

证券代码：300268

证券简称：佳沃食品

公告编号：2022-009

佳沃食品股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

公司全体董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所未发生变更。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	佳沃食品	股票代码	300268
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	佳沃股份		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴爽	杨洋	
办公地址	北京市朝阳区北苑路 58 号航空科技大厦北塔 10 层	北京市朝阳区北苑路 58 号航空科技大厦北塔 10 层	
传真	010-57058364	010-57058364	
电话	010-57058362	010-57058362	
电子信箱	joyviofood@joyviofood.com	joyviofood@joyviofood.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主要业务

公司主要从事优质蛋白海产品的养殖、加工及销售，在以三文鱼为代表的优质海鲜蛋白的上游环节，对稀缺资源拥有深度掌控能力。公司采取产业化经营模式，主要业务通过境外的智利控股子公司Australis开展三文鱼的养殖、加工、销售；通过境内控股子公司青岛国星开展狭鳕鱼、北极甜虾、比目鱼等加工及销售；通过境内其他控股子公司研发、加工、销售健康、营养、美味的品牌深加工食品。

（二）主要产品及用途

公司的明星产品主要包括三文鱼、北极甜虾、狭鳕鱼、真鳕鱼、比目鱼等优质海产品以及基于以上优质海产品推出的健康营养3R预制菜系列产品。

1、三文鱼：公司自行养殖、加工三文鱼来自智利南部南太平洋近南极水域，产地水源清冽、优质无污染、自然禀赋优异。三文鱼富含Omega-3、18种氨基酸（包含人体必需的8种氨基酸）、维生素A/D以及铁、钙、锌、硒等多种微量元素，低脂肪，能够促进大脑发育，增强记忆力，提高身体免疫力，预防心血管疾病，抗衰老，抗肿瘤，防止视力衰退，营养价值极高，常食适量三文鱼，符合目前从“吃饱”“吃好”再到“吃对”的消费升级趋势。

公司的三文鱼主要分为大西洋鲑和鳟鱼，产品形态主要包括：整鱼（HON&HG）、鱼柳（Fillet）和增值产品（VAP）。整鱼包括带头去脏和去头去脏；鱼柳覆盖Trim A到Trim F全系列产品；增值产品包括全球销售的鱼段（Portion）、鱼肉丁等精细分割产品，以及专注于家庭消费细分市场品牌“Mama Bear”系列产品、“佳沃鲜生”、“馋熊同学”等三文鱼深加工品牌食品。



2、北极甜虾：公司进口的北极甜虾主要产于加拿大近北极圈、远洋200-250米深的冰冷海水环境中，水质纯净无污染。北极甜虾富含维他命B12、钙/镁/钠等多种微量元素、9种优质氨基酸及优质蛋白，不饱和脂肪酸含量多达2.6克/100克；公司加工销售的北极甜虾肉质紧实鲜甜，解冻即食。

公司的北极甜虾产品主要为头籽虾、腹籽虾，产品形态主要包括：1000g（盒装）、400g（盒装、袋装）、200g（袋装）。



3、其他高蛋白深海鱼：狭鳕鱼、真鳕鱼、比目鱼。

狭鳕鱼是一种冷水性中下层鱼类，源自太平洋西北洁净海域洋流汇集处，海水富含天然养料。狭鳕鱼含有A、D、E等多种维他命以及不饱和脂肪酸、钙、磷、铁、B族维生素等，具有肉质细腻、水润柔嫩的特点；呈蒜瓣状肉，易于烹饪。

真鳕鱼直采自原产地，从食材运输到加工全程冷链保鲜。鳕鱼水分含量高，口感鲜嫩多汁，富含DHA、EPA和钙、硒等多种营养物质，适合各年龄段消费者食用。

比目鱼生长在自然纯净的极地深海，天然低脂，其肉质丰厚白嫩、细腻爽滑、口感鲜美，堪称鱼中上品。公司生产的比目鱼段适合家常清蒸、香煎、红烧等多种料理方式，烹饪便捷，营养丰富。

公司的高蛋白深海鱼产品主要有鱼柳、鱼块、鱼糜，产品形态有单冻、块冻、层叠等。



(三) 全球海鲜蛋白行业情况

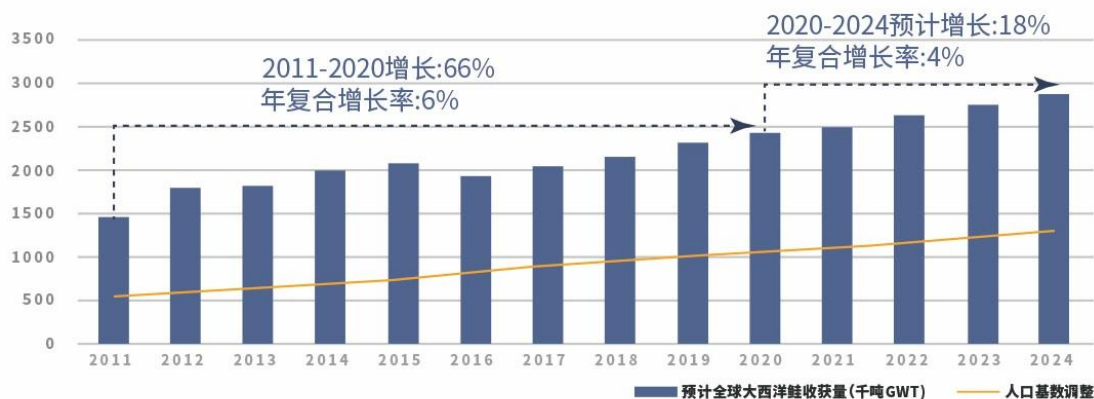
在供应端，企业的生产经营均面临不同程度的影响。各国为应对疫情推出各项空运、陆运、海运管制措施导致运力紧张，价格高企，供应链不稳定性提升，同时人工、运营等成本也存在不同程度的上涨。以上因素给全球从事海产养殖、加工、销售的企业带来了严峻的考验。

在需求端，2020年全球海产品市场受疫情影响，餐饮行业需求锐减，市场价格受到巨大冲击。2021年，随着全球范围内疫情的缓解及社交管控的逐步放开，餐饮渠道需求恢复带来了全球海产行业的复苏。同时，疫情期间消费者形成固有的居家烹饪、线上购买海产品等消费习惯并未因餐饮渠道的开放恢复而消失减弱。受益于整体需求的恢复，2021年海产品价格开始逐步恢复。

1、三文鱼行业情况

(1) 供应日趋偏紧。三文鱼作为优质海鲜蛋白的代表，供应主要来自于人工养殖，但由于养殖区域有限，养殖牌照的稀缺，导致未来全球供应日趋偏紧。面对持续增长的消费需求，市场长期的供需平衡使上游养殖端成为全产业链中价值最高的环节。

挪威和智利作为全球三文鱼两大主要产地，供应量合计约占全球供应量的80%。行业专业研究机构Kontali和DNB Markets公布的数据显示，2021年全球大西洋鲑收获量约为282万吨（WFE），同比增长4%。其中2021年挪威大西洋鲑收获量为151万吨（WFE），同比增长10%，主要由于2021年挪威产区整体海水生物生长条件良好，收获均重增加；与此同时，2021年四季度当地鱼鳃和其他疾病原因导致收获提前，收获尾数高于预期。而2021年智利大西洋鲑收获量约为67万吨（WFE），同比下降14%，主要由于投苗数量减少及收获均重下降，一方面疫情导致智利2020年投苗计划被打乱、投苗数量减少，以及2021年末部分养殖区天气原因使得收获计划推后，导致收获尾数减少；另一方面年内收获节奏提前以及部分养殖区海水生物生长条件不佳影响生长速度，使得智利整体行业收获均重较2020年有所下降。Kontali预测，未来几年全球三文鱼的供应增速将放缓，2020-2024年年均复合增速预计为4%，其中2022年全球三文鱼供给增长率低于1%。全球最大的三文鱼生产商美威（Mowi）公司2021年第四季度报告预计，2022年全球三文鱼供应量将与2021年基本持平。



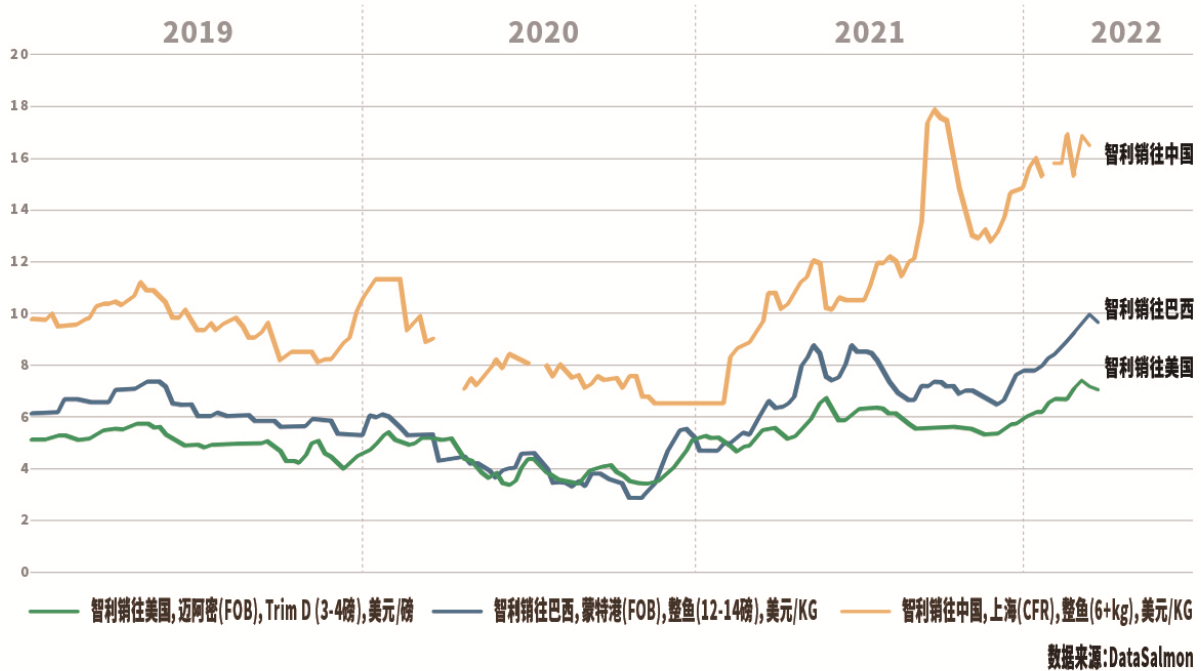
(2) 需求持续增长。在可用陆地资源紧缺的背景下，以海产品为代表的优质动物蛋白已经成为人们日益青睐的营养来源。海产品中的三文鱼肉质鲜美，营养价值高，是全球水产品贸易链中贸易价值最高的单一商品。因三文鱼供应受到养殖海域和经营许可的限制，整体趋势供不应求，美威2021年《三文鱼养殖行业报告》相关研究数据表明，过去十年全球三文鱼消费总金额年复合增速达到8%。

在全球人口不断增长、新兴市场中产阶级规模日益扩大、民众健康观念增强的趋势下，长期来看全球三文鱼市场需求将持续增长。根据全球最大三文鱼生产商美威（Mowi）定期报告披露的数据统计显示，2021年全球三文鱼消费量约为286万吨（WFE），同比2020年增长8%。2021年美国市场消费量同比增长12%，巴西市场消费量同比增长3%，欧洲市场消费量同比增长7%，亚洲市场消费量同比增长7%。因此长期来看全球三文鱼市场需求较为旺盛。

(3) 价格逐步恢复。2021年以来，随着新冠疫情的影响逐步缓解，三文鱼的终端市场需求及销售价格均出现了快速回暖势头。根据DataSalmon的最新报告，2021年以来，智利三文鱼价格呈现快速上升趋势。与2020年相比，2021年智利销往美

国鱼柳Trim D (3-4 磅)行业平均价格同比上涨33%；智利销往巴西蒙特港整鱼(12-14磅) 行业平均价格同比上涨58%；智利销往中国上海整鱼(6+kg) 行业平均价格同比上涨41%。

2019年至今智利销往各市场行业周平均价格



(4) 饲料成本承压。受疫情、全球通货膨胀等因素影响，作为饲料主要原材料的小麦、玉米、植物油、鱼油、鱼粉等大宗商品价格自2020年第二季度开始持续上涨，目前仍处于高位，从而推动了饲料成本不断上升。全球三文鱼行业平均饲料成本约占出笼成本的45%-55%，受此影响，三文鱼养殖成本也在逐步上升。据挪威金融机构SpareBank 1 分析师表示，受饲料价格上涨的影响，2022年养殖成本将持续面临挑战。

公司旗下子公司Australis继续保持了全球前三大三文鱼企业的领先地位，在智利同行业公司中名列前茅，牢固掌控了全球优质海鲜蛋白全产业链中价值最高的上游养殖端优质稀缺资源。

2、狭鳕鱼、北极甜虾行业情况

狭鳕鱼是一种深海捕捞的野生鱼类，是全球渔获量最高的经济鱼类之一，也是全球消费最多的食用鱼之一。狭鳕鱼主产国是俄罗斯和美国，两国捕捞量合计占全球狭鳕鱼捕捞总量的90%以上，且均对狭鳕鱼实施捕捞配额和捕捞期限双重管理模式，严格控制捕捞配额和休渔期。2021年，受全球物流紧张、海运费涨幅较大等影响，狭鳕鱼捕捞和运输成本普遍上涨。2022年，狭鳕鱼预期捕捞配额预计将减少，据俄罗斯狭鳕捕捞协会(PCA)数据，俄罗斯狭鳕鱼捕捞配额总量预计将从2021年199.5万吨降低至192.7万吨，同比减少3.8%；根据美国国家海洋大气管理局(NOAA)数据，美国狭鳕鱼捕捞配额总量预计将从2021年150.5万吨降低10-20%至120-135万吨。同时，复杂多变的国际形势和贸易摩擦也会对狭鳕鱼的全球贸易带来一定的影响。

北极甜虾主要捕捞于北冰洋和北大西洋海域，主要捕捞国家有加拿大、格陵兰、丹麦、冰岛和挪威等，全球年捕捞量在25万吨左右，其中加拿大的北极甜虾捕捞量占全球捕捞量的60%左右。得益于极高的营养价值和鲜甜紧致的口感，北极甜虾在全球范围内广受消费者认可。

公司子公司青岛国星继续保持了最大的北极甜虾进口分销商、狭鳕鱼加工供应商的行业领先地位，与国外拥有捕捞配额的船公司签订了独家优先代理权。经过多年深耕细作，青岛国星在狭鳕鱼、北极甜虾领域取得业内领导地位，与上游供应商建立了长期稳定的业务关系，与下游客户建立了良好的战略合作关系，拥有稳定的上下游合作伙伴群体。

(四) 中国海鲜蛋白行业情况

1、三文鱼行业情况

根据中国海关统计局数据显示，发生疫情前的2019年，我国进口大西洋鲑达到9.08万吨，2017-2019年间，进口大西洋鲑总量保持较快增长，复合年增速达35.5%。2020年受新冠疫情影响，我国大西洋鲑进口量下降至5.3万吨，2021年进口量有所回升至5.77万吨，同比增长8.87%。2020年我国大西洋鲑进口金额为3.85亿美元，2021年则为6.16亿美元，同比增长60%，实现了恢复性增长。随着疫情的阶段性影响逐步退去，中国市场对三文鱼的消费需求将逐渐恢复。

国内外疫情多轮反复对供应链形成了扰动，供应链的运行依然未恢复常态。进口的不稳定影响客户产品交付的及时性，防疫措施的加强推高了港口消杀和滞港仓储等费用，对三文鱼进口供应链造成了巨大影响。未来随着通关政策的不断优化，三文鱼进口供应链有望逐步常态化。

现阶段，国内以三文鱼为代表的海鲜蛋白消费中约90%为餐饮渠道消费，约10%为零售终端消费。疫情以来，消费者的消费习惯已开始向零售业态和线上购买转移，并由原来的餐饮生食，向家庭烹制转变。对比日韩欧美等国约60%左右的零售

终端消费比例，中国的零售终端市场的增长机会巨大。目前中国人均三文鱼年消费量大约为0.06kg，而挪威、瑞典和芬兰的人均年消费量多达6-8kg不等。对标欧洲，中国市场具有超过百倍的增量空间，是全球最有增长潜力的三文鱼消费市场。

同时，中国三文鱼市场亟待整合。目前中国三文鱼市场尚处于发展初期，行业集中度低、加工产能不足，市场参与者良莠不齐，因此未来必将被集中加工、全程可控、溯源可追的先进智能化生产所替代；销售环节为多层级批发流转，传统集贸市场占比较高，开放式销售场所的人员流动性大、接触面繁杂，导致卫生安全难以保障，无法进行产品溯源，亟待龙头企业进行产业链整合。

2、狭鳕鱼、北极甜虾行业情况

根据中国海关统计局数据显示，2021年中国进口冻狭鳕鱼38.23万吨，同比2020年的进口量60.72万吨，下降37.04%。2021年全年，中国进口冷冻北极甜虾3.86万吨，同比2020年的5.04万吨，减少23.41%。

青岛国星作为中国最大的狭鳕鱼加工供应商，深耕行业多年，产品种类丰富，加工工艺成熟，能够满足不同客户的不同需求，同时与上游供应商和下游客户建立了稳定的合作关系。中国是北极甜虾的最大进口国，北极甜虾也是最早进入中国市场的进口水产品之一，且价格适中，因此在中国市场的接受和认可程度较高。青岛国星在行业内深耕多年，依托丰富的行业经验，前瞻性采购北极甜虾，通过市场渠道下沉、灵活的产品设计等措施，进一步巩固了行业龙头地位。

3、3R预制菜行业情况

随着人们生活节奏的加速和生活习惯的改变，尤其受疫情期间居家用餐为主等因素的影响，市场对于3R预制菜产品的需求大幅上涨。同时，预制菜具备多元化的产品选择和丰富的菜品组合；其标准化的生产流程具有保证菜品口味稳定、提高出餐速度等优势；能够满足餐饮行业对预制菜日益提升的需求。预制菜行业的上游为水产养殖、禽畜牧养殖、农产品及蔬菜种植等原材料生产行业，行业下游为餐饮市场和消费市场。

目前在3R预制菜尤其是以三文鱼为代表的的优质海鲜蛋白预制菜领域，中国尚未出现规模化的生产企业和品牌。目前国内预制菜企业对自身品牌塑造日渐重视，渠道竞争逐步转化为品牌竞争。品牌塑造一方面能够加强消费者的品牌认知度，提升客户的产品信任度和依赖度，形成稳固、持续的上下游供应关系；另一方面也为预制菜企业在后续产品开发及销售、拓展市场、提升毛利率等提供坚实支撑。

此外，当前涉足预制菜的公司对产品研发高度重视，根据精准客户群体的高频消费习惯，有针对性的研发营养预制产品是未来的发展方向。在客户群体方面，儿童群体、健身人士、年轻新一代消费人群等不同群体对优质动物蛋白的需求因人而异且各具特色；在产品品类方面，兼具安全健康、营养美味且形态多样等特点的海鲜蛋白预制菜品则越来越受到广大消费者的喜爱。

公司在海鲜蛋白领域具有掌控上游优质三文鱼资源的优势，并且具备完善的全球食品安全保证体系和第三方权威认证，为公司研发以三文鱼为食材的优质海鲜蛋白健康营养食品以及预制菜系列产品提供强有力的支撑。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	11,300,420,797.67	11,006,213,936.23	2.67%	11,640,343,726.17
归属于上市公司股东的净资产	631,173,109.33	928,426,556.57	-32.02%	73,395,586.36
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	4,597,218,164.16	4,525,007,475.06	1.60%	3,427,737,434.19
归属于上市公司股东的净利润	-288,681,797.16	-713,233,948.43	59.52%	-126,415,213.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-317,271,805.89	-689,981,536.91	54.02%	-135,057,559.76
经营活动产生的现金流量净额	303,886,024.78	88,606,301.90	242.96%	250,082,780.42
基本每股收益（元/股）	-1.6572	-4.9513	66.53%	-0.9434
稀释每股收益（元/股）	-1.6572	-4.9513	66.53%	-0.9434
加权平均净资产收益率	-37.02%	-427.00%	389.98%	-75.53%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,152,213,847.21	1,074,916,165.13	1,149,854,631.96	1,220,233,519.86
归属于上市公司股东的净利润	-156,251,327.86	19,845,212.65	30,419,969.39	-182,695,651.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-157,182,159.01	2,564,157.27	30,995,192.27	-193,728,386.67
经营活动产生的现金流量净额	159,799,976.99	82,027,876.03	68,069,816.71	-6,011,644.95

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	9,021	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,511	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
佳沃集团有限公司	境内非国有法人	46.08%	80,265,919	40,200,000	质押	40,065,919	
中国工商银行股份有限公司—交银施罗德趋势优先混合型证券投资基金	其他	4.65%	8,096,766	0			
杨荣华	境内自然人	3.78%	6,590,000	0			
中国工商银行股份有限公司—嘉实主题新动力混合型证券投资基金	其他	1.02%	1,774,000	0			
黄海生	境内自然人	0.91%	1,581,951	0			
魏一凡	境内自然人	0.82%	1,424,100	0			
上海宏预资产管理有限公司—宏预资产—私募学院菁英 279 号私募基金	其他	0.69%	1,210,000	0			
陈 浩	境内自然人	0.57%	1,000,000	0			
沈东涛	境内自然人	0.55%	950,800	0			
韩建新	境内自然人	0.51%	886,500	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明				公司未知上述股东间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。			

公司是否具有表决权差异安排

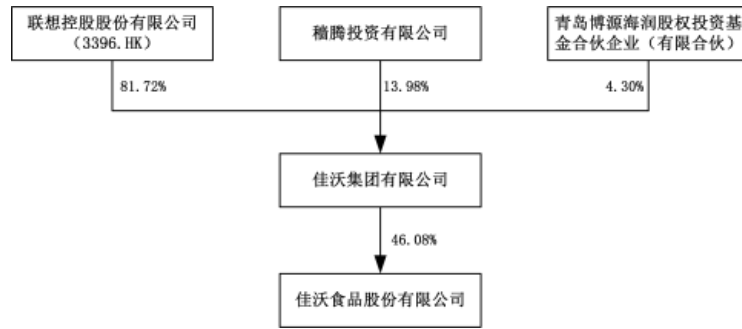
适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、重要事项

2021年，由于疫情原因，全球经济受到不同程度的冲击，国内外市场面临着复杂的宏观环境。公司业务也受到跨境物流成本持续高企、港口消杀费用和滞港仓储等费用增加的不利影响，在公司董事会的正确领导下，公司全员上下齐心、共同努力，履职尽责、敢于担当，围绕“整合上游资源，开拓中国市场”的发展思路，努力推进年度经营工作计划，各项经营举措稳步推进，取得良好业绩增长。2021年全年，公司实现营业收入45.97亿元，同比增长1.6%；实现归属于上市公司股东的净利润-2.89亿元，较上年同期大幅减亏4.24亿元。剔除子公司计提商誉减值因素后的归属于上市公司股东的净利润-1.53亿元，较上年同期大幅减亏5.60亿元。报告期内，公司重点开展以下工作：

(一) 持续开发增值产品，打造业务增长新引擎

海外市场，公司专注打造全球品牌“Southring”。智利子公司Australis 隆重推出全球品牌“Southring”，在全球主要市场重塑鲜明、统一的产品形象。同时推出了零售品牌产品“Mama Bear”，聚焦全球零售业中强劲增长的家庭消费细分市场，服务于有宝宝的家庭。“Mama Bear”的推出，丰富了公司面向全球终端消费市场的产品组合，进一步助力公司成为全球高品质、高营养、可持续三文鱼食材食品供应商的代表。

中国市场，公司大力打造高附加值产品。公司在以三文鱼为代表的优质海鲜蛋白的上游环节，对稀缺性原材料资源拥有实质性掌控能力，并且具备完善的全球食品安全体系和第三方权威认证，为公司培育并开发基于三文鱼的深海优质蛋白健康营养食品和3R预制菜系列产品提供强有力的支撑。报告期内，公司加大研发力度，重磅推出了针对儿童群体的高营养食品品牌“馋熊同学”，在3R预制食品领域迈出了探索的重要一步，产品主要为海鲜蛋白鲜松系列等儿童辅食。同时，公司推出全新的专注高端礼赠市场的“南极颂”产品线；面向零售市场的产品线“佳沃鲜生”与全国各大商超及电商平台展开合作，开启线上线下促销活动。此外，公司还为盒马供应冰鲜三文鱼产品，通过新零售渠道触达更多的消费者。

未来公司将持续推进品类扩张，丰富产品矩阵，实现公司产品附加值提升的同时提升品牌影响力，成为中国海鲜蛋白食品旗帜品牌。

(二) 不断开拓下游渠道，加大品牌露出力度

渠道方面，公司已具备全球化布局、全渠道专业化销售、服务能力，拥有多元立体化渠道网络，顺畅的销售通路，构建起了“线上+线下”复合型渠道体系。

海外销售渠道方面，公司与国外主要地区的客户建立了广泛、紧密、稳定的销售网络，覆盖欧美、日本等国家或地区，产品获得终端客户的广泛认可。报告期内，公司在保持目前境外优势销售渠道前提下，积极进行境外新销售渠道的拓展，通过参加美国波士顿海鲜博览会等线下行业展会、线上网站、邮件咨询等多种方式积极寻求更多的途径，开拓销售渠道。

中国销售渠道方面，公司在与大型商超、进出口商、加工商、连锁餐饮等线下渠道及盒马等新零售平台保持紧密合作的同时，在天猫、京东等主流电商平台开设线上店铺。此外，公司通过微信小程序“佳沃南极颂”、“佳沃鲜生活”向广大消费者提供更多样、更便利的消费渠道。报告期内，公司通过参加大型行业展会、赞助重大活动等形式加大品牌露出推广，2021年11月，第六届“智利周”在智利驻华使馆成功举办，公司作为本次活动食品赞助商之一，为活动提供了优质三文鱼产品，受到现场嘉宾的一致好评，同时在线上活动中，智利大使和参赞参加了直播带货。

(三) 加强资源整合协同，提升管理运营效率

报告期内，公司资源整合工作全面开展，通过大力巩固上游养殖核心资产、优化运营能力、拓展销售渠道、加强各业务板块协同等措施，业务融合积极顺畅，新产品开发稳步推进，产品结构不断优化。同时内部推行进一步精简业务和管理审批流程，提高审批效率；推行全体系知识共享，加强业务横向协同，完善销售、采购、研发、财务等多条线的沟通机制，提高为业务赋能的精准度。公司紧抓行业复苏机遇，科学应对原材料价格上涨、市场波动等变化，确保了公司运营效率的提升和盈利能力的恢复。

拓展中国消费市场，实现全球多元化配置。2021年，全球经济和以三文鱼为代表的海产品行业逐步走上复苏轨道，中国依然是全球经济发展的主要增长引擎，消费需求拥有巨大开发潜力，因此公司作为一家国际化经营的企业，将中国市场作为重点拓展方向，即在进一步巩固美欧、亚太等海外市场的同时，加强中国市场的渠道拓展，进而实现公司业务全球市场的多元化配置，以实时动态的灵活应对区域市场波动可能给公司带来的影响，从而为未来公司打造全产业链、全球化、专业化的世界级海鲜平台企业，奠定扎实基础。