

## 金門縣議會議員出國考察心得報告

金門高粱酒作為台灣最具代表性的白酒品牌，在大陸市場的佈局一直是金酒公司經營的目標。然而，去年金酒公司與原大陸地區總經銷商因合約履行、銷售指標及市場控價等問題產生嚴重分歧。雙方最終走向解約並對簿公堂，此舉不僅導致金酒在大陸市場的供應鏈一度中斷，造成實質性的營收損失，更因法律糾紛與市場流言，對「金門高粱」的品牌商譽與終端經銷體系信心造成了不小的衝擊。如何在短期內挽回市場頹勢並重塑通路，成為金酒公司今年的首要任務。

為扭轉僵局，金酒公司經過評估與遴選程序，今年再度決定與廈門建發集團旗下企業達成戰略合作。日前已正式舉行總經銷簽約儀式，標誌著金酒大陸市場進入「建發時代」，也促成本人此次的廈門金酒考察之行。

廈門建發集團為世界 500 強企業，具備極強的供應鏈整合能力、資金實力與深厚的大陸通路資源。相較於過往的中小型經銷商，建發的介入能提供更穩定的財務支撐與全國性的鋪貨網絡。


不同於以往可能傾向於地方性經銷商，本次金酒選擇與指標性的國有大企業合作，顯示其策略由「衝刺銷售額」轉向「穩健品牌資產」。而在與前經銷商進入訴訟階段時，目前金酒公司採取了直接管控分公司的方式維持基本營運，防止市場出現斷貨或假貨橫行的真空期。

據考察過程中，新合約在銷售目標設定、市場規範、防偽溯源以及應對市場波動的協調機制上，皆比以往更加精細化，以規避再次發生解約互告的風險。在建發集團的背書下，有大型國企的介入，應該能迅速穩定下游二、三級經銷商的情緒，解決過去因合約糾紛導致的貨源不穩擔憂。

金門高粱在白酒市場中擁有獨特的「海島文化」與「純糧釀造」標籤。透過建發精準的市場行銷，有助於將金酒從一般的地區性白酒，推升至更高層次的商務禮贈與大眾收藏市場。金酒公司與前大陸經銷商的訴訟問題，相信給了金酒相當大的教訓，未來是否能透過建立數據化的庫存監控與更具彈性的溝通機制，將是維持長久合作關係的關鍵。

金酒公司與廈門建發集團的簽約，是歷經震盪後的「強強聯手」，具有指標性的里程碑意義。這不僅是銷售權的移轉，更是品牌在大陸市場重新定位開端。

對於當前簽訂的合約，本人也希望未來金酒公司與建發的合作模式除了銷售成績外，同時能深化數位化管理，結合建發的供應鏈優勢，落實每瓶酒的溯源系統，打擊假冒產品。並透過建發集團本經營旅遊產業的方式來進行文化行銷融合，藉由廈門作為旅遊推介與金酒行銷，將金酒文化與閩南文化深度結合，創造更多消費場景。另外，金酒未來在合約簽訂時或可思考滾動式合約評估，定期審視市場達成率與通路健康度，避免再次陷入單一經銷商與廠商間的資訊對稱落差。

考察議員：

中華民國 115 年 3 月 13 日