中国白酒 资本投资情怀不改

# "创"出高增长

"新"在高质量

度报告,经营业绩稳健增长,再创历史新 高。实现产品销量 472 万千升,实现营业收 入 192.7 亿元,同比增长 5.37%;实现归属

报告期内,青岛啤酒坚持高质量发展,

牌的国际化、年轻化、时尚化内涵,以体育 营销+音乐营销+体验营销为主线,积极培

内,"青岛啤酒"以 2182.25 亿元的品牌价值

备高端基因,产品结构持续升级;今年以来

富的高端产品储备,为高端化持续发力提 供支撑。公司渠道结构多元立体, 因地制 宜,有助于提升经营效率。

东吴证券认为,产品领跑高端化,渠道 效率凸显,实力强劲,业内领先研发能力助 力产品迭代升级,全方位推广塑造品牌活 力,公司是2022年冬奥会和冬残奥会官方 赞助商,在全国62个城市开设200多家 Tsingtao1903 青岛啤酒吧,提供沉浸式品牌 体验,深受年轻群体喜爱。

## 泸州老窖 抢占白酒新风口

面向未来, 泸州老窖新酒业公司将继 续承担川酒创新突破的重任,积极创领新 国潮、新生活、新未来。

日前,2022 中国国际智能产业博览会 在重庆开幕。本届智博会由工业和信息化 部、国家发展改革委、科技部、国家网信办 中国科学院、中国工程院、中国科协、新加 坡贸工部和重庆市人民政府共同主办,延 续"智能化:为经济赋能,为生活添彩"主 题,聚焦"智慧城市"年度主题。展会汇聚全 球知名科学家、中国科学院院士、中国工程 院院士,以及知名企业负责人,线上交流展 示智能产业发展新技术、新动态、新趋势。 泸州老窖新酒业有限公司(以下简称"泸州 老窖新酒业公司")作为川酒唯一代表参 展,携"全球首款白酒鸡尾酒智能调饮机" 亮相本届智博会。

据悉, 泸州老窖新酒业公司智能调饮 机能够实现白酒鸡尾酒"一键式"出品,是 泸州老窖传统酿造技艺与现代智能技术融 合的开创性举措。该产品拥有五大核心亮 点:"全球首创"液压泵喷式出酒,荣获国家 实用新型专利技术;"多样化"风味搭配,满 足个性化定制需求;10.2 寸 LED 触摸屏, 可实现"一体式"触控人机交互,全自动智 能调酒;线下"一键式"即刻畅饮,最快只需 10 秒便捷出酒;国内首创"便携式"轻巧机 身,适合多种消费场景。

# 宝酝集团国台龙耀 成为穿越周期的市场大单品

国酒业协会真实年份认证的顶级酱酒——国

行反复精心勾兑、品尝,小批量勾调技艺使得 国台龙耀年份酒既拥有正宗大曲酱香白酒的 深远的意义。

宝酝集团用多种广告形式,强势打造出立体

酒企的距离进一步拉近, 国台龙耀年份酒频 消费者心中,对行业、企业、经销商都产生了



经过两年的品牌运营与市场深耕, 国台

直开始回归,趋于理性。但茅台镇品牌众多 何破圈? 坚持长期主义、走品牌化道路已成

着长期主义理念,打造的每一款产品都必须

享、公众共赢"的态度来打造"市场命运共同 毫无疑问,在酱酒回归理性,进入"下 程"后,谁能穿越周期之雾,引领酱酒消费的

# 富裕老窖 东北生态酿酒新品牌

北纬 47 度,百年富裕老窖在此发展成东

齐齐哈尔市富裕县境内有一江三河,国 内没有被污染的两条河流之一嫩江在这里蜿 蜒流淌。肥沃的黑土地、四季分明的气候、甘 洌清香无污染的水源、高寒地区独特的微生 物群,营造出了富裕县高纬度酿酒独一无二 的生态环境。记者走进黑龙江省富裕老窖酒 业有限公司,在嫩江沿岸乌裕尔河畔,领略了 中国北纬 47 度生态酿酒模式。

法国的白兰地、俄罗斯的伏特加等名酒 都出自这条纬度,百年富裕老窖在此发展成 东北生态酿酒新地标, 其铸就龙江酒之魂的 气魄将如何彰显中国白酒地缘文化的更大魅

### 匠心传伟业 始创鸿源涌

"富裕粮食富裕水,富裕老窖味道美"。走 过百年的发展历程, 富裕老窖站在了龙江酒

振兴的前列,成为东北白酒行业的排头兵。 百年来,富裕老窖一直坚守续??老五甑 的古法酿造工艺,缓火蒸馏、量质摘酒、陶坛 贮存,在窖池上空微生物群的滋养下,孕育出 了富裕老窖香、甜、顺、净的酒体。富裕老窖的 传统酿造工艺,也是"黑龙江省非物质文化保

"老窖的取名来自中国浓香型传统工艺 命名的方法,只有年份是几十年的窖池才能 出老窖酒。我们靠的是科技缩短了它的窖龄, 实现了技术的飞跃,这是富裕老窖的关键技 术。"黑龙江省富裕老窖有限公司副董事长、 总工程师赵志昌表示, 富裕老窖将在工艺的 传承与创新中,不断延续产品品质的生命力。

从最初杨贵棠掌柜的恪守古法,到第三 代传承人赵修身对酿酒技艺的攻坚克难,再 到第四代传承人赵志昌与弟子们的研发创 新,富裕老窖酿酒人的传、帮、带和专业技术 人才的梯队建设, 为产品品质打造提供了有 力保障。

鸿源涌烧锅是富裕老窖 1915 年当地乡 绅杨贵棠创建的酿酒作坊,烧锅生产的酒在 木酒海中一直保留至今,被誉为"中华老字号

富裕老窖之源"。 "我们叫手、眼、身、法、步,轻、松、拨、匀、



些奇妙的变化, 所以我们说是三分技术七分 我国老酒市场处于快速增长状态。

地,国内首创的龙糯1号酿酒高粱品种,出酒 价值,更在体验式营销、个性化服务和品牌文 会、百姓大舞台、爱心手环等公益活动,举办 率远远超过普通高粱。天赋稀缺、独家培育的 化营销上创造了新的发展模式。 金质糯高粱和高寒地区独特的微生物群,不 在黑龙江省富裕老窖酒业有限公司董事 捐款捐物的形式抗震救灾,扶弱助学,先后为 仅形成了中国白酒的地缘文化,也决定了富 长金鑫的锐意改革带领下,富裕老窖不仅实 "圆梦工程""春蕾工程""抗震救灾""抗洪抢 裕老窖的卓越品质。

随着市场的不断发展,公司积极实施品 储存优质基酒、老酒修建了十亿酒库。 牌发展战略,依托技术创新调整产品结构,形 2020年,富裕老客提出"老酒更多酒更 料基地建设,采取一对一帮扶及成立合作社, 成了以浓香型白酒为主,酱香、芝麻香、兼香、 好"的品牌战略,使品牌调性更加具象化。通 建立长期关系帮助贫困户发展养殖、种植绿 清香兼而有之的五大系列百余种的高、中、低 过持续强化"老酒"战略,不断为龙江酒业的 色农产品来致富,用市场化手段,建立长效脱 档富裕老窖酒产品体系。

市场快速增长 老酒更多更好

加明显,大众市场对品牌和品质诉求持续驱 古文化传承记忆,呼吁大家关注中国文化传 业振兴,富裕老窖先行"的责任与使命。

有一些微妙的变化;在酒体设计当中又有一 为新的消费趋势。根据目前的统计数据显示, 下坚实基础。

不会放弃对工匠精神的追求与坚守,更加精 传播品牌,早在2018年,富裕老窖便在哈尔 市场渠道提供契机。 滨、齐齐哈尔、富裕县分别建立了富裕老窖酒

发展、为龙江酒业的高端化做出贡献。 圆润绵甜、后味余长、饮时不刺喉、饮后 值得关注的是,富裕老窖几年前就开始 现"供、产、销"一体化经营。

不上头的独特风格,被誉为"喝出来的品牌"。 关注二十四节气与酿酒的关系。在富裕老窖 此外,富裕老窖还与黑龙江大学、黑龙江 中国白酒泰斗周恒刚在饮过富裕老窖的玉玺 酒文化博物馆里,有专门按照二十四节气进 省农科院合作,为这些院校提供场所、经费, 龙酒后,赞不绝口:"好酒,就出在这里。" 行贮存封藏老酒的区域。赵志昌表示,富裕老 科研成果转化为拉动社会经济增长的动力。 **窖要在二十四节气的每个节气都举行一次封** 藏仪式,用封藏的美酒赞美古老而伟大的文 抗灾救难,富裕老窖将责任行为与企业战略 中国酒业已经进入了"长期不缺酒,长期 化传承,纪念前人的伟大和智慧,用极具仪式 紧密结合在一起,持续将企业发展成果转化 缺好酒,更缺老酒"的时代,随着消费升级愈 感的封藏活动唤醒当代人越来越淡薄的中国 为社会效益与社会价值,真正承担起"东北酒

对富裕老窖文化的集中展示, 让参观者领略 到中华民族的饮酒之道和富裕老窖酿酒之道 的文化魅力。

## 东北酒业振兴 富裕老窖先行

近年来,区域酒企的竞争压力加大,但根 据地市场的上升空间依旧存在, 酒企的产品 品质、根据地渠道等方面的建设起到关键作 用。作为黑龙江省区域内规模较大的酒厂,富 裕老窖在 2019 年制定出"东北酒业振兴,富 裕老窖先行"的战略。

赵志昌多次强调,要酿好酒,就必须做到 '粮必得其实、水必得其甘、器必得其洁、人必 得其精、工必得其细、管必得其严、酒必得其 绵",为富裕老窖实现种酿合一、酒文合一、酿 散,这里就掺杂着工匠的艺术。因为在老熟的 动中高端白酒市场的发展,挖掘名酒潜力成 学合一、酒旅合一、酿藏合一、品饮合一、酒养 过程中,它又有贮存之美,在老熟的过程中又 为行业发展趋势,品味老酒、收藏名酒也已成 合一、酿销合一、天人合一九大发展理念,打

富裕老窖也凭借强大的品牌力和产品力, 艺术,这塑造起完美的老窖品质体系。"赵志 富裕老窖曾获得部优、省优等荣誉称号, 远销全国 20 多个省市和地区。同时,大众消费 昌介绍说,虽然富裕老窖现在拥有数万吨的 具备名酒基因,并在黑龙江带头开展名酒复 者更容易在高性价比、以品质为导向的光瓶酒 现代化酒体中心和先进的微机勾调设备,但 兴,为消费者持续酿造一瓶好酒。为了更好地 中被唤醒家乡情结,为进一步打开富裕老窖的

多年来,富裕老窖坚持联手当地社区、团 值得关注的是,在富裕老窖高粱种植基 文化体验中心,不仅提升了富裕老窖的品牌 体开展文化活动,举办社区文化节、趣味运动 漫画、书法、摄影、足球、演讲等公益赛事;以 现了现代化生产基地建设的宏伟目标,还为 险""助残工程"等捐款捐物累计达几百万元。

在精准扶贫方面, 富裕老窖通过酿酒原 贫机制,采用"公司+合作社+农户"的方式,实

金鑫表示,长期以来,从助力扶贫攻坚到

1IPFZOmsOh-or\_Thq7kc-\_w 提取码:kzmq

起止日期:本公告发布之日起10个工作日内。

3功能的综合体,这也是为什么在今年饮酒

酒之源鉴湖河畔品"兰亭",通过沉浸式的兰

酒水市场注入了新活力!

开启"兰粉荟"发展新征程

集品质、口感和文化于一身,不仅是中国高 生活之美。

的"兰粉们"汇聚一起,联络感情、交流合作、 更广。

'文化自信"的行为,也是老字号以文化赋能 心和期待!

交流、增进友谊、资源共享的兰亭黄酒文化 光大。

端黄酒的杰出代表,更是人们品质消费和健

体验文化,为首届会稽山"兰粉节"开幕和

开幕式上,中国酒业协会宋书玉理事长

通过视频发来寄语,他说,中国正处于文化

自信、国潮崛起的新时代,以百年会稽山为

方式,加速黄酒突围的重要手段,更是会稽

"兰粉荟"成立增添了光彩。

必将催生更庞大的市场。

群贤毕至

这两年的走访以及与投资机构进行沟通,得 个核心要素:第一个是规模,可以看到整个

百年会稽山 复兴黄酒

梦"文化会稽"战略的新征程!

品味中华国粹文化之精华

具有鲜明文化标识度的中国国粹黄酒"动" 了体现书法圣地兰亭和兰亭黄酒之间难分 他说,兰亭黄酒在饮用愉悦感、舒适感等感 费需求。

活动中,大家绕楼台、过亭阁,在欣赏兰 量发展。

创于 1743 年的会稽山,是位于鉴湖源头的 亭鹅池、曲水流觞、流觞亭、十八缸等名胜景 一桶金"。"兰粉们"非常珍惜这一次机会,活 力!

一家专注酿酒的百年老字号企业,有着"匠 点品酒、写书、投壶助兴、欣赏围棋对弈,享 动现场,省内外的 10 家合作伙伴与会稽山

心传承,老酒典范"荣誉的会稽山兰亭黄酒, 受着中华国粹经典的文化之美、艺术之美、 签订了开设兰亭黄酒品鉴馆的协议。

长期以来,广大消费者对会稽山具有很 背后隐藏的人文故事与艺术情怀不断释放, 能量,也令市场有了更多的期待!

追逐人生事业之梦想

化自信和民族品牌自信的盛宴。

时表示:百年会稽山独辟蹊径创办"兰粉 感受到兰亭黄酒的香醇,感受到兰亭黄酒的 合作伙伴带来更加广阔的发展机会!

人进行了对话,用真挚朴素的语言分享了他 更"醇厚",令人一品难忘!

高的忠诚度,此次来自全国各地的兰亭黄酒 让中国国粹文化更接地气、更具情感、传播

节",成立"兰粉荟",不仅是百年老字号践行 魅力,也更加坚定了大家对百年会稽山的信

会稽山公司董事长虞伟强在致辞时表 们与会稽山兰亭黄酒风雨同舟共成长的奋

因寄所托

起来、"活"起来,为后疫情时代消费疲软的 难舍的文化渊源,百年会稽山在书法圣地兰 官上取得了升级突破,产品不仅保持了陈年

根据 2021 年的数据可以看出,浓香型白

兰亭,因永和九年的那场醉,留下浓墨 黄酒工程技术研究中心副主任、中国黄酒协 或微信小程序随时下单购买,多次商流,一

亭举行了一场别开生面的体验式文化之旅, 绍酒的独特风格,而且还具有"代谢快、不上 监王珑华和市场营销部经理王春龙分别就

让"兰粉"们体味到中国博大精深的书酒人 头"等特点,解决了当下黄酒消费痛点,为消 干纯黄酒和虎年数字酒庄黄酒进行了产品

亭的景致美景时,领悟书圣的书法魅力,感 "如果错过了开设茅台酒赚的第一桶金, 好、做实、做透,实现厂家与商家利益同步,

在业界看来,此次签约仪式,将开启富有

在黄酒消费品质升级趋势下,围绕颜值、

费者普遍接受,推动了中国黄酒产业的高质 推介。他们表示,公司将坚持"招优商、促动

亭文化之旅、兰亭黄酒文化分享等活动,让 重彩的一笔,成为书法圣地和精神家园。为 会副会长毛健也一起分享了他的学术研究。 次物流,迎合了更方便、更安全、更健康的消

汲取门前鉴湖水,酿得绍酒万里香。始 受曲水流觞的艺术熏陶。"兰粉"们纷纷在兰 请千万别错过"兰亭品鉴馆"给您带来的另 夯实百年会稽山可持续、高质量发展之源动

兰亭书法圣地与兰亭高端黄酒貌似的 成效的厂商合作新篇章,必将在提升兰亭黄

清流急湍

黄酒新品顺时而发

跨界结合,实质是文化的融合,让兰亭文化 酒品牌影响力与美誉度方面,释放出更大的

整个浓香现在都在向高端及次高端升级,中

第三,清香型白酒持续增长,初步形成消 患金字塔,呈现出高端、中端、低端互融共进

开拓、新客户的开拓,2022年,汾酒老客户的 动销率有多高、复购率有多高,是真正代表 分酒含金量很重要的一个点。

综合来看,当前中国酒业两极分化加 有资本的介入与推动

升级与迭代,未来名优白酒一定是多属性、 多场景、多功能的综合体。 这也印证了为什 么在 2022 年整个饮酒场景缺失的情况下,头

## 化及乔家酒文化有了更深入的鉴赏和喜爱 并"眼见为实"地品鉴乔家大院系列酒品质 对产品的市场开发充满了坚定地信心。

# 维护乔家大院品牌信誉

解读品质密码

境不同、地理气候不同、人文历史不同,因而

及大麦制成的上等的酒曲,固态地缸 38 天起

极具魅力的"乔家大院"清香白酒。 山西素以地上文物之丰、地下能源之巨 而著称。乔家大院酒业董事长高永亮在品鉴 晚宴致辞时表示, 欢迎全国各地的客商能够 莅临乔家大院一起共襄盛举。乔家大院酒业 是对乔家文化的传承和解读,以一杯美酒为 桥梁,期待与客商共同做大做强乔家大院酒 品牌,推动清香白酒品质、产品、工艺、营销不 断升级, 更好地满足消费者对高品质、多样

### 畅叙幽情 共商黄酒复兴之大业

新品发布会上,会稽山浙江大区销售总

销、建终端"思路,以市场为导向,把新品做

兰亭黄酒,要有一个时常可以分享的家, 这样才可畅叙幽情,一起交流兰亭黄酒的发 展大业。在广大"兰粉"的掌声中,绍兴市黄 酒协会会长徐明光、公司董事长虞伟强共同 为会稽山"兰粉荟"成立揭牌。

文化入酒,以酒为媒,共享交流。作为"文 化会稽"战略规划之一,会稽山"兰粉荟"的 品质、口感、文化、用户体验等细节,百年会 成立,标志着百年老字号为兰亭黄酒爱好者 会稽山因"兰粉"而精彩,"兰粉"因会稽 稽山以产品差异化、高端化、数字化为突破 打造了一个优质的品牌共享平台。未来,广 代表的黄酒头部企业,守正创新,引领行业 山而相聚。活动中,会稽山在鉴湖大酒店为 口,打造年轻化、多元化、场景化消费新环 大"兰粉"可以依托"兰粉荟"平台,深入推进 高质量发展,开发了兰亭高端黄酒系列产 "兰粉"们精心安排了一场高规格、大场面的 境,建立起鲜明的差异化竞争优势,做"好而 兰亭美酒品质体验、文化体验、服务体验和 品,破解了黄酒低端化、区域化、老龄化的困 "兰亭盛宴",这是一场分享兰亭文化的盛宴, 不同"的新产品,不仅顺应了中国黄酒发展 价值体验,培育出越来越多的黄酒消费者和 局,让我们看到了黄酒行业的发展希望,这 也是一场追逐人生梦想的盛宴,更是一场文 的新趋势,也顺应了黄酒转型升级的新需 黄酒文化传播者。

求,可谓正当时、正当势。同时,新品上市也 会稽山通过建立"兰粉荟"、创办"兰粉 绍兴黄酒行业协会会长徐明光在致辞 国潮化理念带给大家,让"兰粉们"切身 将加码即将到来的黄酒旺季销售,给更多的 节"等创新举措,不断壮大兰粉荟组织,扩大 兰粉荟成员,相信在大家的努力下,"越酒再 会稽山干纯黄酒是百年老字号秉承"为 行天下"的梦想会不再遥远,中国黄酒这一面 健康传递价值"的理念与初心、采用多菌种 国粹文化大旗一定会飘扬到全国各地,深入 "兰粉们"听得如痴如醉,沉醉在中国的 混合发酵和二次发酵技术,匠心推出的一款 到世界的每个角落!

山从不同角度、不同层次提升厂商凝聚力、 国酒里。随后,两名"兰粉"代表——青岛御 心意之作,既降低了酒中含糖量,香气层次 推动黄酒"走出去"的创新举措,对于中国黄 方生物科技有限公司总经理姜客厅、绍兴盛 更加和谐纯正,又克服了传统干黄口感偏 谈论的话题。与其他企业挖历史、单方面讲 酒高质量发展、加强产销双方交流合作具有 夏光年酒业商行总经理楼凌敏依次与主持 淡、单薄等缺陷,口感比传统干黄更"甘爽"、 故事、强行灌输概念等简单手段相比,刚刚 结束的会稽山"8·25"兰粉节,通过塑造自己 会稽山虎年数字酒庄黄酒,是会稽山公 独特的文化标签和产品主张,让兰亭黄酒的 示,作为中国黄酒头部企业和黄酒文化的传 斗经历,表示将与会稽山一起同行,讲好会 司在牛年数字酒庄黄酒产品后又倾力打造 追随者走出了"雷同感",找到了"新鲜感"、 播者,会稽山创建"兰粉荟",旨在把喜爱兰 稽山故事,让兰亭黄酒会'说话',一起助推 的一款数字化黄酒新品。该产品是针对黄酒 "归属感"。

亭黄酒的"兰粉"集结到一起,打造一个沟通 中国高端黄酒影响力,让中国国粹文化发扬 存储难、收藏难、流通难、交易难、投资难等 业内人士分析,"兰粉节"、"兰粉荟"的创 痛点推出的国内黄酒区块链产品,消费者可 办,是文化、品质、人脉、情感集大成者,必将加 大家庭。未来,"兰粉荟"将立足绍兴,辐射全 江南大学传统酿造食品中心主任、国家 以不受时间、地域等条件限制,通过支付宝 持赋能兰亭高端黄酒飞得更高、走得更远。

## 乔家大院酒业 "酒库银号通天下"

无与伦比的艺术宝库, 完整地保留了乔家鼎 晋商文化。乔家大院与乔家大院酒有何历5 文化渊源? 现场签约火爆的乔家大院酒为 颇受客商喜爱?

### 历史底蕴深厚 乔家大院酒文化独属

入会客商参观了全国闻名的乔家大院景区 并考察了乔家大院酒的酿造基地,详细了

繁荣,在神州大地上留下了灿烂的商业文化 成立于 2016 年的山西乔家大院酒业有

限公司,酒厂占地300余亩。乔家大院酒业作 个文化元素,每一款产品都有一个故事

孕育出独特的一方酒水文化

艺技术、酒体设计的协调下,共同造就了一杯

化、个性化的产品需求。未来,期待着与全国 客商携手再续晋商辉煌灿烂史。

# 创新营销模式

家大院酒业不断追求新的发展。

公司定位为中高端人群提供专属定制高 品味酒。以大坛私人定制酒、无添加、高品味为 卖点,从客户体验角度设计一系列体验环节, 解决大坛酒的陈列、饮用、分享等流程环节,销 售方式完全按照新型互联网思维, 从客户下 单、支付、私人专属定制、交货、售后,整个流程 全部互联网体系完成,提升客户体验感。

互联网模式相结合,推出一套完全不同于传

最后,在欢快的音乐声中,主持和礼仪对 乔家大院的每款产品进行详细讲解和 T 台 展示。可爱的舞蹈演员们表演了具有乔家特 色的舞蹈, 在其乐融融的氛围中也把晚宴推

# "酒库银号通天下"

本着诚信为人,质量为根的企业理念,乔

公司在经营模式上实行综合传统渠道和

统运作的新型商业模式——"酒库银号",开 启了全国分号加盟模式,有三个特点。第一个 特点是面积不限,面积有50-200平都可以, 在大型的社区或者市场附近均可以开设。第 二个特点是全部是统一零售价,统一进货价, 包括团购价,全程进行指导。即使是白酒"小 白",乔家大院都可以全程指导。第三个特点 是所有的店铺风格、文化、物料全部都是统一 的。散酒经营、成品酒、私人储酒都可以在店 内进行销售。未来,公司将继续推陈出新,利 用雄厚的人脉链接和丰富的销售渠道资源, 真正实现"乔家大院·酒通天下"。

向了高潮。