

# 羽绒服迎来销售旺季 厂家满负荷生产

中央气象台11月6日继续发布暴雪橙色预警、寒潮蓝色预警和大风蓝色预警，内蒙古东南部、东北地区中南部等地部分地区降温可达10—14摄氏度。随着天气转冷，羽绒服等保暖产品迎来了销售旺季。今年的羽绒服市场热度如何，有哪些新的潮流风向？

据央视财经报道，今年受原材料价格上涨影响，羽绒服的拿货价普遍也有所上涨。此外，今年的羽绒服在颜色、材质和款式上都有了较大变化，时尚款更为流行，品质更好的鹅绒羽绒服成为销售的主流。

羽绒服批发量持续走高  
“美拉德”色系和大地色流行

在浙江义乌的童园服装市场，采购商钟女士正在挑选羽绒服，她告诉记者，虽然天气还不是很冷，但自己店里的羽绒服已经上新预热，销量也在增长，所以每隔一段时间，她都会来这里挑选一些新款。

商户告诉记者，虽然今年天气相较于往年冷得有些晚，但是大部分新款都在10月初就已经上市。随着天气逐渐变冷，近期的批发量每天都在增长，预计很快将迎来一轮销售高峰。

而在山西太原服装城东方红商场二层记者看到，一家售卖羽绒服的店铺里挤满了顾客。“现在穿羽绒服很热，但羽绒服坎肩正合适，这些羽绒服肩都是今年



的新款，一天能卖出十七八件。”店家说。在另一家店铺，围了不少年轻人，“年轻人都喜欢穿这种轻薄又保暖的热能裤。”店员说，“不过老年人还是偏爱绒面、宽松的秋裤，而且喜欢一次买两个颜色换着穿，我们店里最多一天能卖出10多条。”

除了线下店铺，在电商平台，多家品牌店铺的手套、保温杯、保暖内衣也迎来热销。一些保暖神器吸引了不少消费者，比如带有电加热功能的坐垫、暖脚宝、桌面暖风机、保温杯垫等产品，一款售价58元的暖脚宝月销量达到了5万件。

浙江义乌童园市场商户陈旭民表示，现在普遍工价、各方面材料价格都涨了点，进价大概上涨了3%到5%，拿货价每件大概涨了20多元，高一点的30多元。

浙江义乌童园市场商户黄红表示，在颜色方面，羽绒服市场有变化。“今年最流行‘美拉德’色系和大地色。里面原来是做白鸭绒，现在全是鹅绒，上身轻、保暖性好、不臃肿。”

羽绒服厂家满负荷生产  
鹅绒填充成趋势

羽绒服销量增加给上游的生产厂

家带来哪些影响？鹅绒的火热给他们的生产带来哪些挑战？

在安徽省六安市的一条羽绒服生产线，负责人表示，今年羽绒服的订单量大幅增加，往年普通款式的尾订单一般只有首单的30%到40%，但这里一款羽绒服的尾订单却是首单的两倍。

羽绒服生产行业的首单，是指商家从6月份就开始生产的第一批订单，上市后会根据市场销量情况，在10月份前后进行翻单。

通常首单占据全年订单的大头，10月之后进入淡季。但负责人告诉记者，今年的行情非常不错，翻单数明显提升。

安徽六安某服装有限公司业务副总经理葛晓丽介绍：“我们今年的订单相较往年翻倍增长，今年截止到目前，收到的羽绒服加工订单有194000多件。”

在浙江绍兴一家羽绒服生产企业，负责人告诉记者，目前为了准时完成客户的翻单，产线已经满负荷生产。今年的羽绒服生产产量较去年同期增长了30%，预计全年产量约30万件。

厂家负责人告诉记者，如今的消费者更加注重羽绒服的品质，所以很多厂商加大了鹅绒羽绒服的生产。

葛晓丽表示：“以前的羽绒服可能偏向鸭绒为主，但是今年很多客户都选择做鹅绒，舒适性增加很多。”

(综合)

多个特区市场和样板市场。在海外业务方面，西风酒凭借强大品牌和过硬品质，顺利通过了欧盟最权威的酒类SGS检验、北美FDA检验、非洲BV检验等出口标准，并在北美、欧盟、俄罗斯、中亚、东南亚等18个国家和地区取得了商标注册，产品远销美国、英国、德国、澳大利亚等20多个国家和地区。2023年，西风品牌价值达2687.43亿元，位居中国白酒品牌前列。

西风酒应邀参加“2023年中国消费经济高层论坛暨第三届中国旅游行业未来发展峰会”，并荣获“消费市场行业影响力品牌”奖，此项殊荣的获得，是对西风酒品牌市场拓展大政策和鼓舞。西风酒营销中心相关领导表示，西风酒将以此为契机，以品质为基石，以科技为引领，以市场为导向，坚持做好西风产品，讲好西风故事，走好名酒复兴之路，以消费市场行业影响力品牌推动经济繁荣发展。

## 荣获“消费市场行业影响力品牌” 西凤酒强化品牌建设 推动消费升级

本报讯（记者 樊春勤）10月20日，由消费日报社和中国消费经济高层论坛组委会主办的“2023年中国消费经济高层论坛暨第三届中国旅游行业未来发展峰会”在北京举行，会上，西凤酒荣获“消费市场行业影响力品牌”奖。

近年来，中国消费经济高层论坛立足于不同时期的经济社会背景，重点关注消费市场，聚焦迅速发展的中国消费经济领域，密切关注中国消费者生活的质量提升和变化，全力推进行业高质量发展和中国社会经济的全面协调可持续发展。

本次论坛以“高质量供给推动消费再升级”为主题，聚集全国相关行业专

家、优秀企业等，以多元化的论坛形式和内容，对当前消费市场高质量供给、消费升级等热点话题进行深入探讨和研究。其中，既有专家对政策的深刻解读，也有优秀企业代表的专业分析。同时，本次论坛聚集医药、文旅多个行业，共同探讨了行业、企业高质量发展等话题。

作为西北地区规模最大的国家名酒制造商，西凤酒企业近年来不断强化品牌建设，深化改革攻坚、优化产业布局，开启了发展新征程，为消费市场行业注入新活力，对推动消费升级、促进经济高质量发展做出积极的贡献。2022年，西凤酒成立了陕西西凤酒文旅

产业发展有限公司，深入贯彻文旅文创和融合发展战略，推动企业文化旅游融合发展，对标全国一流文旅集团，力求打造以西凤IP为标志的全国文创高地和文化旅游目的地。同时，通过西凤博物馆、西凤老街以及万吨酒海库的建设，诠释“一滴西凤酒，半部华夏史”的真正内涵，以文化的影响力和感召力让西凤酒誉满华夏，香飘世界。

西凤集团聚焦“重回一流名酒序列、打造国企改革样板”奋斗目标，坚定“高端化、全国化”发展战略，不断调整品牌结构，努力拓展品牌市场，为可持续发展奠定了扎实基础。在全国市场上，深度精耕，重点突破，全力打造全国

## 从“大健康”到“美好生活” 安利瞄准中国式现代化新机遇

日前，安利(中国)美好生活之夜活动在上海举办。安利(中国)总裁余放透露，安利中国业绩继续保持稳健增长，近三年重回增长轨道。

业绩增长、开展中草药作物规模化航天育种、平台级产品i-Cell上市、“中国居民早餐营养健康模式”发布、安利纽崔莱成为CCTV全面健康行动合作伙伴……在这次活动中，安利释放出诸多利好消息。安利公司董事会联合主席史提夫·温安洛和德·狄丝丁、纽崔莱营养与健康研究中心总裁山姆·宏邦、安利全球首席执行官潘陆邻等齐聚上海。他们表示，安利总部非常看重中国经济的强劲动能和中国市场的巨大潜力，未来将持续加大各项战略投入。

从“大健康”到“美好生活”  
因势利导调整战略要点

洞察时代、与时俱进，安利与中国经济社会发展同步同频。从1992年在广州投资建厂以来，安利始终坚持企业发展必须要顺应国家战略、推动行业发展、引领市场需求。

过去三年，在“健康中国”建设的宏观政策背景下，安利中国调整企业战略重点和资源配置，深耕细作大健康赛道，将“全面健康推动者”作为企业定位，加大产品研发与创新，夯实数字化运营能力，构筑强劲有弹性的供应链体系，支持广大营销人员建立运营富有中国特色的大健康社群，通过传播健康知识、培养健康习惯、提供个性化健康解决方案，塑造公众的健康生活方式，在创造社会价值的同时实现业绩的稳步回升。

中国已经连续20年成为安利全球最大市场，安利在华已建立起从研发、数字化、生产、物流、体验到服务的完整产业链。公司线上“健康公益学院”汇聚了135万人，通过中国营养学会培

训认证了超过6万人的营养健康顾问，他们打造了数十万个“大健康社群”，让健康走进千家万户，带动千百万人踏上健康和美好生活的旅程。

安利(中国)总裁余放介绍，安利的企业愿景是“帮助人们过上更健康、更美好的生活”。健康只是美好生活的起点，人们对美好生活有着更高的憧憬和期待，包含身体健康、活力生活、情绪健康、良好关系、财务保障、个人成长、社会价值、绿色和财务。安利因势利导，启动从“大健康”到“美好生活”的战略升级，以美好生活的价值主张构成美好生活之花的八个花瓣。它们不仅蕴含安利的企业价值，更是与时代需求同频共振。营销人员在美好生活价值主张激发下，在企业全方位赋能和支持下，不断丰富社群主题，逐步推动多价值价值创造、个人和伙伴的全面成长，以及社群社会的持续进步。

持续投资中国  
把握中国式现代化新机遇

安利全球首席执行官潘陆邻表示，中国 시장은安利最大、最好、 fastest growing 的市场，安利总部高度重视中国式现代化进程中带来巨大机遇，将全面深入中国本地化战略，持续加大投入，积极融入国内国际双循环新发展格局，贡献中国的现代化产业体系建设。

今年3月，安利投资6亿元升级改造广州生产基地，优化全球供应链，为安利中国未来发展和对全球业务的战略支持积蓄力量；中国的纽崔莱有机农场正在选址当中，将成为推动智慧有机农业和中草药现代化的创新基地；安利体验馆和体验店将全面升级，成为社区居民的健康推广中心和美好生活沙龙；响应国家“双碳”目标，今年5月，安利发布2022可持续发展报告，公布碳中和路线图，承诺2038年实现

企业的全面碳中和。

在以绿色、低碳、健康为特色的产业价值链上，安利将企业发展与国家战略、行业发展、消费者需求深度绑定，与众多利益相关方融合共进，共创高质量发展新价值，共享中国式现代化新成果。

研发突破、拳头新品、品牌攻势  
多重利好刺激市场

在美好生活之夜活动上，安利宣布成功开展中草药作物规模化航天育种。

航天育种，是植物种子在太空环境中因受到多种宇宙射线、微重力等因素影响，其遗传物质发生有益变化，返回地面后可从中选择培育出产量高、抗病性强、活性物质丰富的新品种。

经过多年实践，安利纽崔莱构建了先进的有机种植体系，从土壤改善到核心原料的选育和种植，再到植物营养提取和有效功能配方，实现全链条的绿色营养管理。此次航天育种的成功开展，使纽崔莱研发体系的源头——有种环节跃升到一个新水平。

原文书航天发射场建设指挥部副总指导、现任海南南中国航天发射场建设现场指挥部副总指导李东平介绍，航天育种代表国家科技核心竞争力，以往航天育种，主要为粮食、蔬菜等大宗农作物，此次返回地面的“天选之种”，都是中草药作物，这对中草药作物物种创新、以及中医药标准化、国际化，注入新动能。

产品解决方案层面，安利推出了富含鞣皮素、花色苷、槲皮素、芦丁、没食子酸等多种植物营养素的平台级新品i-Cell。

抗衰老是人类的永恒话题。今年国际顶级期刊Cell首次提出基因组不稳定、细胞衰老、线粒体受损、慢性炎症等细胞衰老的12大标志，为全球抗衰老研究和产品开发明确了方向。安利基于植物营养素安全性、量效关系、作用效应靶点、多种植物营养素相互作用关系的长期研究，开发出i-Cell产品。

在纽崔莱营养与健康研究中心支持下，中国营养学会发布《中国居民早餐营养健康模式》，指导公众重视早餐营养，通过吃好每日第一餐，从“吃饱”“吃好”到“吃出健康”，进而养成健康生活方式，提升整体健康水平。由安利纽崔莱制作的营养早餐公益广告将于近期在各类媒体投放。

在品牌建设方面，安利纽崔莱宣布布成为CCTV全面健康行动合作伙伴，将与央视携手推广健康生活方式，助力健康中国建设。

(陈玉佳)



安利(中国)总裁余放

## 被子类商品消费额激增 消费者拥抱「温暖经济」

今年“双11”，买一床新被子成了不少消费者的选择。

羽绒被、蚕丝被、棉被、纤维被……对被子和面料材质的精挑细选，反映出的是消费者越来越追求把更高品质的被子盖在身上，用“温暖经济”迎接冬日的到来。

天猫数据显示，“双11”预售正式启动后的4小时内，用于御寒保暖的床上用品的成交表现已同比增长超过100%。其中，罗莱超柔床品的鹅绒被、水星家纺的蚕丝被成交额破千万元，主打轻薄的暖冬被持续热销。

在社交平台上，一名用户分享了自己趁“双11”优惠购买上述罗莱鹅绒被的经历，“看了带货主播的宣传后，我对鹅绒被心动了，这一款是人工款，我就先试试。”该用户说，“我也和其他品牌比过对，但罗莱官方对这款被子的蓬松度和其他详细参数都作了说明，让我对它的绒朵比较放心。”

在罗莱天猫官方旗舰店，记者看到上述预售券后2409元起的鹅绒冬被在预售开启仅两日，预订量已超过2万件，成为店铺“双11”预售商品中的“销量王”。据客服人员介绍，这款鹅绒被是今冬上新的产品，在清洁度和蓬松度方面具有突出表现。“1000毫米清洁度，5A级洁净”“高蓬松饱满，保温率达81.6%”……官方宣传页里这样写着。

此外，一些价格更亲民的羊毛被、纤维被和棉被也有着不错的销量。今年以来，家纺产品的内销持续回暖。据东吴证券纺织服装研究团队提供的信息，9月以来家纺行业GMV(商品交易总额)增速转正，成为纺织服装领域唯一实现线上销售正增长的细分领域，而这—结果可能与“秋冬换季”带来的家纺品需求逐渐释放密切相关。

品质消费成为新趋势

如今消费者对被子的需求，不再只是过冬的“刚需”。填充物、功能、设计等方面的不同，让消费者在选购被子时变得没那么“简单”。

从老式棉花被到夏凉被、冬被，还有可以自由拆分组合的子母被，越来越多的被子种类满足了居民在不同地区、不同季节里的生活需求。

“家里有羽绒被、蚕丝被、大豆纤维被，还有两条空调被，这样各个季节都有得盖，家里来客人了也没问题。”消费者张先生今年已经添置了好几床新被子，“双11”还打算观望一下，“被子可不嫌多。”

随着被子样式的不断翻新，“舒适度”“便利性”“面料材质”“睡眠体验”等关键词也愈发成为消费者选购时格外关注的指标。

四川成都的江女士最近添置了一床蚕丝被，目前“使用体验不错”。她告诉记者，自己在选购过冬的厚被时，除了考虑到舒适性外，还比较关注被子收纳和存放的便利性。

在此之前，江女士也购买过棉被和羽绒被，但在她看来，“一些品牌的羽绒被被芯太滑，在被套里容易滑成一团，夜里很难盖得踏实。棉被比较厚，有点占地方，四川气候比较潮湿也容易板结。”综合考虑下来，江女士选择了柔软舒适、透气性好的蚕丝被。

有业内人士认为，优质的被子可以提供更好的保暖性和舒适度，从而对睡眠质量和整体舒适感产生积极影响。“优质被子的面料通常更加细腻、柔软，触感更好，优质被子的填充物也更加轻盈、蓬松，能够提供更好的支撑和舒适度，有助于改善睡眠质量，而睡眠是人体恢复精力、修复细胞、进行大脑整理和记忆的关键过程，如果睡眠质量不好，可能会出现身体疲劳、注意力分散、情绪不稳定等问题，影响工作效率和生活质量。”

而此次“双11”活动期间，羽绒被、蚕丝被等中高端被类商品热销，反映了消费者对自身睡眠品质的更高追求。品质消费，正成为被类商品赛道的消费新趋势。

“在被套和被芯等纺织品的选购上，消费者越来越关注面料、材质、安全性等方面，这也意味着以健康、舒适为核心的消费观念正在逐渐深入人心。”上述业内人士表示。

(中国商报)

## 推动医疗美容临床研究 助力美妆市场高质量发展



近日，资生堂中国举办了首届“资研日”科研发布会，介绍了资生堂集团针对基底膜的重磅研究成果及专利成分新肌酮。相关研究和产品将成为资生堂本届进博会的重要展示内容。

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

当天，资生堂中国宣布与上海九院达成科研合作，双方意在在中国医疗美容消费者的皮肤科学方向开展广泛、深入的合作。本次合作基于双方对消费者健康与美的共同愿景，开展全面、系统的医美施术机制研究，不仅推动医研强强联手的共赢发展，更为消费者提供安全、高品质和高功效的美容解决方案。

上海九院整复外科是国内整复外科的院士单位，现为国际上规模较大的整形外科医学中心和国内最大之一的整形外科医教研中心。作为百年护肤科技研发集团，资生堂和上海九院的合作是将上海九院先进的医美技术和丰富的临床经验，与资生堂尖端科学知识和技术资产相结合，为中国的消费者带来更多创新的产品和服务。

资生堂中国首席研发官荒木秀文表



资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以本土化创新驱动业务的可持续发展。”

资生堂中国总裁兼CEO梅津利信表示：“随着中国消费者对产品的品质和科技含量要求越来越高，资生堂将进一步提升科研实力，以