

证券代码：300268

证券简称：\*ST 佳沃

公告编号：2024-022

# 佳沃食品股份有限公司 2023 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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：带持续经营重大不确定性段落的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：无

非标准审计意见提示

适用 不适用

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司出具了带持续经营重大不确定性段落的无保留意见审计报告。本公司董事会、监事会对相关事项已有详细说明，请投资者注意阅读。

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	*ST 佳沃	股票代码	300268
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书		
姓名	吴爽		
办公地址	新疆石河子市城区高新技术产业开发区新业路 2 号科技园 21403-21405 室		
传真	0993-2087700		
电话	0993-2087700		
电子信箱	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洋蛋白的上游环节，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开展以三

文鱼、鳕鱼和深海虾为核心品类的品牌深加工产品的研发、加工和销售。

(二) 主要产品及用途

公司的主力产品主要包括三文鱼、北极甜虾、狭鳕鱼、狭鳕鱼、比目鱼、大西洋红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加工零售产品。

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，能够促进大脑发育，增强记忆力，提高身体免疫力，营养价值极高，常食适量三文鱼，符合目前的消费升级趋势。

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，专注于北美家庭消费市场的“Mama Bear”品牌系列产品，专注于南美洲连锁商超零售市场的“La Cosecha del Mar”品牌系列产品，以及“海家 Z 可海里”连锁鲜切即食产品、“南极颂”礼赠产品、三文鱼零售品牌食品。



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，以各种规格的零售包装形态进行出售。



### 3. 其他高蛋白深海鱼：狭鳕鱼、比目鱼、大西洋红鱼、真鳕鱼等。

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，易于烹制。

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，烹制便捷，营养丰富。

大西洋红鱼也称海鲈鱼、平鲷鱼，源自大西洋沿岸 100 至 500 米深处，生长缓慢，一般 16-18 年达到成熟。红鱼细嫩鲜美，少刺多汁，富含蛋白质、钙、钾、镁、维生素 B、D 等营养元素，广受全球消费市场青睐。多数红鱼产品拥有海洋管理委员会（MSC）可持续性认证。

真鳕鱼直产自原产地，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。

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）全球海洋蛋白行业情况

海洋蛋白食品对于粮食安全和营养的重要作用越来越得到认可。海洋蛋白食品不仅是优质的蛋白质来源，同时提供了各种独特且极为多样和重要的生物可利用微量元素。

受全球水产养殖业增长的推动，2020 年全球渔业和水产养殖总产量上升至历史最高水平。联合国粮食及农业组织（以下简称“粮农组织”）最新发布的 2022 年《世界渔业和水产养殖状况》报告显示，2020 年全球水产养殖产量创历史新高，达 1.226 亿吨，总价值 2,815 亿美元。同时水产食品的消费需求不断增长，自 1961 年以来，全球水产食品的消费量以年均 3.0% 的速度增长，水产食品人均消费量已从 20 世纪 60 年代的平均 9.9 公斤增长到 2020 年的 20.2 公斤。预计到 2030 年，全球水产食品消费总量将增长 15%，达到人均 21.4 公斤。近年来，水产养殖业增速持续远高于捕捞渔业，预计未来十年水产养殖业将进一步扩大规模，水产养殖将不断塑造食品未来。海洋蛋白食品作为水产食品的重要组成部分，2020 年的捕捞和养殖产量占全球渔业和水产养殖总产量的比例达到 62.9%。

过去几年，受全球自然气候变化及地缘政治动荡等影响，全球大宗商品（尤其是谷物和油脂）价格持续走高快速推升了饲料价格；全球宏观经济形势下行、通货膨胀、国际贸易供应链不稳定，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水产养殖、加工、销售的企业带来了严峻的考验。

自 2022 年随着全球范围内餐饮渠道需求逐渐恢复使得全球海产行业基本逐渐复苏。另一方面，消费者形成固有的居家烹饪、线上购买海产品等消费习惯使得零售渠道需求高于往常。以上因素致使全球海产品市场需求旺盛，海产品价格快速回升。

中国作为海产品进出口大国，需求复苏有望带动全球海洋蛋白市场的增长。随着 2023 年中国海关进出口政策的优化，中国的海洋蛋白市场规模预计将快速增长。粮农组织预测，到 2030 年，发展中国家海鲜消费量将占全球海鲜消费总量的 80% 以上，其中中国市场海鲜消费量将占到全球消费总量的 38%，具有巨大的消费增长潜力。

#### 1. 三文鱼行业情况

##### （1）供给持平

三文鱼作为优质海洋蛋白的代表，市场长期处于供需紧平衡状态，使得上游养殖端成为全产业链中价值最高的环节。

受海洋渔业资源衰减和捕捞配额限制，三文鱼野生捕捞量维持在较低水平，未来没有进一步增长的空间。目前三文鱼供应增长主要来自人工养殖，但由于养殖区域有限、养殖牌照稀缺以及持续增长的消费需求等因素，未来全球三文鱼市场供应日趋偏紧。同时，三文鱼行业一年内供应有显著季节波动性。一般来说，受挪威产区季节性投苗影响，上半年三文鱼供给量通常低于下半年。北美 7-11 月还受野生捕捞三文鱼供给影响呈现季节性变化。

挪威和智利作为全球三文鱼两大主要产地，合计约占全球供应量的 80%。北欧投资银行 ABGSC 数据统计显示 2023 年全球大西洋鲑供应量约为 281 万吨（WFE），较去年同比下降 2%。其中 2023 年挪威大西洋鲑供应量为 148 万吨（WFE），同比减少 2%，挪威产区 2023 年持续受到环境挑战及疾病影响，导致收获均重接近历史最低水平，全年死亡率上升使得当地三文鱼供给量紧缺。2023 年智利大西洋鲑供应量约为 77 万吨（WFE），同比增长 2%，主要原因是智利 2023 年海水养殖区域生物生长情况良好，但 2024 年年初智利当地爆发的厄尔尼诺现象或将导致 2024 年智利三文鱼产量有下行风险，挪威分析机构 Kontali 预测，2024 年智利三文鱼产量将下降 5%-15%，或将导致全球产量缩减。

整体未来几年全球三文鱼供应紧缺情况预计难以缓解，供应保持低速增长。美威 2023 年《三文鱼养殖行业报告》数据表明，2012-2022 年间，全球三文鱼供给复合年增速为 4%。Kontali 预测，2022-2027 年复合年增速预计为 3%，其中 2023 年全球三文鱼供给增长率约为 3%。

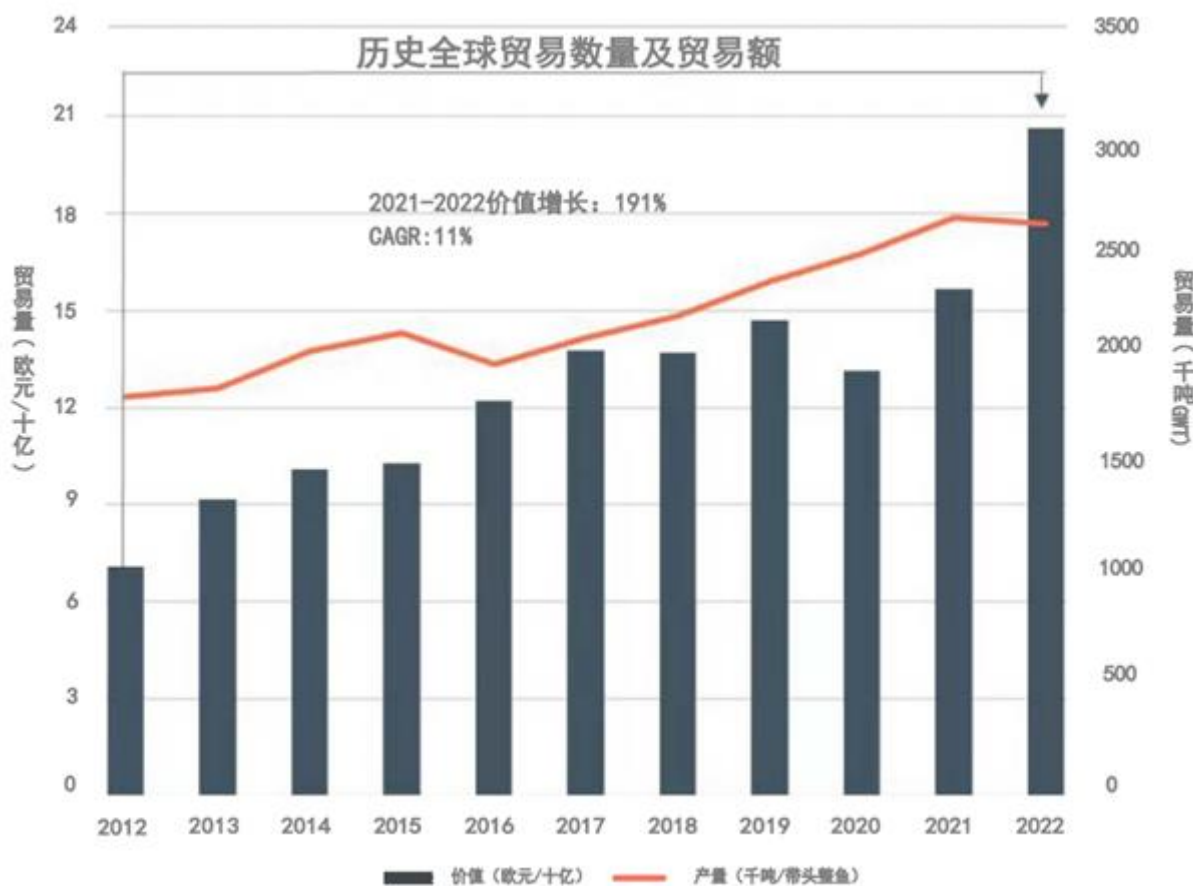


## （2）需求转弱

2023 年三文鱼市场需求受到宏观经济下行影响，同时 2021 年、2022 年连续两年三文鱼价格的持续上涨将价格推至历史高位，使得终端市场需求受到影响并有所转弱，但长期来看三文鱼作为高营养优质蛋白，未来的市场需求具有持续的增长潜力。

在全球人口不断增长、人口老龄化、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。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。

美威 2023 年《三文鱼养殖行业报告》相关研究数据表明，从 2012 年到 2022 年，三文鱼的销售价值增长了 191% (复合年增长率为 11%)，而同期销量增长了 40% (复合年增长率为 4%)。这说明了市场对三文鱼的潜在强劲需求。



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，2023 年全球三文鱼消费量约为 277 万吨（WFE），较去年同比下降 2%，主要因三文鱼市场供应量紧缺。2023 年全球三文鱼市场需求转弱，欧美仍为主要的消费市场，以中国等亚洲国家为代表的新兴市场仍将释放出巨大的潜力。

2023 年欧洲市场消费量约 121 万吨，同比减少 5%，主要受挪威产区供应减少的影响。美国作为全球三文鱼消费量最大的国家，其零售和餐饮渠道的整体需求保持稳定，全年消费量约 64.8 万吨，同比减少 1%。2023 年俄罗斯市场的消费量较去年同期明显恢复，消费量同比增长 18%，达 6.4 万吨。巴西市场全年消费量为 11.7 万吨，全年同比增长 7%，主要由于当地餐饮服务恢复及从智利产区的采购量增加。2023 年亚洲地区消费量约 31.7 万吨，同比增长 1%，其中主要由于中国地区 2023 年进口量同比大幅上涨，三文鱼的需求开始反弹，市场仍有待进一步恢复。

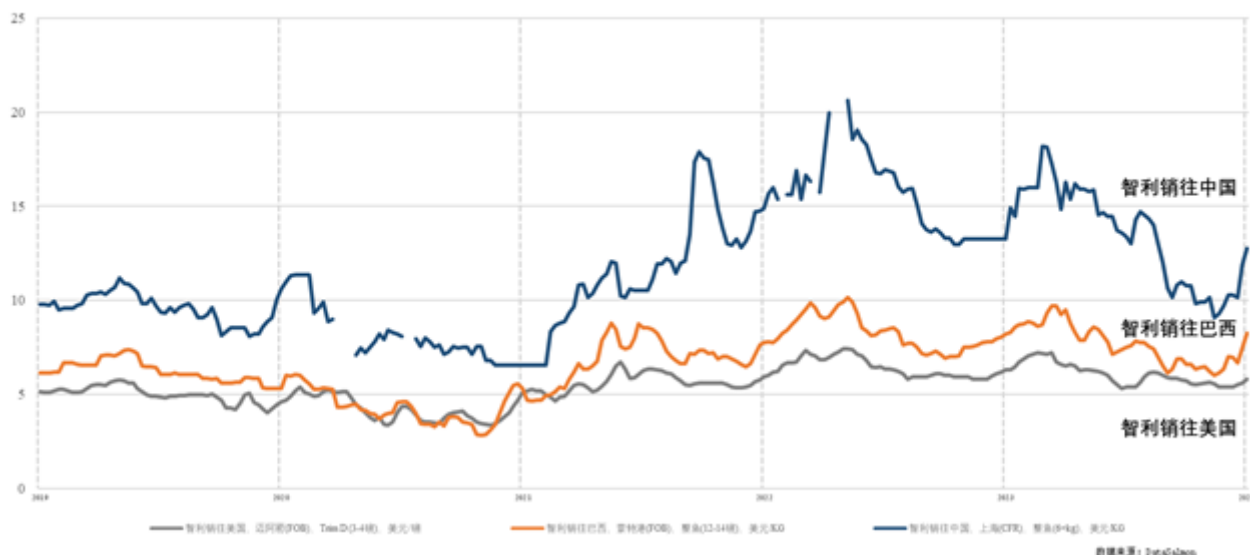
### （3）价格回调

2023 年，全球三文鱼市场受到宏观经济影响及三文鱼持续的价格高位导致终端市场需求转淡，使得三文鱼价格至 2022 年的高位回落，但因全球三文鱼市场供给仍然紧张，全年整体价格仍然维持在历史较好水平。

2023 年年初，全球三文鱼供应紧张，同时以欧美、亚洲为主的三文鱼消费市场需求旺盛，使得三文鱼价格进一步上涨；至二季度以来，随着全球主要产区供应量逐渐恢复，三文鱼销售价格逐步回落；此后由于市场处于消费淡季，叠加供给恢复，价格维持在低位波动；12 月以来随着市场需求恢复，价格开始逐渐回升。

截止目前 2023 年底，智利销往美国鱼柳 Trim D (3-4 磅) 行业平均价格同比下降 5%；智利销往巴西蒙特港整鱼(12-14 磅)行业平均价格同比下降 7%；智利销往中国上海整鱼(6+kg)行业平均价格同比下降 13%。

2019年至今智利销往各市场行业周平均价格



#### (4) 成本处于高位

饲料成本是三文鱼养殖成本中最主要的组成部分，而作为饲料主要原材料的谷物、油脂等大宗商品价格自 2020 年以来持续走高；同时 2022 年初俄乌冲突爆发加速了大宗商品价格的进一步飙升，快速推升三文鱼饲料原材料价格，致使饲料原材料价格于 2022 年末到达历史最高点。2023 年受秘鲁捕捞配额减少，使得饲料原料中的鱼粉鱼油价格迅速上涨，导致目前饲料价格仍处在较高水平。

受三文鱼行业养殖周期规律影响，饲料成本上涨完全传导至出笼成本具有滞后性，三文鱼养殖成本的抬升会在养殖周期结束、鱼收获并出售时体现在利润表中，由此可预见 2024 年三文鱼行业养殖成本仍将受到此影响。

此外，连续三年全球通货膨胀压力持续传导至水产各业务环节，导致人工、运维、服务等成本持续上涨。随着智利养殖监管要求进一步提高，智利行业未来的单位出笼成本中的运营费用会持续抬升。

#### (5) 行业集中度提升

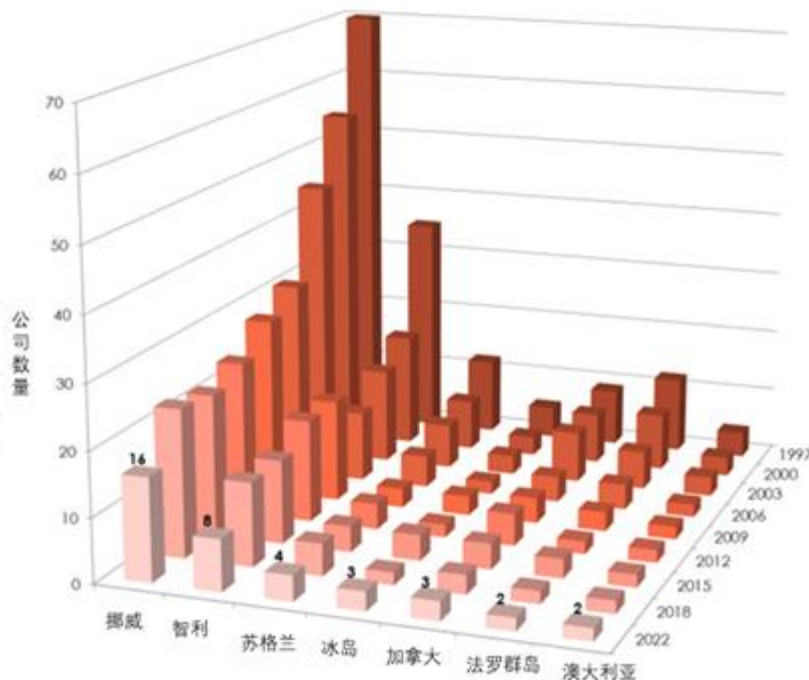
近年来三文鱼行业资本不断进行整合。行业内收购、合并交易频繁出现，生产商总数逐渐减少，产能日益集中化，三文鱼行业估值朝正向发展。

历史上，在挪威、苏格兰、智利等主要产区，三文鱼产业均由数量众多、产能分散的小型公司组成。过去几十年中，上述地区的鲑鱼养殖业都经历了一段整合期，表现出收购、合并的趋势，生产商的总数不断减少，产能不断集中化。预计这种行业整合在未来一段时间还将持续下去。

近年来，三文鱼各主要产区挪威、智利、冰岛、澳大利亚等地相继发生三文鱼企业的收购交易案件，近三年交易金额累计达约 60 亿美金。行业头部公司及产业链相关企业纷纷进一步布局三文鱼资产，随着中小型养殖企业迅速出清，三文鱼行业将会持续出现一批从养殖、加工、销售一体化经营的综合性企业。

三文鱼养殖业内尽管已发展成相对成熟的养殖技术和产业体系，但现代三文鱼养殖业仍属于技术、资金和资源密集型产业，加上受到外部宏观环境和养殖成本上涨影响，行业集中化进程正在加速。

历年各主产区贡献总产量 80% 的公司数量变化



#### (6) 政策环境严峻

挪威政府征收的资源税政策将对当地资本投资及未来增产计划造成负面影响。2023 年 5 月，挪威国会确认征收资源税税率为 25%，资源税的征收意味着水产养殖业的边际税率将增加 100% 以上，从 22% 增加到 47%。资源税将从 2023 年 1 月 1 日起追溯。资源税最低起征点为 7,000 万挪威克朗，小型养殖公司和陆基生产商将免于征税。

挪威券商 Fearnley Securities 分析师表示，挪威一系列的增税政策，除了会影响挪威三文鱼养殖商的现金流及现金储备，还会对养殖公司业绩造成负面影响，继而影响挪威上市公司在当地的资本性投资计划。挪威大型三文鱼生产商 SalMar（萨尔玛）指出，高昂税收将迫使行业减少投资，同时影响挪威三文鱼养殖业的创新和就业。

2023 年智利监管机构对海产养殖涉及的海床修复出台新的政策，新的修复政策需要增加环境治理成本。另外，部分位于国家公园内的三文鱼养殖特许权已开始实施重新安置，以促进当地生态与三文鱼养殖共同长期可持续发展。Australis 旗下的三文鱼养殖特许权没有位于国家公园内。2023 年 9 月 6 日，环境部颁布 21.600 号法律，即《创建生物多样性和保护区服务局以及国家保护区系统》（下称“SBAP 法”），通过该法，环境部设立了生物多样性和保护区服务局（以下简称“保护局”），与国家环境监督局、环境评估服务局平级，主要职能为推进环境保护及生物多样性保护。该保护局将对其管辖范围的所有保护区均单独制定针对性的管理计划，对位于保护区内的经济活动进行管理，包括渔业养殖活动，保护局的设立及未来针对各保护区的管理计划的出台预计将增加行业的合规成本。

#### 2. 狭鳕鱼、北极甜虾行业情况

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，以促进渔业资源的可持续发展。2023 年狭鳕鱼捕捞配额大幅增加。根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约为 206 万吨，与 2022 年 208 万吨基本持平；美国国家海洋渔业局（NMFS）数据显示，美国狭鳕鱼捕捞配额总量约为 148 万吨，同比 2022 年 127 万吨增加 16%；全球总捕捞配额达到 380 万吨左右。

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。挪威海洋研究所预测全球北极甜虾捕捞量在未来几年内将逐步下降，然后稳定在每年 21 万吨左右。

2023 年 11 月 27 日，欧盟正式确认，将把俄罗斯和白俄罗斯的渔业产品排除在下一版自主关税配额（ATQ）计划之外，取消其最惠国优惠关税（零关税），恢复按照标准进口关税率进口（冻狭鳕鱼片的正常关税率为 13.7%），其中包括在中国加工的原产于俄罗斯的水产品。该计划将于 2024 年 1 月 1 日起生效，为期三年。

2023 年 12 月 22 日，美国总统拜登签署了关于扩大俄罗斯贸易制裁的两项行政命令。其中一项（EO 14068 修正案）

涉及到海产品，即日生效。EO 14068 修正案将授权美国相关部门禁止进口在俄罗斯水域或悬挂俄罗斯国旗船只捕捞的水产品，即使这些产品在第三国进行过转化。当天，美国财政部外国资产管理办公室也发布了一项决定，禁止全部或部分在俄罗斯联邦生产、在俄罗斯联邦管辖水域或由悬挂俄罗斯国旗的船只捕捞的鱼类、水产品、加工制品，或实质性转化为俄罗斯联邦境外的三文鱼、真鳕鱼、狭鳕鱼和螃蟹类产品，2023 年 12 月 22 日起生效。

根据欧洲鱼类加工商和贸易商协会（AIPCE-CEP）提供的相关信息，2022 年欧盟进口了 80 万吨狭鳕鱼（以全鱼当量（WFE）计算），中国的供应量占 37%，俄罗斯占 35%，美国占 26%。AIPCE-CEP 特别指出，从中国进口的狭鳕鱼中，95% 以上来自俄罗斯。因此，欧盟对于中国进口的狭鳕鱼都具有一定的依赖性，总体需求稳定。

2024 年全球通货膨胀已逐步放缓，美元利率预期稳中有降，海产品消费缓慢恢复，欧盟新法规及美国禁运政策将使 2024 年的市场形势进一步复杂化，市场竞争加剧，进口到欧盟进行再加工的狭鳕鱼片产品价格面临进一步降价压力。

2024 年俄罗斯和美国均上调狭鳕鱼捕捞配额，全球总配额约 400 万吨，狭鳕鱼资源供应充足。欧盟及美国新政策将导致俄罗斯狭鳕鱼原料价格呈大幅下降趋势，而美国狭鳕鱼原料价格将飙升。

在目前市场竞争逐步加剧的大环境下，公司子公司青岛国星将凭借自身稳固的客户资源优势、过硬的产品质量和良好的商业信用，在满足现有客户群体需求的同时，加大深精加工单冻产品比例，开发新产品（如狭鳕鱼锯切产品），保持产品多样化，满足国外新兴市场的需求，并积极拓展国内市场，进一步推动青岛国星产品在国内市场的推广和销售，确保销售收入的稳定增长。同时，公司将密切关注俄罗斯和美国狭鳕鱼捕捞状况、市场供需关系及价格走势，保持采购渠道多样化，结合青岛国星销售和加工的需求，以优惠的价格获取品质可靠的原材料来源。

报告期内，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，与国外拥有北极甜虾捕捞配额的公司签订了独家代理权。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。同时基于国内规模化的狭鳕鱼加工产业链体系，以及丰富的产品品类，青岛国星能够满足海外客户的多样化需求并保障产品的稳定供应。

#### （四）中国海洋蛋白行业情况

##### 1. 三文鱼行业情况

2023 年中国市场进口三文鱼量大幅增加，市场恢复迅猛超过 2019 年水平，智利出口商在三文鱼冻品市场仍保有绝对优势。根据中国海关统计局数据显示，2019 年，中国进口大西洋鲑达到 9.08 万吨，2017-2019 年间，进口大西洋鲑鱼总量保持较快增长，复合年增速达 35.5%。2020 年以来，中国大西洋鲑进口量大幅下降。2022 年，中国进口大西洋鲑达到 6.29 万吨，同比增长 9%；2023 年，中国进口大西洋鲑达到 9.24 万吨，同比大幅增长 47%。其中智利出口中国的三文鱼市场份额占比逐渐提升，从 2021 年的 17% 增长至 2023 年的 32%，并且智利在中国三文鱼冻品市场占有绝对垄断优势，市场占有率为 100%。公司联合国际海产研究机构 Kontali 发布的《三文鱼行业及市场洞察报告》数据显示，到 2030 年中国市场的三文鱼消费量预计将达到 21 万吨，较目前相比，有超 10 万吨的增长空间。

现阶段，国内以三文鱼为代表的海洋蛋白消费中约 90% 为餐饮渠道消费，约 10% 为零售终端消费。2020 年以来，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 0.07kg，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。

作为国内唯一拥有三文鱼养殖和加工、增值产品研发、全渠道销售的全产业链上市公司，公司的三文鱼产品已实现标准化生产，全程可控，溯源可追，品质稳定安全；同时公司积极布局多条产品线，针对中国、美国、南美消费者的不同需求推出多样的特色产品，多方位满足消费者需求。

##### 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，2023 年中国进口冻狭鳕鱼 58.05 万吨，同比 2022 年的进口量 59.82 万吨，下滑 2.95%；2023 年中国出口冻狭鳕鱼片 19.12 万吨，同比 2022 年的出口量 20.79 万吨，下滑 8.02%。2023 年中国进口冷冻北极虾 5.71 万吨，同比 2022 年的 5.89 万吨，下滑 2.99%。

青岛国星作为中国最大的狭鳕鱼加工供应商之一，加工工艺成熟，能够满足不同客户的不同需求，与上游供应商和下游客户建立了稳定的合作关系；同时随着聚焦狭鳕鱼深加工产品，不断丰富产品种类，将进一步扩大狭鳕鱼在中国市



场的销售规模。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、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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年 末增减	2021 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	9,764,618,932.17	11,146,048,632.43	11,192,545,365.86	-12.76%	11,300,420,797.67	11,310,467,680.37
归属于上市公司股东的净资产	283,109,982.68	-301,388,786.75	-301,388,786.75	193.94%	631,173,109.33	631,173,109.33
	2023 年	2022 年		本年比上年增 减	2021 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	4,505,247,711.56	5,527,629,682.92	5,527,629,682.92	-18.50%	4,597,218,164.16	4,597,218,164.16
归属于上市公司股东的净利润	-1,151,556,101.65	-1,109,847,866.02	1,109,847,866.02	-3.76%	-288,681,797.16	-288,681,797.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,000,950,090.04	-1,114,518,743.83	1,114,518,743.83	10.19%	-317,271,805.89	-317,271,805.89
经营活动产生的现金流量净额	-53,807,893.98	678,358,467.83	678,358,467.83	-107.93%	303,886,024.78	303,886,024.78
基本每股收益 (元/股)	-6.6105	-6.3711	-6.3711	-3.76%	-1.6572	-1.66
稀释每股收益 (元/股)	-6.6105	-6.3711	-6.3711	-3.76%	-1.6572	-1.66
加权平均净资产收益率	-147.44%	-673.07%	-673.07%	525.63%	-37.02%	-37.02%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司自 2023 年 1 月 1 日起执行财政部发布的《企业会计准则解释第 16 号》（以下简称“解释 16 号”），根据解释 16 号“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”的新旧衔接规定，对于在首次施行该解释的财务报表列报最早期间的期初因适用该解释的单项交易而确认的租赁负债和使用权资产，产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的，公司按照该解释和《企业会计准则第 18 号——所得税》的规定，将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。

## (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	1,457,226,353.84	1,100,335,081.95	917,568,628.18	1,030,117,647.59
归属于上市公司股东的净利润	-151,806,993.54	-224,079,557.98	99,775,180.58	-875,444,730.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-152,335,487.92	-216,671,229.46	94,976,675.05	-726,920,047.71
经营活动产生的现金流量净额	122,840,072.27	3,211,648.82	-77,522,079.68	-102,337,535.39

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	6,423	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	5,707	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月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（不含通过转融通出借股份）									
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		数量		
					股份状态	数量			
佳沃集团有限公司	境内非国有法人	46.08%	80,265,919.00	40,200,000.00	质押		40,065,919.00		
深圳市惠通基金管理有限公司—惠通二号私募证券投资基金	其他	2.52%	4,385,881.00	0.00	不适用		0.00		
陈鑫	境内自然人	1.67%	2,901,000.00	0.00	不适用		0.00		
史春宝	境内自然人	0.86%	1,506,500.00	0.00	不适用		0.00		
深圳市惠通基金管理有限公司—惠通三号私募证券投资基金	其他	0.83%	1,451,100.00	0.00	不适用		0.00		
张玉环	境内自然人	0.78%	1,360,652.00	0.00	不适用		0.00		
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	0.71%	1,230,000.00	0.00	不适用		0.00		
北京龙天陆物业管理有限公司	境内非国有法人	0.68%	1,179,960.00	0.00	不适用		0.00		
深圳市惠通基金管理有限公司—惠通五号私募证	其他	0.63%	1,100,000.00	0.00	不适用		0.00		

券投资基金						
徐倩	境内自然人	0.56%	968,000.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明		除深圳市惠通基金管理有限公司一惠通二号私募证券投资基金、深圳市惠通基金管理有限公司一惠通三号私募证券投资基金及深圳市惠通基金管理有限公司一惠通五号私募证券投资基金为同一管理人旗下的不同私募基金外，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。				

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期未发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国工商银行股份有限公司一交银施罗德趋势优先混合型证券投资基金	退出	0	0.00%	0	0.00%
万金安	退出	0	0.00%	0	0.00%
张琳	退出	0	0.00%	0	0.00%
韩建新	退出	0	0.00%	0	0.00%
史春宝	新增	0	0.00%	1,506,500	0.86%
深圳市惠通基金管理有限公司一惠通三号私募证券投资基金	新增	0	0.00%	1,451,100	0.83%
张玉环	新增	0	0.00%	1,360,652	0.78%
北京龙天陆物业管理有限公司	新增	0	0.00%	1,179,960	0.68%

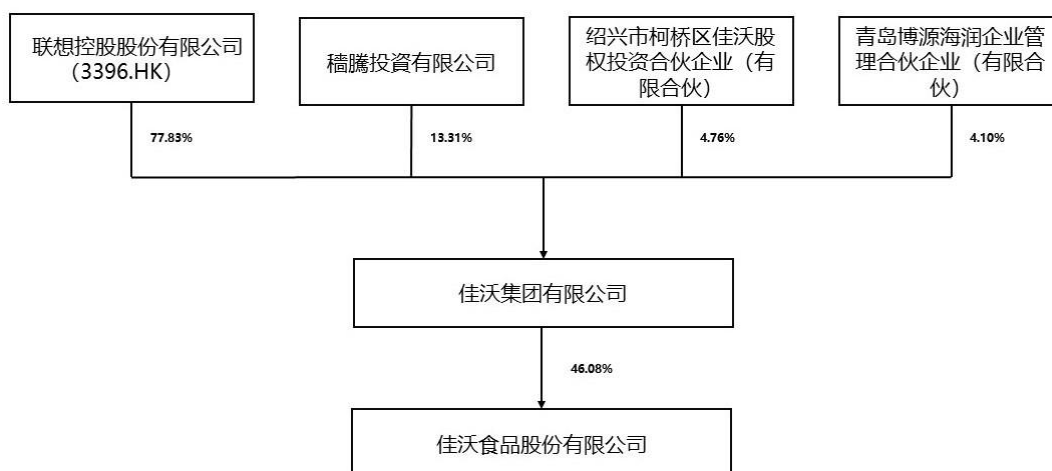
公司是否具有表决权差异安排

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

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

2023 年，在世界进入新的动荡变革期、全球经济增长动能不足的大背景下，三文鱼市场价格较去年的高位略有回落。与此同时，受到全球气候环境变化、国际地缘政治冲突等负面影响，公司的三文鱼养殖业务及国内外市场仍然面临着复杂的宏观环境。面对多变的局势背景，公司克服各种挑战，各项经营工作稳步推进。报告期内，因公司产销量下调，三文鱼价格回落，导致公司收入大幅下降、固定成本分摊上升。2022 年地缘冲突导致饲料价格急剧上涨，推升饲料价格处于行业历史高位，传导至 2023 年的单位饲料成本处于公司历史最高水平。同时，连续三年全球通货膨胀压力持续传导至公司各个业务环节，导致人工、运维、服务等运营成本处于高位。以上因素造成公司单位出笼成本和加工成本同比大幅上涨、毛利同比大幅下滑；受三文鱼市场价格波动和符合公允价值计量重量标准的鱼的总重量变化的影响，2023 年消耗性生物资产的公允价值有所下降，对公司经营业绩产生负面影响；公司债务包袱沉重，美元利率持续上升导致公司利息费用进一步增加；受产销量下调及饲料成本 2023 年无显著回落的影响，公司对使用寿命不确定的无形资产计提了大额减值，综合以上多重因素导致公司当期损益出现较大亏损。

报告期内，公司重点开展以下工作：

(1) 三文鱼养殖加工：精益运营，巩固提升核心竞争力

公司坚定支持智利子公司 Australis 在养殖技术方面的优化提升。2023 年，公司在饲料转化率、死亡率等关键养殖技术指标上持续处于智利同行业领先地位。在国际三文鱼饲料供应商 Salmonfood 举办的“2023 年度最佳养殖中心 (Best Site 2023)”评选中，Australis 旗下的 Caleta 养殖场和 Moraleda 养殖场分别获评十二区最佳养殖场第一名和十一区最佳养殖场第二名的优异成绩。在全球水产饲料巨头 BioMar 主办的“智利年度十佳三文鱼养殖场”专业评选中，Australis 凭借一以贯之的优异表现，在前五名中独夺四席。其中，养殖场“Matilde 2”除勇夺“十佳养殖场”第 2 名之外，还荣获了新增的“最佳养殖效率奖”。

2023 年，公司在十二大区投资兴建的智能三文鱼加工厂 Dumestre 正式运营，系统性地提升了该区的三文鱼屠宰和加工效率，提高优质率，并改善当地三文鱼加工基础设施建设状况，推动智利十二区的三文鱼加工品质和行业口碑的持续提升。

(2) 三文鱼国际市场：打造全球品牌，拓展增值产品

公司在以三文鱼为代表的优质海洋蛋白的上游环节，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，为培育并开发具备更高溢价能力的深海优质蛋白健康营养食品提供强有力的支撑。

报告期内，公司专注打造全球品牌“Southring”，与国内外主要客户建立了广泛、紧密、稳定的销售网络，覆盖欧美、日本等国家或地区，产品获终端客户广泛认可。公司在保持目前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机遇，开拓销售渠道。专注于北美家庭消费市场的“Mama Bear”和专注于南美洲连锁商超零售市场的“La Cosecha del Mar”，与各消费市场的主流商超深度合作，业务稳定发展。

国际终端品牌和增值产品的发展，丰富了公司面向全球的产品组合，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。2023年，公司增值产品销量占比从2022年的8%提升至10%。未来公司将持续推进无抗产品的扩张，加强销售和推广，提升公司产品附加值的同时增强品牌影响力。

### （3）三文鱼中国市场：开拓下游渠道，持续开发新品

渠道方面，公司在中国市场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。报告期内，公司专注于国内市场销售渠道的优化布局。公司与国内主要进出口商、加工商、连锁餐饮等线下渠道及新零售平台保持紧密合作，并通过微信小程序等销售平台积极拓展会员体系，服务消费者，向广大消费者提供更多样、更便利的消费渠道。作为公司全新的销售业态，三文鱼鲜切体验店“海家可可海里”成功落地北京、山东、辽宁、黑龙江等省市，致力于降低广大消费群体的体验门槛，让更广阔的消费人群更便捷购买享用高品质三文鱼，促进优质海洋蛋白在国内的普及。

在中国市场，公司不断优化产品线布局，提升品牌影响力和产品溢价能力。公司礼赠产品线通过控制加工成本和调整产品组合，优化溢价空间，不断拓展客户群体。此外，公司鲜切连锁店业务以三文鱼为主要食材，开发完成三文鱼刺身、海鲜刺身拼盘、简餐寿司、预包装食品等多款产品，给消费者提供了缤纷多样的餐饮选择。

### （4）狭鳕鱼甜虾业务：克服供应链挑战，实现业绩增长

报告期内，子公司青岛国星作为中国领先的北极甜虾进口分销商和狭鳕鱼加工供应商之一，大力巩固在狭鳕鱼、北极甜虾两大优势品类上的资源优势，在稳定优质的海外客户群体的基础上，持续拓展销售渠道。同时，青岛国星凭借对国际市场行情的准确判断和灵活主动的内部管理方式，顺利达成高毛利订单承接，有效控制海运费，实现了经营业绩的稳步增长。

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，在进一步巩固欧美、亚太等海外市场的同时，持续加强中国市场的渠道拓展，进而优化公司业务的市场组合配置，以实时动态的灵活调整应对区域市场波动可能给公司带来的影响，从而为打造全产业链、全球化、专业化的世界级海鲜平台企业打好基础。