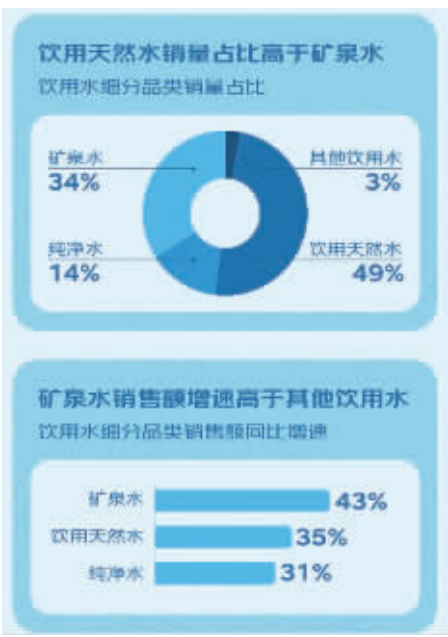
投资签约仪式。

目标 千亿市值

李如成、叶建荣等携手进军高端瓶装水市场

8月2日，新疆格莱雪冰川水项目投资签约仪式在雅戈尔集团举行。甬潮创业、雅戈尔集团、以镜企业管理合伙企业分别与新疆格莱雪冰川水公司进行投资签约。这也意味着李如成、叶建荣等甬商开始合伙“造水”了。



1 甬商合伙“卖水”

尽管本次3家企业投资新疆冰川水的投资额和持股比例尚未公布，但这3家企业都不是等闲之辈。

雅戈尔集团自然不必赘述，这是宁波首家千亿级民企。

甬潮创投是沁园集团创始人叶建荣创办的投资公司，自2015年成立后，对外投资了群芯微电子、琦丰新能源、福莱盈电子等优质企业。

以镜企业管理合伙企业也是大有来头。企查查资料显示，该公司的执行事务合伙人和实控人为公牛集团董事长阮立平的配偶潘晓飞。

对叶建荣来说，“造水”这个事儿，再熟悉不过了。

早在1998年，叶建荣创办沁园集团时，就把“为全人类饮水健康而努力奋斗”作为企业愿景。通过不断的技术创新，沁园集团在全球累计销售各类净水产品超5000万台（套），服务2亿人群。

叶建荣投资冰川水也已有15个年头了。2007年，格莱雪的前身母公司沁园集团在乌鲁木齐建厂。2009年，新疆格莱雪冰川水昌吉制造基地正式破土动工。

但当时取水点距离工厂路远且难行，运水车往返一趟需要一整天，加上季节变化，大雪封山，工厂一年的实际生产时间只有180天，再算上交通运输成本，造成格莱雪冰川水生产成本居高不下，无法大规模市场化。

2022年初，随着冰川融水进厂管线的完工，使冰川水产能大幅提升，加之引入了先进生产线，使成本几何级下降，产能大幅提升。

据叶建荣介绍，到2023年，公司第一阶段投入完成，新疆制造基地的年产能将达到15亿瓶。到2028年，公司第二阶段投入完成，年产能将达到50亿瓶。

2 为何盯上高端瓶装水？

这些年，“造水”已经不是新鲜事儿了。除了农夫山泉成就了中国首富钟睒睒的创富神话外，在这个领域还有一大批前赴后继的弄潮儿。

前有恒大冰泉，外有依云、VOSS、屈臣氏等“洋和尚”，后有元气森林推出的“有矿”、盼盼旗下的“豹发力”、良品铺子的“良品活泉”、伊利的“伊刻活泉”、中粮旗下的“悦活峨眉山”……

调研机构中研产业研究院的数据显示，我国瓶装水的市场规模从2014年的1237亿元增长至2021年的2349亿元，并在未来几年仍将以8%–9%的增速膨胀。

市场的稳步增长只是群雄逐鹿的原因之一，更重要的是后来者瞄准的都是中高端矿泉水市场。

《2022年京东超市矿泉水消费趋势报告》显示，整个瓶装水市场三分天下，其中饮用天然水销量占比最高，占49%。矿泉水销量占34%，纯净水占14%。但矿泉水的销售额同比增速最高，达43%，饮用天然水、纯净水同比增速分别为35%、31%。

3 目标是打造千亿市值的企业

近年来，消费者健康意识提升，有更多的消费者选择品质更高的瓶装水。格莱雪也瞄准了这个最大的市场。原先，格莱雪冰川水要卖15元/瓶，大规模生产后，成本大大降低。

有业内专家表示，各企业之所以纷纷做起矿泉水生意，是因为行业门槛低、生产技术不复杂，又是刚需品，甩货也容易。

也有分析人士指出，像雅戈尔这样的企业投资矿泉水领域，更看重的是这个行业的可持续性，这与老牌企业久久为功的经营策略有关。

可能有中国首富钟睒睒的成功案例在前，现场叶建荣也喊出豪言，要将格莱雪打造成千亿市值的企业。

“新疆天山的冰川有4000年以上历史，属于小分子水，活性强，有益健康。同时，冰川水储量巨大，我国的昆仑山、祁连山、天山等山脉的冰川水储量是江河湖泊淡水储量的50倍以上。”叶建荣介绍。

李如成也表示，将用雅戈尔在全国的资源，帮助格莱雪做推广。

曾经，宁波也有过石源、五龙潭等瓶装水品牌，但如今已基本“折戟沉沙”。格莱雪冰川水能否借资本力量和甬商的经营杀出一片天地，我们拭目以待。

记者 乐骁立 文/摄