产品获评“湖南好礼100强”，公司年产值达1亿元

莲城走出的“莲妹子”，把一粒湘莲熬成家门口的事业

今日女报/凤网记者 周雅婷

11月3日，湖南湘雨果食品科技有限公司的车间里，自动化生产线匀速运转。一盒盒“小金碗”银耳莲子羹下线装箱，陆何如沿着产线巡视，拿起一盒成品查看标签，又穿过车间走向仓库。在那里，工人们正忙着打包发货，一箱箱承载湖湘味道的产品即将发往全国17个省份，以及马来西亚、新加坡、韩国等海外市场。

陆何如是湖南湘雨果食品科技有限公司总经理。从在高桥市场推销蔬菜制品起步，到回乡办厂、扩建生产线深耕湘莲深加工赛道，她经历过创业失败的挫折，也敢于在时代浪潮中主动转型。一路走来，她把一粒湘莲，熬成了一碗碗温暖的美莲羹、美莲汤，做成了一份长久的事业。

扫一扫，
看更多精彩内容

一路“霸蛮”的创业路

要陆何如形容自己，那就是典型的“**莲妹子”个性：吃**得苦、霸得蛮、耐得烦。

1998年毕业后，她**在湘潭**一家调味品厂外派到长沙跑业务，**从事营销。日晒雨淋跑市场，**被拒绝是家常便饭。“人家甩脸色，我就下次再来。”那几年，她一边工作一边读完财会专业的**本科文凭，也从普通业务员**做到了营销部门负责人，攒下了第一桶金，更攒下了一股不服输的底气。

2004年，陆何如回到湘潭，办起食品加工厂，做酱萝卜和茄子皮。全部积蓄投进去，货却堆在仓库里卖不动。因为经验不足、对市场了解不深，2006年，生意彻底失败。那段时间，她每天从九华骑摩托车去长沙推销，**有一次实在太累，**骑着骑着就睡着了。醒来的时候，车倒在路边，人躺在地上。“亏得血本无归的时候，说没想过放弃是假的。但第二天早上起来，还是想再试一次。”

第一次创业失败后，陆何如没有立刻再办厂，而是先去跑市场、摸渠道。2007年，一次和客户聊天时她得知，湖南传统腊八豆家家户户只在腊月做，市面上只有玻璃瓶装。她动了心思：能不能做成真空包装，既便宜卫生，又方便携带？

于是，陆何如跑去湖南农业大学食品科学技术学院向老师学技术。“发酵到什么程度口感最好，盐度、湿度怎么控制，一样一样搞清楚。”2012年，湘潭市湘雨果食品有限公司（下称“湘雨果”）**正式成立，她和**哥哥陆元生把厂子扎在了响水乡响水村。

在陆何如的规划下，公司以湘菜预制菜起家，产品线逐步铺开：湘西外婆菜、鲜香焗八豆、九华红菜苔等湖南特色菜，一样一样做成了湖南特色餐桌上的常客。但传统外婆菜长途运输需要冷冻保存，成本高、损耗大，陆何如和团队把传统工艺和技术改良结合起来，硬是啃下了**这块硬骨头——湘雨果**成为湖南率先实现外婆菜常温储存生产的生产商，突破了行业长途运输需要冷冻保存的瓶颈。

如今，湘雨果已成长为一家集农产品食品采购、生产、研发、销售于一体的高新技术企业，年产值达2亿元，并入选湖南省创新型中小企业。



陆何如在车间检查产品。

让湘莲走向世界

外婆菜的路走稳了，陆何如又**把目光转向了能代表家乡**的食品——湘莲。湘潭又称莲城，湘莲拥有三千年种植历史，是国家地理标志产品，药食同源。响应国家减盐减油、国民健康管理的号召，她把重心投向湘莲深加工。

2025年3月，湘雨果与湖南科技大学生命科学与健康学院签订校企合作协议，围绕湘莲精深加工、功能性莲子淀粉改性与低GI食品开发开展产学研攻关。“同年我们就推出了‘小金碗’系列产品，坚持纯净配方、零添加，开盖即食。”不仅如此，她还投资4500万元，在湘潭经开区建设近5000平方米的新生产基地，实现生产全自动化升级。

然而，新品渠道窄、知名度低，一开始很难打开市场。**陆何如带领的企业服务**专员分政企、文旅、高端酒店三条赛道，每月走访机关和园区企业十余次，现场试吃、洽谈方案，一笔一笔拿下订单；又抢抓第六届湖南省旅游发展大会契机，湘雨果作为“莲城好礼”入驻全市接待酒店和核心景区。今年，湘雨果产品成功获评“湖南好礼100强”。

陆何如告诉记者，这些年来，公司不仅在国内市场占据重要地位，还成功开拓海外市场，产品远销马来西亚、韩国、新加坡、柬埔寨等十几个国家和地区。“一粒湘莲，承载着三千年的历史文化。能把这颗莲子送到全国各地，靠的就是一个朴素的念头——好东西，应该让更多人吃到。我们的味道，就是湘潭莲城的味道。”



与更多女企业家同行

回溯陆何如的创业初心，其实与女儿有关。



陆何如在办公。

那时陆何如和爱人在长沙打拼，女儿跟着老人在老家。有一次，女儿吃果冻卡住了喉咙，她接到电话吓得手都在抖，幸亏最后没事。“从那以后我就想，孩子不能离开父母。农村里太多老人带孩子了，很多妈妈没办法出去工作。我能不能做点什么，让她们不用出远门也能挣到钱？”

车间就这样在村民家门口开了起来。到2019年，车间46名加工人员全部来自响水乡和响塘乡当地，其中32名是45—55岁的就业困难农村妇女。公司组织系统的食品知识培训，让她们掌握一技之长，在家门口实现了就业。

当然，帮扶也不**止在车间**里。在响水村，陆何如根据每个家庭的实际情况“因人施策”：给种菜的困难家庭免费送种子、盐、盆、桶，指导她们制作脱水蔬菜，晒干后由公司收购；给有养殖意愿的送鸡苗、鸭苗、猪崽，年底回收；给有就业能力的村民**安排岗位。“村民杨**娭毑会做干菜，帮扶小组送去物资，把她家的干菜全部收购，还把厂里的废品留给她增加一份收入。”

“说实在话，做农业食品这条路，要和姐妹们一起抱团发展才能走得更远。”这些年来，陆何如和毛桃芝、彭水平等7位湘潭女企业家因参加妇联**组织的活动相识，有过相似艰难**创业经历**的她们从2015年开始**抱团发展，共同带领村民致富。陆何如是湘潭市农产品女经纪人协会副会长，协会成员从最初的60多人壮大到超过400人，大家有困难互相帮，有渠道共同分享。

陆何如说，和同样做农产品加工的女企业家一起互相拉一把，就能让更多人尝到湘潭湘莲的味道，也能让更多姐妹在家门口把日子过好。“一个人把产品做好是本事，一群人把路子走宽是格局。”

■ 记者手记

寻常烟火里的长久韧劲

采访陆何如时，她说话快言快语，带着一些亲切的乡音。说到创业摔跟头，她语气里带着阅尽千帆后的沉淀；说到外婆菜、**九华红菜苔和湘莲，她的话**语中有一种踏实的分量，不张扬，但笃定；说到女儿和车间里的姐妹，她的气质显得更加温和。

陆何如的故事里没有太多戏剧化的高光时刻，更多是“下一次再来”的重复：被拒绝了下一次再来，摔倒了第二天再起来，一个产品一个产品地磨，一个渠道一个渠道地跑。这种韧劲不响亮，却很难得。记者问她，这么多年靠什么撑下来。她想了一会儿，说：“就是做嘛，一件一件做。”没有大道理，也没有豪言壮语，有的是持续开拓的勇气和决心。

把每一碗湘莲羹做好，这看起来是一件“平常事”。但让“家乡美食被更多人品尝”“让乡亲们不用出远门也能挣到钱”，就是一份长久的、值得坚守的事业。

本报所付作者的稿酬，已包括纸质及数字形态出版的《今日女报》的稿酬。因各种原因，**本报未能联系到的作者的稿酬查询及其他有关稿酬的未明事宜，请与本报联系：0731-88849288（上班时间）**
新闻采编人员、新闻记者证、记者站管理举报电话湖南省新闻出版局0731-82688112全国新闻记者证管理及核验网络系统网址：http://press.gapp.gov.cn