

黄酒“一哥”之争白热化 如何从小众老酒走向国民潮酒

证券时报记者 唐强

持续多年的黄酒“一哥”之争迎来胶着战局。2025年,古越龙山凭借约900万元的微弱营收优势,勉强守住行业营收榜首位置;会稽山则以超24%的净利润同比增速,实现盈利层面的反超,双雄差距持续收窄,黄酒行业格局正迎来深刻变革。

2026年一季度,古越龙山与会稽山业绩均实现正增长,营收分别为5.41亿元和5亿元,但净利润则被拉开,会稽山单季度盈利1.2亿元,古越龙山则为0.62亿元。

黄酒“一哥”之争日趋激烈,背后是细分赛道两大龙头迥然不同的增长逻辑,更折射出整个黄酒行业规模受限、破圈艰难等行业深层次命题。

双雄并立

古越龙山与会稽山在黄酒行业贴身竞争是常态。

从2025年全年核心经营数据来看,黄酒双雄已经进入同一量级比拼,往年营收差距多在亿元级别,如今差距缩小至百万级。

数据显示,古越龙山2025年实现营业总收入18.31亿元,同比下滑5.45%,这也是公司近五年来首次出现营收负增长;全年实现归母净利润2.22亿元,同比小幅增长8.14%。不过,古越龙山盈利含金量略显走弱,扣非净利润为1.67亿元,同比下滑15.73%,主业经营盈利能力承压。

反观会稽山,全年经营呈现稳中有升、利润高增的态势。2025年,会稽山营业收入达18.22亿元,同比增长11.68%,营收规模与古越龙山差额仅900万元。在盈利端,会稽山2025年实现净利润2.45亿元,同比增长24.70%;扣非净利润为2.35亿元,同比增长32%。

若拆分季度表现,双方的竞争更胶着。2025年前三季度,会稽山营业收入为12.12亿元,超过古越龙山的11.86亿元,阶段性登顶营收榜首;直至四季度收官,古越龙山依靠传统旺季渠道补货与老客维稳,以微弱优势实现全年翻盘。

成本管控与产品结构优化,成为会稽山利润反超的关键。2025年,会稽山酒类主营业务

毛利率同比增加5.7个百分点,提升至58.45%;其中,中高档黄酒毛利率达67.33%。同时,会稽山通过数字化管理变革压降运营成本,管理费用同比下降24.75%。

而古越龙山毛利率长期处于行业偏低区间,酒类产品毛利率为37.39%,较上年度减少0.08个百分点。

差距背后,反映出两家企业在产品结构、定价体系、渠道管控及内部管理效率上的分化。古越龙山坐拥行业龙头体量,却陷入增收乏力、盈利走弱;会稽山以稳健营收增长叠加高效盈利释放,走出一条高增长曲线。

有业内人士认为,随着中小黄酒企业持续出清,资源、渠道、消费客流加速向两大头部企业聚集,龙头在行业的占比将稳步抬升。

不同成长逻辑

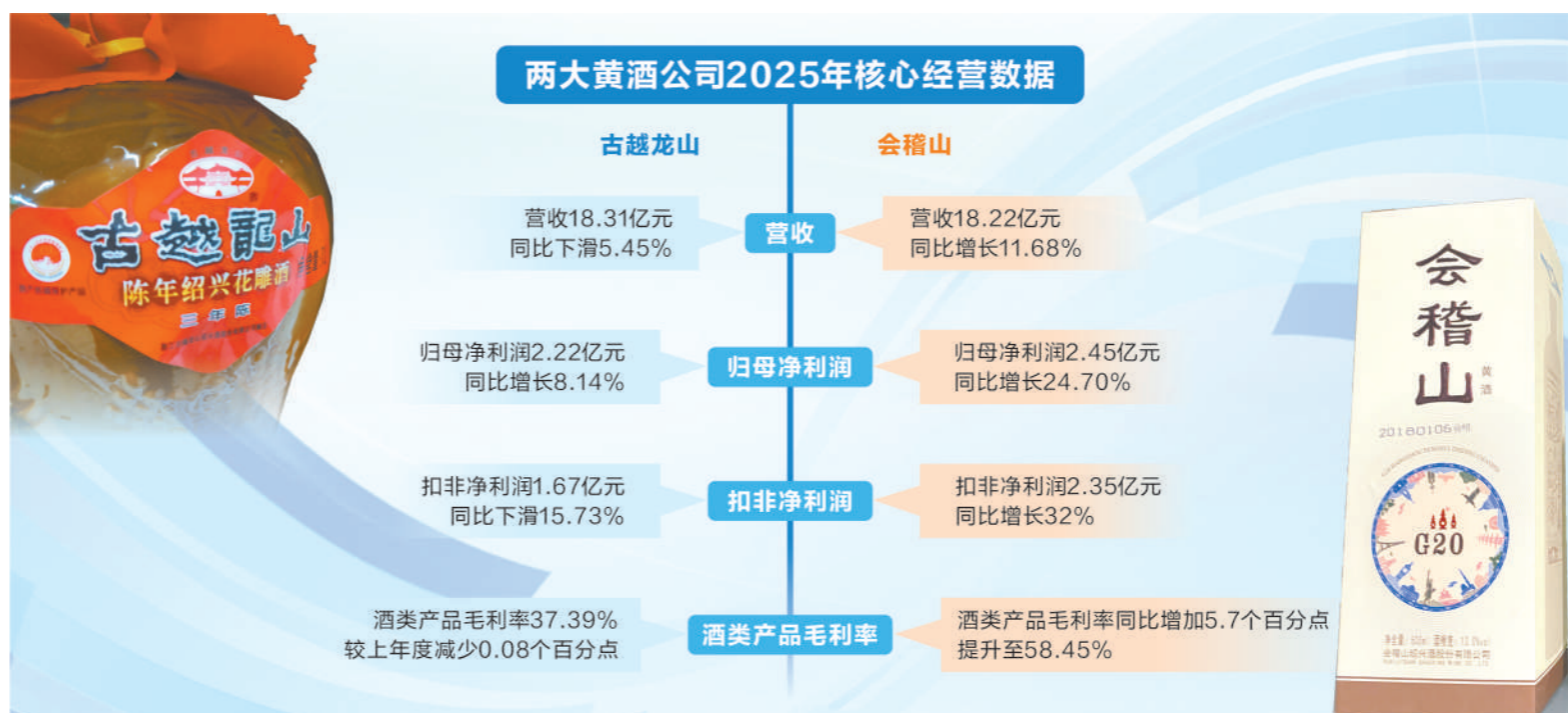
营收与净利的你追我赶,并非偶然的短期业绩波动,而是古越龙山与会稽山多年战略定位、经营思路差异的集中体现。

作为黄酒行业老字号标杆,古越龙山的核心竞争力根植于历史底蕴、原酒储备与全国化布局,同时背靠国企背景,在品牌背书、政策资源、融资能力等方面具备天然优势。

“最近刚去了古越龙山调研,第一个大优势还是产能,古越龙山的产能大约是会稽山的10倍,老酒库存足够多,有老酒库存才能推高端产品。其次,古越龙山拥有女儿红、状元红等一系列历史知名品牌。第三,古越龙山目前全国化进度是超过会稽山的。”中国酒业分析师肖竹青对证券时报记者表示。

尽管坐拥多重护城河,古越龙山也暴露出明显短板,首先,产品创新滞后,产品结构老化,主力产品线多年迭代缓慢,高端产品市场接受度不及预期,年轻化、潮流化新品布局迟缓,难以撬动新生代消费群体。其次,经营机制偏传统,市场反应灵活性不足,决策链条偏长。

2025年,古越龙山中高档酒产品营收为13.29亿元,营收占比超72%;线上业务实现3.1亿元收入(同比增长16.1%),女儿红品牌线上增速超46%。古越龙山营收下滑,或许正是产品迭代乏力、渠道调整阵痛、存量市场竞争加剧的综合体现。



资料来源:公开信息 时报财经图库/供图

相比之下,会稽山则以“进攻型”战略实现突围,深度聚焦高端化、年轻化双赛道。

产品端,一方面打造高毛利核心单品,通过提价控量、价值塑造提升产品溢价,兰亭高端系列持续放量,爽酒系列仅用两年时间跻身亿级单品行列;另一方面紧跟年轻消费潮流,布局低度黄酒、气泡黄酒、轻饮型黄酒等创新品类,精准切入年轻消费市场,打开新的增量空间;渠道端,经销商数量达到2107家(2025年净增加216家),全国化布局加速推进,线上线下渠道协同发力带动销量快速增长。

总的来看,肖竹青认为,古越龙山“一哥”地位松动的本质,是“规模优先”战略在存量竞争时代的失效。会稽山以民企的灵活机制,通过聚焦高端、年轻、核心市场,实现了“以少胜多”;而古越龙山受制于“路径依赖”,在全国化与高端化之间摇摆,最终导致了“大本营失守、全国化未竟”的双重困境。

比如,会稽山是民企,在某些产品或者某些区域市场可以做到亏损性的前置性市场投入,但古越龙山很难做到前置性(亏损性的)市场投

入;同时,两者在薪酬和绩效方面,也不可同日而语。

三大难题制约发展

2024年,黄酒产业实现了“量价齐升、集中度增强”的稳健开局后,于2025年上半年展现出“淡季不淡、强势增长”的复苏态势。

一位资深酒圈人士表示,黄酒双雄激烈相争的背后,掩盖不了整个黄酒行业行业整体偏小、破圈艰难的大环境。

对此,肖竹青直言黄酒行业面临三大结构性难题:市场规模天花板低,2024年黄酒行业规模以上企业销售收入约180亿元,仅为白酒行业的2%、啤酒行业的5%;区域壁垒森严,黄酒消费高度集中于江浙沪,多数企业只能固守本地存量市场,全国化进展缓慢,陷入内部同质化竞争;价值认知偏低,长期被贴上“中老年饮品”“烹饪料酒”“大闸蟹伴侣”标签,饮用消费习惯尚未养成,消费者对黄酒心理价位停留在10元—20元区间。

放眼整个黄酒行业,想要真正突破发展瓶

颈,不能仅停留在龙头之间的存量博弈。有业内人士认为,黄酒行业需加速产品年轻化、潮流化迭代,适配新生代消费需求;通过文化输出、场景培育、渠道下沉,打开全国增量市场,真正从小众老酒走向国民潮酒。

肖竹青认为,年轻化不能停留在产品层面,需要成为涉及品牌沟通、渠道建设和场景创造的系统工程。黄酒行业的未来,将取决于谁能率先解决“价值认知重构”和“消费场景创新”这两大命题。

在今年3月召开的中国国际酒业发展大会上,古越龙山副总经理胡峰认为,黄酒品类的焕新不是简单的降度或改包装,而是要以消费者真实需求为原点。面向未来,古越龙山将在渠道、场景、产品三个维度持续深耕,推动年轻化产品从上海、浙江向全国市场拓展。

未来黄酒行业的竞争,早已不只是营收和利润的简单比拼,更是品牌价值、产品创新、全国化能力与年轻化破圈实力的综合较量。谁能率先完成转型迭代,谁才有机会真正坐稳黄酒行业龙头宝座。

大连重工:战略牵引绘就绿色智造新图景 治理升级铸就可持续发展硬实力

大连华锐重工集团股份有限公司(简称大连重工,股票代码002204)2025年环境、社会及治理(ESG)报告,是公司连续第三年发布ESG报告,也是企业由机会驱动向战略牵引发展模式转变的首年成果呈现。依托完善的治理体系、深度的绿色转型、硬核的技术创新与扎实的社会责任实践,大连重工经营发展与社会履行双向并进,交出一份亮眼出彩的综合答卷。报告期内,公司实现营业收入155亿元、利润总额6.9亿元,核心经营指标连续7年跑赢行业平均增速。凭借优质治理与可持续发展表现,公司斩获上市公司董事会优秀实践案例、ESG金牛奖百强、最佳ESG实践奖等多项行业权威荣誉,获得资本市场广泛认可。

纵观本次ESG报告,大连重工已将ESG理念扎扎实实嵌入生产经营全链条。公司锚定十个世界一流战略目标,恪守“八个务必”原则,从公司治理、绿色转型、技术质量、社会责任等多维度深耕细作,以技术变革突破发展瓶颈,以务实行动诠释责任担当,在重型装备制造赛道上走出高质量、可持续发展的企业特色之路。

治理体系迭代升级 八年信披A级夯实合规基石

健全的现代化治理体系是企业长期稳健发展的核心保障。2025年,大连重工深化治理体制机制改革,全面对标国际先进管理体系,优化完善治理架构关键性能,科学搭建

“1+2+N”的全新治理制度体系。报告期内,公司通过修订公司章程及其配套规则等,不再设置监事会,改由董事会审计与合规管理委员会承接相关法定监督职能,进一步提升监督效率与治理效能;全面重设以首席执行官(CEO)为核心的全新治理架构,切实保障董事会决策快速落地执行;整合重构总部职能定位与部门职责体系,系统调整职能部门及业务单元组织架构,为提升组织运行效率、经营决策专业化水平,提供科学高效的运行管理支撑。

在信息披露层面,大连重工持续保持高质量披露水准,连续八年获得深交所信息披露考核A级评价。2025年,公司合规披露定期报告、季报共4份,发布临时公告85份;常态化搭建投资者沟通桥梁,全年召开2场业绩说明会,完成7场机构调研接待,回复深交所互动易平台提问123条,覆盖率达100%;以透明、及时、精准的信息披露维护投资者合法权益。

风险管控方面,公司健全全域大风控体系,构建覆盖事前预判、事中管控、事后复盘的九道风险防线。聚焦供货合同管控关键环节,完善风险管控工作机制,精准研判潜在经营风险,制定专项防控化解方案,持续优化企业内控管理流程,全方位筑牢公司风控安全屏障。

绿色转型纵深推进 智能工厂赋能低碳发展

立足国家“双碳”目标,大连重工将绿色低碳理念贯穿

产品研发、生产制造、供应链管理全生命周期,持续推动产业绿色升级,擦亮高端装备制造绿色底色。公司研发投入金额持续加码,近四年研发投入强度均值超6%,2025年落地36项新产品、25项新技术研发成果。业务端绿色转型成效显著,风电、港口装备订货量同比分别增长14.2%、49.7%,全年绿色化订货同比增长6.6%,以高端低碳装备助力下游产业完成绿色转型升级。

智能制造领域实现突破性跨越。公司两大核心工厂——大型高端风电核心零部件智能制造工厂、大型重装齿轮全生命周期数字化协同智能工厂,成功获评工信部卓越级智能工厂,成为离散制造行业智能化改造标杆。2025年,公司完成12项核心制造工序智能化改造,10条生产线智能升级,通过精益二期建设实现试点单位产能提升17.2%,全年全员精益改善提案创效3.86亿元,以数字化转型推动生产环节节能降耗、提质增效。

能源结构优化与环保投入同步提速。公司生产基地分布式光伏电站总装机容量达24兆瓦,年发电量约2500万千瓦时,可满足企业5%用电需求,每年减少二氧化碳排放超2万吨。通过熔炼车间冷却水余热回收热泵系统,年回收余热2.3万GJ,节约能源费用超百万元,减排二氧化碳300余吨。截至2025年末,公司清洁能源消耗占比16.72%,可再生能源消耗占比4.09%。环保投入方面,全年环保总投资达1949.55万元,同比大幅增长159%,绿色低碳改造项目投资679.18万元;泉水基地挥发性有机物排放量年度同比减少54.84吨,继续保持大连市“无废工厂”称号。

技术质量“比翼齐飞” 硬核创新锻造产业标杆

质量是高端装备制造企业的核心生命线。2025年9月,在第五届中国质量奖评选中,大连重工凭借独创的“3C+PD-CA”质量管理模式“斩获提名奖,这也是公司首次获得该项国家级质量荣誉,成功跻身辽宁地方企业质量管理标杆行列。

知识产权与科创资质成果丰硕。截至报告期末,公司累计授权专利734项,其中发明专利457项,主导及参与制定行业标准94项,坐拥17个专业技术研发平台。目前公司及子公司中,12家获评高新技术企业,2家人选专精特新“小巨人”企业,7家认定为专精特新中小企业,手握2项国家级、4项省级单项冠军资质,科创硬实力持续夯实。

数字化转型赋能新质生产力培育。依托与华为联手打造的五年数智化转型战略规划,2025年大连重工聚焦七大业务领域,落地9项管理变革,推动数字化转型向纵深迈进。高端智能产品成为业绩增长核心引擎,全年实现订货47.1亿元,同比增长11.5%,订单总额23.2%。同时,公司多项重大研发成果实现行业突破,全球首台套超长物料产线智能物流及仓储系统、国内首台75MVA全密闭镍铁矿热炉顺利落地,敞集两用三车翻车机、3E级自升降抗强震远控标准岸桥等高端装备攻克多项行业技术难题,填补国内技术空白。

践行普惠共享理念 深耕民生责任传递企业温度

大连重工坚持以人为本,统筹兼顾企业发展与员工成

长、乡村振兴等社会责任,构建多方共赢的发展格局。人才培养层面,2025年引进145名高层次人才,批量培育精益化、数字化专业技术人才;搭建“1+3+3”分层人才培养体系,打造全周期标准化培养闭环,联动高职院校开设定制化订单班,定向培养50名专业技能人才,完善人才梯队建设。员工保障方面,公司全年投入1500万元落地15项员工惠民实事,拨付100万元慰问1300名职工。同步开展多维度员工满意度专项调研,采用分层抽样方式广泛征集员工意见建议,以精准反馈为导向,持续完善并优化员工工作与生活保障体系。安全生产领域,公司推进安全管理提升专项行动,设定17项安全管控指标,全年未发生重大及以上安全事故,实现火灾、爆炸、中毒、职业病事故零发生,筑牢安全生产防线。

乡村振兴工作精准落地。公司选派驻村第一书记扎根瓦房店市三大行政村,因地制宜布局特色产业。台子村、连屯村深耕大樱桃、油桃特色种植,创新党建联动产销模式,打造地域农产品品牌,同步布局光伏产业试点;宋屯村聚焦优质苹果种植,联合农技机构优化种植工艺,压缩生产成本,以产业赋能乡村长效发展。

推进ESG纵深融合 锚定“双碳”目标擘画长远蓝图

ESG治理层面,公司设立董事会战略与ESG委员会,搭建董事会决策、管理层统筹、全员协同的ESG管控架构,确保ESG战略精准落地、深度融入生产经营。建立常态化议题管理机制,精准识别多重重要性议题,科学管控经营发展中的环境、社会及治理风险。

面向中长期发展,大连重工划定清晰的可持续发展目标,部分关键指标如环境维度,紧扣国家2030年碳达峰、2060年前碳中和战略部署,明确发展时序节点,计划“十五五”末将单位产值综合能耗降至0.0327吨标煤/万元,温室气体减排强度达17%;社会维度,2026年计划投入600万元用于员工培训,实现95%以上员工培训覆盖率;治理维度,持续优化董事会人员结构,保障非执行董事占比过半,女性董事占比不低于22%。

凭借全方位的可持续发展布局,2025年大连重工ESG评级实现系统性升级,获得多家权威评级机构认可:Wind-ESG评级升至AA级,秩鼎评分达82.09分(AAA级),中诚信、中国国新、华证指数等多家机构给出A级及以上评级,综合ESG评级实力稳居行业第一梯队。公司荣誉矩阵持续扩容,年内斩获中国机械500强、两化融合AAA级认证、标准创新型企业等多项资质荣誉,旗下多家子公司获评智能工厂、专精特新企业,企业综合竞争力持续攀升。

聚焦2026年,大连重工持续锚定建设世界一流重工企业愿景,深化ESG战略布局,稳步推进绿色低碳转型、核心技术创新、公司治理提质与社会责任深耕。公司正加快实现从规模速度型向质量效益型、传统制造向智能制造、单一产品供给向全链条系统解决方案服务商的战略性转型。立足制造业高端化、智能化、绿色化发展大势,公司积极探索契合我国重型机械行业特质的可持续发展路径,全力塑造行业标杆,持续为资本市场输出装备制造领域高质量发展新动能! (CIS)



图为公司出口几内亚大型矿山堆取料机