

证券代码：002069

证券简称：獐子岛

獐子岛集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-01

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	线上参与公司2024年度业绩说明会的投资者
时间	2025年05月23日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长刘德伟 董事、总裁战成敏 独立董事张晓东 财务总监孙湘 董事会秘书阎忠吉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2025年5月23日（星期五）15:00-16:30通过“价值在线”提供的网上平台举行2024年度业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会问题回复环节主要内容如下：</p> <p>1.公司和大连獐子岛海洋发展集团是什么关系？近期有重组计划吗？</p> <p>答:尊敬的投资者您好。</p> <p>海发集团为公司实际控制人大连市国资委控制的企业，目前是公司控股股东盐化集团的母公司，即为公司的</p>

间接控股股东。根据《深圳证券交易所股票上市规则》等相关规定，公司与海发集团构成关联关系。根据公司5月23日披露的《2025年度向特定对象发行A股股票预案》等相关公告，预计本次向海发集团发行完成后，公司控股股东将由盐化集团变更为海发集团，实际控制人仍为大连市国资委。如有重大事项进展，公司会严格遵守信息披露规范，及时通过法定渠道向投资者披露。

感谢您对公司的关注。

2.请问公司研发费用主要投向哪些领域？

答:尊敬的投资者您好。

公司研发费用主要投向多个领域,包括水产品苗种培育、海洋环境模型构建与病害预警、皱纹盘鲍种质资源保护与良种创制、核心区环境及生态评估、多品种繁育与种质保存、香螺繁育及诱捕代用饵料研发、贝类高端产品研发以及多倍体水产养殖品种研发等等。具体详见年报相关章节。

感谢您对公司的关注。

3.多倍体品种培育何时能转化为实际生产力？

答:您好！感谢您对公司的关心与关注。

獐子岛集团在多倍体品种培育领域的进展,是提升海水养殖抗风险能力和市场竞争力的重要方面。多倍体技术（如三倍体牡蛎、扇贝、鲍鱼等）因具有生长快、抗逆性强等优势,被视为行业突破口,但其从实验室到规模化生产的转化时间尚受技术成熟度、法规审批、市场需求等多重因素影响。公司控股的青岛前沿海洋种业有限公司是中国多倍体水产种苗领域的领先企业之一,尤其在贝类多倍体育种方面具有显著优势。三倍体牡蛎苗种与山东、福建、辽宁等沿海养殖区合作,建立“公司+基地+农户”模式,市场占有率较高,实现较好收益,未来还将围绕“技术专利+

成熟品种+快速产业化”方向加速技术转化并强化市场合作。

4.海水养殖作为公司主业，未来如何提升抗风险能力？

答:尊敬的投资者您好。

公司将通过优化养殖技术、分散养殖海域、加强环境预警机制等措施降低自然风险。同时，逐步优化调整产品结构，扩大高附加值海产品及深加工业务占比，以增强业务多元化抗风险能力。主要采取如下应对措施：

（1）供给端持续强化树立“稳中求进、积极求变，聚焦核心、深耕牧场”的经营策略。加强育种研究，扩大苗种生产，牢牢抓住核心竞争力，深耕140万亩独特稀缺资源。重点聚焦海洋牧场优质大品类产品存量增长，推动主营品种结构进一步优化。实现以虾夷扇贝为主的单一品种结构向海参、虾夷扇贝并举，辅助鲍鱼、海胆、香螺、藻类等多品种结构多营养层级的生态型海洋牧场转型，稳步提升海洋牧场产出产量和盈利能力。

（2）市场端持续深入践行“重塑形象、拓展布局，注重定位、细致服务”的建设理念。针对当前国内消费市场需求和未来发展趋势，从过去定位高端的单一“獐子岛”品牌运营，逐步推出“北纬39°”和“城市渔夫”两个新品牌，丰富公司的品牌矩阵，下沉市场，满足不同消费群体的消费需求，形成从高端到中高端和大众化消费市场的全覆盖，扩大公司产品和市场的影响力和占有率，形成公司新的创收来源和增长点。

（3）研发供应端坚持“贴紧终端、响应需求，灵活多变、创新驱动”的战略。重点聚焦海洋生物技术和海洋食品技术的研发和应用，继续保持较高的新品开发转化速度和新品技术储备，努力提升海洋牧场良种、良技水平。有

效发挥与专业资深海洋科研院所的合作平台功能,加快联合技术创新速度与产业应用转化。科学布局海洋牧场核心资源和核心产品,自育和外购相结合有序放大海洋牧场存货存量,建立核心产品与多品种有机结合的增收格局;加快推动海胆海螺等优质土著品种培育扩繁,优选新品种扩繁储备,增强发展后劲;确保海洋牧场建设成效和生物风险在可控范围。

(4)运营管理坚持“瘦身减负、降低负债,严控成本、精简高效”的方针。进一步推动公司优化治理结构、股权结构,建立市场化激励机制,强化考核评价与经营业绩挂钩,不断提高国有控股上市公司治理水平,促进公司高质量发展。

感谢您对公司的关注。

5.公司近年资产负债率较高,如何改善财务健康状况?

答:尊敬的投资者您好。

公司近年资产负债率较高,为改善财务健康状况采取了以下措施:

(1)政策支持与贷款续贷:在大连市政府和本地金融机构的大力支持下,获得借新还旧和贷款基准利率的优惠政策,目前贷款续贷正常,现金流循环运转正常。

(2)开源节流与降本增效:持续通过开源节流、降本增效、瘦身减负等措施提升经营业绩,严格把控采购成本、投资成本、人资成本,推动公司软成本和硬成本的双降低;优化调整部分部门和业务,压实履职责任和目标任务,促进组织结构和业务单元更加高效。

(3)向国资股东发行股票:今日已公告向特定对象发行A股股票,补充流动资金及偿还银行借款,以降低资产负债率,优化资本结构,降低财务风险。

感谢您对公司的关注。

6.公司如何应对行业竞争加剧的挑战?

答:您好!公司作为中国水产行业的重要参与者,面对行业竞争加剧的挑战,已通过强化资源壁垒、技术升级、业务结构优化及品牌价值深塑等举措构建差异化竞争优势。

具体表现为:

(1)持续提升供给资源可持续能力:在黄海北部建立规模化现代海洋牧场,作为海珍品增养殖基地,拥有行业领先的优质种质资源、技术以及产业专利;与海外优质资源基地合作、建立战略合作伙伴关系,运营全球优质大洋渔业资源。

(2)不断提升客户服务与市场拓展能力:不断提升内部管理效能和产品质量,提高食品研发投入,推进食材向食品升级,加强采购订单管理、加工过程管控,控制产品成本,打造成本优势和质量口碑;加强销售队伍建设,完善激励政策,提高销售人员主动性,加快市场应对反应速度,及时感知客户和市场变化,适配销售策略,提升销售端能力和客户服务水平。

(3)不断完善供应链保障体系:建立全链条食品采购销售体系,在多地建有大型海产品加工基地,年加工能力超6万吨;构建国内国际双循环市场格局,建立自营与经销结合的多渠道、多层次销售网络;建立食品安全管理体系,全面把控产品品质,建立全过程质量安全可追溯体系,形成众多海洋食品系列。

(4)不断升级营销模式:围绕各业务板块促进产业升级和产业链协同,强化北纬39°原产地品牌优势,开发“精品精卖”模式,加快新零售渠道布局;构建全渠道营销网络,推进线上线下融合,拓展销售渠道并提升客户体验,优化产品矩阵,建立主副品牌协同发展的立体化营销架

构；坚持企业自主创新与产学研合作创新，推进产学研平台建设，进行项目合作和人才培养，聚焦新产品产业转化。

感谢您对公司的关注。

7.请问刘董事长，公司是否规划开展上市公司质量提升和市值管理工作？

答:近年来证券监管机构持续推动上市公司高质量发展，要求上市公司优化治理结构、提升信息披露透明度、强化主业竞争力。公司严格遵循监管要求，积极开展上市公司质量提升和市值管理工作，致力于聚焦主业，增强创新发展能力，提升经营效率和盈利能力，持续打造核心竞争力，通过加强与投资者沟通、持续改善盈利能力等举措，积极回报广大投资者。

8.海洋牧场的养殖结构优化进展如何？

答:尊敬的投资者您好。

在良种引育上，公司进一步优化养殖结构，苗种培育通过技术升级等探索突破行业瓶颈。深耕传统苗种方面，构建优质海参、虾夷扇贝、牡蛎苗种采购基地和合作平台，逐步推进獐子岛海洋牧场由虾夷扇贝单一品种主导向虾夷扇贝和海参双轮驱动盈利模式转变。新品种引育方面，逐步实现了原生土著品种皱纹盘鲍规模化繁育和底播，初步推动了厚壳貽贝、象拔蚌、巨藻、紫石房蛤、萱藻苗种规模繁育和养成，积极构建各品种种质资源库，逐步实现原种原位培养的全流程闭环管理模式。

在养殖方式上，公司不断夯实海洋牧场增收基础，推动“厚积供给”稳步实现。大力发展水面浮筏多元化品种养殖，规划布局贝、藻、参、鲍多营养级品种综合生态养殖模式。稳步调整养殖模式，构建由虾夷扇贝为主要品种向虾夷扇贝、海参及多品种有机结合的增收格局，聚焦沿岸内区及优质稳产区，关闭外区风险敞口，加大香螺、海胆、

鲍鱼及其他小品种的补充和利用，推动央地合作落地，构建核心区域立体化养殖模式。

公司未来还将聚焦核心，朝着信息化、智能化和多元化方向发展，进一步提高海洋牧场运营质量。公司会紧跟各级政府的规划步伐，积极落实国家“高标准建设现代化海洋牧场”的要求，不断推进科技创新与产业创新深度融合。在海洋生物技术和海洋食品技术的研发和应用领域，不断加大人财物等投入，努力提升良种、良技、良品水平。

感谢您对公司的关注。

9.开始了么？

答:各位嘉宾、各位投资者、各位网友，大家好！

欢迎出席獐子岛集团股份有限公司2024年度业绩说明会。本次活动由价值在线提供网络平台支持，感谢您的关注与参与。在今天的活动中，獐子岛集团股份有限公司管理层主要成员做客价值在线，将与投资者进行沟通交流。欢迎大家积极提问。

10.相比单一养殖，多营养层级养殖大概有多少的成本降低和收益提升？

答:您好，感谢您对公司的关注和支持！

多营养层级养殖通过合理利用养殖空间和生物间的营养关系，相比单一养殖理论上在成本降低和收益提升方面效果显著。多营养层级养殖可充分利用水体空间和生物间的营养关系，降低养殖成本。同时，该养殖模式因养殖品种多样，能更好地适应市场需求，且产品品质往往更高，提高了单位水体或海域的产出，从而提升收益。具体情况受养殖模式、物种组合、技术成熟度及环境条件等因素影响较大。

11.电商的销售占比提升了多少？

答:尊敬的投资者，您好！

公司线上销售平台主要围绕拓展线上销售渠道、提升品牌影响力、优化供应链效率展开，产品直接触达终端消费者，实现“线上下单+线下体验”联动，增强消费体验。公司年内将不断丰富线上产品品类，增加“北纬39度”和“城市渔夫”副品牌推广和销售；不断创新与京东、天猫、抖音等合作模式，为线下獐子岛加盟体验店提供专业营销售后服务，努力提升线上销售份额。

感谢您对公司的关心和关注。

12.想问下预制菜产品的市场反馈和销售数据如何，未来有无计划扩大产能或推出新品？

答:尊敬的投资者您好。

公司近年一直致力于推动食材向食品升级，围绕獐子岛核心海洋资源，不断研发、推出“獐子岛味道”的系列海洋预制菜产品。公司进行海鲜预制菜的研发、生产及销售多年，相较公司其他业务发展尚未形成较大规模，在大连市预制菜产业发展战略引领下，公司将更加聚焦全新预制菜类大单品开发和现有大单品升级，进一步丰富公司海洋食品产品矩阵，持续开发獐子岛味道系列、调理佐餐酱系列、餐饮快捷菜肴系列、特色海鲜菜式等系列预制菜产品，适配家庭餐桌、快餐、烧烤、火锅等不同消费场景，积极推动落实新品上市计划。

感谢您对公司的关注。

13.公司如何应对国际贸易摩擦对出口业务的影响？

答:尊敬的投资者您好。

公司在面对国际贸易摩擦对出口业务的影响时，采取了多方面的应对措施。在运营管理上，坚持“瘦身减负、降低负债，严控成本、精简高效”的方针。2024年，在大连市委市政府的领导下，推动优化经营班子结构、治理结构、股权结构，建立市场化激励机制，强化考核评价与经

营业绩挂钩，提高国有控股上市公司治理水平。同时，公司积极推动理顺各产业各链条发展关键问题，充分评估国际贸易相关风险的不确定性，结合上市公司境外业务的实际情况，逐步稳妥实施压减优化调整，进一步聚焦质效高、盈利强、风险低的优质海外业务，让上市公司减负运行、轻装上阵、聚焦主业。在贸易端，公司树立“优化调整、内外融合、稳中求进、防范风险”的原则，积极应对国际贸易政策、海外市场的变化影响。

感谢您对公司的关注。

14.蓝碳计量和交易的具体进展怎么样？

答:尊敬的投资者您好。

公司在蓝碳（海洋碳汇）计量与交易领域的进展仍处于初期探索阶段，尚未形成规模化收入或成熟的商业模式，正在积极推动相关技术储备和政策梳理，将持续跟踪相关科研机构合作进展动态及政策进展。

感谢您对公司的关注。

15.请问此次增发成功后能多大程度减轻公司负债？

答:尊敬的投资者您好。

本次向特定对象发行募集资金扣除发行费用后，将全部用于补充流动资金及偿还银行借款。预计本次发行完成后，公司的总资产和净资产金额增加，资产负债率降低，公司流动比率和速动比率将得到改善，短期偿债能力增强。

感谢您对公司的关注。

16.未来是否有分红的计划？

答:您好，感谢您对公司的关心与关注！

公司着眼于长远的和可持续发展的目标，充分重视对投资者的合理回报，公司制定了未来三年（2025年 - 2027年）股东回报规划，通过建立对投资者持续、稳定、科学

	的回报规划与机制，对公司利润分配做出制度性安排，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。公司将通过持续改善公司盈利能力，努力争取早日实现向股东分红。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无。
日期	2025年05月23日