

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”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，制成的柚子果汁饮料年产量高达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



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“爆款大单品”，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，引领村企牵手打造共富工坊。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

量达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也已在白石镇开工，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。谈及未来的战略，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价值的平台型品牌：“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)

经济大省

挑大梁