

今年是十堰市新合作超市有限公司(以下简称“十堰新合作”)成立20周年。20年前,名不见经传的十堰市新合作超市有限公司如一片扁舟从中国汽城扬帆起航;20年后,商业航母十堰新合作引领十堰商业新业态发展蜚声荆楚大地。20年来,十堰新合作从初期13家便利店、经营面积不足3000平方米、年销售额约3000万元,到如今拥有直营门店200余家、经营面积近50万平方米、年销售额逾20亿元,从几百个到1万余个就业岗位的惊人增长……一个20年来始终专注于“发展新合作,服务新城乡”的连锁企业,一步步发展成为区域性零售龙头的商贸航母。

■记者 冰客 见习记者 肖逸雪



生鲜产品每日实行“除清”工作,坚决不卖隔夜菜。(图由受访单位提供)

# 廿载奋进 扬帆再创辉煌

## ——商贸航母十堰新合作发展壮大纪实

### 乡野点灯： 拓荒乡村沃土，播撒新零售火种

2005年5月，十堰市新合作超市有限公司正式挂牌成立，是新合作商贸连锁集团有限公司的控股子公司，注册资本1.14亿元。同月，十堰汽配城新合作购物广场开业，由此拉开了十堰新合作发展的序幕。紧随其后，新合作旗下第二家大型连锁超市——十堰新合作房县购物广场2005年11月正式开业，迈出了城乡互动第一步。2006年9月，十堰新合作通过自身原有的特产加工包装车间，将所有农副土特产品加工包装推进超市销售。

2006年，十堰新合作被国家商务部确定为“万村千乡”市场工程试点单位，次年被评为国家“万村千乡”市场工程

先进单位，成为十堰首家获得该项殊荣的企业。2007年竹山购物广场开业，2008年花果购物广场、宝丰购物广场接连开业。十堰新合作的发展由此渐入佳境。

2009年，新合作三堰、郧西、竹溪三大购物广场一年之间相继开业。

至此，十堰新合作第一个五年规划(2005—2009年)起步发展、网点战略布局阶段，即“以十堰城区为大本营，在十堰各县市建立大型购物广场，再以广场为中心向周边乡镇辐射，建立乡镇连锁网点”的规划基本实现。在规划的指引下，十堰新合作通过建立县城中心店、物流配送中心，开办直营超市，顺利完成了十堰五县一市的布点。

### 汇纳百川： 跨越式发展，铸鄂西北零售新旗舰

2010至2014年为十堰新合作发展的第二阶段，公司得到快速扩张，精细化管理。

2010年是新合作发展史上的一个转折之年。当年7月5日，北京新合作商贸连锁集团有限公司、十堰新合作超市有限公司、湖北北京华商集团有限公司正式签订合作协议，京华商贸集团将其超市板块股权转让给新合作集团，8月份成功实现联合重组，公司进入跨越发展轨道，直营店从32家增加至206家，加盟店超1700家，十堰、襄阳、随州三地联动，成为鄂

西北零售龙头。

2011年，十堰新合作占地100余亩，仓储面积40000余平方米，配送车辆200余台的集冷链物流、品牌代理仓储、日用消费品仓储于一体的现代化、信息化综合物流储运中心正式启用。公司代理的维达、双汇、宝洁等品牌，年销售额飙升至15亿元。

2015年至2016年十堰新合作成为国家电商进农村——丹江口市、郧西县的龙头企业，入选国家首批“电子商务进农村综合示范项目”。

### 智变跃升： 科技赋新领新潮，产业革命助振兴

2015年至2021年为公司的第三个发展阶段，公司得到多元化拓展，延伸产业链。发展了集电子商务、武当农夫、云仓物流、农贸市场、中央厨房等业务，逐步向多元化、数智化发展。

与此同时，公司仓储物流配送也得到长远发展，成为苏宁易购、国美电器、中石化易捷、十堰盐业公司等单位的物流配送商。2018年，公司成功引进中国电子商务有限公司，共同投资成立湖北供销云仓电商物流有限公司，占地220余亩的供销云仓科技产业园建设启动，产业园投资引进先进的自动分拣线，建设12000平方米的中央厨房。

2021年4月，湖北供销云仓物流园建设完工并投入使用，自此十堰新合

作有了自己的物流园区。仓储物流引入智能自动分拣系统，打通了进销存、电商、仓储等平台，年集采集配单品数达12000支，年集配额达20亿元。

同时，公司建立了“武当农夫”自有品牌，开发了170多个本地具有特色的优质农产品系列商品。

在十堰新合作云仓里，每一件商品都被精心呵护。从入库、分拣到出库，每一个环节都经过严格把控。而云仓的智能化管理，更让商品的流通变得更加高效、透明。

同时，因为构建起了从商品的进场、检测、储存、运输、销售一体化的完整链条，十堰新合作的品质消费有了强有力的保障。

### 焕新升级： “胖”式经验本土化，重塑消费“心”体验

2022年至2025年为公司的第四个发展阶段，公司调改升级，创新发展。公司进入变革调改阶段，发展了供销折扣店、“胖”式调改店(学习胖东来)、肯德基mini店、供销茶园店、集采集配业务，逐步拓展到湖北省各州市。

2024年底，十堰新合作在门店调改方面取得了显著的成果。公司学习了胖东来这一零售巨头的成功经验，并在此基础上对自身的门店进行了全面而细致的升级改造。

走进新合作最新调改的门店，你会发现这里焕然一新：原本高耸的货架变矮了，老年人无需踮脚选货；入口处宠物笼、轮椅免费租借；AI电子秤自动识别蔬果并报价；货架之间的通道变宽了、超市的结构布局也更加人性化了……

除了对布局进行调整外，在

商品调整方面也下足了功夫，将原有的8000多个商品优化下架，上新了9000多个更符合消费者需求的商品，这些商品结构与胖东来吻合度高达90%，涵盖了消费者日常生活的方方面面，满足了消费者的多样化需求。

从2005年至2025年的20年间，十堰新合作紧跟时代潮流，通过灵活创新运营模式和运用互联网技术，不断以消费者的需求进行创造与革新，成为十堰商场业态变革的中坚力量，通过严格把控食品安全、创新服务模式、强化社会责任等举措，持续为消费者打造安全、透明、舒心的消费环境，已发展成为一家以商超连锁、集采集配、云仓央厨为板块的多元化大型商贸连锁企业，目前正在全力打造本土版“胖东来”。

### 向新而生： 驱动全链共生，打通民生服务“最后一公里”

为保障产品品质与价格优势，十堰新合作建立了“基地直采+自检自控”的双保险模式。公司与全国各地百家生鲜基地合作，并在多渠道价格对比后，与产品源头、一线产地签订直供协议。据了解，直采模式不仅保证了产品的质量与安全，还让商品价格较市场均价低10%—20%。通过优化中间环节，“锁鲜锁价”惠及民生。

商超连锁方面，如今公司已在十堰全域、襄阳等地发展大型购物中心、综合商超和便民超市近200家，经营品项涵盖食品、百货、生鲜、服饰、箱包、家电、餐饮、母婴等，商品品类达2万余种，能满足城乡消费者不同层次的需求，形成了市、县、乡、村四级网络体系。

“下一步，公司要加大门店调改力度，其中小型店推进‘极致性价比’的折扣化改造，树立供销折扣店品牌，积极拓展折扣店加盟；大店学习‘胖东来’进行调改，在十堰各区域中心打造样

板店；积极推进社区生鲜店提档升级，不断完善商品结构，满足社区生活需要。”公司相关负责人表示。

集采集配方面，公司与上游800余家厂家和基地建立了长期稳定的合作关系，进一步完善了日用品和农产品供应链。目前集采集配平台上线SKU数5000余支，商家入驻数7000余家，年销售2亿元，业务覆盖十堰全域、襄阳、随州、恩施、荆门等区域。

“公司始终坚守‘品质为本、安全为基、服务为要、效率为魂’的经营管理理念，聚焦城乡居民生活需求，全力打通民生服务‘最后一公里’，为城乡居民提供重优质、更安全、更便捷的商品与服务保障。”公司相关负责人表示。

新时代，新征程。十堰新合作将不忘初心，开拓创新，与时俱进，诚信经营，保障优供，服务民生……阔步走向更加辉煌的明天。