

证券代码：300589

证券简称：江龙船艇

## 江龙船艇科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参加公司 2024 年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	“价值在线”平台（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：晏志清 董事会秘书：席方远 财务总监：喻蒙 独立董事：敖静涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、活动情况简介</b></p> <p>江龙船艇科技股份有限公司（以下简称“公司”或者“江龙船艇”）于 2025 年 5 月 8 日（星期四）下午 15:00-17:00 在“价值在线”平台举行 2024 年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式与广大投资者进行互动交流。相关问题及回复如下：</p> <p><b>1. 近日公司发布公告新生效 2 艘养殖工作船订单，北欧船舶检验标准素来严苛，请介绍一下公司与摩恩马林多次合作的原因，以及公司与摩恩马林已生效的订单？以及此次生效的船舶的技术优势？</b></p> <p>答：您好！公司首次与摩恩马林公司于 2023 年签订 2 艘 0.89 亿元养殖工作船，2024 年与摩恩马林公司再次签订 12 艘总金额 6.29 亿元的批量养殖工作船总合同，截至目前已生效 4 艘，金额 1.94 亿元。公司与摩恩马林公司多次合作，彰显了摩恩马林公司对江龙船艇设施设备、</p>

生产能力及经验技术的高度认可，将进一步提升江龙船艇在全球高端市场的品牌影响力。

2025年4月25日生效的21米级养殖工作船凝聚多项创新技术：采用双体船型设计，总长21米，型宽达12米，配备先进混合动力系统，在确保航速性能的同时显著提升能效表现。其特有的耐低温船体结构可适应挪威等高纬度海域的极端作业环境，5.1米型深设计配合开放式甲板，为现代化渔业作业提供了充足的操作空间与设备搭载能力。经AI大模型验证，该船型在北欧复杂海况下仍能保持优异稳性，完全满足现代水产养殖产业对高效、环保、全天候作业的严苛需求。

**2. 我注意到公司AI无人艇项目已经结题，请介绍一下这艘船？**

答：您好！公司5G-AI智能无人艇的研发项目目前已结题，本项目采用铝合金双体船型，搭载着水质传感和机械臂，具有自动导航、远程驾驶功能，可以在50米的距离内自动识别障碍物，实现自动避障，用于河道及近海智能打捞。本项目的成功研发填补公司在无人艇领域的空白，增强在无人艇的市场竞争优势，可创造更高的经济效益。详见公司于2025年4月24日披露的《2024年年度报告》。谢谢！

**3. 你好，请问贵司目前订单在手订单情况如何，与去年同期相比有何变化**

答：您好！2025年1-3月，公司新签订单不含税金额1.46亿元，同比增长82.50%。截至2025年3月31日，在手订单不含税金额14.70亿元，同比下降25.76%。谢谢！

**4. 关键零部件的进口依赖度如何？如何保障供应链安全？**

答：您好！公司主要设备可以找到国产替代，公司将通过增加国产设备的采购，加强和优秀供应商的深度合作，做好备选方案，保障供应链安全。谢谢！

**5. 24年营收同比增长45.72%，但净利润同比下降74.48%，如何解释增收不增利的现象？25年有明确的毛利率改善计划吗？**

答：您好！2024年增收不增利是由于整体毛利偏低，以及部分项目回款周期长，应收账款增加，计提信用减值及财务费用增加。2025年将

调整产品结构，加强高附加值市场的拓展。优化前端设计和生产组织，提高建造效率。谢谢！

**6. 针对现金流持续恶化的应对措施是什么？是否考虑优化付款周期或调整订单结构？**

答:您好！公司 2024 年度现金流为负，主要受 2023 年大额订单影响，该订单于 2023 年度收取大额首付款，而主要成本投入集中在 2024 年度，致公司 2024 年现金流为负，谢谢！

**7. 特种船订单占比提升但整体毛利偏低，未来是否优先承接高毛利项目？如何平衡订单规模与盈利能力？**

答:您好！2024 年公司加大了对特种作业船市场的拓展，公司公务执法船、旅游休闲船、特种作业船订单分布更加均衡，抗风险能力增强。公司会进一步加强项目评估，关注项目的毛利率水平，平衡订单规模和盈利能力。谢谢！

**8. 新能源船艇已交付多艘纯电动船舶，相关业务收入占比多少？技术储备能否支撑未来氢能船艇市场需求？**

答:您好！公司 2024 年新能源船艇收入占船艇销售收入比例为 4.31%。公司具备氢燃料动力工作船的生产能力，国内首艘入级中国船级社的 500kw 氢燃料电池动力工作船由公司承建，谢谢。

**9. 国际事业部成立后海外订单占比提升至多少？**

答:您好！公司 2024 年成立国际事业部，2024 年签订海外市场订单不含税金额 3.43 亿元，订单占比为 34.93%。谢谢。

**10. 存货周转率从 2023 年的 9.37 次降至 2024 年的 5.77 次，是否因特种船生产周期延长？如何优化 JIT 生产模式？**

答:您好，公司 2024 年存货周转率为 12.29，2023 年存货周转率为 8.62，存货周转率较 2023 年提升了 3.67，谢谢。

**11. 目前的业务增长情况如何？未来有哪些具体的市场扩展计划？**

答:您好，公司 2024 年实现营业收入 17.29 亿元，较 2023 年的 11.87 亿元同比增长 45.72%。未来，公司将通过聚焦船艇制造主业，以产品大型化、新能源化、专业化为发展方向；积极开拓海外市场，构建国内国

	<p>外两套市场体系；加大船舶维修保养市场的开拓；推动管理数字化和建造智能化；充分发挥上市平台功能，提高上市公司质量。推动公司进一步发展。</p> <p><b>12. 未来的增长潜力如何？有哪些内外部因素可能影响增长？</b></p> <p>答:您好！公司未来增长潜力体现在：聚焦船艇制造主业，产品大型化、新能源化、专业化；开拓海外市场，构建国内外两套市场体系；开拓船舶后市场；推动管理数字化和建造智能化；发挥上市平台功能。内部影响因素有业务体量扩大对管理能力要求提高，人才争夺加剧等；外部影响因素有经济增速下降、政府支出收缩使部分公务执法船项目付款延迟，国企并购重组在中小型船舶市场形成新竞争。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年5月8日