

乘着长三角G60科创走廊建设的东风,年销售量和年销售额双双突破1亿——

# 松江“蒸笼头”闯出餐饮零售新天地

展翅G60

□记者 李于伯 实习生 王欣怡

从1个小心铺扩展到3家工厂,从年销售额1000万元到突破1亿元,从名不经传的餐饮档口到成为盒马工坊冷鲜面点唯一战略合作商……位于松江经开区的上海蒸笼头食品有限公司(以下简称“蒸笼头”)在短短几年内实现了快速发展,每年卖出1亿只手工面点。

“蒸笼头的品牌也许大家还有些陌生,但你可能从盒马、罗森、麦德龙、大润发等卖场的货架上购买过它,或许是一个包子、或许是一个烧麦、或许是一个花卷……”作为本土面点生产创业企业,蒸笼头总经理冷怡佳对自己的产品充满自信。

## 匠心产品吸引大量回头客

在蒸笼头工厂,记者看到工人们整齐有序地站在自己的工位上包包子、做花卷,手法娴熟,产品个个品相上乘。“我们非常注重中式面点传统风味的传承,很多工艺仍然保持手工制作,希望消费者能从我们的食品中找到家的味道、小时候的味道。”蒸笼头厂长俞炜说。

以消费者复购率颇高的开口手作大肉包为例,单只120克,个头几乎超越了市面上大部分肉包产品,而馅料占了整个大肉包的46%。制作开口大肉包的关键在于包制手法,尤其是最后成型时那恰到好处的拿捏。俞炜告诉记者,揉面等步骤是生产线加工,但在馅料制作、包制环节,都是纯手工完成,每一个包子打上足足18道褶,就像小时候弄堂口卖的大包子。“馅芯的口感就如家里的味道,每天早上吃一个简单的包子也是在品尝一道风味菜。”俞炜说。

新鲜与品质保证是食品行业的命脉。从面粉到馅料,蒸笼头精心挑选每一份食材,严格把控每一道关卡,在产品品质、新品研发、灵活配合等层面不断提升差异化竞争力。

在蒸笼头,一个看似普通的烧麦也蕴含着丰富的内容。蒸笼头产品研发负责人李浩告诉记者,烧麦里的糯米是鸭田稻共生的生态糯米,牛肉用老卤工艺卤入味后切成大颗粒,再把卤制的汤汁与糯米一起炒,馅更加入味,口感非常



图为上海蒸笼头食品有限公司的工人在手工制作面点。

记者 李于伯 摄

好。“只要吃过这种大颗粒牛肉烧麦的人,基本都会成为回头客,仅这个单品每天销售就达到2万只。”李浩说。

除了在工艺和口味上不断传承创新,蒸笼头在包装设计上也不断下功夫,使之更贴合年轻人的喜好。蒸笼头为年轻人打造了一款独创的可微波加热的“叮叮包”,包子采用独立包装方便携带,加热时无需撕袋,微波加热40秒就能吃到新鲜的手工包子。

## 餐饮零售走出发展新路子

蒸笼头成立于2016年,早期是盒马鲜生门店中的一家餐饮档口,主营手工现制面点。随着订单不断增长、复购率不断提高,蒸笼头团队看到了“餐饮零售化”的可能。2019年,蒸笼头在松江新建工厂,正式从餐饮档口转型为加工食品鲜食供应商,开启“餐饮零售化”模式。

2021年,盒马宣布推出“盒马X加速器”,对新品牌、产品线和商品进行孵化,蒸笼头入围了首批“盒马X加速器”,成为“25强选手”之一。“盒

马给了我们一个公平竞争的机会,要想立足新零售赛道,‘人无我有,人有我优’是关键。比如,我们能做到确保‘高品质冷藏短保产品365天全年不间断供货’,这一点就令很多同行望而却步。”冷怡佳说。正是凭着产品品质保证和敢闯敢拼的精神,蒸笼头成为盒马工坊冷鲜面点唯一的战略合作商。在去年的盒马新零售大会上,蒸笼头被授予“盒品牌”称号和“最佳支持奖”。

跟随盒马实现销售规模增长的过程,也是蒸笼头实现“从0到1”的创业过程。尽管目前蒸笼头70%以上的产品仍然是为盒马供应,但随着产品线丰富、产能逐步完善,包括麦德龙、大润发、罗森等渠道,也开始向蒸笼头采购。去年,蒸笼头实现年销售1亿只手工面点。

“我们2019年搬到松江时,当年的销售额是1000万元左右,但是到了去年,我们的销售额突破了1亿元,这得益于松江良好的营商环境。接下来,我们将紧紧抓住长三角G60科创走廊国家战略机遇,进一步将我们的产品拓展到整个长三角地区。”冷怡佳说。

从单一品类延伸至整体卫浴空间,满足消费者高品质生活追求——

# 汉斯格雅开启全卫浴品类新赛道

□记者 李于伯 实习生 王欣怡

汉斯格雅诞生于1901年,总部位于德国黑森林地区希尔塔赫,是一家集德国精工技术,以龙头、花洒和淋浴系统为核心产品的进口卫浴品牌。1996年,汉斯格雅品牌来到中国,1999年,汉斯格雅卫浴产品(上海)有限公司在松江经开区成立。

“进入中国市场以来,汉斯格雅已经在中国设立了500多家专卖店或销售门店,中国市场已经成为除德国本土市场外全球增量最大的市场。”汉斯格雅中国生产运营副总裁顾建法说。近三年,汉斯格雅实现了从花洒、龙头等单一品类,延伸至全卫浴整体解决方案的转型。

## 花洒界的“爱马仕”

在花洒界,汉斯格雅有着行业“爱马仕”的称号,其生产的龙头、花洒和淋浴系统赋予了水全新的形态和功能,拥有许多独树一帜的发明,如首款

拥有不同出水模式的手持花洒、首款陶瓷手柄花洒、首款抽拉式厨房龙头、首款可升降淋浴杆等。

2019年,汉斯格雅推出Rainfinity境雨花洒系列,搭载了汉斯格雅首创的PowderRain出水科技,使水流更加细腻且丰沛,提升了沐浴舒适感和洁净力。凭借非凡设计和创新功能,Rainfinity境雨花洒系列先后问鼎德国iF设计金奖、红点奖最佳设计奖等多个专业奖项。

顾建法告诉记者,今年3月份,汉斯格雅即将上市Pulsify沛适飞花洒系列,新品兼具汉斯格雅EcoSmart智能节水技术、QuickClean快速清洁设计两大技术优势,除配置PowderRain出水方式外,还搭载了恒温龙头、水流控制及置物架于一体,更符合年轻人的审美,让消费者有更好的用水体验。

## 向全卫浴品类进军

2020年,汉斯格雅推出智能一体坐便器,这

也标志着这个百年品牌开始向全卫浴整体解决方案转型。顾建法解释说,所谓全卫浴整体解决方案,就是汉斯格雅从花洒、龙头等单一品类,延伸至整体卫浴空间的呈现,以满足消费者在同一个品牌内,解决全浴室的配套及购买需求。

在2021年中国国际厨卫展上,汉斯格雅首次呈现了沉浸式智能卫浴、全功能卫浴、个性摩登卫浴、舒畅趣卫浴、紧凑精致卫浴五款风格各异的整体卫浴主题展间,对应不同的消费人群。同时,还展示了Finoris翡诺抽拉式面盆龙头、CubeStack瓏力方面盆和浴室家具系列、MitaPura连体坐便器的陶瓷新品等。“汉斯格雅推出五款个性化卫浴解决方案,其宗旨是打造以人为本的理想生活,诸多新品的推出也意味着汉斯格雅正式驶入全卫浴整体解决方案新赛道。”顾建法说。

此外,汉斯格雅还组建了中国产品研发中心,致力于产品创新和技术提升,满足中国消费者对高品质生活的追求。

深绿、甘甜清香,是抹茶的专用原料。秉持着“把正宗的抹茶带回中国”的理念,爱雅来中国建厂时不仅带来了原料的栽培技术,还带来了传统碾磨工艺。特殊石材制作而成的石臼是制作高级抹茶的重要法宝,在细致碾磨过程中不会破坏抹茶所特有的味道。“在上海爱雅就有数百台制作抹茶的石臼。”尾越明彦表示,直至今日爱雅抹茶仍然采用传统的茶臼碾磨工艺。

## 让抹茶文化飘香世界

“抹茶里含有儿茶素、维生素族群、膳食纤维等丰富营养元素,是一种可随意搭配的食材。”上海爱雅销售部部长吴道龙介绍,“伴随着烘焙产业的兴起,如今抹茶已被广泛应用于甜点、乳饮料以及咖啡饮品中,在餐饮业中,抹茶特色的菜品也在不断增加。”此外,抹茶还在化妆品、除臭剂等领域被广泛应用。

专注于抹茶事业130多年,如今爱雅来已在抹茶行业取得ISO9002认证、中国有机认证、日本农林规格法有机JAS认证、美国有机栽培OCIA认证、欧洲有机IMO栽培国际认证等证书,并在北美、欧洲、东南亚都设有分公司。



图为上海爱雅的茶园基地。受访者供图

## 把正宗抹茶带回中国

尾越明彦介绍,抹茶起源于中国,唐宋后日渐式微,但抹茶远渡日本后,被传承下来,并于2000年前后重返中国,爱雅便是当时进入中国为数不多的抹茶企业之一。“当时中国没有专门种植抹茶原料的碾茶茶园,我们在江苏宜兴打造了碾茶栽培基地。”尾越明彦说。

所谓碾茶是指使用苇帘与筛网或遮阳网等遮挡直射阳光,覆盖栽培而成的茶叶。碾茶颜色

前沿科技

本报讯(记者 李淳译)位于泗泾镇的智巡密码(上海)检测技术有限公司近日完成商用密码检测综合服务平台一期建设,并通过相关部门验收检查。与此同时,该公司紧跟区块链、隐私计算和量子密码等先进密码技术发展潮流,将于今年内启动平台的二期建设工作。

“智巡商用密码检测综合服务平台是智巡公司的密码检测与创新核心技术平台。”该公司总经理郭军介绍,平台一期主要聚焦于密码检测基础设施和创新检测能力的建设。其中基础设施方面已建成3100多平方米的专用检测场地,渗透测试实验室、系统测评实验室等专用实验室配置齐全。在检测能力建设方面,平台组建了一支来自上海交大密码与计算机安全实验室、华为、英特尔等知名企业的核心技术团队,且具备自主研发能力的一流密码专家团队,以及已搭建芯片渗透测试平台、密码系统测评模拟演练平台和密码检测基础工具体系。

“随着一期项目的逐渐完善,目前公司总计完成了千余项检测任务,被测产品和系统覆盖金融、政务、教育、交通、卫生等重要领域。”郭军说,公司完成国内首款智能网联车安全芯片渗透性测试的同时,还参与了上海、福建、河南、山西等地的密评专项,每年完成密评报告数量稳居国内前三。郭军介绍,一期项目的完成预示公司发展迈上新台阶,年内将启动平台的二期建设工作,将紧跟区块链、隐私计算和量子密码等先进密码技术发展潮流,积极开展商用密码远程云检测和人工智能检测等技术,最终实现密码检测服务的云化和智能化。

据了解,作为密码产业的配套检测机构,智巡密码(上海)检测技术有限公司主要提供密码应用安全、密码产品检测、密码产业咨询培训、前瞻技术创新等四大商用密码检测服务,是国内拥有国家商用密码产品检测资质的四家机构之一,同时也是拥有国家密码应用安全性评估试点资质的第三方检测机构,承担着上海市第三方商用密码检测机构的培育工作,是G60商用密码产业和应用示范基地的核心功能平台。未来该公司将在密码检测领域持续深耕,为松江信息技术和数字经济发展聚力赋能。

商用密码检测综合服务平台一期建成  
智巡公司担当商用密码“守门神”

# 小昆山镇新材料产业集群党建 显现服务企业成效—— “红色引擎”助力企业 跑出“加速度”

□记者 李淳译

经济最活跃的地方,也应是党建最有力的地方。在小昆山镇新材料产业集群,通过整合内外部资源,搭建企业交流合作平台等,逐渐显现了服务企业发展的成效,以高质量党建引领了区域企业高质量发展。

## 群策群力 共筑阵地

小昆山镇新材料产业集群党总支成立于2018年,截至去年底,共有13个党支部,其中2个独立支部,11个联合支部,覆盖16家新材料产业企业,实有党员98名。成立以来,党总支除了开展接转党组织关系、入党积极分子培养、党员教育培训等日常党务活动外,还积极整合内部资源,组织党员参加文体、公益等各类活动,并搭建起了各类阵地。

在芯圣电子股份有限公司,有一处员工休闲区,配有运动室、阅览室、活动室等。这也是正在打造的小昆山镇新材料产业集群党员活动阵地,有了这样的党员活动阵地,集群内的党员们开展组织生活就有了“家”。

而除了党员活动阵地,在上海北玻玻璃技术工业有限公司内,产业集群党总支还搭建了一个面积约400平方米的党群服务阵地。该阵地拥有党群文化走廊、读书室、活动室、多功能室、群团组织活动室等。“阵地建设期间,各成员单位发挥各自优势共建共享,北玻公司提供场地和装修,飞雕集团提供自产的插座、面板及灯具,丰利集团提供自己设计的长三角G60科创走廊沿线地图,还有几家企业提供了资金支持。”小昆山镇综合党委副书记徐光明表示,通过这样的群策群力,成员单位间联系更为紧密,党员群众也有了更多归属感。

## 携手并进 共赢未来

集群党建让集群内党员有了共同的“家”,也为企业发展以及相互之间的合作搭建了平台。

在不久前举行的季度集群党建工作例会上,集群党总支邀请了市场监管、税务、人社等部门做政策宣讲。这样的活动并非个例,在集群党总支的对接下,各部门相关政策都更好地传达至各企业。如区人社局为产业集群企业辅导人才引进相关政策,让企业第一时间享受上海“五个新城”人才引进最新政策。

除政策资源外,集群党总支还积极对接科研院所等智力资源。在集群党建引领下,集群内部分企业与上海工程技术大学新材料学院签订合作协议,开展技术联合攻关,促进企业效益提升。如飞雕集团与学院在超薄系列产品研发方面开展技术合作,目前该项技术每年可为企业创造3000至4000万元产值。

党建构筑的“红色纽带”之上,企业之间也有了更多的交流与合作。“去年天臣集团厂房改造时,总部大楼的外墙玻璃是北玻生产的,门头镂空幕墙则由丰利集团制造,大楼及厂区的电源插座和面板是飞雕集团生产的。另外,思客琦使用的机器人手臂全部来自集群内的库卡公司。”徐光明介绍,企业之间的合作与日俱增,2020年刚成立时,企业与企业上下游业务只有150万元左右,2021年达到4.5亿元,2022年虽然遇上疫情,但上半年交易额就达近4亿元。

幸逢松江