

大湖水殖股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

大湖水殖股份有限公司（以下简称“公司”）董事会在 2024 年度，严格遵守《公司法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》等制度的相关规定，切实维护公司及全体股东利益，认真履行股东会赋予董事会的职责，不断优化公司治理结构，明确公司发展战略及目标，确保董事会的有序运作，推动了公司的持续稳定发展。现将公司董事会 2024 年度工作情况和 2025 年度重点工作计划报告如下：

一、董事会 2024 年度运作情况

（一）董事会成员情况

公司第九届董事会成员如下：董事长罗订坤先生、副董事长孙永志先生、董事郭志强先生、独立董事刘希波先生、独立董事王妮女士，其中非独立董事兼任高级管理人员的董事 1 名，独立董事人数占比为 40%，董事会的成员结构符合《公司法》及《公司章程》的规定。

（二）董事会会议召开情况

2024 年度，公司董事会共计召开 7 次会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容符合《公司法》等相关法律法规以及《公司章程》《董事会议事规则》等制度的规定，董事会恪尽职守，严格履行《公司法》《证券法》《公司章程》赋予的职责，对提交董事会审议的各项议案认真讨论分析，作出客观、科学、有效的决策。2024 年董事会召开的具体情况如下：

序号	会议届次	召开日期	审议议案数量(个)
1	第九届董事会第七次会议	2024/1/19	6
2	第九届董事会第八次会议	2024/4/16	16
3	第九届董事会第九次会议	2024/4/29	1
4	第九届董事会第十次会议	2024/7/30	7
5	第九届董事会第十一次会议	2024/8/29	3

6	第九届董事会第十二次会议	2024/10/28	1
7	第九届董事会第十三次会议	2024/12/31	14
合计			48

(三) 召集与执行股东会决议情况

2024 年度，公司董事会严格履行《公司法》《公司章程》和股东会赋予的职权，共提请召开 3 次股东会，其中年度股东会 1 次，临时股东会 2 次。公司董事会认真执行股东会通过的各项议案，及时组织落实了股东会审议通过的各项工
作，推动公司生产经营稳健、有序开展，保护公司及全体股东的利益。2024 年
股东会的召开情况如下：

序号	会议届次	召开日期	审议议案数量（个）
1	2024 年第一次临时股东大会	2024/2/5	1
2	2023 年年度股东大会	2024/5/8	10
3	2024 年第二次临时股东会	2024/8/15	7
合计			18

(四) 董事履职情况

1、董事参加董事会和股东会的情况

报告期内，公司董事按相关规定出席了董事会和股东会，各位董事出席董事
会和股东会的情况如下表所示：

董事 姓名	是否 独立 董事	参加董事会情况						参加股东 会情况
		本年应 参加董 事会次 数	亲自 出席 次数	以通讯 方式参 加次数	委托出 席次数	缺席 次数	是否连续 两次未亲 自参加会 议	出席股东 会的次数
罗订坤	否	7	6	1	0	0	否	3
孙永志	否	7	6	1	0	0	否	3
郭志强	否	7	6	1	0	0	否	3
刘希波	是	7	5	2	0	0	否	3
王妮	是	7	6	1	0	0	否	3

2、独立董事对公司有关事项提出异议的情况

报告期内，公司独立董事未对公司本年度的董事会议案提出异议。

（五）董事参加培训情况

2024 年，为了提升公司治理水平，依法合规履行董事会职责，降低合规风险，董事会成员积极主动参加中国证监会湖南监管局、上海证券交易所组织的专题培训，包括上市公司独立董事反舞弊履职要点及建议、上市公司违法违规典型案例分析和独立董事后续培训等专题培训，了解最新的监管政策，关注易违规的运营环节和重点舞弊领域，以更好地督促高级管理人员依法依规履行运营管理职责，促进公司规范运作。

（六）董事会专门委员会运行情况

公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、战略委员会，依据《公司章程》和各专门委员会的实施细则行使职权。

2024 年度，公司董事会审计委员会召开 5 次会议，薪酬与考核委员会召开 1 次会议，会议的召集召开、表决程序符合《上市公司独立董事管理办法》等相关法律法规及《公司章程》、公司董事会各专门委员会实施细则等制度的规定。

二、2024 年度公司经营情况回顾

百舸争流千帆竞，攻坚克难稳发展。2024 年中国经济稳中有进，但国内市场仍面临着内部需求下滑、消费低迷的严峻局面。公司运营业务涉及渔业、冰鲜冻鲜水产加工品、白酒等消费市场，同样面临着供大于需、质价同求的激烈竞争。

2024 年，面对萎靡的外部经济环境，公司董事会及经营管理层以“迎难而上、不畏险阻”的积极态度，秉承“诚信为本、创新引领、厚德载物”的企业宗旨，从“生产运营、产品研发、品牌建设、渠道开拓、内控完善、信息化建设”等方面，加强内部管理，控费降本、提质增效、强本固基，践行“健康产品+健康医疗”的引领战略，推动各业务板块的稳健发展。

（一）健康水产分部

2024 年，公司水产业务的发展，采用“生态养殖—专业化捕捞—水产深加工—销售一体化”的渔业全产业链运营模式，包含“鲜活水产养殖、冰鲜冻鲜水产品加工”两条业务主线。

在鲜活水产养殖业务方面，公司继续利用两湖两库优质水资源的养殖优势，采用“以天然饵料为食、自然生长”的养殖模式，养殖以鳊鱼为主的鲜活鱼类。为了充分发挥鳊鱼等生物净化水质的效能，公司在投放消耗性鱼类的同时投放一

定数量的增殖性鱼类，以维持水体中的生物多样性，争取实现渔业经济与生态保护双效益。公司两湖两库的鱼种在养成后，主要通过现买现捕、批量发售的形式销往水产贸易市场。公司的津市西湖、澧县王家厂水库、汉寿安乐湖的鱼类水产品养殖涉及的生态养殖管理与环境管理活动，分别符合 GB/T19001-2016/ISO 9001:2015、GB/T24001-2016/ISO 14001:2015 的国家标准，已经连续多周期获得环境管理体系认证与质量管理体系认证，皂市水库的水质在报告期内也稳定在Ⅱ类，两湖两库出品的水产品体态肥大、绿色健康且肉质鲜美，能够为消费者、为水产下游产业链提供绿色有机的食材和原材料。

报告期内，公司汉寿安乐湖渔场、澧县王家厂水库渔场、津市西湖渔场被常德及广州农业农村局授予“粤港澳大湾区‘菜篮子’生产基地”的称号，有效期至 2026 年 9 月。公司获取的环境管理、质量管理体系认证证书持续有效，两湖两库的水质保持稳定，水产养殖业务正常运营。由于市场经济低迷，公司 2024 年鲜活鱼类的平均销售价格同比下降约 15.69%，销售量与销售收入同比也有所下降。

在水产品加工方面，公司拥有占地面积广阔的冰鲜冻鲜水产加工产业园，所处地理位置交通便利，生产厂房给予配置先进技术的生产加工设备，主要用于加工冰鲜鱼类、冻鲜鱼头系列、泰式咖喱虾、龙虾锅等产品。公司冰鲜冻鲜水产品加工业务是公司产业链升级的一大体现，弥补了鲜活鱼类销售区域受限、易损坏变质等缺陷，符合市场需求，扩大了公司产品的销售范围，是公司水产业务发展的新增长点。公司注重产品加工的品质，从“原料采购、产品加工、封装冷冻、冷链运输”等各环节加强管控，不断完善质量控制体系，保障产品的质量与安全，从品质增强产品的市场竞争力，同时注重新品的研发，结合历史销售经验与各地区消费者口味偏好的市场分析，增加冻鲜产品类别，从产品品类和产品口感的多样性扩大销售区域、提升消费粘性。公司注重新渠道开拓与维护现有渠道的客户关系，持续扩大现有大型商超、冰冻分销、社区团购等渠道客户本身的交易规模，与优质潜能小客户保持良好的合作，同时拓展沃尔玛、天虹等大客户在全国各地的细分区域市场，紧抓业务拓展契机，不断抢占市场份额。

报告期内，公司研发已敲定的主要产品有泰式咖喱虾、花雕熟醉，冰冻水产品进驻多地区沃尔玛生鲜配送中心、山姆区域店、天虹区域店等细分新市场，与安徽小菜园的合作销售额同比增长 1600 多万元，同时新发掘了麦德龙、本土联华超市、绿杨村餐饮、尚品聚鲜等客户。2024 年，公司冰鲜冻鲜水产品相关

营业收入同比增长约 54.56%，其中大湖花雕醉蟹、大湖咖喱香草虾、大湖泰式咖喱虾、黄焖甲鱼等冰冻其他类产品的收入达 1.1 亿元，同比增长约 8336.6 万元，小龙虾系列产品收入达 1.82 亿元，同比增长约 10.88%。

（二）健康白酒分部

2024 年，公司白酒业务依旧采用“德山酒业自主酿造-酒业营销销售”的发展模式，白酒酿造延续传承古法酿造工艺和坤沙工艺，生产酱香型、浓香型、兼香型白酒，主要通过区域经销商销往以本土区域为主的湖南市场。公司德山白酒的文史积淀已成为本土文化的一部分，德山白酒的工匠精神世代传承，贯穿了“原料采买、质量检验、续糟发酵、原酒贮存、酒体勾调、成品封装”等整个生产运营环节，用匠心酿制优质白酒，用品质树立“德山”品牌形象、增强市场竞争力；同时通过组织工业旅游活动、赞助区域旅游节、举办德商恳谈会、参加国际酒业博览会等商业活动、在核心地理位置树立标志性产品与广告牌等方式，宣传推广公司白酒产品，展现德山酒的历史文化底蕴，增强消费者的文化共鸣与消费粘性，提升德山酒的品牌号召力。

报告期内，公司白酒品牌“德山牌”被国家商务部、国家知识产权局、国家文物局等 5 部门认定为国家级“第三批中华老字号”；德山酒业向湖南省酒业协会送检的 53° 德山德酱酒样，在 2024 第十四届酒类质量检评交流会上被专家评分 91.5 分，德山酱香型白酒的酒体醇厚、口感细腻醇甜，得到酒业协会评委及专家的肯定，“德山”品牌价值进一步被认可，定能为消费者提供良好的消费体验。2024 年白酒分部实现稳步盈利，但由于经济环境萎靡，受消费“降级”、区域性白酒市场竞争激烈的影响，公司白酒销售量有所下滑，在毛利率未有大幅波动的情况下，白酒产品相关的营业收入整体下滑约 27%，而德山大曲系列白酒销售额同比略有增长。

（三）健康医疗分部

2024 年，公司下属各康复护理医院持续依托东方华康医疗管理平台，坚守“以病人为中心、质量为本、服务为先”的运营理念，坚持为病患提供精细、诚挚、高效、优质、安全的康复医疗与护理服务。

公司向康复护理医疗业务的延伸，是产业转型升级的战略部署。公司目前运营的 6 家康复护理医院已形成成熟稳健、可复制的运营管理模式，常态化从康复护理、辅助检查、中医治疗、院感、医保、病案管理等重点运营环节加强质量与

安全管理，通过组织专业培训、专家临床指导等方式，提升康复护理医疗水平，给予患者专业、温暖的就诊体验，增强患者对医院的信任感，不断提升医院的口碑与信誉。同时以东方华康的名义，积极参加国际医疗大会、国际康复医学论坛等大型学术交流活动，探索康复医疗领域行业发展方向、信息化建设等专题，提升东方华康在业内的关注度，扩大东方华康的品牌价值，再通过品牌影响、口碑相传、社区义诊、医联体转诊等方式拓展市场，提升床位使用率。

报告期内，东方华康及其下属医院在品牌建设、诊疗水平、医疗专业培训、医疗质量与安全管理、精细化服务等运营方面的管理成效显著。2024 年 4 月，常州阳光康复医院、无锡国济康复医院以及杭州两家医院被评定为华东社会办医高质量发展研究基地，有效期 3 年；2024 年 5 月，上海金城护理院被评定为上海社会办医高质量发展研究基地（有效期 3 年）；2024 年 12 月，杭州两家医院与杭州市萧山区第四中等职业学校达成合作，成为相关院校的产教融合实践基地，东方华康下属康复护理医院的运营管理模式与医疗质量得到各地医疗机构协会、医学院校的肯定，区域品牌知名度与经济价值进一步提升。2024 年，公司医疗分部的营业收入同比增长约 11.71%，其中上海金城护理院、常州阳光康复医院、无锡国济康复医院、杭州金诚护理院、杭州东方华康康复医院的实际占用总床日数同比均有所增加；上海金城护理院、无锡国济康复医院、无锡国济护理院以及杭州东方华康康复医院的日均住院费用也有所增长。

（四）经营情况总结

2024 年，公司主要业务板块持续在生产运营、产品、技术、品牌、渠道等核心竞争力方面增强管理、赋能创新，发展较为稳健，由于受各行业市场环境、消费需求、产品服务竞争力以及行业政策等因素的影响，公司综合毛利率同比下滑，资产减值损失同比增长，本年度实现归属于上市公司股东的净利润为 -7,695.10 万元，同比下降。为不断强化公司发展能力，公司在奋力创收的同时，通过完善内部控制制度、升级改造 OA 信息化系统、优化业务审批流程等举措，不断健全内部控制体系，加强对分子公司的业务管控，加强对成本费用的管控，旨在降本增效、提质增效，增强公司运营的内生力量，推动公司稳健、优质发展。

三、2025 年度董事会工作目标

2025 年，公司董事会将继续发挥在公司治理中的核心作用，严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规的要求，主要从以下方面认真践行董事会职责：

一是不断完善公司治理结构，提升公司治理水平。公司董事会将及时根据最新法律法规及配套制度指引调整公司治理结构，完善公司治理机制，与法定公司治理结构知行合一，确保公司运营决策的审议程序合法合规。

二是不断提升合规意识，增强履职能力。公司董事会将积极关注监管机构的监管动向，主动加强并组织高级管理人员对监管政策的学习，在公司运营管理中常态化保持合规意识，降低履职风险，确保合规、科学、高效地履行职责。

三是不断提升信息披露质量，防范违规处罚风险。公司董事会将依法认真履行信息披露义务，督促落实信息披露机制的执行，提升信息披露工作人员及相关职能部门人员的专业履职能力与责任意识，确保信息披露及时、真实、准确和完整。

四是不断完善投资者沟通渠道，提升投资者关系管理能力。公司董事会将通过多渠道加强与投资者的联系与沟通，完善投资者关系管理体系，为投资者全面、及时获取有价值判断的投资决策信息提供便利，切实维护投资者合法权益，树立公司良好的资本市场形象。

五是不断完善内部控制体系，促进公司规范运作。公司董事会将持续关注内部控制制度的执行情况，结合运营实践经验，不断完善公司内控控制体系与风险防范机制，推动公司的长期、稳定发展。

大湖水殖股份有限公司

董 事 会

2025 年 4 月 8 日