

消费

一颗红松子背后 千亿级坚果市场进入“拼品质”时代

松塔成熟季采摘工人月入过万

吉林省梅河口市地处长白山西麓，人口62万。吉林最大的煤矿梅河煤矿在这里，但现在，松子产业成了这个县级市的支柱产业之一。

这里拥有全中国甚至可能是全球最大的松子加工集散地及交易市场，年加工能力15万吨。每天，来自长白山、小兴安岭以及俄罗斯、朝鲜、巴基斯坦等全球各地松子在这里交易、加工，或内销或出口，旺季时3万人从事相关产业。

在东北这片中国最大人口外流地区，梅河口市居然是人口净流入城市。松塔采摘靠的是最原始人力。每年8月下旬，在成都卖衣服的“二娃子”就来到东北，摇身一变成采摘工人，今年是他连续第五年采摘松塔，熟能生巧，在记者面前，他只花1分16秒就爬上了一棵30米高的红松，他说自己的最高纪录爬过40多米高松树，相当于13层楼高。一个月下来，“二娃子”能挣到逾1万元。原始红松林采用承包制，承包人为他们买了高额保险。

“现在我们要花大价钱去采摘松塔，但其实在20年前，松塔掉在地上，也不会有人去捡。”刘瑞超在东北一带是有名的松子加工商，他向新快报记者介绍，随着休闲零食行业近几年的爆发式发展，长白山红松子的收购价也是“水涨船高”，每斤价格从2014年十几元一路涨到2019年的五十多元。

除了价格外，休闲零食行业的发展，也推动了东北红松整个产业的升级迭代。

梅河口市松子协会秘书长高光伟介

9月17日，第四届“917中国坚果健康周”上，天猫×CBNData发布《2019坚果炒货行业消费洞察趋势白皮书》，数据显示，线上坚果过去7年成交规模不断扩大，2018年成交规模为2012年的10倍。

目前很多热销的坚果原材料均依赖进口，红松子是其中少有的原材料取自国内的品种。

“从前掉在地上无人捡，现在价格年年涨。”近日，新快报记者来到东北这个红松子的最上游端溯源采访，了解近年休闲零食市场的几何级发展，对整个产业链带来了怎样的巨变。

■新快报记者 陆妍思



绍，国内休闲零食头部企业的大手笔原料采购，让梅河口松子加工产业链和产业价值得到极大提升，粗加工小作坊逐渐减少了40%。刘瑞超的工厂年产值达7000万左右，几乎实现全自动生产线。“以往山里人生堆火，将晾晒后的松塔烧上半天，砸开就是香喷喷的松子。但现在工人采摘松塔后，还须经历脱水、脱壳、粉塔、滤网筛选原料分级、打磨去皮、高温油炸、脱油、再次筛选、分装等一整套完整的生产流程，才能成为送到消费者手上的松子零食成品。”

据统计，梅河口市约有175家松子

加工厂，最大企业年产值在2亿元，当地仅果仁产业年创产值57亿元左右。

拼价格拼颜值拼营销外

拼品质成决胜关键

梅河口仅是全国坚果市场近年蓬勃发展的缩影。多家零食巨头不断加大对坚果市场的投入力度：良品铺子每年开发的坚果新品在35种以上，最近推出坚果搭配果酱的“果仁就酱吃”引发行业关注。洽洽公开表示洽洽坚果是仅次于瓜子的第二业务线。靠红枣起家的好想你完成对杭州郝姆斯食品的收购之

后，主营业务从原来的红枣系列拓展至坚果类产品。靠坚果起家的三只松鼠成功登陆A股市场，2019年上半年营收逾45亿元，同比增长39.88%，其主打产品每日坚果不断迭代。

不过，坚果行业内普遍面临同质化竞争严重、原料供应不稳定、生产产能不足、缺乏统一的标准化体系等问题。除了拼价格、拼颜值、拼营销外，拼品质成为了决胜的关键。

《2018中国坚果消费趋势白皮书》显示，在消费升级和市场环境更新的前提下，坚果品类的消费趋势出现新变化，即高品质坚果满足高端化消费需求。

2019年初，良品铺子率先在行业提出零食高端化战略，启动了大宗原料全过程溯源体系，通过搭建供应商协同体系与数字化，从而实现产品全质量管控。

全产业链的可追溯，带来的是更高品质。据良品铺子原料管控雷宇介绍，以东北红松为例，良品铺子从规格要求、成品感官质量要求、缺陷分类及描述、缺陷可接受率、感官抽样方法、理化指标、微生物指标等方面，建立了一套详细清晰的多维度产品标准，可做到对松子原料采收、验收、出入库再到工厂加工端进行管控。比如每年良品铺子采购1500—1800吨1级和2级东北红松，约占该等级红松产量十分之一。而每100颗松子，最多只能有2颗没开口或者果仁不完整，大大高于完果率、开口率约93%的行业标准。

对此，业内分析认为，伴随着坚果原料全过程溯源体系行业细则的逐步建立及完善，坚果行业将进入加速洗牌快车道。

广州银行 | 信用卡
BANK OF GUANGZHOU CREDIT CARD

智享卡·返现高达5%
一张能返现的信用卡



广告



智享信用卡



移动支付笔笔返现



5% 分期返现高达5%



新客户分期免3期手续费