

锻强创新引擎 提笔百亿新篇

柚香谷:引领新风口,铸就新传奇

徐子胭

2025年是“十四五”规划的收官之年,也是全面深化改革推向纵深的关键之年。去年12月21日,浙江省委十五届六次全会暨省委经济工作会议召开,谋划部署了浙江新一年经济社会发展的“路线图”,彰显了经济大省挑大梁的责任担当。而以浙江柚香谷控股股份有限公司为代表、与本地一二三产业深度融合的“爆款”企业,也成为了“挑大梁”的企业的代表之一。



柚香谷系列产品

“店里的30多箱宋柚汁又卖完了。”上个月,常山县白石私房菜的洪老板来到柚香谷经销商处进货,说临近春节,要多备些货。浙江柚香谷控股股份有限公司黄经理介绍,截至2024年11月底,宋柚汁全年的销售额已达7.68亿元,并销往全国21个省4个直辖市。

这背后的支撑是柚香谷位于常山县,年产能45亿元的智能灌装生产线24小时不停运转,质检、维护、发货、物流作业,有条不紊,春节期间力争生产备货500万箱。

短短4年,这匹黑马不仅驰骋浙江大地,更跨越山海,跑向上海、江苏、广东、广西……在竞争异常激烈的饮料品类,以其独特的口感和卓越的品质,成为果汁行业领军饮料品牌,铸就了一个新的传奇。

“一只柚”榨出消费新风口

民以食为天。随着经济社会的发展,消费者对食品的要求走向更高品质的“好”。预制菜降温、健康食品趋热……近年来,围绕“健康”这一关键词,食品饮料行业发生了诸多显著变化。

在独特风味之外,健康的才是潮流的。宋柚汁源自柚香谷品牌,2019年底正式面市,到2022年营业额就突破3个亿。董事长宋伟不做爆款产品的追随者,而是独创性地引进日本的(YUZU)香柚,结合本地特色农产品胡柚,打造出一个全新的品类“双柚汁”。产品一经问世,便以其独特的酸甜口感和清新风味赢得了消费者青睐。

在日本高知县有一个柚子村。当地种植的是一个名为香柚(YUZU)的品种,制成的柚子果肉饮料年产量高达700万瓶。周边产品一年能卖100多万件,收入2亿多人民币。我受到了启发,我的家乡也盛产柚子,这样的产品在国内也

能卖好。”宋伟说。

在常山开餐馆的老徐是最早接触该饮品的买家之一:衢州菜是比较辛辣的,宋柚汁的口味非常特别,既有胡柚的甘甜和微苦,又有香柚的清香,很解腻,客人们都很喜欢喝。”

好喝是一款饮料能否成功的关键,柚子的甜,消费者们在不少蜂蜜柚子类产品中都有所体验。然而,宋柚汁用了柚子皮来进行深加工,造成了独特的清爽口感,以至于消费者看配料表,感觉柚子汁含量少,宋伟介绍:“柚子皮才是最精华的部分。”

清香、解腻、天然的佐餐属性,使它在前期几乎没做任何营销广告的情况下,成了浙江一带餐饮渠道的好搭档。然而,柚香谷双柚汁火了后,市场上很快出现大量仿品。2023年底,全国大概有一百多款仿品都叫双柚汁,用低价抢市场。为了避免市场认知混

乱,2023年7月,宋伟主动将其改名“宋柚汁”。

宋伟明白,产品力之外,深耕供应链方能打造核心竞争力。饮料行业的市场早已是一片红海。农夫山泉、娃哈哈、元气森林等巨头,都有着反应迅速的产品体系,也有着多年争夺得来的货架与渠道。在这个高手如云的江湖,更名后的宋柚汁需要依靠创新能力、赶超能力、硬核实力,练就制胜未来的“独门绝技”。

宋伟无惧竞争,这样的底气来源于万亩柚子树。

柚子树有自己的生长规律,三年开始挂果,五年达到丰产期,八九年后才真正到盛产期。万亩柚子树,全产业链和时间窗口,让柚香谷建立了坚实的产业基础。

此外,作为新质生产力的“试验场”,柚香谷从靠天吃饭到向科技要产量,全面推广反光膜、专用肥、无人机飞防、绿色防控等先进种植技术。对技术、人才等关键环节的高度重视,推动传统低效农业向现代高效农业转型,并将产业链培大育强。

创新营销的步履不停,柚香谷联动浙报文娱于2025年推出微综艺《最忆江南烟火色之柚子熟了》、拍摄主题微短剧《柚香清韵》。在餐饮渠道方面,打造宋柚汁+川菜、宋柚汁+粤菜等组合,成功打入火锅、烧烤等热门餐饮市场。

在全国乃至海外市场找寻阳光雨露,这颗勇闯天涯的“柚子”扎根浙江,把根茎伸向海内外,“蔓延”出更大的产业链。广西百色、四川武胜、重庆酉阳……柚香谷在各地建设香柚(YUZU)种植基地、深加工基地;预计总投资10亿元的广西百色种植、生产项目,一期生产车间已于2024年12月建成投产。



柚香谷工厂

“一个果”撬动富民大产业

浙西南常山县境内,山峦叠翠、沃土广袤、村落遍布。这里,是胡柚的故乡,六百余年的种植历史,见证了岁月的沧桑与变迁。然而,胡柚价格低廉,年份不好的时候,常常才卖几毛钱一斤。

如今,香柚作为宋柚汁的原料,在常山县白石镇随处可见,已然成了带动村民增收的“金果子”。然而,祖祖辈辈种胡柚的当地农民,并不是一开始就接受了这个“新品种”。

方泉寿是白石镇经济发展办主任、农技员,负责联系草坪村。数年前,他与柚香谷相关负责人一起,为草坪村的村干部、村民细致描述种香柚树能带来的好处。最终,全县第一棵香柚树种在了草坪村,也为白石镇抓住了香柚产业的落户机遇。

然而,当名不见经传的“县城小清新”迅速逆袭成年销10亿元的“爆款单品”,缺资金、没土地、招工难……问题也随之出现。如何更好地解决产能困难,带动村集体发展,继续做大做强“双柚”产业?答案是全产业链融合发展,引领村企联手打造共富工坊。

建设共富工坊,出发点是“扩中”“提低”,落脚

点是让农民有活干、有钱赚,而产业是共富工坊的核心要素。2022年,由浙江柚香谷投资管理股份有限公司联合白石镇5个村共同打造的“柚香谷”共富工坊成立。

之后,“柚香谷”投资1.43亿元建成标准化种植园、产研中心和游客接待中心。村集体对接“柚香谷”扩产需求,5个村流转2800余亩连片土地建设香柚基地,引导村民共育香柚;盘活闲置厂房,投资350万元配套新建香柚冷链仓储中心、青果晒场;助力企业研发攻关,牵线浙江理工大学与企业合作设立科技小院进行新品研发,启动“共富云图”创意工坊对品牌IP进行提升;围绕资金周转难题,发挥常山“两山合作社”作用,投资2500万元收购30万株香柚树后返租经营,为“柚香谷”注入资金活水……

由此,企业的“单向输血”变为村企的“双向互动”,村企实现了双向奔赴。

截至2024年12月底,5个村集体经济收入均已达62.4万元,带动附近村和邻省村民就业170余人,其中低收入农户30余人,累计实现村民增收350余万元。2024年,“柚香谷”宋柚汁单品销

售额达10亿元,带动常山胡柚价格从0.5元/斤涨到2元/斤,实现传统胡柚产业深加工产值同比增长10.39%。

“香柚果园”变身“双柚经济”,依托种植基地良好的生态资源,2024年1月18日,投资3500万元的柚香谷香柚农文旅融合产业园已在白石镇开工,产业园集生态种植、户外休闲、运动度假、乡村旅游、芳香产业等为一体。整个景区占地400多亩,建设游客接待中心、民宿、火车餐厅等配套设施,计划用5年时间,投资20亿元,打造成一个以“双柚”为主题的旅游目的地,年接待游客能力在50万人次以上,力争成为华东知名的旅游景点。

“自从种上香柚,除了10余亩山地流转的租金,我还有在香柚基地务工的工资,干活一天有130元,在家门口实现了就业增收。”白石镇草坪村村民林秉金说,他和老伴徐春花都在香柚基地帮工,两个人加起来一年有6万多元的收入。

通过“流转土地+务工就业”“股份合作+保底分红”“订单种植+保底收购”等多种利益共享机制,“双柚产业”蹚出一条共富新路子。



柚香谷

“一片绿”铸就品牌新高度

在宋柚汁直播间,柚香谷年货节活动正如火如荼地开展,大冰桶、转转杯、小书包、湿纸巾……为年货节特别准备的赠品在直播间摆得满满当当。主播不仅展示产品的独特口感,更注重传递健康、绿色的生活理念,营造积极向上的直播氛围。

2023年,抖音柚香谷旗舰店GMV总计591.7万,到了2024年,年度GMV达到了1858.5万,增长率达到了214.1%,主要的几个SKU,在抖音商城排行榜中,长期名列爆款榜、人气榜的前列,用户好评率在94%以上。

这样的成绩,离不开柚香谷积极响应浙江省市场监督管理局的《绿色直播间运营规范》,在合规发展、品质提升与品牌化建设上的砥砺前行。在此基础上,宋柚汁抖音直播间正在着手申报2025浙江省绿色直播间。

连续两年的高速增长,蝉联品类增速冠军宝座,这并非一蹴而就的结果,而是长期积累的结晶,其背后是一套完整的崛起经验,“品质+创新+市场”的三重驱动模式,使宋柚汁在市场竞争中脱颖而出。

谈及未来战略,宋伟透露:“柚香谷目前拥有2条自动化鲜果加工生产线,9条数字化高速灌装生产线。在原料够的情况下,我们会丰富产品线,切入汽水、乳制品、冰激凌、雪糕等食品及香薰、湿纸巾、护手霜。像去年就推出了一款柚子气泡酒。接下来还会推出牙膏、口喷、香水等,但这是长期规划,最终可能就40—50款产品。不过现阶段核心依然会聚焦宋柚汁。”

总经理韩秀峰表示,柚香谷的定位其实是一个以香柚为核心的平台型品牌:“就像围绕着云南的玫瑰花有玫瑰鲜花饼、玫瑰花茶、玫瑰花产业园等产品或产业,我们也希望当人们提到柚香谷的时候,可以联想到这是一个以香柚为主题,将吃、喝、用全都串联到一起的品牌。”

品质是品牌的基石。在直播间外,宋柚汁在品质发展上同样不遗余力。在种植、生产、包装等各个环节,宋柚汁都坚持高标准、严要求,确保每一瓶产品都能达到最佳品质。

2023年,柚香谷代表浙江亮相中国品牌日,从“畅享数字”、“创新智造”板块到“宋韵传承”再到“品质生活”,柚香始终如影随形。饮品、美妆、旅游……作为浙江共富农产品的代表之一,柚香谷在探索以香柚为核心的大赛道上越走越远。

以创新为翼,以品质为基,宋柚汁正畅游于饮品行业的红海之中。它的故事,是对“榨出一个新风口”的真实诠释,也是对浙江乃至中国饮品行业无限可能的生动展现。



柚香谷创始人宋伟



常山柚农发自内心的喜悦

(本版图片由浙江柚香谷控股股份有限公司提供)