育的领导、同事、朋友们再一次表示深深的感谢!谢谢你们!同时，也向曾经和正在为华瑞劳作、为华瑞奉献的新老员工表示深切的慰问和衷心的感谢!

回首二十年历程，我们华瑞人凭着顽强的毅力和坚定的信念，脚踏实地，开拓进取，一步一个脚印地走了过来。经过二十年的发展，我们取得了辉煌的成绩。公司从创立之初的十几号人到现在的3000多名员工，公司规模从当初的家庭小作坊到现在拥有的5家大公司，总资产增长了近百倍，年经营规模从几十万到现在的5个多亿，形成了专门专业研发、制造、销售换向器的大型企业。公司的产销量连年位居全国同行业前三甲，公司的实力在不断地扩充，市场竞争能力得到了不断的提高。可以说，公司成立以来的二十年是公司从国内市场迈向国际市场起步的二十年，是为争创换向器行业世界第一打基础的二十年。但是，在肯定成绩的同时，也要看到我们的不足之处，我们的工作还有许多不尽如人意的地方，对这一点，大家应有一个清醒的认识。有的同志本位主义思想严重。事不关己，高高挂起，表现在工作上推诿、扯皮，部门之间缺乏协调配合，工作做的不到位。有的同志工作不够积极主动，领导安排什么干什么，不安排就不工作，没有创造性地开展工作。有的同志脑子里有论资排辈思想，总以为自己工作时间长，没有功劳也有苦劳，抱着吃老本的思想，不思进取，工作能力、水平没有得到提高。还有个别同志有情绪、有怨气，说些于公司发展不利的言论，而一些同志对这些人的言论不能及时加以制止和纠正，凡此种.种，不一而足。

今天，公司现代化新办公大楼的落成并启用不仅是我公司继往开来、走可持续性发展道路的重要标志，也是我公司发展过程中的一个

重要里程碑。从现在开始，我们应该怎么做?这就要求各级管理人员和全体员工在思想观念上，经营管理水平上都要有一个大的突变，我们要紧紧抓住求发展这个关键，保持和发扬华瑞人“诚信敬业，吃苦耐劳、团结进取、务实创新”的工作作风，精诚团结，齐心协力，把公司的各项工作做的更加出色，把华瑞公司做得更大、做得更强，用最短的时间把我们华瑞电器公司建设成为换向器行业世界第一。

过去是历史，希望在未来!前二十年，华瑞人为她画上了一个圆满的句号，今天，我们接过接力棒，以此为起跑线，开始我们新的征程。同志们，目前公司的发展进入了一个关键阶段，既充满了机遇，又面临着挑战，但总的来讲，机遇大于挑战。困难毕竟是前进道路上的困难，我们要克服种.种困难，迎难而上齐心协力、开拓进取、再接再厉，共创辉煌，使企业的发展迈出更大的步伐。

最后，我代表公司董事会再一次向大家表示衷心的感谢!祝大家身体健康、工作顺利、万事如意!

预祝今晚的庆典晚会取得圆满成功，祝大家渡过一个愉快的美妙夜晚。

谢谢大家!

**董事长致辞篇四**

各位同仁：

大家好!

春来秋往，斗转星移，20xx年在我们所有人的共同努力下圆满地画上了句号。今天，当我面对万张面孔的时候，当我回首远望的时候，我内心久久不能平静。20xx对于我来说，对于来说是不平凡的一年，是可圈可点的一年，是承上启下的一年，可以说是直销元年。

直销牌照的取得，标志着发展进入到了一个新的历史时期，从此进入到了规范化运营的快车道。为此，我平静了许多，承诺给伙伴的最大夙愿终于得以实现，可以说这是我人生中最大的安慰。

五大升级战略的日臻完善与积极推进，打开了发展的新格局，为全面提速奠定了坚实的基础。为此，我坚定了许多，打造一流民族直销企业的梦想有了保障，可以说，这是过去一年来最值得圈点的大事。

西北分公司、华东分公司、北京分公司的建立，优化了市场服务布局，使我们的服务更贴心，更直接。为此，我温暖了许多，这是我最想看到的，这也是未来市场服务的方向。

铂丽斯国际大酒店盛大开业、七星海景家园的破土动工，标志着xx集团化发展进程又迈上了个新的台阶。为此，我踏实了许多，稳固的平台上又增加了新的色彩。

二期工业园部分厂房楼宇的胜利竣工和营销大楼的设计完成，为进入现代化的管理运营模式即将开启新的篇章。为此，我安心了许多，新的厂区、新的办公环境、新的文化氛围，一定会展现新的风采……

今天的表彰是对一年来xx市场成绩的回顾，我们欣喜地看到，越来越多的家人在这个平台上取得了丰盛的成就，在此我对他们表示最真诚的祝贺，同时也对所有与一同走过的家人、伙伴表示最诚挚的感谢!

20xx年给我们留下了太多值得回忆的往事，让我们记住了更多的人和更多的事，更让我们开始不断地思考新的课题，20xx年意味着什么?20xx年展现给大家的是怎样一种姿态?相信在场所有的人都在期待。我是一个朴实、真实、务实的人，亦是如此，因此，20xx年我给到大家的是最普通，但一定是最有分量的一个词，那就是“踏实”。

20xx年上半年，我们将正式启用二期工业园，它将以一个科技与文化，教育与服务，现代与时尚等为一体化的工业园区展现给伙伴们，它的启用将轰动中国的直销业，将为中国的直销业增添非常亮丽的一笔。

20xx，我们会踏踏实实地做好服务。用心、用情、用爱去服务大家，第一时间把温暖送给大家，第一时间把关心带给大家，第一时间把喜讯传递给大家。

20xx，我们会踏踏实实做好教育。给市场想要的方法，给市场想要的信息，给市场想要的模式，给市场最大的支持。

20xx，我们会踏踏实实做好店铺运营。新的模式、新的形象、新的理念、新的战略举措，让您真正感受到不但是一个实现梦想与健康的事业平台，更是一个有品位、有神妙、有文化氛围的温馨家园。

20xx，我们会踏踏实实做好产品优化升级，产品伴随着一路成长着，从产品的功效到产品的品质，在不断地追求着进步，未来，产品将过渡到品质与品位的完美结合，产品一定会让大家放心、舒心、安心。

20xx，我们会踏踏实实打造有特色的电商平台，是质朴的，但是并不等于不接受新事物。发展，未来一定是科技与时尚的完美结合，电商平台就是一个最好的诠释，空中地面双平台服务是全新理念，让我们拭目以待。

20xx，我们会踏踏实实做好品牌建设，形象，

的未来，风貌是什么?今天我在这里告诉大家，未来为您打造的一定是一个美轮美奂的世界，生活在是一种美的享受，成就在将是美的升华，成长于，自然收获于未来!演讲稿

20xx，我们会踏踏实实为大家做更多值得我们去做的事情，我没有更多豪言壮语，我没有更多高昂的承诺，我不会忽悠谁，我有的只是良心与责任，我只想说，队伍是一支踏踏实实质朴的军团，是实实在在为创业、为追求财富与健康的朋友们提供了一个最可靠，最永久的、永远的事业理想平台!是一个诚实、守信、有责任感的民族直销企业……

千言万语汇成一句话：未来，一定会为选择朋友们、伙伴们创造新的奇迹!

我亲爱的朋友、伙伴、同事、家人们，因为有你们而增添了无限的多彩!因为有你们而增添了无限的信心与勇气!因为有你们而增添了民族直销的豪情与斗志!因为有你们而自豪、而伟大!因为有你们而生生不息地向前奔流，奔流、生生不息地向前涌流……为了你们的梦，为了更多更多人的梦，为了伟大的梦，为了祖国的梦，那就让我们迅速的行动起来，心连心，手拉手，肩并肩，鼓足干劲，快马加鞭，去实现我们所有的梦想!

尊敬的领导们，我亲爱的伙伴们，家人们，朋友们：相信吧，明天一定会更加美好!预祝本次大会圆满成功，祝愿所有的家人们：一生、一生!

谢谢大家!

**董事长致辞篇五**

同志们、员工朋友们：

大家晚上好!

再过几天就是\_\_年春节了，值此新春佳节即将来临之际，我们欢聚一堂，隆重举行\_\_集团首次年会。在此，我谨代表集团董监会向集团各级管理干部和全体员工、家属致以诚挚的问候和良好的祝愿!向应邀参加今天会议的各位领导、各位嘉宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

过去一年，是\_\_集团的起步之年，也是两家公司逆势而上，直面挑战的一年，更是体现集团上下同心同德、众志成城、团结奋斗的一年!这一年，在全员的共同努力下，我们有效地化解了\_\_公司的停产危机，积极应对\_\_公司的市场挑战，狠抓安全生产，初步构建了集团管控模式，集团管控体系基本成型、集团意识日益增强、集团的地位和作用初步显现，集团各项工作及两家公司生产经营管理工作亮点纷呈、卓有成效：

一年来，\_\_公司面对国家安全监管政策调整及外部发展环境的双重挤压，我们坚持依法依规办事，按照国家安监总局62号令的要求，着力完善采矿工程施工承包、安全生产许可证等相关资质;我们调动各方面的力量，积极、主动争取有关主管部门的理解和支持，着力维护企业正常生产经营秩序，有效地排除了多方面的干扰和阻力，为公司的后续发展奠定了坚实的基础。一年来，我们继续坚持以“四项指标”考核为抓手，有效地调动了全员的生产积极性和主动性，在公司被迫停产三个月的情况下，仍然取得了较好的生产业绩。本篇文章来自资料管理下载。一年来，\_\_公司按照“生产创效益、销售保运营”的指导方针，采取对选厂实施停产改造、对井采实行责任承包、调整露采作业时间、启动磷肥生产项目、开拓市场等手段，深入挖掘内部潜力，积极应对不断恶化的市场环境，使公司在市场的狭缝中得以顽强生存!特别是自三季度以来，公司已显现产、销两旺的良好势头，由此增强了我们战胜困难的信心和决心!同时，我们集中公司人力、物力、财力加大对马鞍岭矿边坡帷幕注浆堵水工程的力度，并着力完善相关证照，相继取得了井采和露采安全生产许可证、安全生产标准化三级企业、排放污染物许可证等生产资质，进一步夯实了公司生存发展的基础。

在这些来之不易的成绩的背后，凝聚着集团各级管理干部和广大员工朋友的心血和汗水，也是与大家的理解和支持分不开的。我们高兴地看到，一年来，我们各级管理干部和广大员工都是蛮拚的!在此，我谨代表集团董监会向大家在过去不平凡的一年中所作出的努力、奉献和牺牲表示衷心的感谢!向从我们中间涌现出来的、今天即将受到表彰的所有先进集体和优秀个人表示热烈的祝贺并致以崇高的敬意!一年来，我们的各项工作得到了各级领导、各有关主管部门及社会各界朋友的鼎力支持和帮助，借此机会，我谨代表\_\_集团董监会向长期以来关心、支持\_\_、\_\_两家企业发展的各级领导、各界朋友表示诚挚的谢意!

新的一年，面对矿产品市场低迷不振的严峻形势，我们将以\_\_市国资委\_\_主任于201\_年\_\_月\_日来集团调研时提出的“坚持地下(资源)地上(土地)同步谋划;坚持生产转产同步研究;坚持资产资本同步运作;坚持经济社会效益同步注重”的要求为指针，以市场为导向，以变革创新为动力，以打造具有持续盈利能力的现代新型矿山为目标，以成本管控和提升技术经济指标为重点，紧紧围绕集团确立的年度生产经营目标开展工作。

新的一年，我们将积极配合\_\_市国资委、市化医行办进一步优化\_\_公司与省七宝山硫铁矿的合作关系，全力配合省七宝山硫铁矿做好深部扩界的相关工作，着力突破制约企业发展的瓶颈，增强公司发展后劲。

新的一年，\_\_公司将按照“练内功、适市场、保运营、利长远”的生产经营方针，狠抓安全、环保两个基本点，着力提升选矿技术经济指标，进一步强化成本管控措施，向提高选矿回收率和降低成本要效益。

新的一年，\_\_公司将继续按照“生产创效益、销售保运营”的生产经营方针，加快帷幕注浆堵水工程的扫尾工作，进一步优化马鞍岭矿的生产作业方式，通过提高产量降成本增效益;我们要确保磷肥生产项目尽快达产达标，同时，要力争引进省、市国资委推荐的中盐集团拟投资的100万吨复合肥项目，这是\_\_公司振兴和发展的希望所在，也是我们在新的一年重中之重的工作!

新的一年，我们将于六月前后全面完成由\_\_公司投资建设的大围山原湖金酒店提质改造项目并对外营业，这一投资项目是我们实施跨行业发展战略的一次新的尝试，也是\_\_集团对外形象展示的一个窗口。在积累经验的基础上，我们将进一步把目光投向生态、养生、旅游行业，努力探索集团战略发展的新路径!

新的一年，我们将进一步发挥企业文化的引领和推动作用，着力营造一种居危思变、团结进取、快乐轻松的企业文化氛围，进一步激发集团的内生动力和创造活力，集中全员智慧和力量，打一场谋求企业生存和发展的攻坚战!

为了确保实现20\_\_年的各项工作目标，借此机会，我对大家提三点希望和要求：

一是要认清形势、坚定信心、增强责任感、使命感和危机感。

当前，国家宏观经济由高速发展进入中高速发展阶段，未来较长时期中高速发展将成为新常态。矿山行业由高速增长转入低谷运行。我们要充分认识到当前形势的严峻性、复杂性和长期性，主动适应经济发展的新常态，既不能对市场抱有任何幻想，也不能由此对集团的发展前景感到悲观、丧失信心。信心是我们做好工作的动力源泉，我们每一位管理干部和员工都要把思想和行动统一到新一年的目标任务上来，坚定信心，振奋精神，积极为企业分忧解难，增强责任感、使命感和危机感，以良好的精神状态扎实做好自身的工作，用实际行动与企业共渡难关。

二是要积极投身到苦练内功，降本增效的行动中来。

我们要从深化内部管理、技术革新、引进新工艺与新设备等方面，采取有力、有效的措施深入挖掘内部潜力，通过提升技术经济指标、降低成本增效益。在当前的市场环境下，唯有苦练内功，最大限度地挖掘自身潜力，我们才能在市场的狭缝中求得生存!降本增效人人有责，我们各级管理干部和每一位员工都要增强效益意识，把效率、效益作为检验一切生产经营管理工作的出发点和落脚点，从小事做起、从点滴做起、从自身做起，不断寻找工作中的节约点、增收点，广泛开展修旧利废、小改小革、自主创新、合理化建议等活动，千方百计挖潜增效，为企业应对当前严峻的市场挑战争做贡献!

三是要增强“四种意识”，维护企业和谐稳定。

和谐稳定是企业发展的基础。越是在困难的条件下，越要坚定不移地调动和发挥广大员工的积极性，越要毫不松懈地强化和谐稳定。各级管理干部和广大员工要增强大局意识，认识到只有企业发展了，个人才能发展进步;只有企业效益提高了，个人才能真正实现多劳多得。以积极的态度对待工作岗位和利益格局的调整，正确对待个人的利益得失，尤其是各级管理干部要注意自己的言行，做到以身作则，少一些埋怨和指责，多一些理解和宽容，多补台不拆台，多做教育引导工作，多干化解矛盾、排忧解难的事情，积极主动地为企业和谐稳定添砖加瓦。要增强团结意识，各级管理干部要带头搞好团结，积极消除不利于团结的因素，齐心协力建设一个心齐、劲足、团结、和谐的发展环境。要增强廉洁从业意识，坚持公司利益至上，在业务往来中，不要为了一点蝇头小利而损害公司的利益。和客户打交道，要讲规矩、有原则。希望大家把“堂堂正正做人，清清白白做事”作为为人处事的行为准则，时时处处做廉洁的表率、敬业奉献的楷模!要强化安全、环保“红线”意识，认真学习和贯彻执行新的环境保护法及新修订的安全生产法，树立以人为本、安全发展、绿色发展的理念，从严、从细、从实抓好安全、环保工作，注重事前预防和过程控制，坚决防范各类安全、环保事故特别是重大事故发生，打牢企业和谐发展的基础。

同志们，员工朋友们，新的一年，我们将迎来\_\_公司成立十周年，\_\_公司也即将迈过四周年的创业历程。希望大家以此作为新的起点，继续保持和发扬敢于拚搏、奋发进取的创业激情，以更加高昂的斗志、更加务实的作风投入到新一年的各项工作中去，为\_\_集团的发展壮大贡献每一个人的聪明才智!

最后，衷心祝愿大家新春佳节愉快、虎年大吉、幸福安康、万事顺意!

谢谢大家!

**董事长致辞篇六**

尊敬的各位来宾，同事们：

大家好!

二十年，公司成立了时间真的很长，而这二十年我们也是一起去努力，一路上遇到了很多的困难，也是有很多的挑战，但是我们都是去克服了，公司得到成长，一直在进步，我们也是有了很多的收获，而今二十年了，我也是特别的感谢，大家一起不离不弃，一起去为了公司，作出自己的一份贡献，去做好了我们该做的，尽职尽责，让我们公司在行业内有了一定的影响力。

一路上，有人走，有人来，也是有很多的伙伴是一路跟着我为了公司而付出的，大家都是很辛苦，我们这个行业，优秀的公司太多太多，而我们能坚持下来，也是一直以来都是有一颗竞争的心，不安于现状，不断的去突破，改变。外部的环境这二十年也是有了很大的改变，但是公司却依旧能持续的往前走，这也是大家一起付出才有了，二十年的时间真的很长很长，孩子长大了，我们老了，而新的时代，其实我们的公司是还很年轻的，还有很多的事情要去做，还有很长的路要走好，未来在前方，我们一路去，只有不断的前行，也是可以在行业做得更好的。

二十年我们遇到的难题，不但是有同行的竞争，外部市场的变化，也是有我们公司内部自己的问题，也是在不断的优化里，我们有了很多优秀人才的加入，大家的付出，我想一项项的业绩，一个个表彰都是可以看到大家是付出了很多，而这些也是让我们的成长，让我们能在诸多的竞争对手里面脱颖而出。而今走到这里，我们也是要继续的去努力，未来的路还有很长，我也是希望我们的公司能有三十年，五十年，甚至百年的庆典，可能那时候我们看不到了，但是我们也是要怀抱希望，去努力做到，让我们为社会做出更多的奉献，作为董事长我也是在这特别的感谢大家，是大家的支持，让公司一路走到现在，也是会在以后带着大家继续的走好，去在行业做得更为出色。

今天也是有很多来宾，有支持我们的领导，有我们的客户，有社会各界的同行，见证了我们的二十年，也是希望在三十年的时候，我们继续的更好，更为优秀。同事们，让我们更努力，为了自己的明天，也是为了公司的以后，去把工作做好，去让自己取得更好的成绩来把公司做强。谢谢!

**董事长致辞篇七**

尊敬的各位来宾、各位工作人员：

大家好!

当我们还来不及顾及时间流逝的时候，20\_\_年春节的钟声已悄然而至。值此新春佳节来临之际，我谨以公司董事长的名誉，向你们及你们的家人——致以新年最美好的祝福和最诚挚的问候!

今天，我们以无比喜悦的心情，在这里齐聚一堂，是为带有艰辛与成就的20\_\_年而庆贺;是为充满生机与希望的20\_\_年而祝福。

回首往事，点滴精彩。20\_\_年，是公司稳步发展的一年，也是各部门、各工作人员逐步成长的一年。大家工作的勤奋、成功与挫折给公司留下了发展的足迹，大家辛勤的付出给公司留下了许多值得赞赏的故事。所以，20\_\_年，效率来自全体工作人员的激情，成绩属于全体工作人员的努力。

新的20\_\_年，是公司发展最关键的一年。我们需要继续坚持以市场为导向，加强产品研发力度，提升产品质量管理、合理控制产品成本，让公司的产品在市场上具有更强的竞争力;我们还需要“强身健体”、内外兼修，不断拓展市场和提升客户服务的管理;不断完善和规范内部运作管理，进一步坚实基础。

所以，大家需要把新的一年看成是新的起点、新的任务和新的挑战。

在20\_\_年这个既充满挑战又蕴藏机遇的环境下，我希望，我也坚信，全体工作人员会以脚踏实地的作风、百折不挠的精神、坚韧不拔的毅力，团结奋进、革旧创新、扎实工作，不断开创节日灯产品和led新光源的新境界，创造更加辉煌、更加灿烂的明天!

最后，祝大家春节快乐，万事如意!

请大家把酒倒满，为迎接崭新的、美好的明天而干杯!

**董事长致辞篇八**

亲爱的各位会员兄弟、会员家属们：

大家新年好!在这里我给大家拜个晚年了!牛去虎来辞旧岁，龙飞凤舞庆新春。值此新春佳节之际，我们大家欢聚一堂，共同展望 虎气冲天 鼠年的美好前景。

我谨代表\*\*省商会，对各位的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢，向支持商会建设的各位会员、各位家属、各位来宾朋友们，致以新年的祝福!祝愿大家在新的一年里平安吉祥、幸福安康!事业大发，心想事成!

回顾xx年，我们无比欣慰，无比自豪。一年来，在座的会员们同心协力建立了\*\*人在家园。xx年8月22日，\*\*省商会在大家的共同努力下在成立，商会\*\*办事处于9月24日装修完毕投入使用。

办事处成立以后，各位会员在忙于自己企业的同时还抽了更多的时间花在商会工作上。xx年底，等会长和几个工作小组的会员，分4次先后走访考察了我们的会员企业，会员之间做了很好的沟通和交流。去年11月27日，商会组织会员参加了第二届\*商大会，并在参加完\*商大会后于28日、29日两天组织20多位有定向投资意向的会员，在商会会长的带队下，前往\*\*省\*\*县、\*\*县进行投资环境考察，为会员创业和家乡建设起到了桥梁作用。年底，还举办了一次国际金融危机与中小企业应对策略论坛。

平时，商会几位主要领头人及会员利用自己上下班、节假日休息时间，积极投入到商会工作，无私奉献实为感动。我们目前工作取得了初步的成绩，离不开所有会员的努力与奉献，更离不开各位会员家属理解和支持，请允许我代表商会向你们说一声谢谢了!

最后，祝所有参加今天团拜会的各位家属、会员们新春如意，鼠年大发!

谢谢大家!

**董事长致辞篇九**

尊敬的各位来宾、各位朋友：

大家上午好!

请允许我代表全体员工，向出席今天开业庆典活动各位嘉宾，表示热烈欢迎和最诚挚的谢意!

感谢你们在百忙之中抽身来到这里，和我们一同见证发展历程中又一个辉煌的历史时刻，和我们一同分享这份努力成果、这份喜悦，迎接又一片全新事业的诞生。谢谢大家!

经过6年多的不懈努力，由小到大，由弱到强，逐步成长为xx市主流汽车经销商、服务商。今天，我们能在这里隆重举行“x4s店”开业剪彩仪式，首先，要感谢领导的重视、各相关主管部门的支持、同行的扶持、各界朋友的无私的帮助。借此机会，我还要感谢奋斗在一线的全体员工，因为你们的努力，公司才有了今天的局面，希望以后你们能继续奋斗，与一起成长。

x4s店，集整车销售、零配件供应、售后服务、信息反馈于一体。是国内首家标准化销服一体的4s店。它拥有国际水准的标准功能、形象和硬件配套设施。经过公司全体员工5个多月的精心准备，终于落成开业!这个4s店，将彻底结束老用户在xx市售后服务的烦恼;将使x用户同步享受国际品质的产品和服务;掀开全新篇章!

这么多年的市场磨练，让我们深深体会到，只有真诚、实实在在地回报用户、回报社会才能获得社会大众认可、信赖和支持，这也是长久发展的驱动力。我们将一直遵从“用人品打造精品，用精品奉献社会”的企业价值观，向广大用户提供高性价比的产品和完善的售后服务。

最后，衷心祝愿大家万事如意，畅享幸福生活每一天。

谢谢大家!

**董事长致辞篇十**

亲爱的家人：

在各位xx人一年的拼搏与努力后，在此辞旧迎新之际我们迎来了一年一度重要的年会，我谨代表控股集团董事会向在现场和没能到达现场的资本团队的每一位家人一年以来的努力和付出致以衷心的感谢和新年的问候!

xx年是不平凡的一年，也是控股集团具有里程碑意义的一年。控股在这一年正式明确了产融结合的国际化多元产业集团的定位，确立了五年之内挺进中国民企30强的发展目标!

控股集团从环保实业公司，发展到今天逐步形成以控股为核心的资产运营、资产管理、投资并购三大板块的集团化企业。，我们收获很多：

在金融投资方面我们已经收购香港9号牌照资管公司;申请国内公募基金牌照;收购香港上市资产管理公司;成为天津银行的第十大股东;成为西北第一大银行黄河银行的第二大股东。在控股公司金融全牌照的大规划中，我们走得很快很稳健。

在地产投资方面投资25亿元开发云南丽江“红树林度假世界”;xx年，还将在三亚、大理、青岛、杭州等旅游目的地陆续复制开发。同时，开始打造以全球最大的室内主题乐园“环球欢乐世界”为核心产品的第六代新城市综合体，首两个项目在天津和长春动工，每个项目总投资50亿元。xx年，我们还将在呼和浩特、北京、济南等中国一、二线城市不断复制，在地产板块的发展中，我们走得很速度很创新。

在资产管理方面的板块上，以中国为中心，以重要城市为渠道，形成以香港为平台，向悉尼、伦敦、新加坡、东京、纽约等全球活跃的金融城市为辐射发展海外资产管理的核心业务和团队。在资管板块的发展，我们走得很稳健很精彩。

控股的使命是“制造创新企业”，代表了中国产融领域的民营企业定位与发展，我们现在还是在布局阶段，我们在下一盘大棋，布一张大网，环保实业、连锁零售、商业地产、金融全牌照、资产管理、私人银行等都是我们战略的一部分，通过投资海外能源市场，收购参股金融，达到全产品线的混业资产管理，为集团五年战略规划奠定行业领导者的目标打下坚实基础。

大家知道，我们资本还很年轻，我们优秀年轻的执行团队，我们优秀年轻的职能部门，我们优秀年轻的董事总经理曹春霞、郑佩颖、赵磊，还有我们独挡一面、潜力巨大、年轻智慧的执行总裁杨军，在公司正确前瞻的行业大战略下，经过大家全民一心的努力和拼搏，资本已经在业界形成一定的影响力，已经让行业刮目相看。新的一年，资本有更高的目标，更远大的抱负，就是成为地产金融业界的领导品牌，做一个有持续投资盈利能力的地产金融公司，持续为投资人创造资产保值和增值的信任价值。

我想，只要我们不断努力，不断刻苦，不断激发xx人的斗志，我们就一定可以形成一套资本独具竞争力的地产金融发展模型;只要我们的平台够开放，够公平，够创新，我们就会源源不断的人才会加盟资本。

新一届的中国政府给全民的信心，刚刚结束的三中全会，市场化的不断推进，金融领域向民营企业的开放，经济面临不确定性的全球格局，定位于产业加金融民营企业迎来快速发展的黄金十年，环境持续恶化的市场机遇，零售市场变革的市场机遇，地产行业转型的市场机遇，互联网金融的市场机遇，这些都是我们实现做大做强的重要历史机遇。我们要牢牢把握这个史无前例的发展机遇，每一位同仁都要成为这个行动的重要参与力量，我们有决心有信心，发展好资本，建设好资本，实现我们大家的共同愿景。

跟大家沟通的最后，虽然不能亲临咱们资本精彩年会的现场，我好像也听到了大家的掌声;因为，我和咱们资本的同仁永远在一起。

谢谢大家!

**董事长致辞篇十一**

各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

你们好!

我是东台地区金瑞的经销商，东台市\*有限公司，我叫，首先我要感谢南京金瑞食品有限公司给我这个和大家见面的机会，这是对我们过去20xx年工作的肯定，感谢金瑞公司各位领导同仁对我的关心和厚爱。

时光荏冉，我从20xx年开始，就与兴瑞公司合作，至今已经经历了12年的风风雨雨。我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程，金瑞的品牌得到了客户与业界的认同，年销量不段增长，市场占有率不断提高，近几年在我公司也创下了年销售?%增长率的优异成绩，为我公司创利毛利水平达20%以上。多年来，新达荣的成长也见证了金瑞的大发展：在销售上，金瑞公司每年一个大飞跃;在网络上，兴瑞网上商城已经开通;在品牌影响力上，由行业的一粒种子成长为一棵参天大树。

一个长久生命力的企业，要靠一种文化，金瑞食品由最初的手工式家庭作坊到如今具有现代化特征的企业，是金瑞人艰苦奋斗、奋力博取的结果。金瑞公司网站的首页，写着金瑞的企业文化：为客户创造价值，为员工创造价值，为社会创造价值。陈总的理念与我们新达荣公司的核心价值观：为客户创造财富，为员工创造机会，为社会创造价值，是同步和一致的。而金瑞的产品，含休闲和南北货众多系列，与代理的食品领域非常吻合，很适合我公司的销售。近年来，金瑞公司开展“乐捐献爱心”活动，我们也长期在为社会做些力所能及的小慈善，我们捐助的学生已经上了大学，下一期将于5月启动。基于同样的步伐，我们和金瑞公司相互间的配合和沟通非常好，所以双方合作非常愉快。我们也有很多体会想和大家分享。

厂家和商家在企业经营的舞台上要各自明确自己的角色定位，才能有大圆满的结局。一方面，珍惜并利用好金瑞给我们提供的很多资源和平台，另外一方面，更要培养自身的造血功能。金瑞的支持是一种输血，企业要做大做强必须培育自身的造血功能。双方及时沟通，经常沟通，良性互动，这种默契来自多年来的用心经营，新达荣一直珍惜金瑞给我们的无限信任和无私支持，我们也用自己的信用去回报金瑞的这种信任：在推广上，我们自费做了许多兴瑞的广告，最近新开的当地卖场也做了包柱，坚持扩大品牌宣传，绝不打折扣;在执行区域管理政策上，坚持充分沟通、坚决执行。

做食品代理有10年了，与金瑞的合作也有5年了，我最深的体会就是，经销商与厂方是利益的共同体，金瑞的成长离不开广大经销商的积极运作，而我们经销商的成长也要依托金瑞的稳步发展。我们经销商也要经常换位思考，从厂方的角度出发，达到双方利益的共赢。为此，我们\*公司今年来采取了一项重要举措——坚持不退货政策。横向比较中，在南北货市场中不退货的品牌很少，纵向比较中，我们的金瑞市场退货率，去年是%，前年是%，我在年初开会宣布这项政策时，很多业务人员不理解，我们为什么要坚持这么做?首先，过高的退货率对金瑞公司是不负责任的，对市场是不负责任的，同时也不利于\*公司自身业务团队的良性健康发展。我们要通过不退货的政策，培养鼓励业务人员的能力提高，不退货政策是对客户服务提出的更高要求，及时市场维护，及时沟通调剂，及时反馈信息，才能做好。不追求单一环节的高利润，采用整条价值链定价方式，价值链利益的最大化，同时，这也是公司品牌建设的一步棋，不退货，上游对厂方、下游对客户都是有利的。

前期，我公司的洽洽也是一直坚持不退货，公司在市场网络维护上有一定的经验，所以我们有信心可以运作好这个品牌，可以做到不退货。从目前的执行效果看，市场的退货率?(情况介绍一下)

另外，经销商要耐心培育专业的渠道

与其他的品牌业务相比，金瑞的品种很多，在我公司目前的单品数已经达307个，品类又分炒货、干果、食糖、南北货、蜜饯、肉干等多类，我公司原来长期做的是休闲类，销售渠道就要往餐饮、八鲜等新的业态里深挖，这对业务员的要求就要相应提高，为此，我公司一直保持耐心培育、高度重视、专业团队的方针进行操作，针对产品的特点，打造了3-4个人的兴瑞单品团队，并实行片区片长、区域经理销售服务挂勾的策略，加大了人员投入。我认为，人力资源也是种投资，这种投资是值得的。目前来看，这样的操作使得人员更为专业，服务更到位，通过精分市场、客户分类、人员分区来增强销售工作的计划性、做到重点客户重点维护，通过市场分区，提高了销售团队的营销积极性。

春天来了，古语有云：“一日之计在于晨，一年之计在于春”，这是个承载着春天的希望和播种的季节开始。我们\*公司将和金瑞公司一道成长，相互信任，相互支持，我坚信与金瑞公司的合作前景会更加美好，让我们充满激情，鼓足干劲，力争上游，共迎下一个辉煌。

**董事长致辞篇十二**

尊敬的各位领导、各位来宾，女士们、先生们：

今天，在风光秀丽、赏心悦目的邓州古城西郊，在这片湖面碧水可荡舟垂钓、花草绿地可承荫纳凉、亭台阁榭可品茗小酌的上好休闲之地，经过积极的筹备，碧水庄园承八面来凤，应众人冀盼，迎来了开业之喜。值此开业庆典之际，我谨代表庄园开发的投资股

东和全体员工，向光临和惠顾这里的各位嘉宾和新老朋友，表示热烈地欢迎、崇高的敬意和诚挚地感谢!近年来，邓州市以开放促开发、促发展的形象清晰可见，包括第三产业在内，全方位、多层次、宽领域招商引资的步伐明显加快。良鸟择木而憩。审时度势，我们于南阳兴办实业的同时，到邓州来投资和开发项目，看中的正是邓州扩大对外开放的良好氛围和宽松的、有利的投资环境与发展环境。

碧水庄园的诞生，着眼于开发假日经济、休闲文化。因为，现代都市生活的快节奏、高频率、加速度、大压力，需要为都市公众提供假日消遣的场所，创造身心休闲的条件。为此，在经营思想上，我们将秉承让每位朋友满意而来、满意而归的办园宗旨，尊崇健康、文明、有益身心的服务理念，坚持公平、诚信、守法的经营原则。我们相信，碧水庄园人，将通过竭诚的努力，逐步形成自己的经营品味，打出庄园的服务品牌。

诚然，碧水庄园创业伊始，各项基础设施还不尽完善，服务措施和服务质量还有待不断改进和提高;同时，庄园规模在现有基础上还将进一步开发扩展。在此，我真诚地希望政府各部门领导继续给予关怀和支持，期盼社会各界朋友给予更多地关心和帮助，让我们共同为邓州服务业的发展作出积极的贡献。

预祝碧水庄园开业大吉，事业兴旺，繁荣昌盛。谢谢大家!

**董事长致辞篇十三**

尊敬的各位来宾、朋友们：

今晚，花似锦，歌飞扬;今晚，酒不醉，人自醉。最后，我提议，让我们共同举杯，为了迪庆更加美好的明天，为了全州各族人民的幸福安康——干杯!

律回春晖渐，万象始更新。我们告别成绩斐然的20xx，迎来了充满希望的20xx，今天我们欢聚一堂，共叙友情，共享和谐太平，共迎新春佳节，共谋美好明天。值此新春到来之际，我谨代表董事会，向全体努力进取和勤奋工作的同仁，向关心和支持我们工作的员工亲属们致以深深的谢意!祝大家在新的一年里和气致祥、身体健康、家庭幸福，万事如意!

岁月不居，天道酬勤。刚刚过去的20xx年，是极不平凡的一年。一年来，在某公司、某公司、某公司各级经营团队和全体员工的共同努力下, 我们实现了全年运营收入达( )万元，顺利完成了某、某、某工程;为跨越到“创世界品牌，争行业先锋”的运转轨道，我们某公司投资某万元扩建的二期厂房即将完工，某钢铁交易中心顺利投建„„这些令人欣喜和振奋的成绩证明：公司董事会的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的;通过这些成绩，我们看到了一个充满生机和活力的公司新形象。在这里，感谢这个伟大的时代!更感谢一年来全体员工的不懈努力!

面对20xx年良好的运营状况，我们应该有清醒的认识和更为远大的目标——创世界品牌，争行业先锋。缔造伟业，就要先改变思想，认清周边形势。当前，某市钢铁行业发展势头迅猛，产业正处在上升期，但我们与东莞、佛山、广州等地相比，仍存在不小的差距，要迎头赶上他们，我们必须不拘一格，大胆创新。创新成就未来!变革创新、知行合一是我们通向未来之路。变革创新就是完善公司治理结构，建立和完善层次清晰、责任明确的三个层面的管理体制，加大激励力度，实施企业再造与流程创新，在管理力度和管理风格上实现突破;知行合一就是针对不同的层面，在管理上严格要求、在经营上慎重求实、在技术上掌握核心，真正做到战略合理、组织高效、制度完善、流程顺畅，人员精干。同仁们，在20xx年改革创新上我希望你们能演绎出浓墨重彩的一章，而留下的将是你们硕果累累的智慧和勤奋实干的串串足迹„„

机遇与挑战同在，光荣与梦想共存!传承我们优秀的企业文化，通过全体同仁的努力，我们坚信：我们定会迎来更加辉煌的明天!

最后，祝愿大家新春愉快，身体健康，合家欢乐,万事如意!

**董事长致辞篇十四**

公司的家人们：

大家好!

首先，我向为公司辛勤工作、顽强拼搏的全体员工致以衷心的感谢，大家辛苦了!春回大地，万象更新!在这新春佳节即将到来之际，我再次向各位同仁致以新年最诚挚的的祝福!

新的一年开始，又到了我们过去，展望未来的时候。过去的20--年里，在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了满意的成效，各部门整合更新，相互协作，使得各项经营指标基本得以实现。

盘点过去、展望未来。在新的一年里，我们将面临更多的困难与挑战，以市场为导向，以合理的管理为纽带，提高公司知名度，集中打造红阳品牌形象。

20\_\_年，我们要进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据公司发展的需要及时调整经营思路，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。进一步加强公司内部管理，加大各项规章制度的贯彻执行及监督检查力度，使公司日常工作更加合理有序。同时，也要强化对全体员工的和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，提升公司的整体战斗力，挖掘每一个员工的潜能。

20--年，--上下要团结一心，迎接挑战;20\_\_年，--全体员工要蓄势待发，开创新局面!最后，祝大家在新的一年里：身体健康，合家欢乐，心想事成。谢谢大家!

**董事长致辞篇十五**

尊敬的各位来宾、各位领导、各位同事、女士们、先生们：

今天我们在这里隆重举行九联富农肉食鸡养殖、加工一条龙生产项目开业庆典，这是我公司发展史上最具有标志性的一件大事。从今天起，九联集团正式在山东省外擎起了肉鸡生产的第一个龙头。

从今天起，九联集团沿海布局、沿江发展的战略布局开始结出第一枚硕果，在这里首先我代表九联集团向出席今天庆典的各位领导、各位嘉宾表示热烈的欢迎，向在筹建过程中给予大力支持、帮助的社会各界表示衷心的感谢。

梅州兴宁是居住的乐园、投资的热土，客家人民勤劳正直、热情好客，深深的感染和感动着我们，兴宁市各级领导关心、支持，始终把为企业排忧解难放在优先位置，使我们倍增战胜困难的勇气和信心；富农公司作为合作方，全力以赴支持项目建设，使我们倍感兄弟般的温暖。正是由于这样的支持，九联富农肉食鸡养殖、加工一条龙生产项目才能在极其困难的市场环境下、水土不服的气候条件下，不到一年半的时间便实现了投产，这也创造了九联发展史上的一个奇迹。

在这里首先感谢兴宁市委市政府，你们的热情让我们安心、你们的诚信让我们放心、你们的清廉让我们更有信心。

我们要感谢金融部门的大力支持，我们的肉鸡养殖加工一条龙生产项目不仅拉近了莱西与兴宁的距离，也拉近了青岛与梅州两地金融部门的距离，正是由于两地金融部门的密切配合，才加速、加大了对该项目的支持力度和推进速度。

我们要感谢陈秋霞董事长、张振新董事长、余迪春董事长，三位董事长分别在该项目的前期、中期、后期对九联富农项目的关心、支持、帮助，我们永远铭记在心，毫不夸张的讲，没有三任董事长的推进，九联富农项目不可能如此快的投产。

我们更要感谢九联富农的建设者们和九联富农的合作商、合作伙伴们，你们远离家乡几千公里，抛妻离子，克服气候不适的不利条件，风餐露宿、昼夜奋战，你们在这里建设起来的不仅仅是一座座雄伟的厂房，你们建设起来的更是九联文化的一座丰碑。

今天的开业庆典，标志着九联富农从筹备建设期进入生产管理期，也就是说万里长征从今天开始只是走出了第一步，今后的路会更长，也会更艰难。集团公司董事会要求九联富农的管理者们以建设者为榜样，发扬九联集团不满足、不信邪、不放弃、不蛮干、没有解决不了的问题的“四不一没有”精神，勤奋工作、科学管理，为九联富农的兴旺发达打下牢固的根基，用丰厚的利润回报集团公司的信任，多创税收报答兴宁人民的支持，生产安全健康食品、树立农业产业化的一面红旗，相信你们一定不负集团公司的重托，不负兴宁市委市政府、兴宁人民的殷切期盼，向集团公司、向社会各界交出一份满意的答卷。

各位来宾、女士们、先生们，我们中华民族传统的节日——春节马上就要到来了，在此，我代表九联集团广大员工向各位致以节日的祝福，祝各位新的一年里身体健康、万事如意、工作顺利、心想事成。

谢谢大家。

**董事长致辞篇十六**

尊敬的各位来宾、各位员工：

大家好!

“华侨团聚迎新春，辰猴起舞传福音”。当我们还来不及顾及时间流逝的时候，20xx年春节的钟声已悄然而至。值此新春佳节来临之际，我谨以公司董事长的名誉，向你们及你们的家人——致以新年最美好的祝福和最诚挚的问候!

今天，我们以无比喜悦的心情，在这里齐聚一堂，是为带有艰辛与成就的20xx年而庆贺;是为充满生机与希望的20xx年而祝福。

回首往事，点滴精彩。20xx年，是公司稳步发展的一年，也是各部门、各员工逐步成长的一年。大家工作的勤奋、成功与挫折给公司留下了发展的足迹，大家辛勤的付出给公司留下了许多值得赞赏的故事。所以，20xx年，效率来自全体员工的激情，成绩属于全体员工的努力。

新的20xx年，是公司发展最关键的一年。我们需要继续坚持以市场为导向，加强产品研发力度，本篇文章来自资料管理下载。提升产品质量管理、合理控制产品成本，让公司的产品在市场上具有更强的竞争力;我们还需要“强身健体”、内外兼修，不断拓展市场和提升客户服务的管理;不断完善和规范内部运作管理，进一步坚实基础。

所以，大家需要把新的一年看成是新的起点、新的任务和新的挑战。

辞旧岁，我们依然豪情满怀，迎新年，大家总是信心百倍。在20xx年这个既充满挑战又蕴藏机遇的环境下，我希望，我也坚信，全体员工会以脚踏实地的作风、百折不挠的精神、坚韧不拔的毅力，团结奋进、革旧创新、扎实工作，不断开创节日灯产品和led新光源的新境界，创造更加辉煌、更加灿烂的明天!

最后，祝大家春节快乐，猪年吉祥，万事如意!

请大家把酒倒满，为迎接崭新的、美好的明天而干杯!

**董事长致辞篇十七**

尊敬的各位领导、各位来宾、各位同事：

大家晚上好!

岁月如歌，跋涉似舞。201x年，荣华兴业又走过了不平凡的一年。201x年，在世界经济发展速度明显放缓的一年，是我们荣华兴业人挑战自我、超越自我的一年。今天的年终总结表彰大会事实上就是荣华兴业的一次盛大阅兵。在这里，我要真诚地向各位合作伙伴，机关领导，向为公司勤勉服务的全体员工致以崇高的敬意，并再次感谢大家的支持和帮助!

下面我将总结201x年，展望20xx年：

齐心协力、同舟共济、持续创新、迎接挑战，扩大荣华兴业版图

201x年年初我们定下了“提高素质，提高质量，提高效率，提高覆盖面”的四提目标，面对日益变幻激烈的市场风云，荣华兴业人迎难而上，在激烈的市场竞争中，勇立潮头，在市场的波涛中歌唱，在竞争的刀锋上舞蹈。用行动，谱写了一首首赞歌。大家紧紧围绕着战略部署，以与时俱进的市场开拓、无微不至的服务，赢得了广大顾客的满意和信赖。经过一年的拼搏，我们终于不负众望：

⑴在原有公司文化基础上，重新定位公司，建立荣华兴业企业员工基金，用以表彰优秀员工以及帮助有困难员工，并且由设计部组织策划的荣华企业内刊也同步进行，让每一位荣华人因企业而感到自豪，将企业当作自己的另一个家!

⑵引进德国全新海德堡6+1印刷机器，将印刷质量提升到一个新的高度，在色彩上得到更大的完善，在纸张的选用上更是精细化，采取优胜劣汰，保留最优质的纸张供应商，保证为客户做的产品物超所值!

⑶重新制定员工劳动分配方案，重新规划老带新方案，尽最大努力发挥每一位员工的优势，经过一年的努力，产能较之20xx年提高了65%。

⑷201x年，公司以北京、上海两地为中心点，实现扩散式发展，在北方，成立以北京为圆点，天津、石家庄为两翼;在南方，成立以上海为圆点，苏州、无锡为两翼的拓展布控，成功实现了公司前进发展战略三步走的第一步。

目标的实现离不开广大顾客和合作伙伴的信赖与厚爱，离不开荣华兴业人的顽强拼搏和团结奋斗。作为公司的总经理，我深深的被全体员工以公司的发展为己任、忘我工作的精神所感动，如我们北京工厂的海德堡机器的机长李强，不过是20多岁的小伙子，可是与海德堡印刷机的联手却已有9年的时间。每一次的机器保养，必定能够看到这个小伙子的身影，从一个初中还没毕业就出来打工的孩子，到现在对机器的熟练度不差于一个专业的人士。总经理助理助理兼人事部经理王利明，为公司挖掘出数位人才;配送中心的全体员工，经常加班加点工作，几万件货物都是自己扛上楼等等，还有许许多多令我万分感动的员工，他们用自己的实际行动，在荣华兴业这个舞台谱写着自己精彩的人生。

山不厌高，海不厌深。事业的发展与管理的进步又相互依托、休戚与共。我们深知管理的重要性。201x年，我们建立竞争机制，加大员工责任心的培养力度，让敢于承担责任的员工主动跳出来，形成“能者上、平者让、庸者下”的竞争氛围，天津分公司负责人万阳就是在员工内部竞争中产生;加强“每月之星”的评选工作，充分调动员工的积极性，北京总厂员工宋丽华就先后获得4次每月之星奖，苏州分公司吴芸、田忠亮等人先后获得3次该称号，员工里有100多人次获得每月之星的称号;在积极应对市场竞争的前提下，我们苦练内功，创新并完善制度，制定适合公司发展的员工手册，规范了公司管理，做到有法可依;成立内控部，加强公司对各部的监管工作，提高运作效率和市场反应能力;坚持“以人为本”，加大培训力度，每月定期组织员工培训，邀请知名培训公司对全体员工进行培训。为了加大学习创新力度，我们多次派遣中层干部去深圳、广州和东莞学习，使人力资本不断增值，形成员工与企业共同成长的喜人局面;加强企业文化的建设，使企业文化成为大家的共同信仰和精神家园，成为企业可持续发展的动力之源。加强团队建设，建立起一支能够把握大局、驾驭市场、充满活力的管理队伍。

201x年，在各级经营团队和全体员工的共同努力下，荣华先后取得了与摩托罗拉、西安杨森、融科、北京医学论坛报、bmj英国医学杂志社、交通大学的再次续约,并且获得与英格索兰、北京现代、上海通用集团的首次合作等振奋人心的重大突破;在经济发展速度明显放缓的201x，公司各项经济指标比往年均有了较大增长……这些令人欣喜和振奋的成绩证明：我们的战略是清晰的，定位是准确的，决策也是正确的;通过这些成绩，我们看到了一个充满生机和活力的新荣华。

在这里，感谢一年来全体荣华兴业人的不懈努力!祝我们的广大客户在新的一年里身体健康!事业顺利!生意兴隆!20xx年，是荣华兴业与广大客户共同进步、合作愉快的一年，是荣华兴业与许许多多的新老朋友携手共进、增进友谊的一年。祝所有的新老朋友们在20xx年，大展鸿图!事业有成!身体健康!家庭幸福!

**董事长致辞篇十八**

尊敬的各位领导、各位来宾、媒体界的朋友们、各位伙伴们：

大家上午好!

在这个充满希望的美好季节，今天，我们举行获牌一周年庆典暨20xx年度营销表彰大会，这将是一次红色的盛典，这将是一次英雄的盛会，这是对过去一年成绩的一次大检阅，这是对未来征程的一次总动员。

为此，我代表xx公司，对前来参加这次盛会的中国工程院著名院士李连达先生、北京中医药大学刘长喜教授、清华大学阎旭临教授及各位领导，各位新闻媒体和xx公司的伙伴们、朋友们表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢!

直销牌照的盛大揭幕和铂丽斯国际大酒店的隆重开业盛典至今，历经一年的时间，xx人在这样的喜讯鼓舞、感召下，信心大增，信念更加坚定，在这个不平坦而又充满希望的路上，收获了太多的感动、祝福与期盼……

一路走来，社会各级政府部门、各级领导给予了无微不至的关怀、鼓励和期望，感谢你们，你们让得到了温暖，看到了希望!

一路走来，社会各界朋友给予了xx大力的支持和通力的合作，感谢你们，你们让有了信心，有了力量!

一路走来，社会各界媒体给予了无穷的力量与极大的鞭策，感谢你们，你们让更加睿智、更加执着!

一路走来，我们可爱的伙伴、优秀的家人们，用顽强的毅力、持之以恒的精神时时刻刻在感动着，激励着，成为前进的动力，感谢你们，你们让更加坚强，更加有力量，更加精彩!

一路走来，我可爱的伙伴们、家人们，为了更多人的健康，为了更多人的成功，为了自己的梦想，为了伟大的民族直销事业，你们无白天、无黑夜，风里走雨里行，哪里需要，你们就出现在哪里、战斗在哪里;你们轻伤不下市场，重病躺在病房也坚持宣传产品与事业的一幕幕感人泪下的场面;你们那种急合作者之所急，想他人之所想，助人助己，感恩奉献，快速反应，雷厉风行的市场运作作风;你们那种自强不息、开拓进取，唯有坚持、付出多壮志，誓叫命运、家庭换新天，敢上九天揽月，敢下五洋捉鳖的大无畏英雄的气概与精神，无时无刻的都在感动着我，激励着我，鼓舞着我。我代表xx公司向你们致以最崇高的敬意!向你们敬礼!你们辛苦啦!我永远和你们在一起!我爱你们!

一路走来，我们的员工，我们的兄弟姐妹给了信心与力量，让在前行中不再孤单，感谢你们，你们让更加安心、放心!

一路走来，我们还有很多曾经的合作伙伴，曾经的合作者都在关注着，用各种方式激励着、祝福着，这同样是我们前进的动力，感谢你们，不会忘记你们!

谢谢你们，谢谢所有关心、爱护、伴随成长起来的领导们、朋友们、伙伴们!

**董事长致辞篇十九**

尊敬的各位领导，各位来宾，各位同仁，大家下午好。演讲稿

很高兴今天能和大家共聚一堂，庆祝“腾飞20xx年度xx公司年终答谢会暨易通消费联盟商家联谊会”顺利举行。

如今公司的发展是有目共睹的，虽然公司成立时间不长，仅仅3年，但以目前的势头来看，我们这个集体已经步入高速发展的轨道。发展相当迅速，公司能走到今天和在座的各位是密不可分的，由衷的感谢大家、俗话说，万事开头难。我们的创业也是如此，现场有不少老员工，作为公司发展的见证人，对当时艰苦创业的场景应历历在目。简陋的工作环境，艰苦的办公条件就开始了为客户服务的使命。在短短的时间发展到如此规模，表明我们是出类拔萃的、有目标、有信心的。

大家都知道，不经历风雨，怎能见彩虹。我们的今天来之不易。我们的发展也不是一帆风顺的，经历了许多坎坷、挫折。面对困难的时候，大家坚持“专心、专注、专业”的企业宗旨。

在我加入公司的这段时间给我感触最深的就是，不管遇到员工业务上手缓慢，还是管理经验不足，在公司上层的领导和职工的坚持努力下，我们都突破重重危机，走过来了，并且公司发展更好了，这让我们每个人都明白了一个道理：没有过不去的坎，没有困难能阻挡我们。我们属于这个时代，我们将拥有未来。。。。

我很荣幸加入公司，并且和大家一起工作，我相信在以后与大家共同努力的同时，自己的各方面都会有所提高。我坚信：我们的发展是无限的;前途是光明的;职工是优秀的。

最后，愿大家携手共同撑起一片蓝天。再次感谢在座的各位。

**董事长致辞篇二十**

各位来宾、各位同仁、各位家属、女士们、先生们：

20xx年即将结束，新的一年又将来临。值此辞旧迎新之际，我谨代表公司向长期关心和支持我们的各位朋友、各位嘉宾致以新年的问候;向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁致以新年的祝贺;向长期在幕后为公司的发展事业默默奉献的所有家属致以崇高的敬意和由衷的感谢!

即将过去的一年，是公司实施五年战略规划的第一年，是继往开来、稳固基础、抢攻市场的关键一年。全体员工紧紧围绕“以市场为导向的产品、技术及服务领先”战略，艰苦创业，高歌猛进，铸就新的辉煌：20xx年，公司共生产各类产品近万台。共推出和改进电能表、终端产品及主站系统软件产品余种。20xx年，公司实现销售收入突破亿，比20xx年的亿增加收入亿，增幅高达。完成外贸出口万美金。至此，公司连续4年年增长率超过40，实现了跨越式发展。20xx年，我们还会继续荣登20xx中国潜力100榜。公司销售市场继续扩大，已在全国21个省建立了驻外销售办事处，20xx年，市场竞争异常激烈，产品价格特别是电能表价格大幅下降，业内同行经营业绩普遍不佳，公司取得的这一成绩，来之不易，它凝结着我们公司全体员工的辛劳和汗水。我们向工作战斗在销售、产品推广、项目工程、市场服务第一线的同仁们致敬，我们向工作战斗在车间生产第一线的同仁们致敬，我们向技术中心、销售中心、产品技术部、工业设计部、生产制造部、品保部、检测中心、企业管理部、采购部、财务部、办公室、人力资源部、车队等所有从事技术、管理、行政的同仁们致敬。在即将过去的一年里，我们业已取得的这些成绩，必将振奋人心，鼓舞斗志，为公司新的一年的发展奠定坚实基础。

20xx年，是我们实施五年战略规划第一阶段的最后一年，做好20xx年工作，对公司发展极为重要。20xx年，国家宏观能源政策走势及电网公司、电网公司电力营销工作安排对公司产业发展十分有利。一是两步制电价的执行范围会扩大到除居民和农村外的所有动力用户，二是电网和电网十分重视电能计量工作，将继续加大对电能计量装置的投入，三是电力营销现代化建设工作进程加快。这将为我们公司的电能表、用电现场服务与管理系统等产业提供一个难得的发展机遇，我们要紧紧抓住这一机遇，实现公司健康、稳定、持续发展。

困难与希望相伴，挑战与机遇并存。20xx年，在公司内部，多年来的高增长产生和积累了很多问题和矛盾。我们急需解决这些问题和矛盾。在公司外部，低价无序的市场竞争将会更加激烈，电力采购集约化步伐加快将会影响市场格局，市场需求多样化需要更多品种、更多规格产品的支撑。业内大企业大竞争局面已经形成。要实现公司做专做强，我们任重道远。

20xx年，我们要以战略的思路把握时代赋予的新机遇，我们要以全面的目光审视新的市场变局，我们要以坚定务实的方法开拓企业发展的新局面。

20xx年，我们的总体目标是：继续全面实施以市场为导向的全面产品、技术、服务领先战略，继续坚持不懈的走专业化产业发展道路，保持公司健康、稳定、持续发展。使公司成为中国电子式电能表、自动抄表和电力负荷管理系统领域最具竞争力的企业。准确把握政策导向和市场趋势，快速满足市场对产品的需求，扩大市场份额和市场范围，确保实现销售收入亿，力争亿。

20xx年，我们的总体工作思路是：统一一个思想，转变一个观念，建立七大体系，保持健康发展。

统一一个思想就是：在今后较长的时期内，公司务必继续坚持不懈的走专业化产业发展道路。实现公司愿景，使公司成为值得信赖与尊重的全球知名企业，当前首要任务是夯实公司管理基础，警惕冒进与浮躁。在“做专做强”还是“做强做大”两种经营思路的选择上，我们毫不犹豫的先选择前者。“高、新、精、特、专”是公司赖以发展的优势，也是公司特色所在。在新的一年里，我们不仅要保持这一优势，更要丰富这一优势。

转变一个观念就是：公司已经告别小企业时代，流程化、表格化、制度化管理，是公司保持健康、稳定、持续发展的唯一选择。人治是不持久的。公司倡导、宣扬“尽至诚之心、献至善之作”这一公司核心价值观，只有根植于科学严格的管理之中，才会生生不息。文化建设离不开制度建设。

建立七大体系就是：以以市场为导向的全面产品、技术、服务领先战略为指导，建立五大业务体系和两大业务支撑体系。五大业务体系：一是成本管理体系，二是质量控制体系，三是创新工作体系，四是人才培养体系，五是高效快捷的服务响应体系。两大业务支撑体系：一是流程管理体系，二是基于业绩能力的考核与薪酬体系。

此外，我们还肩负着两大历史任务，鞭策着我们不懈前进：第一，公司还须进一步溶入世界，争取早日“成为值得信赖与尊重的全球知名企业”。第二，公司人还不富裕，许多家庭居者无其房。我们还须为全面建设公司人的“小康”而努力奋斗。

沧海横流，方显公司本色。公司人有善于在挑战中寻找机遇、在困境面前沉着应战的优良传统。天降大任，责无旁贷。从优秀到卓越是一个过程，企业的终极目标是基业长青。路就在我们脚下，机会就在我们手中。让我们以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行!

最后，祝愿各位朋友、同仁和家属们工作顺利、身体健康、合家幸福、新年快乐!祝愿公司的明天更加美好!

谢谢!

**董事长致辞篇二十一**

尊敬的各位领导、各位来宾，女士们、先生们：

大家好!

在此初春稍寒之际，寒风吹不走我们激昂的情怀，冷霜冻不住我们炙热的心，我们怀着激动的心情迎来了盼望已久的大喜日子，爱丽肤有限责任公司今天隆重开业了。在此，我向支持爱丽肤发展的各位朋友表示诚挚的谢意!爱丽肤因为有您的帮助得以顺利的开业，有您的帮助得以渐渐地发展!

创业艰辛，守业更难，爱丽肤将视今天的开业庆典是万里长征迈出坚实的第一步，是一种胆识的尝试，更重要的是要靠智慧、毅力、凝聚人心，开拓市场，勇于创先。可为设计要向做强做大方向发展，打出我们自己的品牌!希望可为百尺竿头，更上一层楼!

做企业和做人一样都需要树立一个良好的形象，才能得到更多的信赖与支持，虽然正式开业了，但我们还存在着许多不足之处，很多地方还待发展、完善，未来爱丽肤将会踏实走好每一步，将会一爱丽肤步步发展壮大起来，今天，可为迎来新生，前面的路还有很长，但我们坚信只要我们不断进取，团结努力，一定可以实现目标!海以其博大，纳百川而成其浩瀚;山以其厚重，历沧桑而为之雄浑。我们正以山的浑厚、海的广博，诚信、务实的品质，敬业、创新的作风，追求卓越、实现跨越式发展的精神，去搏击市场，去拥抱美好灿烂的明天。

最后，祝愿爱丽肤大展宏图、兴旺发达、事业成功!

祝大家身体健康、工作顺利、万事如意、阖家幸福!

谢谢!

**董事长致辞篇二十二**

同志们：

时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，过去的一年里，××店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标，20xx年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售 n万元，毛利额达n 万元完成总指标的\*%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“顾客是上帝”这名话挂在嘴边而不付出行动， 要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友!对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在××街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物?我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球泾济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低， 我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何“开源”和如何“节流”的问题，我认为，“开源”主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于“节流”的问题。怎样才能节流? 以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，“随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

(一)：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

(三)：科学计算库存商品，库存商品是占用资金最大的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持“开源节流”的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组(食品组、非食品组与精品柜)，严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积急性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合××店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领××店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找