

海财经面对面

白兰生物王瑞晗： 一朵白兰从海南田间走向全球舞台

□ 本报记者 符容菁

随着人们对于健康的要求越来越高,天然植萃护肤与芳香经济正成为消费升级的核心赛道,在国货崛起与自贸港开放双重红利下,海南特色植物资源正迎来高值化转化的黄金机遇。

作为国内深耕白兰全产业链的先行者,三亚白兰生物科技有限公司(以下简称白兰生物)携品牌“兰方”再次亮相消博会。从一株引种树苗,到全年开花的特色经济林;从一株引种树苗到第六届亚洲沙滩运动会皮肤舒缓类指定产品,从单一鲜花供给到覆盖护肤、香氛、健康护理、文旅文创的多元矩阵,企业以“中国白花香”为核心符号,走出一条科技赋能、以香兴农、品牌出海的特色路径。

本届消博会期间,海财经研究院观察员对话三亚白兰生物科技有限公司总经理王瑞晗,深度解码企业如何依托海南资源优势、技术创新与全产业链布局,在天然芳香产业中构建差异化壁垒,推动一朵白兰花成长为助力乡村振兴、面向全球市场的百亿级潜力产业。



第六届消博会白兰生物展台。

从“初出茅庐”到“国货新星” 产品与品牌全面升级

海财经观察员:今年是白兰生物连续第三次参加消博会,相比往年,本次参展带来哪些新变化与核心产品?

王瑞晗:我们已经是消博会的老朋友了,每一次亮相,其实都是白兰产业一次阶段性的成果展示。

相比前几届,今年我们在产品体系、品牌定位、合作方向上都做了全面提升。

产品上,从最早的白兰树苗、鲜花,逐步拓展到白兰精油、基础护肤,今年已经升级为白兰植萃护肤系列、白兰香氛系列、白兰特色原料三大板块。

品牌上,更加突出“海南原产、中式香韵、科技赋能”的标签;合作目标上,我们不再只是简单做产品展示,而是重点对接高端美妆品牌、跨境渠道、文旅合作、原料定制等更深度合作。

特别值得一提的是,我们带来的这款白兰舒缓膏,是第六届亚洲沙滩运动会皮肤舒缓类指定产品。真正体现了“海南好物,服务全球”的品质。

海财经观察员:白兰花从广西引种海南,如何实现全年开花?这一技术给产业带来怎样的优势?

王瑞晗:白兰花原本花期比较集中,很多地区一年只开一季、两季,即便是在它的原产地广西钦州,花期也只有280天左右。

引种到海南之后,我们发现这里的光、温、水、土条件天然更适合白兰生长,我们通过品种驯化、矮化优化、精细化水肥管理,实现全年365天持续开花,花香更浓、精油含量更高。

每年11月到次年4月,全国其他产区断档,海南成为唯一稳定供货区,刚好叠加旅游旺季,鲜花与原料价值大幅提升,从根本上解决了传统花卉季节性、供应不稳的痛点,也让我们的原料供应实现全年稳定,不用再担心原材料紧缺的问题。这些都是其他地方很难复制的竞争力。

海财经观察员:从产业和农户收益来看,白兰花具备哪些经济价值?

王瑞晗:我们的初心是“以乡造香,

用香务乡”。海南传统农业季节性强、易滞销,而白兰全年可采收、四季有收益,是非常稳定的经济树种。

白兰花浑身是宝,经济价值突出。

一是全年可产出,收益更稳定。从根本上解决了传统花卉季节性、供应不稳的痛点。

二是全株可利用、附加值高,花、叶均可提取精油,用于高端香水、护肤品、香氛等,还可开发文创、茶饮,产业链延伸空间大。值得一提的是,白兰舒缓膏也用到了白兰花树的精油。

三是种植门槛低、经济效益好,村民可在房前屋后、闲置土地、低效林地种植,并且护理成本低,企业还可提供种苗与技术服务。

四是市场需求旺盛、供不应求,白兰是国际公认的“中国香”,天然原料供不应求,具备广阔市场与出口潜力。

守壁垒、强差异化 以全链可控筑核心竞争力

海财经观察员:全球芳香植物与天然护肤市场快速增长,中国特色香型认可度提升,行业当前面临哪些机遇与挑战?“兰方”如何应对?

王瑞晗:当前行业机遇很明显:一是国货崛起,消费者越来越认可天然植萃、本土原料;二是自贸港政策,为美妆个护产业带来了巨大发展红利。

挑战主要在于行业同质化比较严重,研发门槛不断提高,品牌也需要长期沉淀。

我们的应对思路很清晰:守住技术壁垒,坚持海南原产,做深白兰单品,不盲目扩张。

海财经观察员:您对“兰方”品牌是怎么定位的?您觉得“兰方”在国货植萃赛道的差异化竞争力是什么?

王瑞晗:海南现在已经形成以椰子、沉香、斑兰、诺丽等为代表的特色天然美妆原料产业,关注度和认可度都越来越高。

我们对“兰方”的定位非常清晰:以海南白兰为核心的中式植萃护肤与香氛品牌,走天然、雅致、有文化质感的路线。

“兰方”的差异化竞争力主要体现在三点:

第一,资源与技术优势,全年开花的种植管理技术加上核心专利,形成了独特门槛。

第二,香型独特,白兰是真正的“中国味”,清雅高级,和欧美常见香型有明显区别。

第三,全链条可控,从花材到成品我们全程参与把控,产品更纯净、更安全、辨识度更高。

我们不与其他品类做同质化竞争,而是走差异化路线。白兰香气清雅高级、文化底蕴深厚,非常适合高端香氛、轻护肤、新中式美妆个护赛道。

在国货植萃赛道里,我们不靠流量营销,而是靠原料实力、产品功效、品牌气质一步步站稳市场。

海财经观察员:白兰生物如何构建“种植—研发—生产—销售”全链条竞争力?

王瑞晗:没有技术支持,那我们的产品就相当于没有护城河。

我们从一开始就坚持全产业链自主可控的思路:

上游,从我们引种这个树苗到三亚种植开始,三亚市林科院以及中国农大三亚研究院就给予我们科研服务和指导,并以示范基地加农户带动模式推进种植,从源头把控白兰品质。

中游,我们拥有自主核心专利技术,同时依托高新技术企业的研发能力,最大程度保留和发挥白兰的活性成分。

下游,生产环节我们严格把关,选择敬修堂这类国内知名企业合作生产,从种植、研发、生产到销售,形成完整闭环。最终实现品质可追溯、供应有保障、安全可放心,无论是面向B端做原料,还是面向C端做品牌产品,我们都掌握主动权。

我们其实已经有好多款产品在研发了,包含了文创产品、护肤品、香氛的,甚至饮品,我们都会规划,但是产品研发要一个个落地实现。

但是每一款产品都需要做很多测试,包括产品在40摄氏度的车上能够存放多久都需要做不同的测试。只有匠心才能打造出经得起市场考验的产品。

以香兴农、以旅融香 打造乡村振兴特色产业

海财经观察员:如何结合自贸港、乡村振兴、文旅融合,推动白兰从特色作物迈向高附加值国货品牌?

王瑞晗:我们一直在推动白兰产业从传统农产品向高附加值国货品牌跨越。

一方面,依托自贸港政策,未来在加工增值、跨境美妆、进出口贸易等方面发力,降低成本,提升国际竞争力。

另一方面,通过白兰种植,带动周边村民就业增收,熨平经济收入波动,把白兰真正做成乡村振兴的特色产业。

据了解,广西钦州的白兰花每亩产值已超万元,海南因气候与市场优势,效益更具想象空间,能真正带动农民稳定增收,是乡村振兴的优质“绿色银行”。

同时,结合文旅融合,未来我们也计划打造白兰花海、芳香疗愈、研学体验等项目,让“看白兰、闻白兰、用白兰”成为海南一张新的名片。

我们的目标,是让白兰不只长在田间地头,更能走进高端柜台,走向全国,走向世界。

海财经观察员:“兰方”品牌短期拓展与长期全球化有何规划?如何让“海南白兰”走向国际?

王瑞晗:短期来看,我们借助消博会这个平台,进一步扩大品牌影响力、对接优质渠道、探索原料合作,稳步提升国内市场占有率。

长期来看,我们将充分利用海南自贸港“零关税”、加工增值等政策优势,布局跨境电商、海外渠道、国际香氛与护肤合作,让“海南白兰”成为国际市场认可的中国特色芳香IP。

未来我们会一步一个脚印:先扎实做好国内市场,再逐步走向亚洲、大洋洲乃至欧美市场,让世界闻到来自海南的白兰清香。

消博会是我们的成长伙伴,三年来从产品展示到全球首发,从渠道对接至海外询盘,平台为我们打开了国际化视野。今年我们已收到欧盟、美国、俄罗斯等市场的准入咨询与合作意向,这让我们更有信心推动品牌出海。