

鱼跃龙门, 黑鱼当道----- 中国黑鱼餐饮行业发展白皮书

2025年3月

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系沙利文独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经沙利文事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，沙利文保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。沙利文开展的所有商业活动均使用“沙利文”的商号、商标，沙利文无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表沙利文开展商业活动。

目录

序章 鱼跃龙门，黑鱼当道

第一章 黑鱼片在中国餐饮行业中的发展潜力

第二章 探寻免浆黑鱼片发展趋势

第三章 黑鱼加工企业发展解析

序章 ——

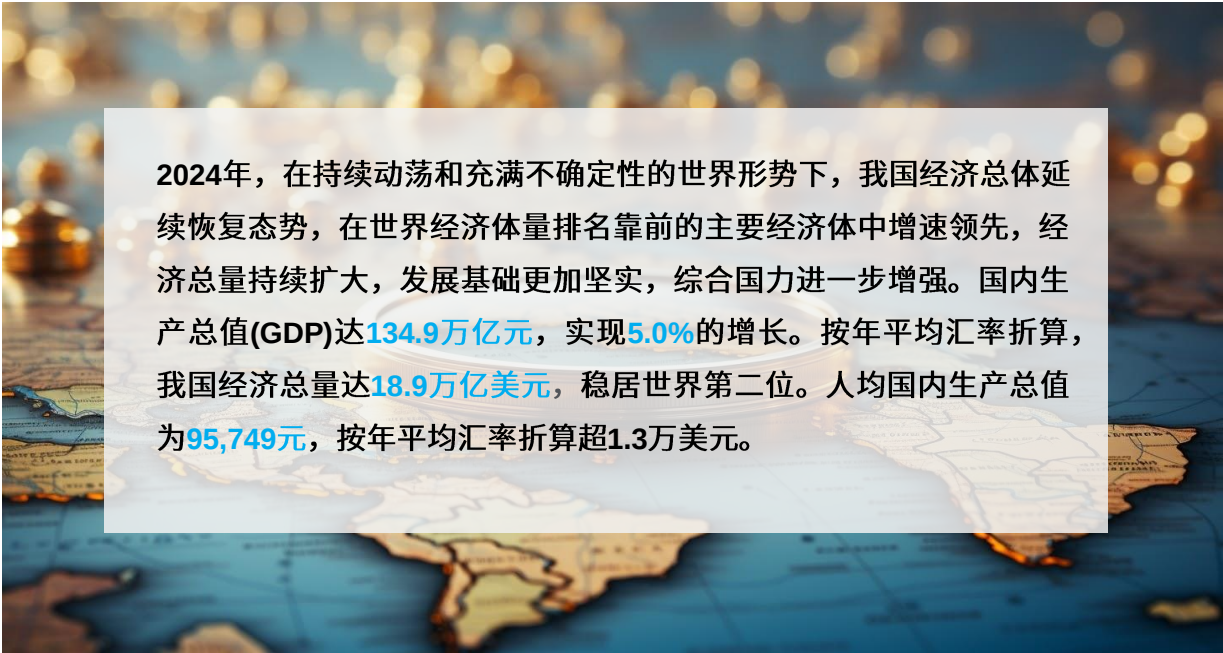
鱼跃龙门，黑鱼当道

Prologue 前言

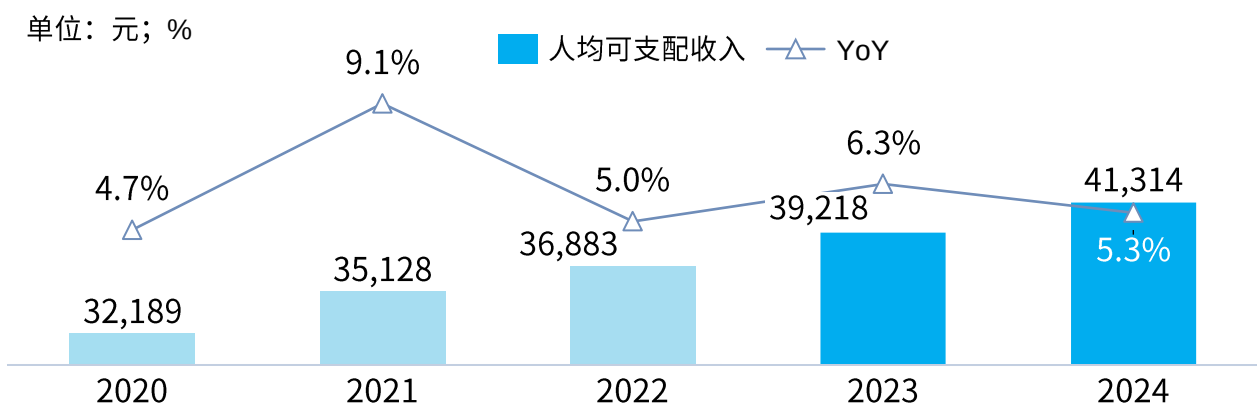
黑鱼作为我国淡水鱼类的重要经济品种之一，凭借肉质鲜嫩、营养丰富、易于烹饪等特点，长期活跃在全国各地餐桌之上，尤其在餐饮渠道中表现尤为亮眼。近年来，伴随餐饮连锁化、预制菜产业化、消费需求品质化等趋势加速演进，黑鱼产业链不断向标准化、品牌化、规模化方向迈进，“黑鱼+餐饮”正逐渐从区域特色走向全国市场，市场潜力持续释放。特别是免浆黑鱼片的快速崛起，顺应了消费者对健康饮食、食材本味、快捷烹饪的全新需求，逐步成为酸菜鱼、剁椒鱼头、水煮鱼等经典菜品的重要食材基础。B端餐饮连锁、中央厨房、预制菜工厂等专业渠道加速采购，C端电商平台、社区生鲜、商超渠道同步跟进，黑鱼片产品的市场覆盖率和品牌认知度正在逐步提升。与此同时，随着黑鱼养殖技术的不断进步、加工工艺的持续升级、供应链体系的持续完善，黑鱼片产品的品质标准日益细化，消费者对黑鱼片产品的新鲜度、安全性、口感稳定性提出更高要求，倒逼上游养殖与加工企业向源头品控、品牌化运营和差异化竞争转型。

本白皮书立足中国黑鱼餐饮行业发展现状，全面梳理黑鱼加工产业链条，系统分析黑鱼片加工市场规模、供需结构、渠道演变、消费趋势等关键环节，结合典型企业案例与前沿趋势研判，致力于为黑鱼产业链企业、餐饮渠道企业、行业投资机构、政策研究部门等相关方提供权威参考，助力行业实现高质量、可持续发展。

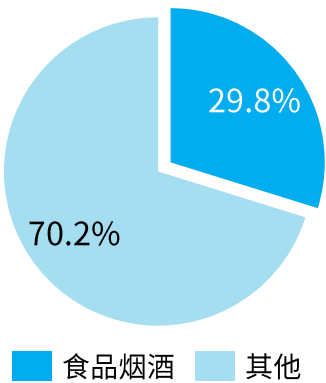
中国经济繁花盛，居民消费意韵浓



2020-2024年中国人均可支配收入



2024年中国人均支出及构成



- 2024年，食品烟酒是中国居民最大的消费支出，为**8,411元**，占全国居民支出的**29.8%**。
- 2024年，全国餐饮收入**55,718亿元**，同比增长**5.3%**。

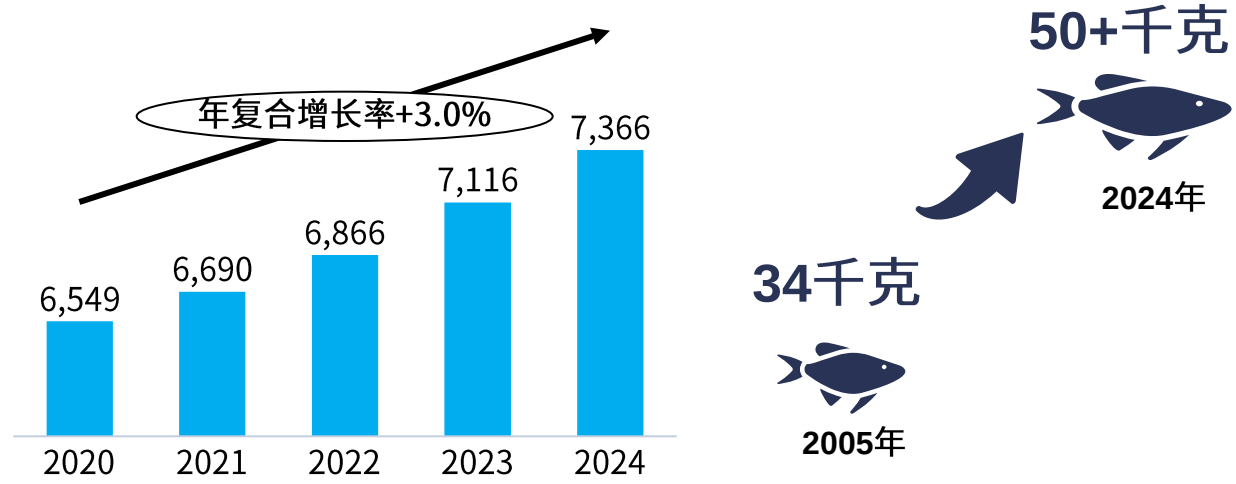
水产品热，前景可期



中国水产品总产量（2020年-2024年）

单位：万吨

中国水产品人均占有量（2005年-2024年）



- 中国水产品产量**持续攀升**，稳居**世界首位**，这得益于政策的强力支持、科技的不断创新以及国际竞争力的提升。政府推动渔业基础设施建设和转型升级，科技革新提高了生产效率，而“一带一路”倡议则拓展了国际市场空间。展望未来，随着养殖技术的进步、市场需求的增长以及可持续发展政策的实施，**中国水产品产量有望保持稳定增长**。
- 中国水产品人均占有量**不断上升**，反映了**消费者对水产品需求的持续提升**。水产品以其**高蛋白、低脂肪的健康属性**，以及**多样性和美味性**，赢得了广大消费者的喜爱。随着健康营养消费观念的普及，以**鱼类**为代表的水产品已成为现代膳食结构中不可或缺的一部分。其丰富的种类和便捷的食用方式，更是满足了人们对美食的追求和生活的便捷性需求。

第一章 ——

黑鱼片在中国餐饮行业中的发展潜力

■ 鱼片在餐饮消费中发展潜力强劲

鱼片的定义与发展

- 鱼片，是指用刀具从鱼鳃后部紧沿着脊椎骨剖切至鱼尾的整块鱼肉，再通过机械或人工切成的厚薄均匀的1.5mm~5mm的薄片，广泛应用于餐饮和零售市场。目前，市场上的鱼片产品以黑鱼片、鲈鱼片、罗非鱼片、巴沙鱼片等品类为主。
- 自2004年至2023年，相关政府部门及专业技术机构陆续发布了一系列行业标准和技术规范，包括但不限于：逐步建立并完善了鱼片加工领域的产品质量、安全生产及流通监管体系，为行业的规范化、标准化发展奠定了基础。

黑鱼片市场增长迅猛



- 近年来，黑鱼片凭借紧实Q弹的肉质、鲜美无腥的口感，以及高蛋白低脂的营养优势，受到众多餐厅和食客们的青睐。同时，随着预制菜产业的高速发展，**黑鱼片作为标准化半成品的属性愈发凸显，极大提升了餐饮后厨的出餐效率和品质稳定性。**
- 作为本土大型淡水鱼代表，黑鱼的肉质、口感优越。近年来，随着黑鱼规模化养殖与自动化切片工艺的普及，黑鱼片的供应链不断完善，**在产量提升与成本降低的双重加持，让黑鱼片的性价比优势逐步显现，其也迎合了消费升级导向下的市场对健康营养的追求。**
- 未来展望，在预制菜标准化与电商发展浪潮下，薄切免浆黑鱼片将进一步走俏，兼顾口感升级与操作便利的双重优势，适应堂食、外卖、家庭烹饪的全场景需求。**免浆黑鱼片正加速跃升为水产预制菜和餐饮供应链中的高潜新星，市场空间广阔。**

■ 黑鱼片呈便捷、定制化的流行趋势

▣ 近年来，黑鱼片制作的菜品呈现出向健康、原味、便捷与高端定制化方向发展的趋势，不断融合传统风味与现代创意，形成了丰富多样的典型菜式。随着消费者对食材天然、少油少盐的需求日益增加，黑鱼片因其肉质紧实、少刺且片形整齐，受到高端餐饮及连锁酒店、火锅餐厅等下游客户的青睐。针对不同菜式，黑鱼片的预处理也各有差异，呈现出定制化的趋势，如灯影鱼片更薄，适合用作火锅食材等。

▣ 黑鱼片流行菜式



火锅食材



酸菜鱼

- 超薄大片设计的黑鱼片，在火锅中能迅速熟透，口感鲜嫩，深受消费者喜爱。
- 黑鱼片搭配酸菜、调味料可快速制作出美味的酸菜鱼，满足快节奏生活下的消费需求。



尖椒鱼片



鱼片粥

- 黑鱼具有较高的营养价值，常出现在家常菜式中。黑鱼片大大简化了菜品预处理步骤。
- 在广东等地，鱼片粥是早餐和夜宵的热门选择。黑鱼片的加入，不仅丰富口感，还增添了营养价值。

■ 免浆黑鱼片逐步成为黑鱼片供应的主流形式

免浆黑鱼片成为主流产品



随着餐饮行业对食材品质、安全性及加工便利性的要求不断提高。免浆黑鱼片逐步成为黑鱼片供应的主流形式。

免浆黑鱼片指以黑鱼（乌鳢、斑鳢或乌斑杂交鳢）为原料，经过去鳞、去骨后，通过机械或人工切成厚薄均匀的由生产厂家提前完成“上浆”等工艺处理的鱼片，使得产品开封后无需再调制即可直接烹调的黑鱼片产品。

免浆黑鱼片主要消费场景及趋势



火锅、烤鱼

火锅与烤鱼场景中，黑鱼以其细腻的肉质和快速入味的特点深受欢迎。免浆黑鱼片因其独特工艺处理，不仅能在高温汤底中迅速煮熟，还能很好地吸收汤汁的香辣或清爽风味，同时保持鱼肉的弹性和鲜嫩。

家常菜

在家庭餐桌上，烹饪家常菜讲究简单、原汁原味。经过免浆处理的黑鱼片保留了鱼肉的天然鲜美和嫩滑口感，适合蒸、煮或炖等多种烹调方式。

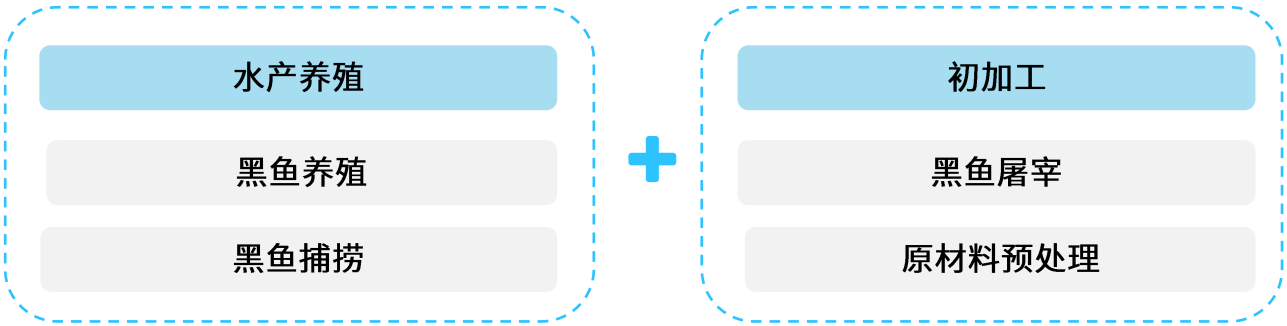


预制菜

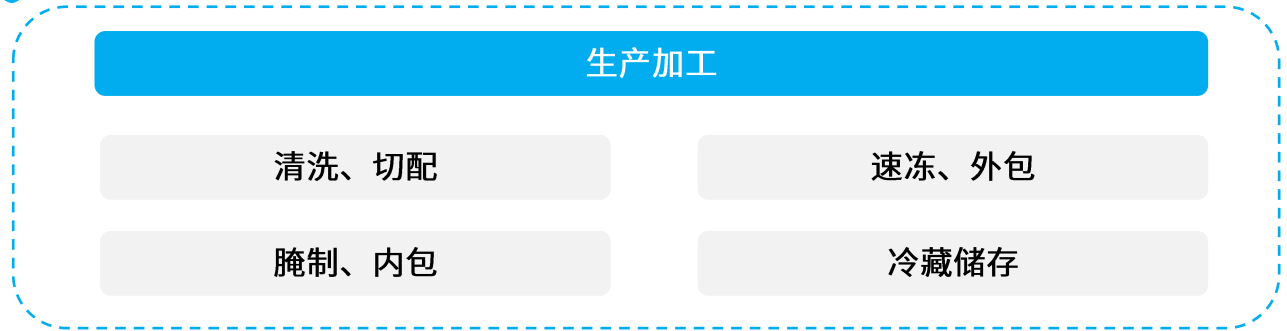
预制菜市场讲究出品速度和标准化，黑鱼在这一场景中通常被预先加工处理，便于快速烹饪。免浆工艺使得黑鱼片在加工过程中保持稳定的口感和色泽，易于与其他快餐食材搭配。

中国黑鱼片市场产业链

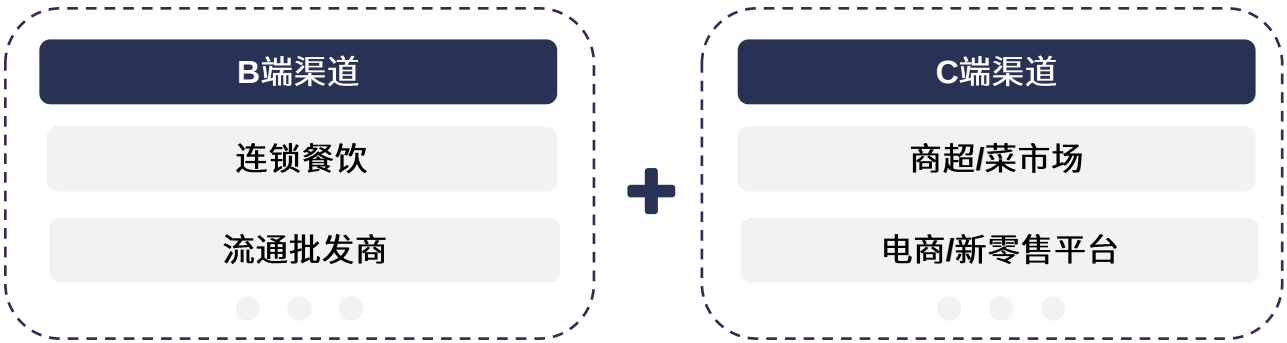
上游：原材料供应



中游：加工包装



下游：销售渠道



产业链上游：黑鱼养殖及初加工

上游：原材料供应与初加工提供商

黑鱼养殖供应商

黑鱼苗供应商

- 优质黑鱼苗直接决定了鱼种的健康、遗传稳定性及后期鱼肉品质。部分专业水产科研机构与地方水产养殖企业合作，建立了全面的鱼苗培育及选育体系。

饲料供应商

- 水产饲料是养殖环节中不可或缺的一环。优质饲料不仅促进黑鱼生长，还对鱼肉风味和营养成分有直接影响。



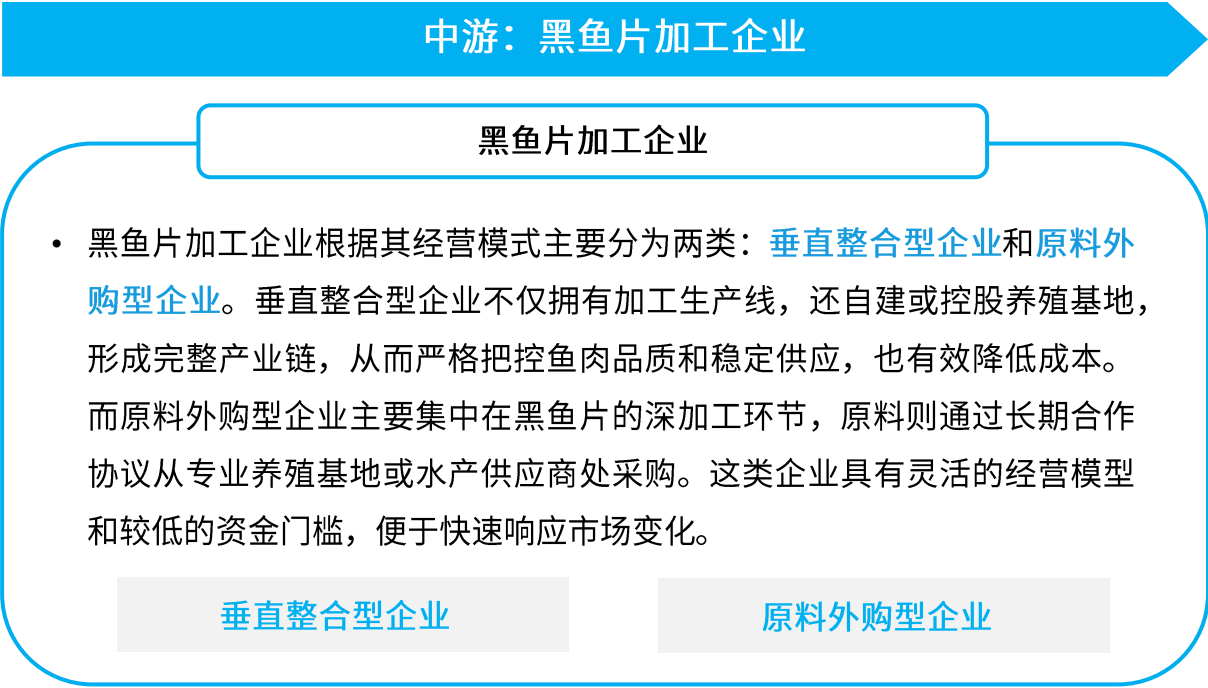
黑鱼养殖与初加工基地

水产养殖与初加工企业

- 作为**黑鱼片的直接原料来源**，养殖基地在生产规模、养殖环境和管理标准上对产品品质起到决定性作用。目前，成熟养殖基地已引入标准化管理和全程监控系统，实现从鱼苗、饲料投喂到成鱼捕捞的全过程质量把控。
- 养殖基地通常与鱼苗和饲料供应商形成**垂直一体化的合作模式**，同时借助政府和科研机构的技术支持，形成从原料到产品初加工的无缝对接，为后续加工企业提供稳定、高质量的原材料。



产业链中游：黑鱼片加工企业

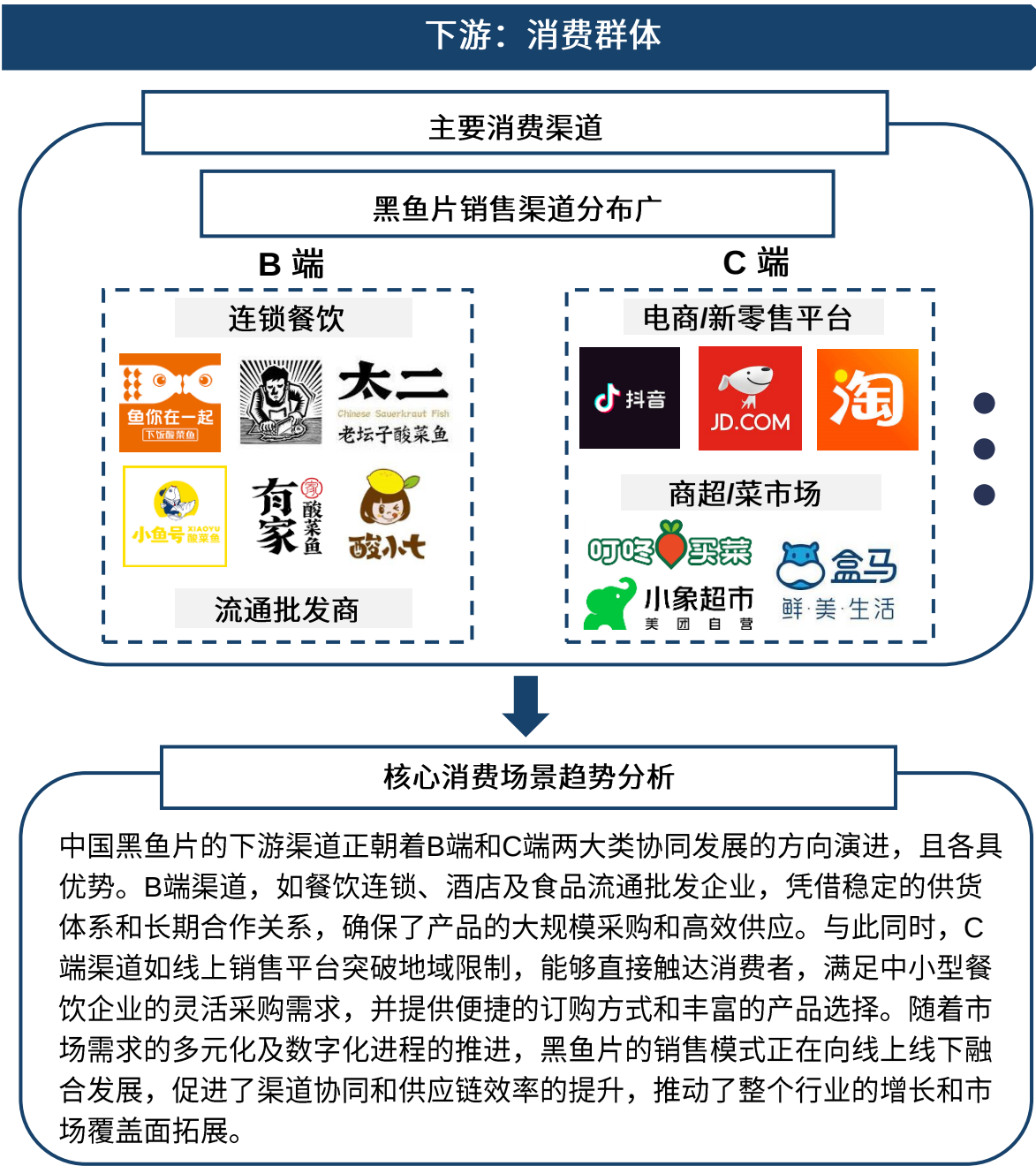


黑鱼片加工企业品牌化运作成为显著发展趋势

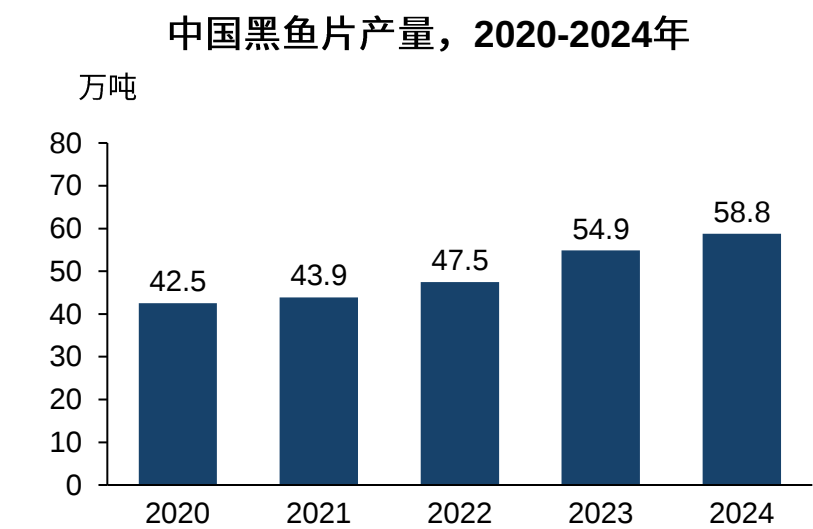
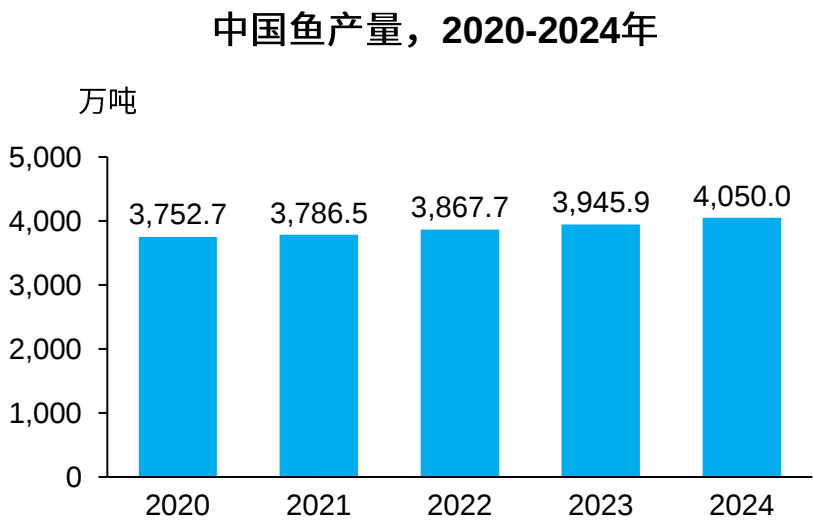
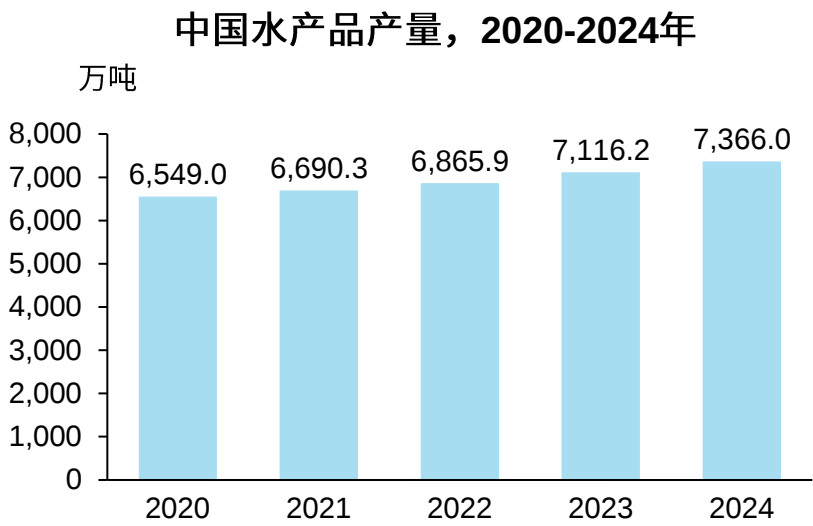
- 近年来，黑鱼片加工企业从“低附加值食材供应”向“**品牌化、标准化、全渠道**”运营转型，也是行业发展的重要趋势。品牌化不仅提升企业整体利润水平，更有助于推动行业良性竞争与消费市场升级，为黑鱼片行业的可持续发展提供强劲动力。



产业链下游：黑鱼片销售渠道分布广



中国水产品产量、鱼产量、黑鱼片产量逐年增长



- 中国水产品产量、鱼类产量以及黑鱼片产量近年来呈现持续增长态势，反映出我国水产养殖产业的稳步发展以及市场需求的不断扩大。
- 水产品产量方面，我国作为全球最大的水产养殖国，依托完善的养殖技术和广阔的水产资源，每年产量稳步上升，为国内市场及出口市场提供充足的优质水产品供应。我国鱼类产量逐年增长，特别是经济价值较高的养殖鱼类品种（如鲈鱼、鳊鱼、黑鱼等）受到市场青睐，养殖规模不断扩大，带动整体鱼类产量提升。
- 黑鱼因其肉质鲜美、耐运输、市场接受度高，逐渐从区域性消费走向全国，并逐步进入预制菜、餐饮连锁等渠道，进一步推动黑鱼片产业规模扩张，黑鱼片产量呈现稳定增长态势。

来源：行业专家访谈、国家统计局、沙利文研究

第二章 ——

探寻免浆黑鱼片发展趋势

健康趋势推动免浆黑鱼片消费增长

□ 行业升级带来了产品向健康化发展的趋势

随着健康饮食理念的普及，黑鱼以其**高蛋白、低脂肪**的营养特点成为消费者的新宠。黑鱼肉富含人体必需氨基酸、微量元素，且蛋白质含量高于鸡肉和牛肉，脂肪含量又低于常见养殖鱼类，完美契合了现代人对低脂高蛋白饮食的需求。同时，其肉质细嫩、弹性十足，不仅满足了对美味的追求，还避免了高脂肪食品带来的负罪感。

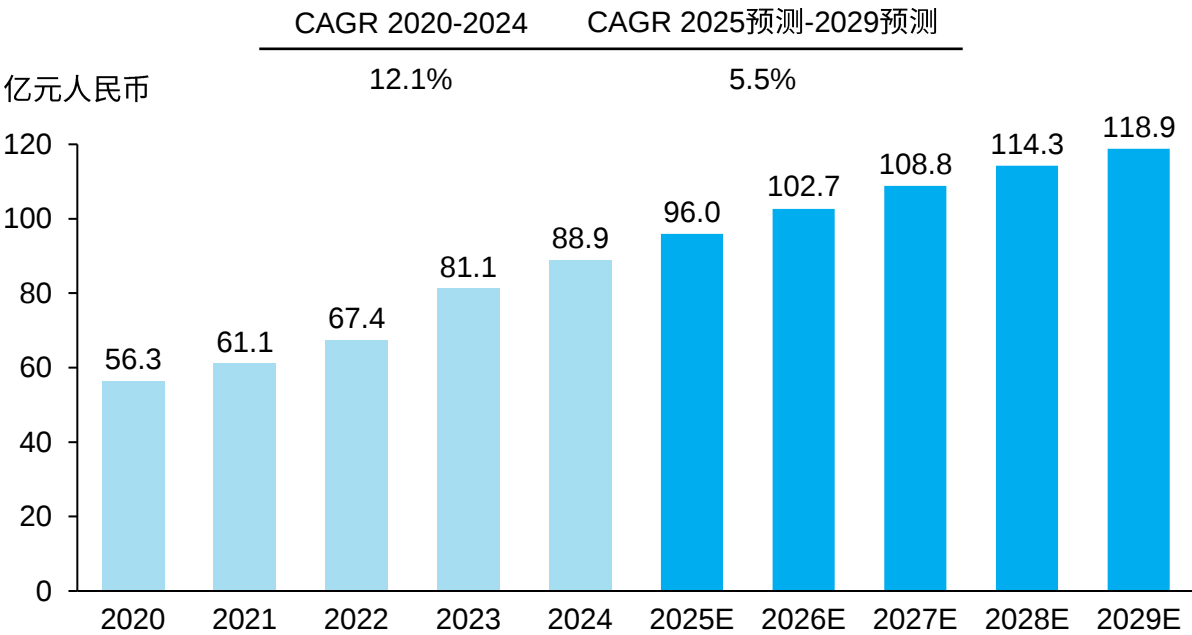
免浆黑鱼片解决了传统黑鱼片制作中的麻烦步骤，如上浆等，简化烹饪流程，提升了效率。**消费者无需担心处理过程中的繁琐，开盒化冻后，直接烹饪即可享受美味，特别适合追求便捷又健康饮食的人群。**在现代快节奏的生活方式下，这种便捷、安全且营养丰富的免浆黑鱼片正成为越来越多家庭的首选。

特性	传统黑鱼片	免浆黑鱼片
制作复杂度	需先上浆处理，步骤繁琐且耗时	免浆处理，开盒化冻后直接烹饪，方便快捷
口感	缺乏上浆处理效果，口感差异大	免浆后依然保持鱼肉细嫩，肉质鲜美、弹性十足
口味	处理不当可能会有鱼腥味	采用活性动态保鲜技术，几乎无腥味
营养含量	高于普通养殖鱼类，但处理过程可能影响口感与营养	蛋白质高于普通养殖鱼类且低脂肪，适合控制热量摄入，符合低脂饮食需求
适合人群	偏向有烹饪经验的消费者	适合忙碌的家庭和追求健康饮食的消费者

■ 免浆黑鱼片成为黑鱼产业链中最重要的细分赛道

- 近年来，中国免浆黑鱼片市场持续快速增长，凭借其口感好、烹饪便捷等特点，逐步成为餐饮行业的明星产品。随着黑鱼养殖产能提升、标准化预制菜需求攀升，以及火锅、酸菜鱼等热门菜品的带动，免浆黑鱼片的市场规模增长迅猛，2024年市场规模约88.9亿元，预计未来几年仍将保持高速增长，成为黑鱼加工产业链中最重要的细分赛道。

中国免浆黑鱼片市场规模（按收入计），2020年至2029年预测



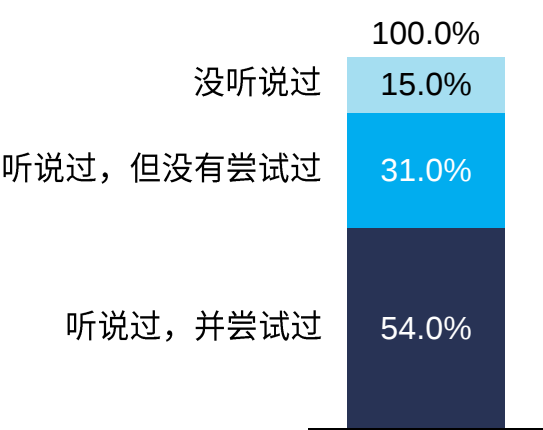
中国免浆黑鱼片市场正快速发展，消费者对其认知尚未普及

中国免浆黑鱼片市场消费行为及发展潜力对比分析

中国免浆黑鱼片市场正在快速发展，消费者对其认知尚未普及，尤其在三、四线城市消费群体中。然而，随着健康意识的提升，高蛋白、低脂肪和滋补功效等特点让其在年轻人和注重保健的中老年群体中获得关注。

尽管市场认知度有待提升，但通过有效的品牌推广和产品创新，免浆黑鱼片在餐饮市场具有较大的潜力。加强社交媒体营销、提升产品的品牌形象和包装便捷性，将有助于吸引更多的消费者并推动其市场份额增长。

消费者对于免浆黑鱼片产品的认知程度
单位：百分比



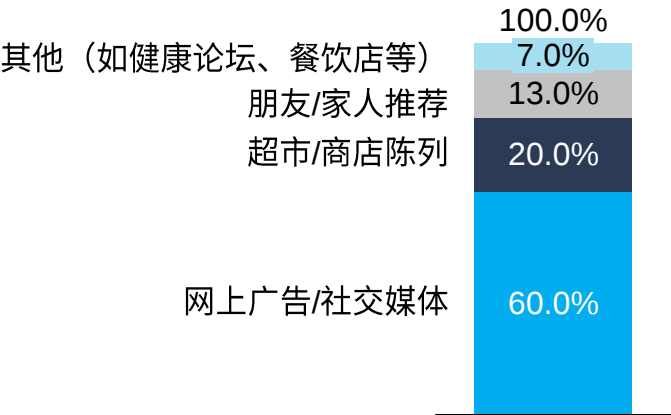
产品认知度仍有待提升

当前消费者对免浆黑鱼片的整体认知度仍较低，主要表现为品类认知不足、对产品品牌认知不足等。未来需通过品牌塑造、场景拓展及供应链透明化等手段，逐步提升消费者认知，推动黑鱼片从餐饮渠道向家庭消费全面渗透。

社交媒体平台与线上广告成为核心传播渠道

当前消费者对免浆黑鱼片的认知和了解主要依赖社交媒体平台与各类线上广告传播。抖音、微信、小红书等平台通过短视频、美食探店、达人种草等形式，将免浆黑鱼片的产品特点、烹饪便捷性和健康优势逐步传递给目标用户。

消费者通过了解免浆黑鱼片的渠道分布
单位：百分比



■ 免浆黑鱼片消费者注重品质、安全性、便捷、品牌与性价比

消费者购买免浆黑鱼片的前五大因素



产品品质与口感

- 消费者对黑鱼片的购买决策**首先关注产品品质**，包括鱼片的新鲜度、肉质的紧实弹嫩度以及无腥味、少刺等特性

食品安全与健康属性

- 随着消费者健康意识的提升，食品安全逐渐成为核心考虑因素。**尤其是亲子与老年家庭、追求健康饮食的人群对这一点尤为看重**

烹饪便捷性与适用场景

- 免浆黑鱼片可直接下锅烹饪，**极大地提升了家庭和小型餐饮商户的烹饪便捷度**。同时，黑鱼片应用场景广泛，增强了购买吸引力

品牌信任度与产地溯源

- 消费者对食品品牌的信任度、**品牌背书和产品的透明溯源信息也是重要考量因素**。免浆黑鱼片头部品牌往往具备更高的市场认知度和品质保障能力

价格与性价比

- 价格合理、性价比突出的产品更容易获得消费者青睐，尤其是**餐饮端客户对成本控制尤为敏感**

■ 免浆黑鱼片生产加工技术不断发展

清洁化、标准化加工

免浆黑鱼片加工正向机械化、自动化转型，通过自动化去骨、切片、分拣和包装设备的应用，大幅提升生产效率和产品一致性。同时，切片规格、厚度、重量的标准化管理，能有效满足不同餐饮场景对鱼片规格的差异化需求，为规模化供应和标准化菜品打下基础。



柔性化生产与定制服务

餐饮市场对半成品食材的需求日益多样化，免浆黑鱼片加工企业逐步具备柔性生产能力，能够根据不同客户需求灵活调整切片厚度、规格、包装形式，甚至搭配定制化预处理方案，为连锁餐饮、中央厨房等客户提供一站式定制服务，增强客户黏性与差异化竞争力。

智能化品控与数据驱动

数字化和智能化技术正在逐步渗透到免浆黑鱼片加工全流程。通过智能识别系统实时监测鱼片的规格、色泽、杂质等质量指标，保证每批次产品的一致性。同时，搭建养殖、加工、仓储、运输、终端全流程数据追溯系统，让每一片鱼都有“数字身份”，提升食品安全透明度和品牌信任感。



■ 免浆黑鱼片向着更便捷、更安全方向发展

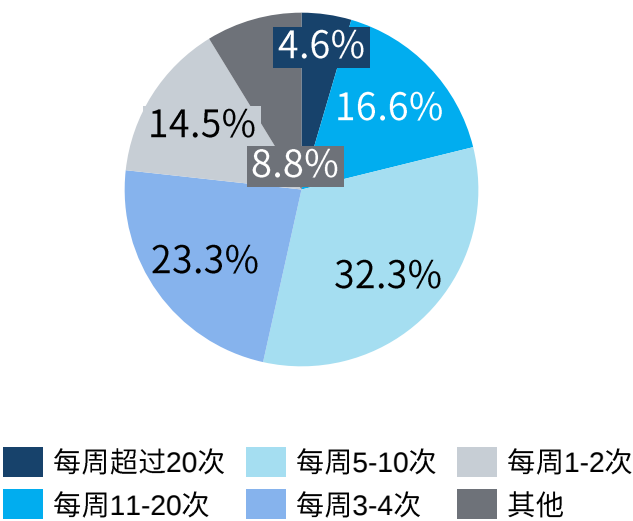


□ 免浆黑鱼片向着向更便捷、更安全方向发展

在生活节奏持续加快的当下，外卖行业发展愈发稳健，越来越多消费者依赖外卖平台。数据显示，2024年，超91.2%的中国消费者每周至少点1至2次外卖。与此同时，消费者对食品安全的关注度与日俱增，近70%的消费者认为，食品安全是外卖平台最亟需改进的领域；

免浆黑鱼片将黑鱼原料经过去鳞、去骨后，通过机械或人工切成厚薄均匀的、并提前完成“上浆”等工艺处理的鱼片，使得产品开封后无需再调制即可直接烹调，这一产品高度契合 “懒人经济” 模式，完美适配快节奏生活，让消费者彻底省去繁琐的食材预处理步骤。并且，得益于中央厨房标准化、规范化的生产流程，免浆黑鱼片的食品安全得到了保障。

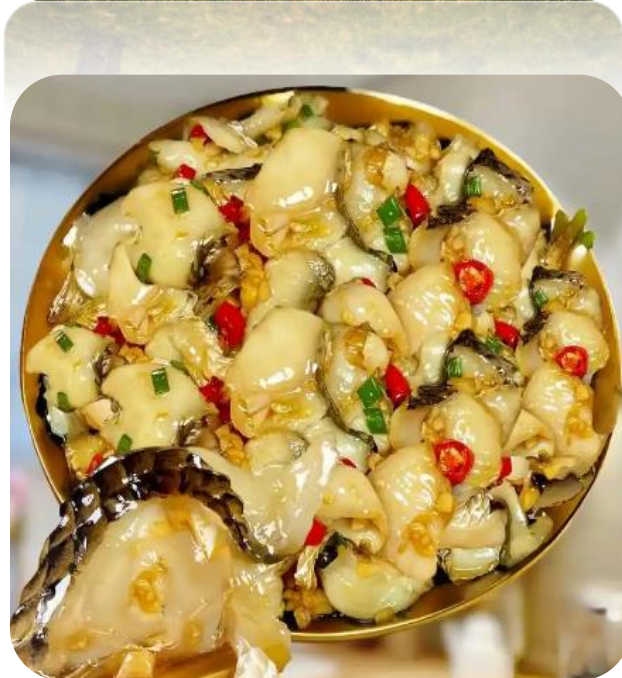
2024年中国消费者点外卖的频率分析



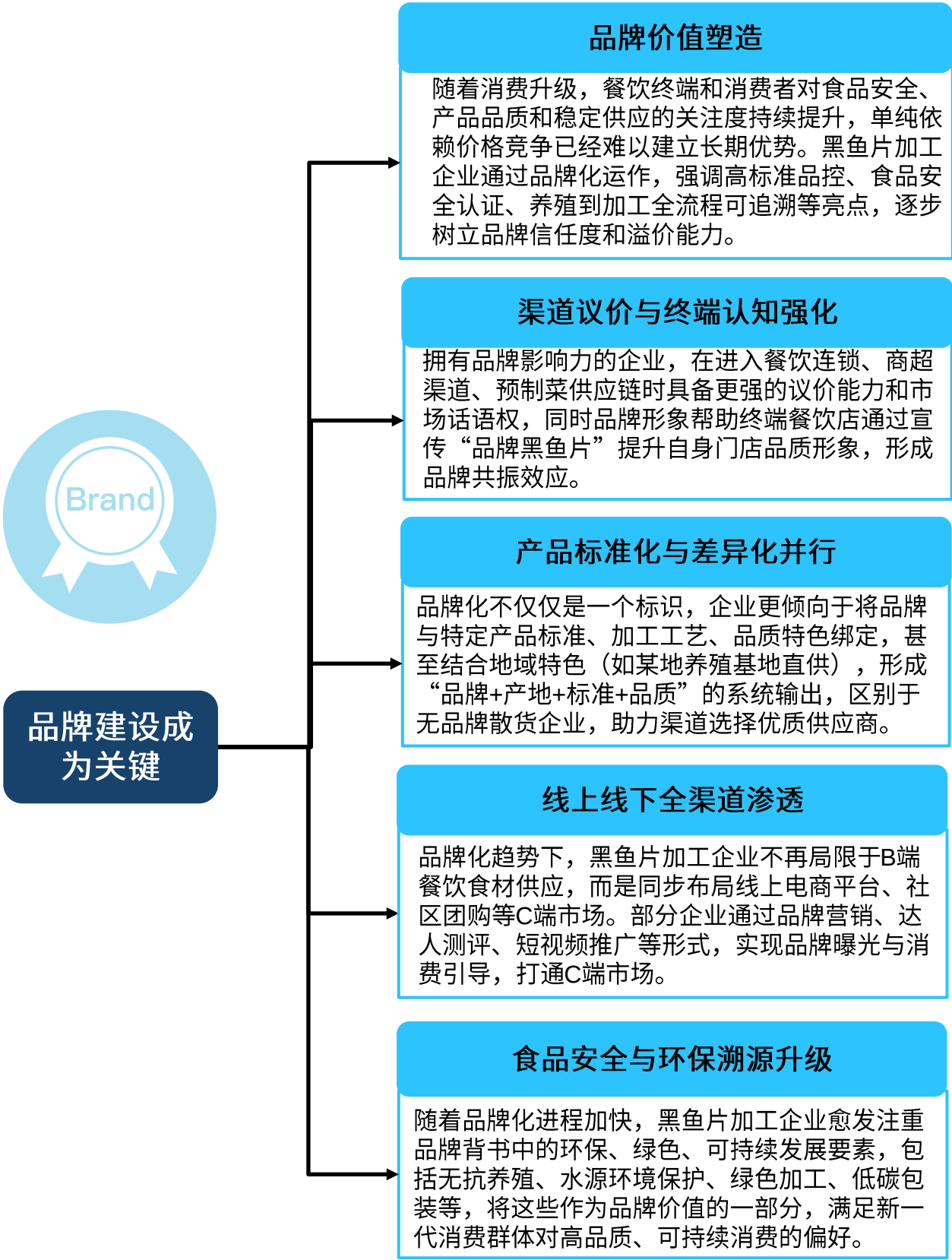
■ 免浆黑鱼片将在更加丰富的场景应用

□ 更加丰富的应用场景

免浆黑鱼片凭借便捷性和适配性，正加速渗透新兴消费场景：在户外经济中，其即烹属性成为露营烧烤、野餐火锅的“轻量化食材宠儿”，适配便携烹饪需求；宅家经济下，通过与快手菜食谱绑定，化身家庭厨房的“5分钟大餐神器”，满足居家品质餐饮体验；而针对一人食经济，小规格包装设计精准解决单身人群“食量小、怕浪费”痛点，成为独居场景的“高效解决方案”，覆盖从户外到居家的全场景消费浪潮。



■ 免浆黑鱼片加工企业加速品牌化运作



■ 安全、品牌与渠道构建、物流与配送等因素构建行业壁垒

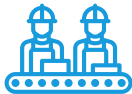
□ 免浆黑鱼片行业壁垒较高，龙头企业优势明显

全国黑鱼片生产加工企业有300-400家，大多集中在广东省，其中大量企业产品安全生产与标准化较低、生产技术落后、低质化严重，市场竞争力较弱。



食品安全与标准壁垒

免浆黑鱼片作为直接面向B端和C端消费者的预制食材，对食品安全、卫生标准、可追溯体系等都有极高要求。头部企业往往已通过ISO、HACCP、SC等多重认证，并建立完善的质量控制和追溯体系。新进入者要达到行业认可的食品安全标准，需投入大量资金和时间，合规门槛较高。



加工技术壁垒

免浆黑鱼片的核心技术不止是简单的切片，而是贯穿从去骨、切片、急冻到锁鲜等全流程的系统化加工能力。尤其是免浆加工中的保鲜、保水、锁嫩等关键技术，需要经过长期的技术积累与市场反馈验证。领先企业通过技术迭代和持续研发，形成专属的工艺配方和技术诀窍，新进入者需要较长的技术摸索周期。



品牌与渠道壁垒

餐饮渠道是免浆黑鱼片最核心的下游渠道，尤其是连锁餐饮客户对供应商的品牌认可度和长期合作关系非常看重。领先的行业参与者已经与大量连锁餐饮、中央厨房建立了深度合作，并通过持续的品牌宣传和市场教育，形成了品牌壁垒。新进入者即使产品合格，也难以迅速切入核心市场和关键渠道。



物流及配送壁垒

免浆黑鱼片对冷链物流的稳定性要求极高，尤其是针对跨区域配送或餐饮连锁客户，产品从工厂到终端的全程温控是产品品质保障的关键。头部企业往往已与成熟冷链平台深度合作或自建部分冷链体系，新进入者难以迅速建立覆盖全国或重点区域的高效冷链网络。

第三章 ——

黑鱼加工企业发展解析

百香顺：专注“一条鱼的事业”



品牌创立，产品聚焦

- 2018年10月百香顺品牌正式成立，专注于免浆黑鱼片的生产，并开始大规模推进市场推广。基于前期多年经验，百香顺品牌成立初期便迅速将产品打入全国市场，覆盖B端与C端渠道
- 百香顺是中国免浆黑鱼片市场最早实现商业模式从食品贸易向品牌化运作成功转型的企业之一
- 百香顺是中国免浆黑鱼片市场最早实现品牌化运营、规模化生产与全国市场推广的领先品牌。百香顺是品牌化运作下，中国免浆黑鱼片开创者

2024年

连续多年免浆黑鱼片销售额全国领先，奠定了百香顺免浆黑鱼片领跑者的市场地位

2018年

- 2024年百香顺推出旗下高端品牌“鱼想说”，为健康美食而生，倡导和推行0添加的酸菜鱼



2016-2017年

从供应商到品牌方的转变

- 随着电商对传统供应商的冲击，百香顺意识到创造具有独特竞争力的品牌的重要性。经过市场调研和走访酒店客户发现酒店行业对鱼片类产品有较大需求，为百香顺品牌的创立提供了市场机会

突破传统，率先推出免浆黑鱼片

- 克服了从调味到还原度等技术难关，成功研发出了具有竞争力的免浆速冻黑鱼片产品，并且通过不断向潜在客户提供样品进行推广，逐步打开了全国市场



2015-2016年

客户与渠道积累期

- 从酒店食材贸易起步，积累了大量行业经验和客户基础，为日后百香顺品牌的创立奠定了基础

1997-2015年



创新起步期

快速成长期

行业引领期

百香顺：专注于免浆黑鱼片产品，精准洞悉下游需求

百香顺专注于免浆黑鱼片的产品研发、生产与销售。自成立以来，百香顺始终聚焦免浆黑鱼片细分赛道，深耕产品品质与加工工艺的持续优化，并凭借对市场需求的敏锐把握和长期积累的生产经验，逐步形成了自身的**产品特色与品牌优势**。作为行业免浆黑鱼片赛道的**领导企业之一**，百香顺以标准化、规模化的生产能力和严格的品控体系，推动免浆黑鱼片产品从研发到市场推广的全流程升级，为餐饮、食材供应等多个领域客户提供了兼顾品质与出餐效率的产品。

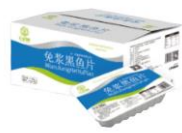
百香顺主要产品介绍



免浆黑鱼片



大包装黑鱼片



绿标黑鱼片



灯影黑鱼片



严选黑鱼片



金汤酸菜鱼

百香顺创新性的销售与服务转型，实现渠道下沉

百香顺在面对行业竞争加剧、市场环境逐渐从增量市场转向存量博弈的背景下，积极推动销售与服务模式的创新转型，逐步实现渠道下沉与服务前移，在行业中有指导意义。公司主动改变传统“卖货”思维，以“服务”思维为核心，通过建立城市经理体系，将销售团队深度嵌入各地市场，直接服务经销商及二级分销商，帮助其解决库存管理、新品推广、广告物料支持等实际经营难题。这一创新模式不仅提升了渠道整体运营效率，也为品牌带来了更广泛的市场覆盖和更深的渠道渗透。同时，百香顺还不断完善内部管理流程，从订单管理到回款机制，推动业务操作的标准化与数据化，进一步强化渠道规范与风险防控能力。通过销售、服务与管理的多维升级，百香顺逐步构建起兼具灵活性与规范化并重的品牌运营体系，为未来持续扩大市场份额、提升品牌影响力打下了坚实基础。

百香顺：率先构建了一套集养殖-生产-加工-销售-冷链物流的规模化、标准化生产体系



百香顺率先构建了一套集养殖-生产-加工-销售-冷链物流的规模化、标准化生产体系

精准切入黑鱼片赛道

百香顺率先发掘黑鱼主流食用方式以片状为主，便于**标准化加工**，具备大规模产业化的潜力

标准化分拣生产体系

百香顺工厂专注于**黑鱼片的加工生产**，实现了极致的生产效率和严格的成本控制及标准化

冷链服务全程控制

百香顺以科技驱动，打造**冷链物流新标杆**，在全国一线城市实施严格的全程温控标准

生产流程标准化

通过“**执行标准化、过程可视化、反馈数据化**”的精益标准化生产模式，百香顺力求实现生产全流程的透明化和可控性。作为行业领军者，百香顺在现有产能基础上，持续优化各环节，强化标准化建设，不仅严苛要求“活鱼制作，源头控制”，更带领企业率先实现免浆黑鱼片标准化生产。

细化黑鱼片生产工艺

百香顺从活鱼精准分拣出发，依托海量数据分析，构建了突破性的无筐杀鱼全自动化生产线。通过精确到克的环节计量，实现精确的损耗核算，并全面采用数字化、智能化、自动化设备，真正实现从**活鱼入场、分拣筛选、打鳞除垢到切片加工**的全流程无人化操作。百香顺在黑鱼片产品上的创新实践，成为行业标杆案例。



冷链物流高效运作

百香顺位于江门的工厂占地面积10,000平方米，配备4条现代化自动加工生产线，**规划设计产能每天2万箱，单日加工黑鱼超200吨，年产值可达10亿元，在行业中处于领先地位。**江门新工厂引进了先进的速冻加工设备，如隧道式液氮速冻机，能在12分钟内完成速冻在保障品质的同时，进一步缩短过程加工时间，**从来料入库到成品出库时间缩短了一半。**百香顺还通过与专业冷链物流企业的战略合作，百香顺搭建起高效冷链中转仓，优化供应链，实现产品从仓库直达经销商，保证品质与速度，构建起品牌产品“生命线”。

百香顺：拥有行业领先的标准化食品管理体系

百香顺始终高度重视食品安全与供应链管理，经过多年的产业深耕与体系建设，企业供应链已逐步与国际先进标准接轨。百香顺在原料采购、生产加工、储存运输等各个环节，均严格执行HACCP、ISO22000（食品安全管理体系）等多项国际通行的食品安全与质量管理标准，并通过了清真认证等多项认证，并拥有出口资质。这不仅为产品品质和食品安全提供了有效保障，也体现出百香顺对产品责任和行业规范的持续践行与高度重视。



黑鱼片质量达到国际先进水平

2024年5月，百香顺获BRCGS全球食品安全标准认证。BRCGS是食品行业内备受推崇的权威认证。该标准在全球130多个国家和地区被广泛采用，对企业的原材料采购、生产加工、储存运输等环节实施严格管控，以确保食品的安全性及品质。

食品安全管理体系国际领先

2024年3月，百香顺通过HACCP认证评审，这标志着其食品安全管理体系达到国际公认最严谨有效的标准。HACCP认证要求企业建立科学、有效的危害分析及关键控制点体系，以识别和控制食品生产中的潜在危害，确保产品安全、卫生、高质。此次认证充分彰显了百香顺在食品安全领域的卓越水平。



推动行业标准化、产业升级与品类创新

百香顺凭借在产品品质、技术创新及行业推动等方面的持续投入，获得了行业内多个奖项与荣誉认可。同时，百香顺积极参与行业建设与规范化发展，通过了清真认证等多项认证，并拥有出口资质。百香顺持续发挥自身优势，为推动行业标准化、产业升级与品类创新贡献力量。



何氏蹦蹦鱼：智慧渔业,美味人生

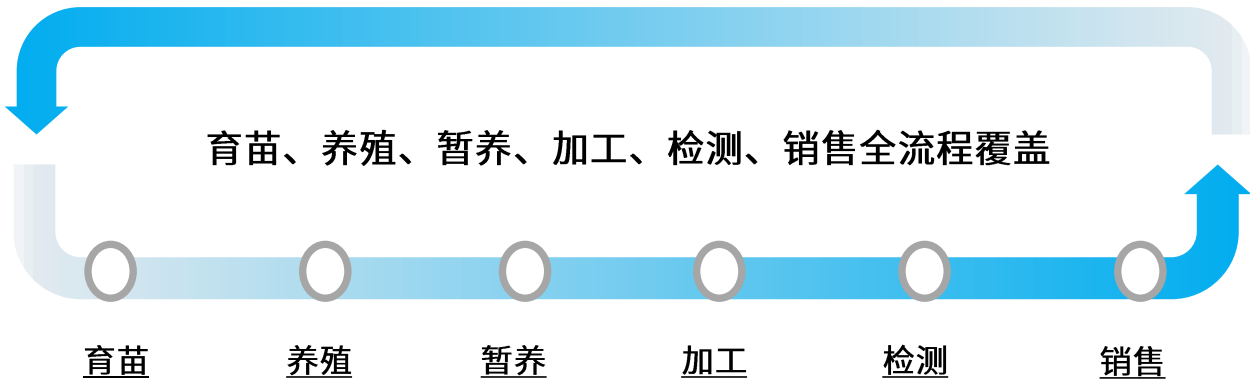


何氏蹦蹦鱼——公司发展历程

- 2017年，何氏蹦蹦鱼正式创立，以产品为核心竞争力，以客户为先作为企业价值观；成立初期，主营业务聚焦水产养殖、育苗、暂养、加工和销售；
- 2019年，何氏蹦蹦鱼切入鱼片预制赛道，开始推出免浆黑鱼片相关产品；
- 2020年起，根据公司战略规划，何氏蹦蹦鱼聚焦鱼片行业大单品赛道，形成集育种、养殖、暂养、研发、加工、销售、物流为一体的全链条运作模式；

何氏蹦蹦鱼——产业链介绍

- 何氏蹦蹦鱼身为聚焦水产领域的品牌企业，搭建起了一套从育苗到销售的完整产业链体系。在育苗环节，运用科学的繁育技术来保障鱼苗的优良品质；养殖时，着重对生态环境进行管理；暂养阶段，采用先进技术维持水产品的鲜活状态；加工过程严格依照标准化流程操作；检测环节配备专业团队和设备，对全程进行监控；销售网络广泛覆盖多种渠道，以此确保产品从源头到终端的质量可控与可追溯。凭借各环节的相互协作，公司致力于为消费者提供安全且优质的水产品。



何氏蹦蹦鱼：好鱼多多，年年有余

何氏蹦蹦鱼——来自广东省的鱼

- 何氏蹦蹦鱼的产品线聚焦水产领域，为市场提供了多种选择。其预制鱼片产品包含老坛酸菜、藤椒、金汤等口味，有黑鱼片、鲈鱼片、脆肉鲩片等各类鱼片，以及黑鱼柳、鲈鱼柳、三去鲈鱼等。

何氏蹦蹦鱼——主要产品介绍

快煮黑鱼片

快煮鲈鱼片

快煮脆肉鲩片

速熟藤椒酸菜鱼

速熟酸菜鱼

速冻加州鲈

黑鱼柳

鲈鱼柳

何氏蹦蹦鱼：好产品受到多方青睐

何氏蹦蹦鱼——坚持初心，荣耀加身

- 何氏蹦蹦鱼在黑鱼深加工、产品创新、品质管控等方面的持续投入与深耕，获得了行业内多项荣誉与认可。这些荣誉不仅体现了行业与市场对何氏蹦蹦鱼产品品质和品牌价值的肯定，也反映出其作为黑鱼预制食材赛道的重要参与者，在推动行业标准化、产品创新升级等方面发挥了积极作用。



何氏蹦蹦鱼——携手并进，共创辉煌

- 何氏蹦蹦鱼构建了以连锁餐饮、电商和商超为核心的销售网络，不断覆盖更加多元化的销售渠道。在全国范围内，与众多知名品牌建立了深度合作关系，在商超板块，携手盒马、永辉、永旺、超级物种等；在餐饮行业，与九毛九、太二酸菜鱼、姚酸菜鱼等达成合作。同时，积极拓展线上渠道，与京东商城、天猫商城、叮咚买菜、朴朴买菜、美团买菜等电商平台紧密协作。

何氏蹦蹦鱼的核心销售渠道及合作平台



■ 恒兴集团：可溯源的水产食品提供商

□ 提供安全、营养、美味的可溯源水产食品

广东恒兴(恒兴集团、恒兴股份)创立于1991年，是农业产业化国家重点龙头企业。水产食品业务是恒兴核心业务之一，**依托完整的产业链优势，集研发、养殖、加工、销售于一体。**

恒兴食品作为该业务的主品牌，已推出多款预制菜与冷冻水产食品，畅销全国及部分海外区域。公司以“4R食品”（即配、即烹、即热、即食）为创新方向，推动水产品的工业化与食品化发展。

□ 恒兴食品旗下品牌体系



恒兴恒是恒兴食品旗下**专注性价比的冷冻水产及即配预制食品品牌**，主要面向批发商、流通商和餐饮供应链，致力于为大众提供优质、安全、营养、美味的产品，打造全新的品质生活解决方案。



恒兴渔港是恒兴食品旗下的**高端预制菜品牌**，主打各类海鲜预制美食。凭借恒兴成熟的水产产业链，品牌精选鲜美水产食材，融合地方特色风味，提供安全、健康、美味、便捷的优质产品，为消费者呈现多样化的鲜美选择。



“侃大海”是广东恒兴贸易有限公司旗下的**核心预制菜品牌**，专注于水产休闲零食，定位为三餐四季的“快食尚”。以“人间烟火融入诗和远方”为设计理念，致力于为消费者带来便捷、安全、美味的生活方式，持续创新，提升生活品质。

■ 恒兴食品：提供广泛多样的鱼类产品

□ 多元化产品矩阵满足多样化消费需求

恒兴食品在水产品领域构建了丰富的产品矩阵，涵盖冷冻水产品 and 预制菜两大核心板块。在冷冻水产品方面，重点布局金鲳鱼、海鲈鱼、鲷鱼、巴沙鱼等品类，**依托全产业链优势，提供从养殖到加工的一体化解决方案**。在预制菜领域，推出即配、即烹、即热、即食四大系列，**满足家庭、餐饮及便捷消费场景需求，覆盖从净菜到即食成品的多样化选择**。恒兴最早从2018年11月通过旗下肇庆恒兴水产科技有限公司涉足黑鱼产品加工业务，正式进入黑鱼加工产业链，早期主要承接OEM贴牌代工订单，逐步开始经营自有品牌“恒兴恒”专注冷冻水产预制菜业务。

冷冻水产品



金鲳鱼



海鲈鱼



鲷鱼



巴沙鱼

预制菜



即配系列



即烹系列



即热系列



即食系列

■ 恒兴食品：从源头保障产品安全性及全渠道销售网络

恒兴食品在水产品领域彰显了其对品质与安全的严格把控。其免浆黑鱼片、调味海鲈鱼、冻虾仁、休闲虾滑等产品**满足消费者对健康食品的需求**。

此外，恒兴对南美白对虾、金鲳鱼、黑鱼、海鲈鱼、斑点叉尾鮰、鲷鱼等养殖品类**从源头保障了产品的安全性与可持续性**，不仅提升了恒兴产品的市场竞争力，也进一步巩固了其在行业中的领先地位。



□ 多元化销售布局提升市场渗透率

恒兴食品在水产品销售渠道上覆盖电商、商超及餐饮批发等多个领域。在零售端，恒兴通过天猫、京东等主流电商平台以及盒马、永辉等商超渠道，直接触达消费者，主打冷冻水产品和预制菜系列，满足家庭便捷消费需求。

同时，恒兴**为餐饮连锁、酒店及食品加工企业提供定制化批发服务**，重点供应高品质冷冻水产品原料。整体来看，恒兴**以电商和商超为主力渠道，批发业务为辅**，有效提升了市场渗透率和品牌影响力。

恒兴食品线上购买渠道



恒兴食品
EVERGREEN FOOD



天猫
TMALL.COM



京东



抖音



拼多多
拼着买·才便宜

小铺商城小程序

天猫旗舰店

京东自营店

抖音官方旗舰店

拼多多旗舰店

Epilogue

结语

随着餐饮消费市场的不断升级与水产品消费结构的持续优化，黑鱼凭借其优质的营养价值、广泛的菜品适配性及稳定的供应体系，逐步从区域特色食材走向全国化、标准化、品牌化的高速发展阶段。

尤其是“免浆黑鱼片”产品的推出，不仅在供应链端有效解决了传统黑鱼片依赖腌制、口感不稳定以及食品添加剂争议等痛点，同时也顺应了消费者追求“原汁原味”“少加工、少添加”的健康饮食潮流。免浆黑鱼片的规模化应用，为连锁餐饮品牌的标准化出品与中央厨房高效加工提供了强有力的支撑，推动黑鱼消费从“区域特色”走向“全国普及”，从传统水产批发走向品牌化、标准化、可视化的新阶段。

展望未来，黑鱼餐饮行业将深度融合新消费趋势，紧抓年轻化、健康化、便捷化的市场需求，围绕产品创新、场景创新、营销创新不断探索新的增长空间。随着供应链数字化、冷链物流网络完善、线上线下一体化加速，黑鱼片的市场覆盖范围将进一步扩大，中国黑鱼餐饮行业将在品质升级、品牌引领、产业协同的推动下迈入新的发展阶段，为中国餐饮市场带来更多元化、更高品质的优质食材选择。

方法论

- ◆ 沙利文布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 沙利文依托中国活跃的经济环境，从社会保险、人工智能、大数据等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，沙利文的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 沙利文已形成标准化、规范化的调查流程，通过二手信息搜集、产业链专家访谈，并结合内部分析，对各头部企业在市场端的关键数据进行收集，对多渠道信息进行交叉验证，以输出高质量的调研结论。沙利文内部的QC体系也会实时跟进每一次数据和观点的输出。
- ◆ 沙利文已形成标准化、规范化的调查流程，通过二手信息搜集、产业链专家访谈，并结合内部分析，对多渠道信息进行交叉验证，整体项目调研分为三步：
 - 1) 第一步，明确调研对象，确定调研产品范围、品牌范围及主要品牌名单，形成一个长名单，并初步判断头部品牌；
 - 2) 第二步，对产业链专家进行访谈，结合二手信息资料，识别出行业领先的数个品牌。通过对各品牌专家进行深度交流，了解每家品牌的市场地位、业务增速等信息；
 - 3) 第三步，利用多个渠道获取的各品牌信息进行严谨的数据及资料交叉验证，最终确认相关结论。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归沙利文所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得沙利文同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“沙利文研究”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，沙利文可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，沙利文对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映沙利文于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，沙利文可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。沙利文均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，沙利文对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。