

衡阳这家企业藏不住了

辣椒+冰淇淋的“奇葩”组合 借“湘超”联赛成功破圈

■文/图 衡阳晚报全媒体记者 颜艳妮 王慧



“湘辣CP”冰淇淋。

虽然今年的生产线关了，还是挡不住产品火了。9月17日下午，位于高新区白沙洲工业园的湖南中汇食品有限公司厂房内，尽管现场一片静悄悄，但清爽微甜的气息还是飘向了记者的鼻间。

“没想到这个冰淇淋会这么火！”说起“湘辣CP”冰淇淋的爆火，该公司总经理汪涛有些意外。

9月13日，“湘超”衡阳队首战开赛。衡阳市体育中心外，“看精彩湘超 购湖南好物”展销活动的冰柜前人头攒动，不少前来观赛的球迷们举着刚买到的“湘辣CP”拍照打卡。

这款将衡阳皱皮椒的烈与新西兰乳脂的柔完美融合的冰品，当天就售出了800多支，上市仅3个月便狂销20多万支。不仅带火了背后的湖南中汇食品有限公司，更让其另一款明星产品——冰杯持续占据便利店“销售王”榜单。

从省内首家冰杯生产厂家，到衡阳第一家集研发、生产、销售为一体的冰淇淋速冻产品制造企业，这家扎根衡阳不久的民营企业，正以稳健的步伐书写着衡阳食品行业的“甜蜜”新篇。

双品齐爆： 从“冰杯革命”到“辣味突围”

辣椒和冰淇淋，这两种看似毫无关联的食材碰撞在一起，味道究竟如何？带着这份疑惑，记者决定亲口尝一尝。

撕开包装，半月形的冰淇淋表面是一层薄薄的脆皮，脆皮上点缀着不少辣椒丝。一口下去，咸蛋黄味的柔软内陷裹着绵密的冰感，配上甜蜜的脆皮，还有一丝丝香辣悄然蔓延，甜香、咸鲜、微辣，丰富的层次和独特的口感让人很爽。

火辣与甜蜜这对奇妙的CP是如何产生链接的？

“湘菜的特点就是‘辣’，而我们

几位股东都有冰淇淋行业的从业经验，于是便萌生了一个想法——做一款融入衡阳特色的冰淇淋。”汪涛告诉记者，为了更好地体现衡阳特色，辣椒选用了衡阳皱皮椒。

“这种辣椒油爆后香辣不烧喉，像湖南人‘霸道又灵活’的性格。”汪涛表示，这样也可以直接在当地选购优质辣椒，保证了新鲜度。

而香味浓、辣味足的衡阳皱皮椒要想与冰淇淋的甜味完美适配，还需要经过5道工序。

“收来的辣椒先晒干，然后去掉辣椒籽，再切成细丝，通过油炸后，再进行烘焙，这样一套流程下来，才能保证辣椒既保留香味，又不至于太辣。”汪涛说，不仅如此，冰淇淋中的咸蛋黄也精选麻鸭蛋，经热风去腥和慢烘提香，成就了绵沙口感。

如果说“湘辣CP”冰淇淋是“破圈王牌”，那冰杯便是“引流利器”。

“比赛当天，我们的冰杯卖出了5000多杯，还送出了5000多杯，可以说赛场上有三分之一的观众都拿着我们的产品！”汪涛说。

汪涛拿起一个冰杯介绍，这款透明塑料杯装的冰块，凭借“DIY调饮”的灵活性成为年轻人新宠。“加点气泡水、咖啡就是网红饮品，比奶茶店便宜一半。”这款日均产量已达15万杯的产品，已经成了名副其实的“便利店流量密码”。

生态为基： 从“产品爆红”到“健康发展”

在“湘辣CP”冰淇淋和冰杯的火爆背后，是该公司对“有纯度，有态度”的坚守。

“‘有纯度’指的是我们对产品优质原料的不懈追求，在精选本地原材料的同时，我们计划将原材料中的奶粉逐步换成新西兰进口奶



“衡阳味道”走向全国。



冰杯。

粉；‘有态度’指的是我们会不断创新产品种类，力求给消费者带来新鲜感。”汪涛说。

从2024年刚回乡创业时的势单力薄，到如今拥有总用地面积32亩、总建筑面积12万平方米的现代化标准厂房，专业化生产设备齐全，可以满足各种类型的冰淇淋产品生产需求的企业，公司的发展一步一个脚印。

在食品研发方面，该公司格外注重人才储备和研发团队的打造。“现已组成一支由6名高水平科研人才组

成的专业研发团队，他们在食品科学、营养工程和产品开发等领域具有深厚的专业知识和实践经验。”汪涛表示，目前，公司共有40多款原创冰淇淋产品，后续还将根据市场需求不断进行调整创新。

这份舌尖上的“甜蜜”不仅赢得了消费者的青睐，更带动了上下游产业链的协同发展。原材料选择上，辣椒、鸭蛋均来自衡阳本地，采用有机种植和生态养殖模式，既保障品质，又带动农户增收；在销售渠道上，凭借711、罗森等便利店的畅销场景，冰杯不仅提升了品牌曝光度，更丰富了消费者的即时消费选择。

“湖南的冰淇淋市场虽然‘内卷’严重，但我们有自己的破局思路。”汪涛说道，公司计划重点布局便利店、零食店等终端销售场景，同时在口味研发上深耕年轻化、特色化，打造差异化优势。

“目前，我们的生产设备正在更新升级，而2款主打‘0蔗糖’的新品也将在明年上市。”汪涛表示，未来公司将继续深耕湘味创新，积极打通市场销售渠道，让更多“衡阳味道”走向全国。



赛场外，“湘辣CP”冰淇淋备受欢迎。