



龙头昂起“孝”字号 年货焕新促消费

解码孝感土特产的破圈之路

春节临近，年货市场生机勃勃。在孝感，从“土特产”到“潮品牌”的转型加速进行：麻糖米酒以健康新配方赢得市场，莲藕经精深加工四季常鲜，皮蛋咸蛋告别传统工艺展现新貌，黄茶科技赋能点“湿”成金，鱼面融入文化创意成为新春潮礼。孝感的传统风味，正以创新姿态丰富千家万户的餐桌。

这份“焕新”的背后，是孝感实施“土特产”龙头企业培育行动的生动实践。该市坚持“一业一策”壮大优势产业、“一企一策”精准扶持龙头，并

整合打造“孝爱有礼”区域公用品牌，形成了龙头企业引领、产业集群发展、品牌价值提升的良性循环。

2025年，孝感新增规模以上农产品加工企业32家，总数达634家，居全省第三；实现规模以上农产品加工业产值887.46亿元，居全省第二；拥有省级以上农业龙头企业124家，其中年产值超10亿元企业7家，米婆婆、神丹、惠致农贸等一批企业发展成为行业标杆。



孝感麻糖米酒公司生产线上，工人将麻糖搓条后送入切片机。（湖北日报通讯员 陈峰峰 摄）



湖北惠致农贸食品有限公司工人正在将鲜藕装箱打包。（湖北日报全媒体记者 王欣 摄）



神丹公司工人在包装咸蛋。（湖北日报全媒体记者 方桐 摄）



大悟县虔虔为宝，将夏秋茶叶加工成黄茶。（大悟县委宣传部 供图）



刘文华（右一）和工友们晾晒鱼面。（湖北日报通讯员 陈保忠 摄）

适应健康趋势 开发跨界美味

孝感麻糖米酒香飘 30多个国家和地区

湖北日报全媒体记者 方桐
通讯员 陈峰峰 邢强

春节临近，麻糖米酒迎来消费旺季。1月23日，走进孝感麻糖米酒公司的麻糖生产车间，芝麻的焦香与麦芽糖的甜香扑鼻而来。扯糖机上，琥珀色的糖浆在反复拉扯中变成米白色，与炒香的芝麻迅速拌匀。木制案板上，老师傅手法娴熟，将糖坯搓条、覆被保温。待糖条逐渐冷却后，工人们将它们切片、包装。

“我们坚持半自动化生产，既保留了传统制作工艺的精髓，又提高了生产效率。”该公司副总经理刘秀萍表示，春节前订单旺盛，3条生产线满负荷运转，日产量突破万斤，赶在物流停运前发往省外客户。

15公里外的湖北米婆婆生物科技股份有限公司，同样热火朝天。米酒发酵车间蒸汽氤氲、米香四溢，自动化流水线有条不紊地进行灌装、检测与装箱，无人叉车来回穿梭，将成品运往指定仓储区。

“销量每年增长两三成，去年新增了两个发酵车间，并建成智能立体式仓库。”米婆婆生产主管韩景华介绍，为了尽快交付线上订单，公司还接入了京东仓储物流，基本实现次日达和隔日达。

为适应健康消费趋势，米婆婆推出仅45天保质期的鲜米酒，采用全程冷链技术，保留鲜酿活性，口感冰甜清爽，成为年轻人聚餐时的解辣解腻“神器”。此外，鲜米酒还获得了低嘌呤认证，让更多人能够享用这道美味。

近年来，在孝感“土特产”龙头企业培育行动和推动麻糖米酒产业高质量发展“十个一”工作举措支持下，米婆婆、爽露爽、生龙、吉利、孝感麻糖米酒等龙头企业加大创新力度，满足健康、多元的消费新需求，无糖芝麻酥麻糖、低糖银耳米酒等新产品陆续上市，让传统甜蜜变得“轻负担”；米酒还跨界进入茶饮、甜品、烘焙、烹饪等行当，千年风味韵味十足。

“孝感米酒已拥有200多个品种，麻糖品种超50个，老味道焕发了新活力。”孝感市麻糖米酒工作专班负责人黄祥文表示，去年孝感麻糖米酒全产业链产值超过72亿元，同比增长20%以上，整体品牌价值突破270亿元。

除了国内飘香，这份甜蜜还漂洋过海，销往全球30多个国家和地区。今年春节，米婆婆将继续亮相纽约时代广场，向全球华人拜年。这是企业宣传产品的需要，也是中国文化走向世界的自信。

模样十八变 四季可尝鲜

汉川莲藕牵手 湖北农发拓市场

湖北日报全媒体记者 王欣
通讯员 尹青 彭旷

清晨，是湖北惠致农贸食品有限公司最忙碌的时段。满载着莲藕的车辆鱼贯而入，清洗、刨皮、加工……工人们争分夺秒，将这股鲜甜最大程度地保留下来。

汉川地处江汉平原腹地，莲藕栽培历史可追溯到唐宋时期。从富硒土壤中生长的汉川莲藕，口味清甜、藕香浓郁，被誉为“白璧莲藕”。

惠致农贸，汉川莲藕产业链龙头企业，也是孝感“土特产”龙头企业培育行动的重点支持对象。走进该公司展厅，莲藕变身藕片、藕饼、藕条、藕汤、藕粉等18种产品。其中，仅藕粉就包括藕粉羹、刀片藕粉、老姜红糖珍珠藕粉、桂花香蜜藕粉等多种品类。

惠致农贸董事长周志成回忆，他1997年开始卖鲜藕，销量一度占到广东市场的半壁江山。2000年，他通过“订单”模式带动农户种藕，高峰时种了2万多亩。鲜藕销量虽大，但附加值低、保质期短，一季一闲三季，为此，他尝试加工莲藕，提升附加值。

“做芝麻藕条口感要爽脆，煲汤的莲藕口感要粉糯……”周志成发现，莲藕加工，品种是关键。他建立莲藕种植示范基地，携手武汉市农业科学院、华中农业大学培育新品种，已拥有鄂莲6号、10号、11号，以及香粉、沔城等多个品种。

今年，武汉农科院历时8年研发的“天成藕”新品种，将由惠致农贸牵头在武汉蔡甸试种，可有效解决传统煨汤型莲藕入泥深、难采挖、产量低、品质不高等难题，进一步丰富莲藕的风味谱系。

1月23日，湖北日报全媒体记者走进该公司智能工厂看到莲藕经过清洗、去皮、分拣、切片、油炸、速冻等多道工序，变成一根根飘香的芝麻藕条。“春节临近，我们已接到藕粉、清水藕片、芝麻藕条和珍珠藕圆的订单20多万件。”公司经理杨启介绍，为了赶订单，9条生产线满负荷生产。2024年，惠致农贸建起双螺旋速冻隧道，引进液氮速冻技术，将生产时间从五六个小时缩短到半小时，避免细菌滋生的同时，迅速锁住莲藕的营养成分，最大程度保持食品的原味风味。

“鲜藕进入车间后，按大小规格分类，一类进市场，二类加工成藕片、藕条、藕丁等，三类制作藕粉，四类回田、做饲料。”惠致农贸副总经理崔国介绍，公司“吃干榨尽”一根藕，2025年产值超2.9亿元。在汉川市委、市政府帮助下，今年1月，公司产品正式接入湖北农发集团线上线下销售网络，抢抓春节消费商机。

皮蛋去铅 咸蛋减盐

神丹蛋品进驻 沃尔玛等万家商超

湖北日报全媒体记者 方桐
通讯员 刘壮 吕科选

1月23日，安陆大地寒气袭人，湖北神丹健康食品有限公司厂区内却是一片火热的景象。

生产线匀速转动，一枚枚青灰色的鸭蛋经过筛选、清洗，被送入恒温腌制车间。咸蛋包装车间里，工人们忙着将腌制好的咸蛋装箱、入库。仓库外，工人开着叉车，将堆码好的咸蛋装上大货车。

“这车要装2600件，总共23.4万枚，运往长沙的‘零售很忙’。”咸鸭蛋生产负责人黄运长介绍，公司新品“薄盐多油”咸鸭蛋备受欢迎，各大商超争相为春节备货，日均发货量较元旦前增加了近1/3。

作为孝感市“土特产”龙头企业培育行动重点支持对象，神丹公司在安陆市“一企一策”精准赋能下，迎合健康消费、多元消费需求，不断加大创新力度，产品矩阵不断丰富，国内外市场全线飘红。

走进该公司皮蛋腌制车间，1300多个直径超一米的大桶整齐排列，每个桶里泡有约5000枚鸭蛋。像这样的车间，该公司有5个，同时腌制着3000多万枚皮蛋。

“传统皮蛋吃起来烧口，新一代皮蛋采取去铅工艺，有效解决了这个痛点。”工厂部经理袁友揭揭开盖在桶上的薄膜揭秘，公司改善配料液配方，通过精准控温调节料液渗透速度，使皮蛋更健康而不失美味。

品质提升，让神丹皮蛋畅销国内外。然而，传统的黄泥和谷壳包裹方式，保质期短，还易破损，不利于皮蛋长途运输。为此，该公司联合有关高校推出新一代涂膜皮蛋技术。

“蛋壳外面这层‘白色外衣’就是食品级涂膜，有抗菌防污功效，还能提升蛋壳强度，使溏心保鲜期从20天延长至45天，让运输破损率直降70%。”产品展示厅里，袁友拿起一枚白色外壳的皮蛋介绍，如今神丹皮蛋轻松漂洋过海，出口到30多个国家和地区。

让消费者吃得更健康的同时，神丹公司还在产品形态和营养上下功夫。中老年鸡蛋、叶黄素鸡蛋等功能性产品层出不穷，蛋黄酱、太阳蛋预制菜、烧烤鹌鹑等新产品线陆续投产，附加值大幅提升。

如今，神丹公司产品达百余种，已进驻沃尔玛、麦德龙、开市客等万余家商超，并与零售很忙、小象超市等新渠道深化合作。去年，该公司销售收入达到10.6亿元，实现稳步增长。

苦涩变甘醇 富民又强村

大悟黄茶成振兴 老区的“黄金茶”

湖北日报全媒体记者 陶忠辉
通讯员 易荣波 李怡 刘娜娜

“这黄茶，可是咱大悟的‘黄金茶’！”1月22日，大悟县新城镇朱湾村，79岁的老茶农杨云青捧起一杯黄茶，金黄的茶汤微微荡漾。他脸上漾着笑容：“土地流转有租金、茶园务工有工资，年底还有合作社分红，一年能挣3万多元。”

杨云青的喜悦，源于孝感市“土特产”龙头企业培育行动在大悟结出的硕果。作为该行动的支柱产业之一，大悟茶已带动全县12万从业者，实现人均增收5000多元。

大悟地处大别山南麓，横跨淮河与长江两大流域，生产的茶叶“香高味醇”。然而，当地茶业长期面临“春茶热、夏秋茶荒”的窘境。“以前只采春茶，夏秋的茶子又苦又涩，卖不掉，只能烂在地里。”朱湾村党支部书记梁云英回忆道。

转机源于科技的力量。通过与中国茶协、安徽农业大学等机构合作，大悟创新工艺将夏秋茶叶加工成黄茶。仅此一项，每亩茶园就能增收2000至2500元。

在朱湾村的湖北红绿黄茶业有限公司生产线上，“粗枝大叶”正蜕变成“黄、醇、甘、爽”的高端黄茶。该公司联合科研机构已开发出“双福山”“楚黄”“孝黄”“悟黄”等26款黄茶产品。截至去年底，公司累计支付茶农鲜叶款400余万元。

“我们将红色作为精神底气，绿色作为发展底蕴，黄色作为产业底色。”公司创始人王仕栋说。

孝感市在推进“土特产”行动中，还着力塑造品牌。大悟黄茶被纳入湖北供销农特优品华中运营中心长期展示推广；2024年4月，亮相第九届中蒙俄万里茶道城市合作大会；当年8月，随“楚天好茶”边疆行活动走进北京、哈尔滨等9座城市。在第九届中国黄茶斗茶大赛上，“双福山小黄茶”夺得金奖。

产业的发展实实在在惠及于民。红绿黄茶业已建立3个共享炒茶车间，带动4个村集体增收超过10万元，2200余名茶农直接受益。

“现在一年四季有活干，采茶旺季一天能挣200元。”梁云英说，如今不少老人走下牌桌，上山采茶，在家门口实现了稳定增收。

如今的大悟茶产业，已形成“红绿黄白抹，春夏秋季采”的多元格局。去年以来，当地还与孝感麻糖等老字号联手，创新推出黄茶麻糖、黄茶米酒、黄茶糕点等10余款衍生产品，深受市场欢迎。

百年风味 文化赋能

云梦鱼面变身 潮品成新春抢手礼

湖北日报全媒体记者 王欣
通讯员 聂杰杰 陈保忠 蔡青阳

“要得鱼面美，桂花潭取水，云台山上晒，鱼在白鹤咀。这句在孝感人口口相传的歌谣，正是云梦鱼面鲜美的秘诀。”1月24日，在云梦县刘文华鱼面厂的晾晒场，非遗匠人刘文华直播鱼面制作过程。

据《云梦县志》记载，云梦鱼面距今已有近200年历史。如今，它已是国家地理标志产品，还成功入选省级非遗代表性项目名录。

刘文华19岁入行学做鱼面，如今已有44个年头。每年9月至次年5月是鱼面加工旺季，他凌晨4点就出门采购新鲜活鱼。四五斤的草鱼、青鱼、翘嘴鲌最佳，去头、剥皮、去刺后，制成鱼茸，再加上小麦面粉、一年陈的玉米淀粉，添加当地的精盐、纯碱和天然水，按照温度湿度精确控制比例，揉成面团。

“一份约260克的面团，要在2分钟内擀成2毫米厚薄均匀、直径60厘米的面片。下宽上窄卷成条后，需以108万定型，晾晒5日至7日，直至含水量达到14%以内。”刘文华说，这是师傅口传心授的“尺子”，也是云梦鱼面皮薄如纸、面细如丝、色泽如银的秘诀。

为拓宽市场，刘文华不断推陈出新：他在包装袋上印二维码，顾客扫码即可获取多种烹饪方法；与供销社合作推出即食快餐餐，开发火锅专用宽面、保湿鲜面等品类。

产业蓬勃发展的背后，离不开政策支持。云梦县积极落实孝感“土特产”龙头企业培育行动，在融资、标准修订、技艺保护、人才培养、展示交流等方面给予支持，致力于培育产值过亿元的鱼面生产龙头企业 and 超10亿元的产业集群。

如今，云梦鱼面正借文博旅游热度加速“出圈”。“我们在云间集的云梦鱼面馆生意火爆，2025年公司整体销量同比增长35%。”刘文华说，位于祥云湾景区的云梦鱼面非遗手工技艺馆也将开张，游客可现场体验非遗技艺。

为备战春节消费旺季，刘文华与品牌管理公司合作，将筒蓆、木漆器等云梦文物元素融入礼盒设计，推出“鱼面+瓷器”“鱼面+筒蓆”文化礼品。“百年鱼面变身‘文化潮品’，销量涨了三成。”刘文华感叹，有了文化“撑腰”，这份云梦美味必将走得更远。