

# 千年“国粹”拥抱创新 “黄酒一哥”争夺正酣

证券时报记者 李小平

浙江绍兴有“三缸”，即酒缸、酱缸和染缸，其中酒缸，指的是“黄酒”。靠着上千年的酿造史，绍兴黄酒已成中国黄酒的“金名片”，拥有古越龙山、会稽山、女儿红、状元红、沈永和等系列知名品牌。

我国黄酒，曾有过灿烂的历史。但是，随着白酒、啤酒、红酒等兴起，黄酒市场不断受到挤压，并最终沦为区域性的小众酒种。因此，过去几十年来，黄酒企业一直想“跨江过河”，突破区域性的市场限制，但收效甚微。

不过，绍兴黄酒在振兴的路上没有止步。近来，会稽山和古越龙山的一些变革和创新，引起资本市场密切关注。与之相应的是，黄酒类上市公司的市值也水涨船高。其中，今年二季度，会稽山一度凭借高达150%的涨幅，在市值上超越传统龙头古越龙山。而在近期股价的调整中，古越龙山因表现更为稳健，重回行业榜首，二者最新市值不相上下。

## 1 “一哥”之争

沉寂已久的黄酒类上市公司，正在受到越来越多投资者的关注。

“最近，希望来公司调研的机构投资者实在太多，完全接待不过来。”6月23日，古越龙山相关负责人对证券时报记者称，“以往，黄酒类上市公司在资本市场属于稳健型，增长动力不足，所以不太受到资金喜欢。但是，现在的黄酒行业正在发生一些变化。因此，关注的人也多了起来。”

无独有偶，会稽山也备受投资者青睐。公司相关负责人对记者称：“最近非常繁忙，如果不是因为出差，天天都有投资者要来调研。行业确实发生了一些变化，引起了部分资金的关注。”

黄酒源于中国，是世界三大发酵酒之一，堪称“国粹”。我国早在商周时期，就有黄酒的文献记载，距今已经有3000多年的历史。大家耳熟能详的“女儿红”，就是历史上知名的黄酒品牌。至今，绍兴一带的民众，还有储备“女儿红”的习俗。

目前，我国黄酒主要分为江浙流派、客家流派与湖北流派，黄酒行业产销高度集中于江浙沪地区，约占全国八成。其中，浙江绍兴是黄酒的核心产区，其凭借得天独厚自然环境、优质的水源以及悠久的酿造传统，成为黄酒产业的集聚地。

黄酒行业在A股市场有三家上市公司——古越龙山、会稽山和金枫酒业，

## 2 年轻化战略初现成效

黄酒板块之所以受到市场热捧，与两家公司系列变革和创新不无关系。今年的“618”中，会稽山和古越龙山的表现，没有辜负市场期待。

数据显示，今年“618”，会稽山“爽酒”全网GMV（商品交易总额）突破5000万元，同比增长400%。会稽山官方旗舰店在抖音商城排行榜《品牌黄酒类酒店店铺榜之热销榜》排名第一；古越龙山全品类全网GMV实现超5000万元，在京东黄酒、养生酒、果酒品牌销售榜位居第二，京东优秀店铺黄酒酒店店铺榜的第一、第二名，均为古越龙山。

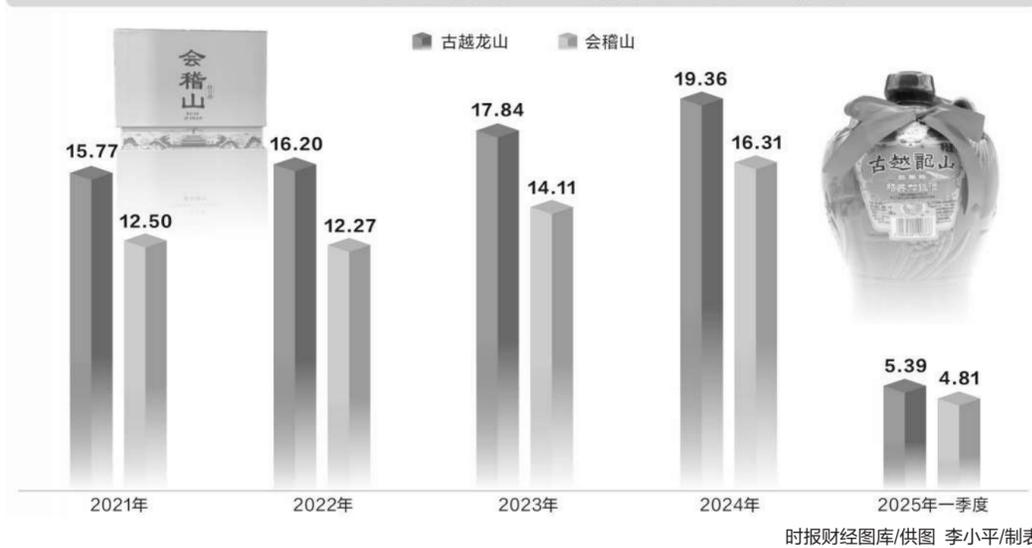
“非常满意！符合年初制定的销售预期。”对于今年“618”战绩，会稽山相关负责人对记者称，“比销售额更重要的是，我们让市场对黄酒有了一种全新的认识。”

上述所言的“爽酒”，即会稽山的气泡黄酒“一日一熏”，这是会稽山在“年轻化”战略之下，推出的重要黄酒创新产品，首创了气泡黄酒类，于2023年8月份正式上线。

气泡黄酒“一日一熏”是有别于传统黄酒的创新产品，8度酒精度，口感酷似啤酒，而又有黄酒的酸甜。在去年“618”期间，初级版的气泡黄酒“一日一熏”，就曾在市场上小火了一把，实现了三天破千万元的业绩。

为了备战今年的“618”，会稽山又对“一日一熏”进行了一轮酒体、包装和口味的全新升级。因此，今年呈现给消费者的，不仅是全新的易拉罐包装，还有柠檬

2021年以来黄酒龙头企业营收变化情况表 单位:亿元



时报财经图库/供图 李小平/制表

## 3 大力推进高端化

除了创新黄酒品类，拥抱年轻人，古越龙山和会稽山还不约而同聚焦高端化，并将作为振兴黄酒的重要战略之一。

2025年3月31日，会稽山发布关于公司部分重点产品提价的公告。次日，古越龙山也发布提价公告，对旗下彩包花雕（加饭）系列、清醇三年系列、部分坛酒、五年陈、青花醉进行提价。

据了解，黄酒的主要原材料糯米，目前价格高于白酒原料的高粱，但市场售价方面，黄酒却远低于白酒。目前，市场上主流的黄酒产品，价格长期徘徊在数十元区间。离开江浙沪“包邮区”，甚至会被当作烧菜的料酒使用。

近日记者在淘宝官方旗舰店内看到，古越龙山门店销量最高的是三年花雕酒500ml\*2瓶装，到手价23.87元，每瓶约12元，已售3万+；会稽山销量最高的是五年花雕酒500ml\*1瓶装，到手价23.75元，已售4万+。十几元、二十几元的花雕酒，依然是销量担当，这也反映出黄酒的大众消费根基。

如何推进黄酒的高端化？上述两家黄酒企业在原材料、工艺、标准等方面持续发力。

比如，为了对标高端白酒的飞天茅台，会稽山基于历史上大书法家王羲之在绍兴兰亭的典故，在2024年上市了会稽山·兰亭，采用限定原料、限定工艺、限定大师、限定储藏、限定年份等，提升高端属性；古越龙山重点打造的高端品牌“国酿1959”，源于1959年绍兴黄酒成

味和荔枝味两款新品。

“黄酒需要实现年轻化！通过‘爽酒’的破圈，我们让更多的年轻人，认识了黄酒。”会稽山上述负责人称，长期以来，黄酒受制于市场边缘化，且模式传统，消费人群以40岁及以上为主，而会稽山的“一日一熏”恰恰相反，将定位锁定在年轻消费群体身上。

今年“618”会稽山“爽酒”销售数据显示，35岁以下消费者占比70%，其中18—24岁占比10%，而40岁以上的只占14%，女性消费者的比例也在增长，说明“爽酒”的用户不同于传统黄酒，是更年轻化、女性占比更高的群体。

同时，从地域分布上，除了浙江、江苏之外，山东、广东也进入消费者占比前五的省份，四川进入了前十省份，这表明气泡黄酒“一日一熏”突破了传统黄酒的地域限制。此外，线上关注度的激增还带动了线下销量上升，不得不提，会稽山的年轻化营销，阶段性成果显著。

面对会稽山的“年轻化”战略，古越龙山也不甘落后，按照“守正创新、开放开拓”的思路，积极开拓白酒、果酒、露酒等第二主业。

“今年‘618’期间，公司全品类GMV 5000万元，主要来自创新类产品。”古越龙山上述负责人对记者称，针对年轻化市场，古越龙山推出的精酿黄啤，也于今年5月份上市，独一无二“米麦双香”，给消费者带来了全新的味觉享受，上市首月就实现线下订单超1000万元。

## 4 “最大变化在于人”

“其实，很多东西原来也有，最大变化在于人。人的变化，随之而来引发了一系列变化。”对于黄酒行业新变化的缘由，会稽山相关负责人对记者说。

上述所言的“人变了”，即会稽山2022年末控股股东由精工集团变更为中建信浙江公司。2023年2月，会稽山新实控人方朝阳，成为公司新任董事长，同时聘任杨刚为会稽山总经理。

出生绍兴的方朝阳，是浙商知名企业家，他实际控制着精工钢构、精工科技、会稽山三家A股上市公司。杨刚曾在“床垫第一股”喜临门先后担任副总裁兼董事会秘书、总裁。

“管理团队变了，会有一些新的思路。年轻化、高端化战略，就是实控人变更以后，公司新管理团队提出的发展战略。”会稽山上述负责人说，“围绕着这些战略实施，就需要作出一系列的变革和调整。比如人才引进，仅仅销售人员，原来也就150人左右，现在已经增加至约600人。”

“古越龙山是绍兴国资控股，拥有深厚的品牌底蕴，为了响应绍兴黄酒产业振兴的发展规划，也在积极探路。但受制于国有体制的束缚，公司在市场策略的灵活性方面，还有进一步提升的空间。”业内人士举例称，黄酒的年轻化、高端化，离不开市场推广，需要各种广告营销加持，国企决策层级较多，过程相对复杂，这在一定程度上影响了企业的快速响应和市场适

应能力。

从2024年的数据来看，不论是市场推广，还是研发投入，相比古越龙山，会稽山的确实更为激进。

数据显示，古越龙山2024年销售费用为2.52亿元，仅比2023年的2.47亿元同比增加约2%，而在广告及业务宣传费用方面，古越龙山2024年只花费5722万元，比2023年甚至减少了约1700万元。

相反，会稽山2024年销售费用高达3.32亿元，较其2023年的2.07亿元同比增长了60.25%，在广告宣传促销费用方面，会稽山2024年耗资1.62亿元，较2023年的8078.86万元实现翻倍。

研发费用方面，古越龙山2024年为3020.1万元，同比增长7.03%；会稽山2024年为6955.67万元，同比增长124.53%。会稽山大幅增长的研发费用，主要系研发项目数量增加及项目投入力度加大等所致。

据此不难理解，在2024年和今年一季度，会稽山的业绩增速，为何明显高于古越龙山。

“产业资本的人局，不仅让会稽山焕然一新，也激发了沉寂已久的黄酒行业，行业的系列创新和变革，让市场对黄酒有了全新的认识。”业内人士表示，作为黄酒行业的领先企业，古越龙山和会稽山各具特色，双方可以充分发挥各自优势，给千年黄酒的复兴起到带动作用。

## 长江存储母公司 获员工持股平台入股

证券时报记者 阮润生

长江存储母公司长江存储科技控股有限责任公司(以下简称“长控集团”)工商信息日前更新,注册资本增加约14.67亿元,新增股东合计持股1.295%。证券时报记者获悉,本次新增股东系长控集团员工持股平台。

工商信息显示,长控集团注册资本由1118.1207亿元增加至1132.7896亿元,变更日期为2025年6月26日。

同时,股东明细显示,本次新增股东包括武汉市智芯计划一号企业管理合伙企业(有限合伙),该股东持股0.2295%,以及武汉市智芯计划二号至六号企业管理合伙企业(有限合伙),各持股0.2131%;六位新增股东合计持股1.295%(以下简称“智芯计划”),合计认缴146689.66万元。

穿透来看,新增股东采取了双层嵌套结构,其中,二号、三号、四号、五号合伙企业的二级股东包括了合计24家合伙企业,均以“智芯计划”命名,这些合伙企业顺位序号从六号排至三十号;同时,武汉众智芯存科技有限公司担任上述合伙企业的执行事务合伙人。

据证券时报记者了解,智芯计划系长控集团员工持股平台,主要系公司高管与技术骨干持股。

作为长控集团旗下拟上市公司,新芯股份4月25日回复问询函显示,2024年6月28日,长控集团召开股东会,通过《关于与员工持股平台签署增资协议并修订公司章程的议案》,持股平台拟向长控集团增资21.27亿元(占注册资本总额的1.295%),该员工持股计划正在筹备过程中。据此估算,长控集团估值达到1642.5亿元。

长控集团估值曾在今年4月份揭晓过。养元饮品4月25日公告显示,该公司控制的芜湖润名泉投资管理合伙企业于2023年12月投资长江存储科技控股有限责任公司,出资16亿元,持股占比0.99%。据此推算,彼时长控集团估值约为1616.16亿元。

长控集团上层间接股东的出资结构较为多元。在4月回复新芯股份上市审核问询中,长控集团认定为无实控人状态。最新工商信息显示,本轮员工持股平台入股后,长控集团股东数量扩容至29家,老股东持股比例均被动稀释;从穿透股权关系来看,除了地方国资,国家集成电路基金一期、二期,五大国有银行,三大电信运营商,一些知名私募也纷纷现身,市北高新、国脉文化、当虹科技、东方明珠等上市公司也出现在长控集团间接股东中。

目前,长控集团旗下长江存储系国内重要的闪存原厂。根据胡润研究院最新发布的《2025全球独角兽榜》,长江存储以1600亿元估值首次登榜,成为半导体行业价值最高的新独角兽。

CFM闪存市场最新数据显示,今年一季度全球NAND Flash市场规模下滑至130.1亿美元,国际企业依旧处于领先地位,三星以28.9%的市场占有率居首。

## 106轮竞价、溢价54.36% 武汉拍出楼面价历史第二高地块

证券时报记者 刘茜

6月30日,武汉市今年第12次土地拍卖结束,共成交6宗土地,成交总金额29.06亿元。

值得注意的是,经过106轮竞价,绿城以6.645亿元的价格夺得汉口新兴街地块,成交楼面价27920元/平方米,溢价率54.36%,创造武汉住宅成交楼面价历史纪录第二名。

中指研究院(华中)市场研究中心主任李国政表示,本次土拍延续此前供需特征,主城区地块再次引发企业激烈争抢。

绿城竞得的P(2025)049号地块,位于江岸区中山大道与新兴街交汇处(新兴街二、三期地块),占地18277平方米,为居住用地。该地块起拍价为4.3亿元,起拍楼面价18088元/平方米,共有14家国企、民企参与。最终,武汉旭尚房地产开发有限公司(绿城)经过106轮竞价,以6.645亿元拿下。这仅次于2020年11月华润二七滨江地块创下的30558元/平方米最高纪录。

李国政表示,按照以需定供原则,武汉市今年优化土地供给结构,重点加大优质地块出让,尤其是主城区低容积率、“小而美”地块,总价可控,适合打造高品质改善性住房。如上述P(2025)049号地块,位于汉口主城历史风貌区范围,容积率仅为1.3,可以打造主城区老洋房产品,具有稀缺价值,因此得到企业追捧。

此外,另一热门的P(2025)047号地块,位于武昌区武珞路与梅苑路交汇处,占地26830平方米(其中住宅22830平方米,中小学用地4000平方米),共有7家国企参与竞拍。经过45轮竞价,建发地产以12.2亿元拿下,溢价率22.42%,楼面价16055元/平方米。这也是建发地产近两年拿下的第四个武昌中心地块。

记者注意到,整个上半年,武汉土拍市场上,优质地块频频引发激烈争抢,此前青山区临江大道014号和武昌区中山路035号两宗地块溢价率分别达到34.29%和30.59%。李国政表示,武汉楼市按照规划新政打造的项目供需两旺,激活了住房需求释放,成功提升了企业投资信心,好房子建设已经成为推动武汉房地产转型升级发展的关键所在。

武汉市住房和城乡建设局的数据显示,今年5月武汉市新建商品房网签83.42万平方米,环比增长38.91%,同比上涨21.32%。国家统计局公布的70城房价指数显示,武汉新房价格同比降幅连续7个月收窄,二手房同比降幅也收窄至7%,市场呈现“量升价稳”态势。

从记者走访多个楼盘来看,武汉中心城区的部分改善型项目因交通区位好、周边教育医疗等配套服务优,人气尤为旺盛,市场反应热烈,开盘去化率达到了80%以上。

李国政分析,武汉家庭住房置换周期普遍在8年至10年,当前正值上一轮购房潮后的改善窗口期。特别是四代住宅的高得房率和智能化设计,契合了住建部提出的“好房子”标准。四代住宅也成为市场新宠。

从全国范围来看,据中指院监测数据,截至今年6月25日,全国300城宅地出让金同比增长24.5%,成交面积下降约7%。其中,房企在一线城市投资布局积极,住宅用地推出、成交面积同比均增长,出让金同比增幅达到47%;二线城市中,杭州、成都等城市土拍热度较高,是房企重点投资区域。