

黄酒股市市值榜首易主： 行业生态加速演变 高端化仍在探索

黄酒行业竞争格局正呈现新的发展态势。近期资本市场对黄酒板块关注度显著提升，会稽山、古越龙山、金枫酒业等黄酒上市公司股价连续多日攀升。截至5月27日，会稽山市值达112.5亿元，超越古越龙山，登顶黄酒股市市值榜首。

随着消费市场转型升级，传统黄酒企业围绕产品高端化展开深度布局，通过产品创新与品牌焕新争夺市场份额。会稽山、古越龙山相关负责人在接受中国证券报记者采时表示：“目前黄酒高端化仍在探索阶段。”记者注意到，其他酒类企业跨界布局黄酒市场，以及黄酒品牌试水年轻化新品类尝试，都在加速行业生态演变。业内人士认为，长远来看需观察黄酒品牌、品类培育如何形成全国化消费共识，从而实现价格进一步向上跃迁。

●本报记者 杨梓岩



视觉中国图片

近期，黄酒板块涨势强劲。Wind数据显示，过去七个交易日，三家黄酒上市公司会稽山、古越龙山、金枫酒业股价累计涨幅分别为58.94%、26.91%、23%。截至5月27日收盘，会稽山、古越龙山、金枫酒业市值分别为112.5亿元、104.5亿元、46亿元。4月1日至5月27日，会稽山股价累计涨幅超过100%。

至此，会稽山市值已超越古越龙山，坐上了黄酒股市市值榜的“头把交椅”。实际

上，无论是股价和市值变动，还是业绩情况，黄酒上市公司的格局正在加速演变。

Wind数据显示，过去三年，两家主要黄酒上市公司古越龙山和会稽山的业绩差距正在逐步缩小。

2022年至2024年，古越龙山实现营收分别为16.2亿元、17.8亿元、19.4亿元，营收增速分别为2.75%、10.1%、8.55%；实现净利润分别为2亿元、3.98亿元、2.1亿元。

相比过去三年古越龙山的业绩增长波动，会稽山2022年至2024年业绩增长相对稳健。财报显示，过去三年会稽山实现营收分别为12.27亿元、14.11亿元、16.31亿元，营收增速分别为-1.85%、15%、15.6%；实现净利润分别为1.45亿元、1.67亿元、1.96亿元。

2025年一季度，古越龙山实现营收5.39亿元，同比下降4.9%，实现净利润5902

万元。会稽山实现营收4.81亿元，同比增长10.1%，实现净利润9374万元。会稽山一季度净利润已实现对古越龙山的反超。

对于行业格局的变化，古越龙山总经理马川在2025年第一季度业绩说明会上表示，一季度收入有所下降主要是因为市场环境的变化和企业自身的调整期。当前，黄酒市场竞争激烈，行业正处于转型升级的关键阶段。

带暂未推出新品。“兰亭”系列产品高端化也还在探索阶段。目前消费环境下，公司计划夯实已有高端产品的市场基础，后续再逐渐扩展高端产品价格带。

古越龙山方面表示，“只此青玉”市场基础较好，具备了标杆效应，但是市场规模有限，仍需100元至200元价格带产品发力。

从中高端产品营收来看，两家黄酒企业的高端角逐赛也正焦灼。会稽山、古越龙山相关负责人对中国证券报记者表示，2024年，会稽山在高端化方面持续聚焦“兰亭”系列产品；古越龙山则在聚焦“国酿”系列“只此青玉”等产品的基础上，在2024年对高端产品“青花醉”进行了升级。

2024年，会稽山中高档酒产品贡献营收1065亿元，同比增长3129%，毛利率达61.57%。同期，古越龙山中高档酒营收则为13.98亿元，同比增长12.47%，毛利率达44.32%。

就目前高端化市场前景，上述两家公司均在采访中表达了谨慎乐观的预期。会稽山方面表示，目前公司在500元以上价格

丰富青岛啤酒的产品线，拓宽市场渠道，为广大消费者提供更加多元化的选择。在品牌及产品宣传推广、销售网络与渠道等方面，双方将展开深度协同，共同扩大市场影响力，提升品牌知名度。

啤酒企业做起黄酒生意，黄酒企业也将产品向气泡水等品类拓展，行业格局和产品结构加速演变。例如，此前会稽山首推

的气泡黄酒饮品“会稽山爽酒”在电商直播间大卖，也成为黄酒企业品牌年轻化探索的一个缩影。

南京证券认为，近年来黄酒行业格局优化，龙头公司集中度提升，共同推进行业高端化、年轻化进程。近期市场风格偏向新消费板块，黄酒龙头公司通过黄酒气泡酒等新品以及电商新渠道的拓展，体现出传

统行业对新产品新渠道的探索以及应对年轻人新消费特征的变化。

华泰证券认为，未来黄酒行业的量价逻辑有望迎来重构。短期弹性来自传统市场消费密度提升，场景扩张下对存量需求的二次挖掘，带来行业均价稳步提升。长期增量则需观察品牌、品类培育如何形成全国化消费共识，从而实现价格进一步向上跃迁。

正在会稽山、古越龙山等传统黄酒企业竞逐之际，老牌啤酒企业也宣布入局黄酒赛道。

青岛啤酒日前发布公告，拟以6.65亿元收购山东即墨黄酒厂100%股权。青岛啤酒相关负责人表示，收购即墨黄酒厂是公司积极拓展非啤酒业务、推动多元化发展的重要举措。即墨黄酒厂的加入，将进一步

丰富青岛啤酒的产品线，拓宽市场渠道，为广大消费者提供更加多元化的选择。在品牌及产品宣传推广、销售网络与渠道等方面，双方将展开深度协同，共同扩大市场影响力，提升品牌知名度。

啤酒企业做起黄酒生意，黄酒企业也将产品向气泡水等品类拓展，行业格局和产品结构加速演变。例如，此前会稽山首推

的气泡黄酒饮品“会稽山爽酒”在电商直播间大卖，也成为黄酒企业品牌年轻化探索的一个缩影。

南京证券认为，近年来黄酒行业格局优化，龙头公司集中度提升，共同推进行业高端化、年轻化进程。近期市场风格偏向新消费板块，黄酒龙头公司通过黄酒气泡酒等新品以及电商新渠道的拓展，体现出传

长安汽车回应重组：战略不变 深蓝阿维塔盈利可期

●本报记者 李媛媛

“我比较担心‘重组’后会导致长安汽车管理团队进行调整”，针对投资者的疑问，5月27日，在长安汽车2024年度股东大会上，管理层围绕“重组”、子公司阿维塔和深蓝汽车何时实现盈亏平衡点、未来研发投入、国际化布局等热点话题进行逐一解答。

重组备受关注

今年2月，长安汽车和东风股份分别发布公告称，两者的间接控股股东兵器装备集团和东风集团正在与其他国资央企集团筹划重组事项，市场对于两大央企集团旗下汽车板块“长安与东风重组”的讨论不断。

在本次股东大会上，多位投资者及媒体均向长安管理层提问了关于“重组”进展。

一位来自重庆本地1999年出生的投资者对中国证券报记者表示：“我比较关心重组后对长安汽车研发、销售等带来的影响，刚刚参观了长安汽车研发中心，觉得有很多超前的投入。”

对于中国证券报记者关于重组的最新进展，重组后将如何优化长安汽车，以及在新能源智能化研发、海外产能扩张等高投入领域的资源配置效率的提问，长安汽车董事长朱华荣表示：“相关重组事项正在有序地推进中，更多信息需要以国资委和控股股东以及上市公司公告为准。”

朱华荣表示，相关重组对于央企汽车产业来讲是战略重大举措，利用新能源智能化技术来打造世界一流智能新能源科技集团和品牌，对汽车行业也是一件好事。

朱华荣说：“我相信，重组也有利于长安汽车未来的发展，长安汽车会充分利用好重组带来的机遇，对公司未来国际化、全球化、市场化等发展更加有利，并不会因为重组改变长安汽车既定的一系列战略和技术发展方向，也不会调整品牌战略。”

国资委相关人士此前表示，要着力优化布局，稳步推进重组整合，对整车央企进行战略性重组，提高产业集中度，集中研发、制造和市场等优势资源，加快打造具有全球竞争力、拥有自主核心技术、引领智能网联变革的世界一流汽车集团，推动企业内部专业化整合，提升资源配置效率。

同时，鼓励支持汽车央企与其他企业深化各种形式的合作，加快提升核心竞争力、市场占有率，逐步构建全球化运营体系，提升国际竞争力，共同构建更加健康更可持续的汽车产业生态。

深蓝和阿维塔将逐步扭亏为盈

2024年，长安汽车实现营收1597.33亿元，同比增长5.58%；归属于上市公司股东净利润73.21亿元，同比下降35.37%。其中，长安汽车旗下深蓝汽车和阿维塔仍处于亏损中，2024年分别亏损15.7亿元、40.18亿元。

2024年，长安汽车销量268.4万辆，同比增长5.1%。其中，长安新能源汽车销量73.5万辆，同比增长52.8%；海外销量53.6万辆，同比增长49.6%。

对于投资者关注的深蓝汽车和阿维塔何时实现盈亏平衡，长安汽车董秘张德勇表示：“当深蓝汽车月销量达到3万辆，可以实现盈亏平衡点，预计将在今年实现。”

不过，张德勇坦言，阿维塔今年还在投入期，达成盈亏平衡点的难度大于深蓝汽车，预计阿维塔将在2026年实现盈亏平衡点。

朱华荣表示：“过去十年，我们围绕新能源领域，累计投入超400亿元；围绕智能化领域，累计投入超600亿元；围绕前瞻技术领域，累计投入超100亿元。这些投入，可能会让当期业绩产生波动及影响，但是构建了面对未来不确定性核心竞争力。”

“未来五年，我们将坚持能源多元化，面向全球推出60款新品，其中新能源50款。”朱华荣说。

中国证券报记者在现场了解到，长安汽车力争2025年实现销量300万辆，其中新能源汽车销量100万辆；2030年销量力争达到500万辆，其中新能源销量300万辆，并坚决向智能低碳出行科技公司转型。

同时，将加速产业拓展，打造新质生产力。未来十年，在新汽车（新能源、智能化）等领域投入超2000亿元，新增超1万人规模的科技创新团队。“打造陆海空立体出行解决方案，预计今年年底，将完成全新一代飞行汽车试飞；到2028年，实现人形机器人生产下线应用。”朱华荣表示。

“坚定推进全球化战略，持续推进哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦等6个KD工厂陆续投产，合计海外可利用产能达46万辆规模。”朱华荣说。



长安汽车全球研发中心展厅 本报记者 李媛媛 摄

A股并购重组市场活跃度持续增加

●本报记者 董添

A股并购重组市场活跃度持续增加。近期，半导体行业上市公司海光信息换股吸收合并中科曙光，引发市场关注。据中国证券报记者不完全统计，今年以来，沪硅产业、闻泰科技、国科微、晶丰明源、有研硅、英集芯等10余家半导体、芯片行业上市公司发布并购重组相关公告。

沪硅产业拟通过发行股份及支付现金的方式向交易对方购买其持有的新昇晶投46.7354%股权、新昇晶科49.1228%股权、新昇晶睿48.7805%股权，并向不超过35名（含35名）特定投资者发行股份募集配套资金。

对上市公司的影响方面，沪硅产业表示，目前上市公司的产品尺寸涵盖300mm、200mm及以下，产品类别涵盖半导体抛光片、外延片、SOI硅片，并在压电薄膜材料、光掩模材料等其他半导体材料领域展开布局。

标的公司均为沪硅产业300mm硅片二期项目的实施主体，标的公司的主营业务与上市公司一致。本次交易完成后，上市公司将通过直接持有和经由全资子公司上海新昇逐级持有的方式，合计持有标的公司100%的股权。

本次收购标的公司少数股权，为上市公司战略发展的延伸，有利于进一步对其进行管理整合、优化资源配置、发挥协同效应、提升经营管理效率。

开源证券分析认为，2025年以来，在并购重组政策支持与半导体景气复苏的共同驱动下，半导体行业迎来新一轮并购浪潮。

已实现平台化布局且具备较强整合能力的半导体企业，公开披露过并购意向、现金充裕的半导体细分赛道龙头企业，实际控制人、大股东旗下有优质半导体资产可以注入的上市公司是未来半导体行业并购的主力军。

对于未来并购重组的热门赛道，业内人士普遍认为，A股并购重组热点领域可能会集中在新能源、半导体、生物医药等新兴领域。

这些领域具有较高的成长性和市场潜力，同时也需要大量的资金和技术支持，因此成为并购重组的热门领域。

半导体行业并购案例持续增加

海光信息5月25日晚间对外披露关于筹划重大资产重组的停牌公告。公告显示，为抢抓信息技术产业发展新机遇，做大做强主业，海光信息与中科曙光正在筹划由公司通过向中科曙光全体A股换股股东发行A股股票的方式换股吸收合并中科曙光，并发行A股股票募集配套资金。鉴于上述事项存在重大不确定性，为保证公平信息披露，维护投资者利益，避免造成公司股价异常波动，根据上海证券交易所的相关规定，经公司申请，公司A股股票于2025年5月26日开市时起开始停牌。预计停牌时间不超过10个交易日。

据中国证券报记者不完全统计，今年以来

中国船舶5月8日晚间对外披露关于重大资产重组事项相关申请获得受理的公告，公告显示，对于公司拟向中国重工全体换股股东发行A股股票的方式换股吸收合并中国重工，上交所决定予以受理并依法进行审核。

中国船舶为吸收合并方，中国重工为被吸收合并方。公司此前披露的交易方案显示，中国船舶和中国重工二者业务领域重合度较高，构成同业竞争。本次交易实施后，中国船舶将承继及承接中国重工的全部资产、负债、业务、人员、合同及其他一切权利与义务。中国船舶作为存续公司，将消除两家上市公司之间的同业竞争，进一步巩固与突出其船海主业。

此外，中国稀土在5月14日披露的投资者关系记录表中显示，目前，公司实际控制人中国稀土集团的同业竞争承诺在正常履行当中。公司作为中国稀土集团的核心上市公司，将坚定不移落实高质量发展目标，积极契合稀土行业整合与绿色转型发展的有利时机，充分发挥自身在稀土产业运营与上市平台优势，适时推进内外部稀土资源整合重组，为推动稀土行业持续健康发展做出积极努力。

现阶段，公司正积极配合中国稀土集团开展解决同业竞争问题的相关工作，择机开展并购重组。后续，公司如有资产注入、并购等相关安排，且符合披露标准，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露的义务。

知名经济学家、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对中国证券报记者表示，很多央企并购重组是为了向产业链横向和供应链纵向做业务生态延伸，能够提高企业规模效应和竞争力水平，实现全产业链和规模化生产。一些央企通过并购重组可以摆

脱传统业务模式的束缚，实现技术转型和数字化转型。

参与各方需谨慎评估风险

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对中国证券报记者表示，A股并购重组市场活跃为企业和投资者提供了更多机会，但参与各方需谨慎评估风险。对于企业来说，并购可能面临多重挑战。例如，估值风险，并购过程中可能存在对目标资产估值过高或过低的情况，影响并购效果。并购重组需要大量资金支持，企业可能面临资金短缺或融资成本过高的问题。此外，并购重组过程受到严格监管，面临一定的监管风险。

对于未来并购重组的热门赛道，业内人士普遍认为，A股并购重组热点领域可能会集中在新能源、半导体、生物医药等新兴领域。这些领域具有较高的成长性和市场潜力，同时也需要大量的资金和技术支持，因此成为并购重组的热门领域。

对此，盘和林表示，未来，A股并购重组可能主要围绕以下几个方向：一是传统产业中的产能合并，通过并购重组，传统产业横向整合产能，实现规模化、集约化发展，以规模效应降本增效，提高企业竞争力。二是传统产业与新兴产业之间的合并重组。另外，新兴产业之间也会围绕应用生态展开并购，打造多元应用场景生态。

“例如，高科技和新能源车领域的创新，可以视作协同创新。此类合并重组一般沿着产业链纵向进行，帮助企业向上下游延伸，从而帮助企业提高供应链的自主性、安全性、稳定性。”盘和林表示。