



# CHINA WINE NEWS 华夏酒報

SINCE 1989

2025年9月  
9  
星期二

今日8版 总第3393期  
统一刊号:CN37-0034  
中国十佳行业报

专业·专注·建设性

## 白酒切入细分市场突围？

在赛道拥挤的情况下，诸多的白酒百元档产品将想方设法切入细分领域，这将是百元档竞争的新形态。

本报首席记者 杨孟涵 发自北京

近几年，除了台源酒、圆习酒等诸多头部酱酒品牌指向百元档外，实际上，很多名酒，包括浓香名酒、清香名酒也都推出百元新品，或强化原有的百元产品，力图在百元级市场上展开竞争。

为何名酒纷纷在补强或者新推百元档产品？业内人士认为，这源于多方面的因素，一则由于

高端产品的价格下行，挤压次高端、中端产品向百元档迈进；二则在于百元档产品的受众面更广，可以补足由于高端、次高端市场下降带来的负面效应；第三，更为关键的是，在白酒类产品消费场景逐渐缺失、消费者更加理性化的今天，白酒产品溢价能力在下行，过去过度涨价带来的问题，需要价格降下来加以解决。

一线名酒以及区域型名酒的纷纷涌入，让百元档的竞争更为激烈。在赛道拥挤的情况下，诸多的百元档产品将想方设法切入细分领域，这将是百元档竞争的新形态。

A3

New  
新视点

## 无醇白酒 酒业准备好了吗？

无醇或零度白酒的兴起，远非简单的产品创新，而是一场触及千年酒文化基因的深刻变革。

本报特约撰稿人 吴勇 发自北京

近日，León Y Sol公司称，他们是第一个从龙舌兰酒中剥离酒精以创造不含酒精的烈酒品牌，其推出的名为Nequila的零度烈酒，是用墨西哥的优质龙舌兰和传统蒸馏方法酿造的。然后液体经过专有的酒精去除过程，以保持龙舌兰的酒体、口感和美感完整。

这显然是一场颠覆千年的味道革命。

美酒正前所未有地回归康养本质，势必要革故鼎新。当下，全球酒类发展趋势排第一位的是无醇/低度——这是基于人性关怀的一场变革。

无醇或零度白酒的未来，既不会完全取代传统白酒的浓烈与厚重，也不可能仅仅作为一种安慰剂存在。它的真正价值，在于为白酒风味开辟一方无拘无束的新天地，让醇香得以在更广阔的生活场景中自由流淌。

A4



Headline  
特别推荐

## 因势而变 让越酒再行天下

绍兴黄酒可以说什么都不缺，缺的就是市场，市场在哪里？“跳出绍兴天地阔，走出江浙沪市场大”，绍兴黄酒方能真正实现销售为王。

A2

## 走浓酱老路 清香酒企会越走越难

对于清香企业未来的大机遇，有5点意见可以参考：做清香酒中的“锐澳”、清香酒中的“小劲酒”、清香酒中的“山姆”、清香酒中的“无印良品”、清香酒中的“泡泡玛特”。

A2

## 低度酒饮势起，果啤 凭啥“拿捏”了年轻人？

果啤、精酿等特色品类的崛起并非一时起意，而是由“多元化、个性化”的消费趋势所推动，其恰恰迎合了消费者对易饮、好喝的细分诉求。

A5

## 名酒扎堆入局光瓶 行业格局面临重构？

名酒为何集体转向？是消费降级的无奈之举，还是行业变革的深层信号？这场看似“反常”的布局，或将彻底改写白酒行业的竞争逻辑。

A6

社评

Editoria

## 白酒业进入产量与营收双下滑拐点？

白酒行业的整体表现，说明了在维持数年“产量下降、营收增长”的态势后，白酒业或许真的走向了产量与营收双下滑的一个重要拐点。

本报评论员 杨孟涵

最新的A股半年报显示，20家上市酒企总营收2415.08亿元，同比下降20.86亿元，约为同比下降约0.86%，这显示出白酒业或许已经到了产量与销量双下滑的拐点。

自2016年以来，白酒产量从1358.4万千升持续下降至2024年的414.5万千升，累计降幅达69.5%，这一趋势在2025年仍在延续。白酒行业呈现出产能总量年年下降、销售收入增幅大幅降低的总体趋势。

2016年以后至2024年以前，白酒产业的产量虽呈明显的下降趋势，但是销售额仍呈增长趋势，尤其是以A股上市酒企为代表，销售额逐年扩大，虽然其增幅在逐渐下降。

这被视为一种结构性的调整：即产量总体缩减，但市场集中度更高，在一线酒企领衔之下，A

股上市酒企的总销售额依然缓慢增长，利润也呈现同步增长趋势。

为此，市场上仍不乏乐观声音——这是在淘汰落后产能，优质企业仍有较高的增长空间。

事实上，2025半年报或许能够说明问题。贵州茅台、五粮液、山西汾酒、古井贡酒、老白干酒、金徽酒这6家企业营收呈正增长；贵州茅台、五粮液、山西汾酒、泸州老窖、洋河股份、古井贡酒这6家企业的半年营收均超过百亿元。

“半年营收百亿阵营”的6家酒企贡献了行业88%的收入以及93%的利润，行业集中度进一步提升。但与此同时，14家上市酒企的营收均呈负增长状态。从净利润来看，亏损面也进一步扩大。

以数据来看，部分企业呈大幅下降状态，譬如ST岩石，其报告期内营收同比下降85%，酒鬼酒的

营收降幅高达43%；从净利降幅来看更为骇人——金种子酒净利润同比大幅下降750.54%，酒鬼酒的净利降幅也高达92%。

此外，包括贵州茅台在内的一线酒企，其营收、净利增幅，也已经远不如前，说明作为领衔行业的核心指标，这个阵营的发展动能也不够继续保持高速状态。

对比2024年同期，彼时，A股20家白酒企业上半年营收合计2420.73亿元，净利润956.82亿元，归母净利润956.82亿元，同比分别增长13.11%、14.31%。

A股上市酒企表现如此，那么，整个白酒业呢？

来自中国酒业协会的数据显示，2025年1-6月，白酒规上企业887家，同比减少100多家；产量191.59万千升，同比下降5.8%；销售收入3304.2亿

元，同比微增0.19%；利润876.87亿元，同比下降10.93%。

整个白酒行业销售收入仍然呈产量明显下降、销售微增状态，总体利润的降幅也很明显。

为何在产量大幅下降的情况下依然出现销量、利润的下滑？这与销售场景的萎缩、政策的影响以及库存的积压有着直接关系。中国酒业协会《2025中国白酒市场中期研究报告》显示，58.1%的经销商、终端零售商的库存增加；超半数表示实际销售价格倒挂加剧，不少面临现金流压力。

从正向增长转向负增长，说明A股上市酒企的整体营收增长已经难以为继。行业整体表现，也说明了在维持数年“产量下降、营收增长”的态势后，白酒业或许真的走向了产量与营收双下滑的一个重要拐点。