

“场景、产品、渠道、品牌”齐发力 全聚德2025年“高光时刻”盘点

本报讯(记者 夏晖)2025年,国家出台多项促进消费的政策,消费者信心呈温和复苏态势。餐饮消费呈现更加多元化的发展趋势,消费者更加注重品质与就餐体验,同时对品牌文化内涵、产品更新速度及消费场景的社交价值提出了更高要求。在此背景下,全聚德集团顺应行业趋势,坚持“守正创新”,以“餐饮+食品”双轮驱动为核心发展战略,主动优化门店布局,持续推进消费场景升级,加大食品业务拓展与品牌年轻化投入,并主动适应市场消费新趋势,在多个领域实现了阶段性突破。1月30日晚间,全聚德发布2025年度业绩预告,公司预计2025年实现归属于上市公司股东的净利润为600万元至780万元。

门店焕新与结构优化并行 加快适应消费新趋势

2025年3月以来,国家陆续出台《提振消费专项行动方案》等一系列促进消费的利好政策,明确提出鼓励支持服务消费场景创新、业态融合、产业集聚,提升餐饮服务品质。消费者也更加注重性价比与消费体验。

由此,全聚德主动推进餐饮服务业务结构优化和门店运营提效。在保留和强化核心门店优势的同时,全聚德加快推进场景升级与菜单更新。王府井

店全新打造“京梦王府·四季烟火”主题餐厅,和平门店推出“中华一绝·空中四合院”文化餐饮新空间,前门店“望天儿”户外餐厅和北海公园仿膳茶社相映成趣;菜品矩阵上,其除了每年更新的主菜单外,7月、12月分别推出以“湘情徽韵”“冬季暖心”为主题的“聚饕中国味”副菜单,建立“分季主题化”产品迭代机制。通过将非遗技艺、老字号文化与国潮审美、现代服务体系相结合,增强了老字号品牌的吸引力与影响力,吸引更多年轻客群和文旅客群,为品牌注入新的活力。

2025年,该企业以全聚德、仿膳、丰泽园、四川饭店等品牌为核心,持续推进差异化定位和特色化经营。6月,全聚德围绕161周年推出联名套餐与文创产品;8月,仿膳以创建100周年为契机打造“百膳寿筵”高端体验;9月,四川饭店和丰泽园也分别通过店庆套餐、会员活动等有效提升了品牌声量与客流量。该企业通过落实“一品一策一方案”的定位战略,已初步形成以全聚德品牌为龙头、多品牌协同发展的态势,不仅增强了企业的抗风险能力,更为企业开辟了更广阔的发展空间。

全聚德集团持续优化线上产品结构,上新百余款菜品及套餐,与美团、饿了么深度合作,开展12次、35项营销活动,有效提升了品牌曝光度,线上

多平台外卖订单量实现增长,同时也赢得了消费者认可。全聚德品牌25家门店荣登“美团外卖必点榜”,实现与线下门店的有效联动,突破门店的时空限制。

重要消费节点的亮眼表现对全聚德的品牌韧性形成有力验证。2026年元旦期间,全聚德和平门店举办600人大型团队宴,并与散客高峰有序衔接,“观演品看”联动正乙祠戏楼实现跨业态客流转化;前门店爆款超级烤鸭串热销3000余串,并为过生日及属马的顾客提供专属礼遇;王府井店通过在包间加装呼叫器,开展拓印福字互动等举措提升运营效率与消费体验;奥运村店延长营业与外卖接单时段,圆满承接生日宴、订婚宴等主题宴会,十里堡卫星店单日收入最高增幅超50%;湾里店元旦当日营业收入再创开业以来新高。仿膳饭庄主题餐台增加招牌烤鸭供应;丰泽园珠市口店推出外卖赠香片、套餐优惠等活动,大众点评评分稳步提升;丰泽园东直门店推出亲民菜单,带动春节团圆宴预订增长;四川饭店新街口店元旦假期三天收入均超去年同期。

区域层面,华东区域21家门店整体业绩创近8年同期最高纪录;新疆区域公司节前连续三天抖音直播,实现销售额超20万元。进入春节消费旺季,全聚德集团各门店年夜饭预订势

头良好,部分核心门店包间资源较为紧张。围绕家庭聚餐、商务宴请、亲子消费等多元场景,该企业推出多款年夜饭菜品,满足不同客群需求。

食品化战略持续深化 第二增长曲线加速培育

在夯实餐饮主业的同时,全聚德持续推进“餐饮产品食品化”战略,通过多元化产品创新和全渠道运营,实现从餐桌到零食的全场景覆盖,以高品质的食材和健康的理念,让消费者在任何时间和地点都能品尝到全聚德的美味。

全聚德依托SC生产资质,保证食品品质,并将餐饮经验转化为更多预包装食品。2025年,全聚德不断丰富产品梯队,重塑核心品类架构。“拼了、鸭趣三享”等新品登陆首发高速系统和线上平台,广受好评;“小闲酥”等产品入驻沃尔玛等KA系统,扩大市场覆盖范围。此外,该企业开发多款酱肉产品,扩充品类体系;深挖丰泽园品牌价值,开发8款丰泽园熟食定制单品,线上年货节实现爆发式增长;丰富酱酒品类,开发3款全聚德玲珑款酱酒,凭借出色的外观设计和醇厚口感赢得口碑。

2026年货节,全聚德集团首次整合旗下四大餐饮品牌资源,推出30余款产品,新品占比达50%,涵盖家宴礼盒、白酒礼盒、熟食礼盒、卤味零食等多个品类,全方位满足家宴、礼赠、企业福利等多元化场景需求。在传承经典风味的同时兼顾健康需求,其推出多款低糖糕点产品,单品含糖量控制在5克以下;同时通过“上上签”“抓财包”等趣味化产品设计与名称表达,增强与年轻消费群体的互动,不仅丰富了食品矩阵,还通过场景化陈列和体验式服务,营造更具参与感和传播力的新春年货消费场景。

与此同时,全聚德深挖品牌IP价值,“好好好呀呀”和“好的鸭”系列产品通过解锁消费新场景,打造传统技艺与潮流文创破圈联动,不仅带来了直接收益,更极大地提升了品牌在年轻消费群体中的好感度和话题度,打造出一场传统与创新交融的品牌盛宴。这些特色产品不仅丰富了顾客的节日餐单与购物清单,也有效提升了客单价与顾客满意度,形成新的业绩增长点。

2026年,全聚德将以“餐饮+食品”双轮驱动为主线,在产品创新、渠道拓展、数字化运营和文化赋能等多个维度持续发力,以“+餐饮”为核心理念,持续拓展餐饮与体育、文旅、会展、商业综合体等多元场景的深度融合,为老字号注入“新故事”。



全聚德丰富产品梯队满足消费需求。

企业/供图

化工集团化工厂全面打响首季攻坚战



化工厂推进进口药剂国产化替代研发项目。

企业/供图

本报讯(记者 贾珂)2026年是“十五五”规划开局之年,一季度作为全年发展的关键起步阶段,化工集团旗下化工厂紧盯集团战略部署与年度经营目标,全面启动首季攻坚战行动。作为化工集团“533”发展支撑体系中3家骨干企业之一,该厂围绕“231”战略布局和“三个北化”建设,立足“回归北京、服务首都”发展方向,以“定位重塑、能力提升、经营突破”为主线推进各项工作,以务实举措冲刺一季度开门红。

项目攻坚筑根基,产业布局梯次推进。化工厂坚持项目为王,实施项目建设“三步走”战略,按下产业升级快进键;加速推进华腾通广高纯试剂项目一期竣工验收与试生产,打通产能释放关键节点;下半年启动二期建设研究,聚力打造国产替代示范标杆;年底前启动精细化学品中试研发中心建设,全力搭建北京市化工中试共享平台,以梯次推进的项目布局,夯实高端化工产业发展底座,提升服务首都产业发展的核心支

撑能力。市场开拓拓版图,营销体系多点开花。围绕经营突破目标,化工厂全力构筑专业化营销体系,加速组建精干高效的营销团队,扩充一线销售力量,全面推进自主经营业务开展、经销商体系建设与“北化试剂”子品牌推广。该厂通过多渠道布局、多维度发力,持续拓宽市场边界、提升品牌影响力,以市场开拓实效为经营业绩增长提供坚实支撑,奋力实现首季市场份额与经营效益双提升。

科技创新破壁垒,国产替代攻坚突破。紧扣化工集团“一体两翼”研发架构,化工厂把技术创新作为破解“卡脖子”难题的核心抓手,聚焦生物医药试剂关键领域,全面开展行业调研与技术攻关。重点推进注射级甘油、聚乙二醇、甘露醇等进口药剂国产化替代研发项目,以核心技术突破抢占产业链高点,用科技创新赋能产品升级,助力首都生物医药产业供应链自主可控。

中关村科技担保首批“创投担”项目落地

本报讯(记者 郭雨)年终岁末,多数企业正忙于盘点,两家在京小微科技企业却接连收到了特殊的“新年礼包”——北京思伟特新能源科技有限公司获得300万元担保授信,安和智造(北京)机器人有限公司拿到了120万元支持。这两笔来自中关村发展集团旗下中关村科技担保的首批“创投担”业务,不仅是资金“及时雨”,更伴随着一项长期约定:国资机构将以“认股权”方式成为企业的“事业合伙人”,绑定成长、共担风险。

思伟特新能源的实验室里,工程师正对一台兆瓦级设备进行最终调试。这家2021年成立的年轻企业,在国内SOEC(固态氧化物电解水制氢)技术路径上已在前列,其设备已应用于头部钢铁企业,助力“绿钢”制备。正值产业化扩张关键期,订单在手,资金需求迫切。“这笔钱来得太及时了。”思伟特负责人表示,“它不仅是资金支持,更是国有金融体系对我们技术路线的认可,极大提振了团队士气,让我们能安心推进节后的产能扩张。”中关村科技担保提供的300万元“创投担”支持,精准补上了企业承接订单、持续投产的资金缺口。

另一边,安和智造的创始团队正在

调试一台轮足机器人。该公司成立于2024年,致力于将自身智能技术应用于安防场景。产品尚在研发试用阶段,前期依靠股东个人投入,融资渠道狭窄。据悉,与传统担保不同,中关村科技担保的评审团队深入评估了其技术潜力和行业前景。“他们看的是未来。”安和智造创始人感慨。最终,企业获得120万元的中长期授信,担保费率低、期限灵活。更重要的是,担保机构通过附认股权,成为企业“绑定成长”的合伙人,并承诺对接产业链、园区及股权投资资源。

首批落地的“创投担”项目,标志着一种新型科技金融服务模式正式成型。它彻底跳出传统担保“重资产、重抵押、重当期盈利”的评审框架,转向“重行业、重技术、重成长性”的新逻辑。“我们践行的是‘担早、担小、担科技’。”中关村科技担保相关负责人表示,“该模式旨在以担保撬动‘投早、投小、投长期、投硬科技’,破解早期科技企业‘融资难、融资贵’的核心痛点。通过提供更低费率、更长周期、更定制化的方案,直接应对企业早期生存挑战;而以认股权结成利益共同体,则促使担保机构深度赋能,为企业链接资本、技术、市场等全方位资源,真正陪伴企业穿越成长周期。”

国华担保以数智化创新支持就业创业

本报讯(记者 马丹丹)近日,财政部、人力资源社会保障部、中国人民银行、金融监管总局联合对外发布《关于进一步发挥政府性融资担保体系作用全力支持就业创业的指导意见》,这一政策的出台为政府性融资担保机构指明了新的方向与重点。作为政府性融资担保机构,国华担保始终坚守政策性定位,将支持就业创业视为核心使命之一。针对初创企业推出专属“创业贷”担保产品:随着数智化进程加速推进,又将“创业贷”等支持就业创业的担保产品整合至线上小程序“文科e贷”,通过“文科e贷”线上产品,国华担保去年实现担保规模近35亿元。通过降低担保费率、简化审批流程等一系列举措,国华担保为企业提供更加便捷、高效的融资担保服务,切实减轻企业负担,助力其稳定发展。2025年,国华担保支持小微企业近7000户次,拉动就业人数达7.22万人,带动年净营收增长23.7亿元,为首都经济发展和就业稳定作出了积极贡献。

为积极响应国家稳就业、促创业的政策号召,国华担保特别针对劳动密集型企业发展调研工作,结合企业人员数量、企业性质及运营模式等多维度因素,对现有“文科e贷”的评审参数和评审结构进行了全面细致的优化。重点降低对非核心指标的过度

考量,同时强化与企业可持续发展紧密相关指标的评估权重;通过优化评审特点,构建更加贴合就业创业型企业结构的评审框架,从而有效降低该类企业的贷款门槛,加快审批流程,让此类企业能够更便捷地获得贷款支持。

在人工智能浪潮奔涌的时代,海算科技(北京)有限公司宛如一颗冉冉升起的新星。作为一家专注于AI基础设施投资建设与运维运营的高新技术企业,海算科技凭借丰富的硬件供应链资源与智慧数据中心运营经验,为众多人工智能企业、运营商及互联网企业筑牢底层设备根基,提供坚实资源保障。然而,身为“轻资产、高智力”型科技初创企业,海算科技在发展途中遭遇融资难题。“好在关键时刻,国华担保公司向我們伸出了援手。他们聚焦我们企业的技术资质,精心定制了专属融资方案,为我们送来100万元贷款的‘及时雨’。有了这笔资金,我们加大了研发投入,引进了更多高端人才,如今已顺利驶入高质量可持续发展的快车道。”企业负责人欣喜地表示。

未来,国华担保将继续积极响应国家政策号召,紧跟数智化发展趋势,不断优化产品与服务,加大对就业创业领域的支持力度,为促进经济社会高质量发展贡献更多力量。

金隅天坛家具联合产业链核心单位发起组建

北京适老化改造产业发展联盟揭牌

本报讯(记者 贾珂)2月4日,由北京金隅天坛家具股份有限公司联合产业链核心单位发起的北京适老化改造产业发展联盟正式成立,该联盟协同打造的首个实体项目“北京长城银发商店”同步开业。在国家与北京市一系列适老化产业政策支撑下,首都养老相关产业正式迈入政府引导、市场主导、生态共建的全新发展阶段,为银发经济提质增效注入协同发展新动能。

应势而立 搭建产业协同新平台

发展银发经济,提升老年人生活品质已上升为国家重要战略。为全面落实国家及北京市养老事业与产业协同发展部署,对标本市居家适老化改造相关政策要求,北京适老化改造产业发展联盟正式组建。

当前,国内适老化改造市场具备广阔潜力,但同时存在产业链条分散、标准体系不完善、优质供给碎片化等行业问题。此次联盟由北京金隅天坛家具股份有限公司等六家产业链核心单位联合发起,吸纳设计、制造、科技、健康、金融、服务等全领域63家机构加入,致力于搭建开放协同的产业生态平台,打通行业发展堵点,将政策引导优势转化为产业集聚优势与市场创新优势。

聚力融合 明确产业发展核心任务

“我们的联盟机制核心是把居家设计、居家改造、配套服务,以及相关AR、AI技术服务全部整合到统一平台,以此来全面推广居家适老化养老服务。”北京金隅天坛家具股份有限公司家居技术研究院副院长张树胜表示,在推进过程中可以清晰看到,当前行业最核心的痛点,就是适老化

的产品服务供给和老年群体的实际需求存在明显错配,同时市场层面的认知普及度也远远不够,这也是接下来要重点突破的方向。

“北京适老化改造产业发展联盟的成立,就是要推动北京适老化改造产业从单一企业独立运营转向全产业链协同发力。适老化改造核心是为老年人提供系统化、集成化的居家生活解决方案,亟需打破行业边界,实现跨领域深度融合。”张树胜说。

该联盟确立四大核心工作方向:共建产业标准,联合科研院所与行业龙头,完善产品、设计、服务、验收全流程规范,催化跨界融合,推动家居、智能、健康、金融、生活服务多场景创新;搭建共享枢纽,实现技术、数据、渠道、人才等资源高效互通;当好政

企桥梁,反馈行业诉求,参与政策研究与试点工作。同时,北京适老化改造产业发展联盟将通过线上线下服务平台、产业资源库、人才培养、行业活动等务实举措,保障各项工作落地见效。

成果落地 打造银发经济北京样板

作为北京适老化改造产业发展联盟成立后的首个实体化成果,“北京长城银发商店”同步揭幕运营。该项目由金隅天坛家具牵头整合资源打造,突破传统零售模式,定位为一站式银龄生活服务体验场与联盟成员生活品质,为全国银发经济高质量发展展示、实景体验、健康检测、服务

咨询、社交娱乐、直播互动等多元功能。

该商店依托“享岁悦”数字化平台,打通线上线下服务与多业态数据,构建完整服务闭环与可持续商业模式,既是家居业态的创新探索,也是联盟协同能力的集中展现,为后续模式复制、品牌连锁化奠定基础。

立足“十五五”发展规划,北京适老化改造产业发展联盟将以推动首都适老化产业整体升级为使命,打造安全、便捷、有尊严的居家养老生活样板,形成可复制、可推广的北京标准与北京方案,力争成为全国银发经济产业协同标杆。各成员单位将深化合作、协同创新,以产业合力守护老年群体生活品质,为全国银发经济高质量发展贡献北京实践与北京智慧。



首个实体项目北京长城银发商店开业。

记者 张军/摄