证券代码：002069　　证券简称：獐子岛　　公告编号：2024-15

獐子岛集团股份有限公司
关于对深圳证券交易所
2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

獐子岛集团股份有限公司（以下简称"公司"、"本公司"或"獐子岛"）收到深圳证券交易所《关于对獐子岛集团股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2024〕第 168 号），现就函中问题回复说明如下：

1.2023 年度，你公司实现营业收入 16.77 亿元，同比下滑 16.98%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称"净利润"）858.82 万元，同比增长 118.17%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称"扣非后净利润"）354.43 万元；当期你公司经营活动产生的现金流量净额为 1.90 亿元，同比增长 99.94%。

你公司主要从事水产养殖、加工、贸易业务。2023 年度，你公司水产养殖业贡献营业收入 2.34 亿元，同比下滑 56.85%；当期新增技术服务业业务收入，金额为 4,000.49 万元，毛利率为 95.27%，主要原因系控股子公司青岛前沿海洋种业有限公司（以下简称"青岛前沿海洋"）牡蛎苗种业务合作模式由委托生产模式调整为提供技术服务模式所致。报告期内，你公司主要产品为海参、虾夷扇贝、海螺及其他。分品种中海胆产品营业收入同比下降 34.75%、毛利率同比下降 20.87 个百分点；鲍鱼产品营业收入同比增长 17.22%、毛利率同比下降 26.08 个百分点。2023 年，你公司来源于境外的收入占比为 54.06%。

请你公司：

（1）结合业务特点、经营安排、对下游客户的信用政策以及营业收入、费用的确认时点和政策等，说明报告期内你公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅上升的原因。

公司回复：

公司主要从事水产养殖、水产加工、水产贸易业务。水产养殖业根据养殖品种不同，进行轮播轮种，按照生长周期进行采捕收获；水产加工业和贸易业根据年度销售计划及订单量安排采购、加工、销售。公司年内授信政策没有重大变化。

公司主要收入确认方法为：1）商品销售收入：销售采取提货方式的，以发出产品时确认收入；销售采取送货方式的，以客户签收时点确认收入；针对以离岸价格（FOB）作为货物出口的贸易方式，以在合同规定的装运港将货物装箱上船时间为收入确认时点。2）技术服务收入：公司签订的服务合同对服务内容、服务期间或服务次数、合同金额、收款条件等均有明确约定的，公司根据已提供的服务期间或次数占合同约定的期间或次数的比例确认收入；其他服务合同公司在相关服务已经提供，收到价款或取得收取款项的凭据时确认收入。成本费用按照与收入配比和权责发生制确认入账。

上述业务特点、经营安排、对下游客户的信用政策以及营业收入、费用的确认政策不会对报告期内现金流产生重大影响。

报告期公司经营活动产生的现金流量净额及对比情况：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	同比增减	增减幅度
销售商品、提供劳务收到的现金	179,760.24	206,907.32	-27,147.07	-13.12%
收到的税费返还	826.06	1,761.69	-935.63	-53.11%
收到其他与经营活动有关的现金	2,314.88	7,271.35	-4,956.48	-68.16%
经营活动现金流入小计	182,901.18	215,940.36	-33,039.18	-15.30%
购买商品、接受劳务支付的现金	125,325.10	165,359.88	-40,034.78	-24.21%
支付给职工以及为职工支付的现金	26,222.62	26,372.63	-150.02	-0.57%
支付的各项税费	4,773.81	4,271.01	502.80	11.77%
支付其他与经营活动有关的现金	7,571.66	10,430.08	-2,858.42	-27.41%
经营活动现金流出小计	163,893.18	206,433.60	-42,540.42	-20.61%
经营活动产生的现金流量净额	19,008.00	9,506.76	9,501.24	99.94%

经营活动现金流量主要变动项目及原因：

1）销售商品、提供劳务收到的现金 179,760.24 万元，同比减少 27,147.07 万元，减幅 13.12%，略低于报告期公司营业收入下降幅度。收入下降的原因主要为青岛前沿海洋牡蛎苗种业务因模式调整及市场竞争加剧。详见本问题（2）中的回复说明。

2）收到其他与经营活动有关的现金 2,314.88 万元，同比减少 4,956.48 万元，减幅 68.16%，主要因上年同期投资者诉讼案件冻结的银行资金解冻金额较大，本期同比减少。

3）购买商品、接受劳务支付的现金 125,325.10 万元，同比减少 40,034.78 万元，减幅 24.21%，主要因营业收入下降营业成本现金流出相应下降，以及应对市场需求变化，购买商品现金流量金额变动等因素影响。主要变动原因为：

①报告期青岛前沿海洋牡蛎苗种业务因模式调整及市场竞争加剧，合作育苗量同比下降较大，本期购买商品、接受劳务支付的现金同比减少 24,678.39 万元。

②2022 年北美消费市场回暖、需求增长，獐子岛渔业集团美国公司、獐子岛渔业集团麦克斯国际有限公司（加拿大）抓住海外通胀的有利时机、增加采购备货，2022 年末库存商品余额较上年末增长 6,657.70 万元，2023 年加快库存周转，期末库存商品余额下降 5,920.82 万元，此因素影响本期购买商品、接受劳务支付的现金同比减少 9,734.84 万元。

北美两家公司近三年经营效益及期末库存商品余额对比情况：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2023 年比 2022 年增减
营业收入	22,647.89	27,517.52	21,493.96	-6,023.56
净利润	337.85	1,816.65	769.03	-1,047.62
期末库存商品	7,223.12	13,880.82	7,959.99	-5,920.82

③受国内外市场环境变化影响，公司报告期采购加工原料支出同比下降较大，本期购买商品、接受劳务支付的现金同比减少 6,528.84 万元。

4）支付其他与经营活动有关的现金 7,571.66 万元，同比减少 2,858.42 万元，减幅 27.41%，主要因本期投资者诉讼案件诉讼时效届满，2022 年支付的投资者诉讼案件赔偿金额较大，本期同比减少。

综上，虽然公司报告期内营业收入有所下降、经营活动现金流入同比减少 33,039.18 万元，但经营活动现金流出同比减少 42,540.42 万元，因此经营活动产生的现金流量净额同比上升 9,501.24 万元。

（2）说明控股子公司青岛前沿海洋牡蛎苗种业务模式由委托生产模式调整为提供技术服务模式的原因，技术服务业务的主要业务内容，对比前后不同业务模式下业务开展流程、客户和供应商、成本构成、收入确认方法的异同，并量化分析该项业务模式调整对当期水产养殖业务收入、成本的影响，说明技术服务模式下相关收入确认时点的合规性，是否符合《企业会计准则》的规定。

公司回复：

青岛前沿海洋成立于 2016 年，一直专注于贝类多倍体技术的研发，自主拥有先进的三倍体牡蛎育种技术。三倍体牡蛎育种技术和种质产品来源于青岛亚特兰生物科技有限公司和美国大西洋海角渔业公司技术入股。上述两公司从 2008 年起开始研发，成功获得大量四倍体牡蛎群体，并通过多代严格选育获得遗传稳定、性状优良的四倍体太平洋牡蛎新品系。用优良四倍体牡蛎和正常二倍体牡蛎杂交，可产生优良的三倍体牡蛎。三倍体牡蛎生长快、肉质好，抗逆性强，有利于环保，非转基因品种，不含有任何外源基因，是优良的养殖品种。青岛前沿海洋的三倍体牡蛎苗种在市场上具有较好的知名度和品牌效应。

1）调整模式的原因

2023 年以前，青岛前沿海洋一直采用的是"委托生产模式"，即青岛前沿海洋提供四倍体牡蛎种贝、三倍体牡蛎苗种繁育技术和三倍体牡蛎苗种订单，根据订单委托扩繁育苗厂代生产三倍体牡蛎苗种，繁育出的苗种由青岛前沿海洋统一集中销售，双方进行合作分成。近几年，市场上陆续出现了少量依托国内相关科研院所的三倍体牡蛎相关技术、生产销售三倍体牡蛎苗种的竞争者，虽然规模尚小、技术稳定性距青岛前沿海洋还有一定差距，但已不再是青岛前沿海洋国内独家掌握技术的局面。为了积极应对市场变化，继续稳固青岛前沿海洋的市场占有率优势，提高销售环节反应灵活性，增强与下游养殖户沟通的便利性和及时性，同时更好地规避和降低青岛前沿海洋销售和售后等经营风险，青岛前沿海洋于 2023 年初将"委托生产模式"调整为"技术服务模式"，技术服务模式以扩繁育苗厂为苗种销售主体，青岛前沿海洋将原有客户推荐给育苗厂，由育苗厂去维护老客户、拓展新客户以及售后服务，以稳固青岛前沿海洋三倍体苗种的市场占有率。青岛前沿海洋聚焦于合作扩繁育苗厂的管控、苗种质量的把关、技术服务的保障，并致力于新的品种/品系研发和产业化应用推广。

2）技术服务业务的主要内容

基于四倍体牡蛎父本与二倍体牡蛎母本的杂交是目前生产三倍体牡蛎苗种的主流技术，而四倍体牡蛎父本的倍性稳定性和性能提升则是三倍体遗传改良的关键。

青岛前沿海洋向合作育苗厂提供自行研发的四倍体牡蛎父本、三倍体牡蛎苗种生产技术服务以及牡蛎苗种的倍性检测服务。合作育苗厂负责生产三倍体牡蛎苗种并对外销售，青岛前沿海洋负责生产及销售过程的监督。根据育苗厂生产销售的三倍体牡蛎苗销售额，按照双方约定的标准向育苗厂收取技术服务费。繁育四倍体牡蛎技术是核心技术环节，始终由青岛前沿海洋掌控，育苗厂不具备掌握该技术的条件。

3）两种业务模式对比说明

①两种业务模式的业务开展流程基本一致，可以简单分为以下八个环节：订单→交付种贝→生产→检测→养成→出库→销售收款→售后服务。区别在于各个业务节点责任归属不同，具体为："委托生产模式"下的"订单、交付种贝、检测、出库、销售收款、售后服务"这六个环节由青岛前沿海洋负责，"生产、养成"两个环节由合作育苗厂负责；"技术服务模式"下青岛前沿海洋只负责"交付种贝、检测"这两个环节，其他业务流程由合作育苗厂负责，青岛前沿海洋安排驻场人员现场监督。

②将青岛前沿海洋 2023 年度提供技术服务模式的相关数据换算为委托生产模式，对当期水产养殖收入、成本的影响如下：

单位：万片、元/片、万元

模式	收入	成本	税金及附加	期间费用	其他项目	所得税费用	净利润
技术服务模式	4,000.49	201.09	30.43	2,731.91	-166.08	94.47	1,108.67
委托生产模式	17,667.59	13,628.16	2.88	2,731.91	-166.08	112.17	1,358.55
模式差异	-13,667.10	-13,427.07	27.55			-17.7	-249.88

注：2023 年主要是以技术服务费为主，另有零星苗种销售业务；苗种销售按照不同附着基定价（附着基亦称"采苗器"，培育牡蛎苗种时，在牡蛎幼体进入附着期的时候作为牡蛎幼体附着时的附着基质，例如栉孔扇贝贝壳附着基、虾夷扇贝贝壳附着基）。

对表中数据说明如下：

表中第一行"技术服务模式"的销售数量、含税单价、收入、成本等数据为青岛前沿海洋 2023 年度收取技术服务费收入业务。不包含零星苗种自营销售业务。

表中第二行"委托生产模式"为推算数据。按 2023 年实际销售数量、单价，倒推计算出委托模式下收入金额为 17,667.59 万元，其中 76%部分确认为支付育苗厂的合作分成，亦是该种模式下主要成本构成。

两种模式对比产生的差异情况为：

在同样的销售数量和单价的前提下，"技术服务模式"较"委托生产模式"收入减少了 13,667.10 万元，成本减少了 13,427.07 万元，净利润减少了 249.88 万元。

收入差异主要是两种业务模式确认的收入差额；成本差异为"委托生产模式"下应支付给扩繁育苗厂的委托生产服务费（约占收入比 76%），"技术服务模式"下无需支付此部分成本；税金及附加差异为"技术服务模式"下按 6%税率征缴增值税（240.03 万元）产生的增值税附征税，而"委托生产模式"下享受农副产品免征增值税政策；所得税差异为"技术服务模式"下，按照高新技术企业享受所得税率 15%的税收优惠政策；"委托生产模式"下，享受海水养殖应纳税所得额减半征收政策。净利润差异为收入、成本、税金及附加、所得税差异共同作用的结果。

按照 2023 年销售量模拟计算，因业务模式调整影响当期水产养殖收入减少 13,667.10 万元，影响当期水产养殖成本减少 13,427.07 万元；因市场竞争激烈，按照 2023 年和 2022 年两年育苗量分别乘以销售单价测算，影响当期水产养殖收入减少约 17,090 万元，当期水产养殖成本减少约 12,988 万元。

综上，青岛前沿海洋原"委托生产模式"下，客户主要为养殖业户，以苗种销售确认收入，成本构成为各合作育苗厂的委托生产服务费成本及公司种贝繁育成本、人员费用等；现"技术服务模式"下，客户为主要合作育苗厂，以技术服务确认收入，成本构成为公司种贝繁育成本、人员费用等。

4）技术服务费收入确认时点的合规性

公司确认技术服务费收入时点的会计政策为：以相关服务已经提供，并收到价款或取得收取款项的凭据时确认收入。扩繁育苗厂育苗成功后，客户提前将款项支付给苗厂，苗厂提报销售单据并将相应的技术服务费支付给青岛前沿海洋，然后客户运输苗种离场。青岛前沿海洋上述收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）对比同行业可比公司情况，说明海参、虾夷扇贝、海螺、海胆、鲍鱼等主要产品的毛利率差异情况，对毛利率对比差异较大的产品进行分析，量化说明毛利率与同行业不一致的原因；结合养殖环境变化情况、成本投入结构与前期差异等，说明报告期内海胆、鲍鱼等产品毛利率大幅下滑的原因，海螺业务持续大幅亏损的原因及合理性；说明"其他"产品的具体内容及营业收入构成情况。

公司回复：

报告期内公司主要产品收益及变动情况：

单位：万元

产品	营业收入	营业成本	毛利	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
合计	167,747.36	138,478.28	29,269.09	17.45%	-16.98%	-18.06%	1.09%
海参	26,677.53	13,513.58	13,163.95	49.34%	13.09%	10.39%	1.23%
虾夷扇贝	20,301.19	17,674.26	2,626.92	12.94%	22.74%	17.94%	3.54%
海螺	3,261.11	5,893.62	-2,632.51	-80.72%	8.36%	12.05%	-5.95%
海胆	2,193.94	715.73	1,478.21	67.38%	-34.75%	81.09%	-20.87%
鲍鱼	1,688.21	1,309.60	378.61	22.43%	17.22%	76.58%	-26.08%
其他	113,625.39	99,371.49	14,253.90	12.54%	-26.27%	-26.60%	0.39%

1）对比同行业可比公司，主要产品毛利率差异情况

经查阅国内同行业上市公司资料及公开披露数据，仅有本公司、好当家及 *ST 东洋经营海参业务，无经营虾夷扇贝、海螺、海胆、鲍鱼业务的同行业上市公司，公司也无法查询到同行业其他非上市公司同类业务的可参考数据。因此，仅对同行业上市公司海参业务毛利率水平进行对比分析。

同行业上市公司近两年海参产品销售毛利率情况如下：

公司	2023 年	2022 年	同比增减
獐子岛（SZ002069）	49.34%	48.11%	1.23%
好当家（SH600467）	12.23%	7.00%	5.23%
*ST 东洋（SZ002086）	-152.79%	-97.85%	-54.94%

注：*ST 东洋海参业务毛利大幅亏损，非正常数据不做对比。

对比好当家海参产品毛利率差异原因分析：

2023 年本公司海参产品构成中，加工品销量 95.74 吨，收入 26,560.92 万元，占比 99.56%；鲜活品销量 5.19 吨，收入 116.61 万元，占比 0.44%。

单位：吨、万元/吨、万元

公司	类别	销量	均价	收入	成本	毛利	毛利率
獐子岛	合计	100.94	264.30	26,677.53	13,513.58	13,163.95	49.34%
	加工品	95.74	277.42	26,560.92	13,495.57	13,065.35	49.19%
	鲜活品	5.19	22.45	116.61	18.01	98.60	84.56%

好当家年报中仅披露海参加工品相关收益数据，未披露海参鲜活品收益数据，因此，仅对两家公司海参加工品 2023 年收益数据进行对比分析。

单位：吨、万元/吨、万元

公司	类别	销量	单位售价	收入	单位成本	成本	毛利	毛利率
獐子岛	加工品	95.74	277.42	26,560.92	140.96	13,495.57	13,065.35	49.19%
好当家	加工品	268.06	95.21	25,522.46	83.57	22,401.33	3,121.13	12.23%
差异		-172.32	182.21	1,038.46	53.39	-8,905.76	9,944.22	36.96%

2023 年本公司海参加工品毛利率 49.19%，高于好当家 36.96 个百分点，其中单位售价高出好当家 182.21 万元/吨，单位成本仅高出 53.39 万元/吨。公司海参加工品毛利率较高的主要原因：公司海参为自然生态环境下生长的野生及底播海参，生长周期长，过程无人工干预；海参加工环节一直坚守高品质、高标准，主要以精深加工为主，产品附加值高；"獐子岛"品牌为中国水产行业第一个"中国驰名商标"，并被认定为"中华老字号"，品牌效应强。

好当家海参养殖方式为近海围堰养殖，与本公司养殖方式、海域生长环境、产品形态以及价格等方面有显著不同，产品差异较大。

好当家《2023 年度报告》"五、报告期内主要经营情况"中披露"2023 年度鲜海参累计捕捞 7,515.84 吨，比去年同期增加 69.72%，其中：对内转海参加工 1,599.84 吨，对外销售 5,916.00 吨。鲜海参年平均对外销售价格 131.06 元/公斤，比去年同期降低 0.30%。"；"主营业务分行业、分产品、分地区销售模式情况、分地区销售模式情况"中，披露了养殖业营业收入、营业成本、毛利率（26.69%）及同比变动情况，以及海参加工品营业收入、营业成本、毛利率（12.23%）及同比变动情况，未披露海参养殖环节收益数据及海参加工品成本构成数据。

通过好当家《2023 年度报告》披露信息分析，其海参加工品原料来自于自养原料，海参加工品毛利率 12.23%，远低于养殖业毛利率 26.69%，分析其海参加工品毛利可能不包含养殖环节利润，此是两家公司海参产品毛利率差异较大的主要原因。

2）报告期内海胆、鲍鱼等产品毛利率大幅下滑，海螺业务持续大幅亏损的原因

①海胆

公司海胆产品为海洋牧场野生资源，以鲜活品形式销售。报告期内，公司海胆产品毛利率 67.38%，同比下降 20.87 个百分点。上年同期出售乌蟒岛分公司相关资产中海底海胆存货收入 1,150.42 万元，因是野生资源，故无存货成本。扣除乌蟒岛海胆收入影响，公司海胆产品毛利率同比下降 14.75 个百分点。报告期内，为提高野生海胆肥满度，公司增加海胆摄食来源的海带菜等藻场环境改造投入，投入海带菜成本 158.54 万元，计入海胆产品成本中，使公司海胆产品毛利率同比下滑。

海胆产品采捕量及收获成本情况如下（以下数据为养殖环节投入成本对比分析，因存在期初、期末库存成本及销售环节费用因素，与营业成本金额略有差异。下同）：

单位：万元

项目	本期	上期	同比增减
采捕量（吨）	370.57	323.55	47.02
单位成本（元/kg）	18.92	12.22	6.70
成本合计	701.06	395.32	305.74
其中：藻类	158.54		158.54
工资薪酬	235.06	156.06	79.00
运费	60.39	33.48	26.91
采捕费	216.70	168.07	48.63
其他	30.37	37.71	-7.34

②鲍鱼

公司鲍鱼产品分为鲜活品销售和加工品销售。鲜活品鲍鱼来自于海洋牧场野生及底播养殖，以鲜活品形式销售；加工品鲍鱼原料来自于外部采购。报告期内，公司鲍鱼产品毛利率 22.43%，同比下降 26.08 个百分点，其中鲜活品底播鲍鱼毛利率 6.06%，同比下降 57.89 个百分点，加工品毛利率 23.82%，同比下降 13.05 个百分点。

公司确权的獐子岛海域是大连鲍鱼原产地，是国家级海洋牧场示范区、省级皱纹盘鲍原种场。獐子岛鲍鱼、獐子岛刺参、獐子岛扇贝获得了国家有机产品认证证书。公司对底播鲍鱼持续进行种质复壮、资源培植，不断提升产品品质。为了能够将有限的獐子岛鲍鱼资源实现更高的价值，公司逐步调整獐子岛鲍鱼的生态养护和销售策略，控制采捕量。报告期内鲜活品底播鲍鱼采捕量同比减少 11.99 吨，降幅 92.5%。采捕量降低导致收获期摊销的费用未能摊薄，单位成本大幅上升，使公司鲜活品底播鲍鱼毛利率同比下降 57.89 个百分点。

鲍鱼鲜活品采捕量及收获成本情况如下：

单位：万元

项目	本期	上期	同比增减
采捕量（吨）	0.97	12.96	-11.99
单位成本（元/kg）	1,002.18	189.65	812.53
成本合计	97.46	245.74	-148.28
其中：苗种费	17.76	59.99	-42.23
看护费	50.98	75.94	-24.96
采捕费	6.09	77.59	-71.50
海域使用金	22.63	32.22	-9.59

公司报告期内研发上市的鲍鱼加工品新品较多，与同期相比，产品品类、选用原料规格、加工工艺、销售渠道均有不同，报告期内鲍鱼加工品虽然销售额同比增长较大，但毛利率同比减少 13.05 个百分点，主要受产品差异、渠道差异、销售策略差异的影响。

③海螺

公司海螺产品为海洋牧场野生资源，以鲜活品形式销售。2021 年至 2023 年公司海螺产品毛利率分别为-17.91%、-74.77%、-80.72%，收获成本中海域使用金占比分别为 41.72%、55.45%、63.17%，剔除海域使用金影响，毛利率分别为 28.63%、16.42%、37.29%。海螺成本中海域使用金占比较高的主要原因为：公司根据确权海域功能区划及增养殖作业安排，獐子岛海域外区除用于底播虾夷扇贝养殖的海域外，其他海域在未规划其他开发项目和品种养殖前，全部用于海螺的笼钓采捕生产，并承担海域使用金成本，导致海螺成本较高，从而产生大幅亏损。

目前，公司已逐步关闭深远海底播扇贝波动较大的风险敞口，保留獐子岛区域为主的近岸确权海洋牧场约 140 万亩，不断减少海域使用金成本压力。海水养殖属大农业范畴，与其他行业相比存在独有的行业特性，如产品的生长和养殖周期较长，周期性、区域性和季节性明显，需要采取"轮播轮种+休耕"、加强藻场建设等生态保护、资源涵养等可持续发展举措，厚积和放大海洋牧场存货量级，将供给端做足做实，不断减少海螺产品中的海域使用金比重，提升产品盈利水平。

海螺鲜活品采捕量及收获成本情况如下：

项目	本期	上期	同比增减
采捕量（吨）	441.46	288.60	152.86
单位成本（元/kg）	138.01	171.51	-33.50
成本合计	6,092.44	4,949.74	1,142.70
其中：苗种费	3.34		3.34
工资薪酬	182.01	83.43	98.58
运费	101.16	70.92	30.24
看护费	745.37	665.68	79.69
采捕费	1,142.15	1,298.21	-156.06
海域使用金	3,848.54	2,744.40	1,104.14
其他	69.87	87.10	-17.23

3）"其他"产品的具体内容及营业收入构成情况

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	同比增减	增减幅度
合计	113,625.39	154,118.01	-40,492.62	-26.27%
水产贸易	72,270.18	78,720.42	-6,450.24	-8.19%
其他加工品	22,235.93	26,969.50	-4,733.57	-17.55%
其他鲜活品	6,763.57	4,160.37	2,603.20	62.57%
来料加工	4,784.99	5,158.04	-373.05	-7.23%
技术服务	4,000.49		4,000.49	
船舶制造	1,863.30	1,771.53	91.77	5.18%
苗种产品	409.40	35,177.58	-34,768.18	-98.84%
冷链物流	106.34	90.46	15.88	17.55%
其他业务	1,191.18	2,070.11	-878.93	-42.46%

主要项目收入变动说明：

①水产贸易收入同比减少 6,450.24 万元，减幅 8.19%，主要原因为 2022 年北美消费市场回暖、需求增长，公司北美地区贸易业务收入较高，2023 年业务收入同比有所下降；

②其他加工品收入同比减少 4,733.57 万元，减幅 17.55%，主要原因为公司海外事业部进料加工业务部分海外市场需求下降，鳕鱼、鱿鱼等产品收入同比减少；

③其他鲜活品收入同比增长 2,603.20 万元，增幅 62.57%，主要原因为子公司獐子岛集团（荣成）养殖有限公司养殖海域海带 2022 年出现生长停滞、白化、溃烂等现象，产量大幅减产，2023 年海带养殖恢复正常，收入同比增长较大；

④技术服务收入同比增长 4,000.49 万元、苗种产品收入同比减少 34,768.18 万元，主要原因为青岛前沿海洋牡蛎苗种业务模式调整及市场竞争加剧影响，详见本问题（2）中的相关回复说明；

⑤其他业务收入同比减少 878.93 万元，减幅 42.46%，主要原因为海域出租、资产出租及代加工业务加工费收入同比减少。

（4）结合境内、境外产品销售类型、客户结构、成本构成等方面的差异情况，分析说明境内销售的毛利率远高于境外的原因及合理性。

公司回复：

报告期内，境内外销售产品的具体情况如下：

单位：万元

业务类型	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
合计	166,556.18	137,438.80	17.48%
境内小计	75,882.67	54,595.62	28.05%
加工产品	45,938.74	31,201.35	32.08%
其中：海参加工品	26,560.92	13,495.57	49.19%
鲜活产品	22,968.76	20,711.59	9.83%
技术服务	4,000.49	189.12	95.27%
船舶制造	1,863.30	1,522.10	18.31%
水产贸易	595.64	565.72	5.02%
苗种产品	409.40	311.48	23.92%
冷链物流	106.34	94.27	11.35%
境外小计	90,673.51	82,843.17	8.64%
水产贸易	71,674.54	66,875.02	6.70%
加工产品	14,337.24	11,832.06	17.47%
来料加工	4,661.73	4,136.09	11.28%

公司境内销售主要包括加工产品、鲜活产品、技术服务业等，如剔除毛利率较高的海参加工品及技术服务业，公司境内销售毛利率为 9.73%，略高于境外销售毛利率。海参加工品毛利率较高的原因为海参原料主要来自公司自有海域的野生及底播海参，原料成本低；海参加工品主要以精深加工为主，产品附加值高。

公司境外销售主要包括水产品的来进料加工产品及水产贸易产品。销售价格通常在采购价格基础上，加上加工费用、其他发生的各项相关费用以及合理的利润，参照市场行情而确定，市场充分竞争，产品附加值较低，利润空间有限。境外销售业务中虽然水产贸易收入占比高，但毛利水平较低。

综上，公司境内与境外产品在原料来源、产品品类、品牌价值、销售渠道等方面有显著不同，故境外销售业务的毛利率低于境内是合理的。

（5）结合上述关于产品盈利状况的分析、2023 年度营业收入下滑的原因及你公司当期长、短期借款金额、资产负债率情况等，进一步分析说明你公司的持续经营能力。

公司回复：

报告期内公司主要会计数据、财务指标及同比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	同比增减	2021 年
营业收入	167,747.36	202,059.72	-16.98%	208,283.75
归属于上市公司股东的净利润	858.82	393.65	118.17%	734.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	354.43	-3,219.00	111.01%	-10,277.02
经营活动产生的现金流量净额	19,008.00	9,506.76	99.94%	11,847.74
项目	2023 年末	2022 年末	同比增减	2021 年末
资产负债率	94.71%	94.84%	-0.13%	96.31%
归属于上市公司股东的净资产	7,805.12	6,538.54	19.37%	4,355.33
短期借款	176,612.56	177,299.34	-0.39%	181,120.00
长期借款	22,382.82	22,999.38	-2.68%	23,444.94

报告期内，面对复杂多变的国内国外市场环境，公司严格落实大连市委市政府及国资股东的各项决策部署，聚焦主营主业，深耕海洋牧场；聚力开拓市场，提升品牌价值；聚势化解隐患，增强内生动力。努力推动经营提质、生产提效、服务提档、创新提速，整体运营有序平稳，投资者诉讼案件诉讼时效已于 2023 年 6 月 25 日届满。公司实现营业收入 16.77 亿元，同比减少 16.98%，主要为青岛前沿海洋牡蛎苗种业务因模式调整及市场竞争加剧，收入大幅下降影响。在主要产品方面，海洋牧场海参产量大幅增长，虾夷扇贝产量持续恢复，带动主力产品收入及盈利水平提升，实现了以虾夷扇贝为主的单一品种结构向海参、虾夷扇贝并举的目标转型；海胆受藻场建设投入影响，鲍鱼受鲜活品生态养护策略和销售策略调整影响及加工品品种结构、渠道变化等因素影响，毛利水平有所下降。海螺产品毛利率亏损，主要因承担的海域使用金成本较高。公司将持续推动新养殖品种的试验开发和产业化，提升确权海域的综合利用效率。

报告期内，公司实现净利润 858.82 万元，同比增长 118.17%；扣非后净利润 354.43 万元，同比增长 111.01%；归属于上市公司股东的净资产 7,805.12 万元，同比增长 19.37%。

在市国资及公司债委会的鼎力支持下，公司持续优化债务结构，资产负债率呈下降趋势。各债权银行均按 LPR 利率给予公司支持，继续适用"借新还旧"的再融资措施。2023 年末银行借款余额为 19.90 亿元，较上年末减少 1,303.34 万元，公司资产负债率 94.71%，较上年末下降 0.13 个百分点。

综上，报告期内虽然公司收入有所下降，但主要产品的收入及盈利水平正在持续提升。报告期末，虽然公司资产负债率仍然较高，但债务风险得到有效控制，利息负担大幅减轻，现金流可以满足日常经营需求，不存在流动性风险。报告期公司净利润超上年水平，扣非后净利润同比大幅增长。公司将持续壮大海洋牧场综合实力，提升海洋牧场存货存量及效益；持续推动市场销售提质升级，确保海外业务行稳致远；继续实施瘦身减负、严控成本、精简高效、降低负债的管理方针，不断夯实巩固内控管理根基。目前，公司各项业务均在积极稳步推动，公司经营效益水平和持续经营能力将进一步提升。

请年审会计师就上述事项（1）（2）核查并发表明确意见。

年审会计师意见：

针对上述事项（1）经营活动产生的现金流量净额同比大幅上升情况，我们执行了以下核查程序：

（1）复核公司现金流量表，关注经营活动产生的现金流量净额列报准确性；

（2）对经营活动现金流量净额变动原因进行分析，并评价其合理性；

（3）获取公司营业收入、费用明细，对公司不同业务收入、费用确认方法进行复核，对主营业务及其他重大交易执行重点审计。

通过执行以上核查程序，我们认为公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅上升与公司实际情况相符。

针对上述事项（2）青岛前沿海洋牡蛎苗种业务模式变化及相关收入确认情况，我们执行以下核查程序：

（1）了解评估管理层对技术服务业务收入与成本相关内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性；

（2）与管理层沟通了解本期销售业务模式变化的原因及商业理由的合理性；

（3）获取本期业务合同与上期业务合同对比其差异情况，并选取样本，复核管理层在识别合同、识别单项履约义务和确定交易价格等方面的判断是否准确；

（4）获取销售台账，选取样本，检查销售合同、发票、结算单据、回款单等与收入确认相关的支持性文件，执行细节测试程序；

（5）对本期确认的大额技术服务收入金额进行函证。

通过执行以上核查程序，我们认为公司青岛前沿海洋牡蛎苗种业务模式变化及相关收入确认符合企业会计准则规定。

2.年报显示，2023 年末，你公司存货账面余额为 7.37 亿元，主要由原材料、在产品、库存商品、周转材料和消耗性生物资产构成。期末你公司存货跌价准备或合同履约成本减值准备余额为 533.78 万元。当期转回或转销存货跌价准备金额为 1,521.92 万元。

请你公司：

（1）分项列示各类型存货的主要构成情况，结合报告期行业发展情况、不同类型产品在报告期内的毛利率和价格波动情况、相关产品的成本结转方法和可变现净值的确认依据等因素，说明对相关存货计提跌价准备的具体计算过程、依据及计提的充分性，与你公司前期存货跌价准备计提比例的差异情况，是否符合你公司实际与行业发展情况，是否符合《企业会计准则》的有关规定。

公司回复：

1）报告期末各类型存货的主要构成情况

单位：万元

存货分类	期末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
合计	73,702.70	533.78	73,168.92
原材料	8,554.05		8,554.04
加工原料	7,575.13		7,575.13
加工辅料	376.77		376.77
养殖育苗物资	105.16		105.16
船用物资	185.49		185.49
工具配件	67.46		67.46
劳保护具	36.18		36.18
燃料	81.74		81.74
饵料	48.53		48.53
其他	77.58		77.58
在产品	1,118.67	18.27	1,100.40
在产产品	590.05		590.05
在建船只	528.62	18.27	510.35
库存商品	28,399.92	447.93	27,951.99
扇贝加工品	4,617.64	7.47	4,610.17
海参加工品	8,360.23	2.23	8,358.01
鲍鱼加工品	753.83	52.87	700.96
鱼类加工品	11,586.41	371.17	11,215.24
鱿鱼加工品	572.33	1.02	571.31
虾蟹加工品	499.44	8.17	491.27
其他加工品	827.84	5.01	822.83
扇贝鲜活品	43.61		43.61
海参鲜活品	10.93		10.93
鲍鱼鲜活品	0.09		0.09
海螺鲜活品	744.26		744.26
虾蟹鲜活品	383.30		383.30
周转材料	1,699.01		1,699.01
包装物	880.44		880.44
低值易耗品	818.57		818.57
消耗性生物资产	33,931.06	67.57	33,863.49
底播虾夷扇贝	16,990.86	67.57	16,923.29
浮筏虾夷扇贝	2,564.02		2,564.02
底播海参	11,391.34		11,391.34
底播鲍鱼	464.60		464.60
浮筏牡蛎	1,472.84		1,472.84
海带菜	682.78		682.78
其他产品	364.62		364.62

2）存货计提跌价准备的计算过程、依据及计提的充分性

存货跌价准备的计算依据：

①公司期末对原材料、库存商品、周转材料进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。用于出售的存货，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有库存商品的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的库存商品的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

②公司期末在养的消耗性生物资产中，底播虾夷扇贝、海参由辽宁省海洋水产科学研究所（以下简称"海科院"）、年审会计师事务所及本公司三方人员共同进行资源调查和存货盘点。公司根据海科院出具的《资源调查评估报告》对报告期末在养的各年度消耗性生物资产进行减值测试。减值测试假设测试时点全部收获，采用抽样调查推算的总存量乘以预计售价，减去预计收获费用、加工费用及销售费用后的金额，确定其可变现净值。浮筏养殖的消耗性生物资产考虑到其可视性，由年审会计师事务所及本公司人员进行抽样盘点。当年第四季度新增投入的苗种，因投入时间较短，为减少苗种的损伤，利用投苗记录作为盘点数量，不再进行实物盘点。

注：辽宁省海洋水产科学研究院始建于 1950 年，由东北农林部批准成立，辽宁省唯一的省级涉海科研机构，2021 年获得检验检测机构资质认定证书，编号：210012192333，具备国家有关法律、行政法规规定的基本条件和能力，可以向社会出具具有证明作用的数据和结果，该资质认定还包括检验检测机构计量认证。

发生减值的存货计提跌价准备计算过程如下：

单位：万元

存货分类	销售收入	继续生产成本	销售费用	可变现净值	账面价值	本期应提跌价准备
合计	1,657.84	11.17	56.92	1,589.75	2,037.14	447.38
加工原料	1.82	0.02	0.04	1.77	1.77	
库存商品	1,591.42	11.15	55.70	1,524.57	1,957.96	433.40
其中：狭鳕	1,007.44		24.03	983.41	1,324.88	341.47
在建船只	64.60		1.18	63.42	77.41	13.99

经测试，部分库存商品计提减值准备 433.40 万元，主要因进料加工业务采购的狭鳕产品原料市场价格下行，成品价格下跌，出现减值；一艘在建玻璃钢船只因首制船型，生产用时及成本较高，超出合同售价，计提减值准备 13.99 万元。

报告期内，公司水产养殖、水产加工行业发展及主要产品价格、毛利率情况基本稳定。海螺产品因承担海域使用金较多，导致收获成本较高，毛利亏损，但因海域使用金计入当期收获的海螺成本，期末在养海螺成本不含海域使用金，故未发生减值。

综上，报告期内本公司减值测试计算、计提依据及计提金额充分合理，符合《企业会计准则》的有关规定。

3）本期与上年同期存货跌价准备计提比例的差异情况

单位：万元

存货分类	本期计提	上期计提	同比增减
合计	447.38	747.37	-299.96
原材料		0.16	-0.16
加工原料		0.16	-0.16
在产品	13.99		13.99
在建船只	13.99		13.99
库存商品	433.40	41.26	392.16
扇贝加工品	0.44	6.07	-5.63
海参加工品	2.23	0.55	1.68
鲍鱼加工品	51.11		51.11
鱼类加工品	369.87	21.00	348.87
鱿鱼加工品	1.02	3.24	-2.22
虾蟹加工品	8.74	9.89	-1.15
其他加工品		0.50	-0.50
消耗性生物资产		705.95	-705.95
底播虾夷扇贝		705.95	-705.95

公司本期计提存货跌价准备 447.38 万元，占期末存货账面余额的 0.61%，期末存货跌价准备 533.78 万元，占期末存货账面余额的 0.72%；上年同期计提存货跌价准备 747.37 万元，占期末存货账面余额的 0.98%，期末存货跌价准备 1,608.31 万元，占期末存货账面余额的 2.11%。计提存货跌价准备占期末存货账面余额的比例同比下降 0.37 个百分点，差异不大；期末存货跌价准备占期末存货账面余额的比例同比下降 1.39 个百分点，下降的主要原因为以前年度计提的 2020 年底播虾夷扇贝存货跌价准备本期根据收获面积予以转销所致。

上述存货跌价准备计提比例的差异情况符合公司实际情况，符合《企业会计准则》有关规定。

（2）结合已计提存货跌价准备的存货种类、明细、销售情况、计提存货跌价准备的影响因素消除情况等，详细说明报告期转回或转销存货跌价准备的具体计算过程、依据及其合理性、准确性。

公司回复：

公司报告期存货跌价准备转销 1,515.68 万元，其中原材料转销 0.17 万元、库存商品转销 59.13 万元、消耗性生物资产转销 1,456.38 万元。存货跌价准备转回 6.24 万元，为消耗性生物资产-底播虾夷扇贝存货跌价准备转回。

原材料、库存商品转销是根据本期销售或领用跌价存货数量占期初在库跌价存货数量的比例转销至营业成本、期间费用或在产品成本中，消耗性生物资产-底播虾夷扇贝转销是根据本期收获底播虾夷扇贝面积占期初在养底播虾夷扇贝面积的比例转销至营业成本中。消耗性生物资产-底播虾夷扇贝存货跌价准备转回是根据海科院出具的底播虾夷扇贝资源调查评估报告存量数据，经存货减值测试，可变现净值高于账面价值 6.24 万元，高于部分予以转回。

存货跌价准备计提、转回或转销明细情况如下：

单位：万元

存货分类	期初金额	本期计提	本期转回	本期转销	期末金额
合计	1,608.31	447.38	6.24	1,515.68	533.78
原材料	0.17			0.17	
加工原料	0.17			0.17	
在产品	4.29	13.99			18.27
在建船只	4.29	13.99			18.27
库存商品	73.67	433.40		59.13	447.93
扇贝加工品	11.62	0.44		4.25	7.80
海参加工品	0.55	2.23		0.55	2.23
鲍鱼加工品	7.56	51.11		5.80	52.87
鱼类加工品	39.48	369.87		35.10	374.25
鱿鱼加工品	3.24	1.02		3.24	1.02
虾蟹加工品	10.26	8.74		9.34	9.65
其他加工品	0.96			0.85	0.12
消耗性生物资产	1,530.19		6.24	1,456.38	67.57
底播虾夷扇贝	1,530.19		6.24	1,456.38	67.57

综上，公司报告期转回或转销存货跌价准备计算过程及结果合理准确。

（3）说明相关存货的仓储情况及存货盘点的具体过程，包括但不限于对浮筏养殖产品、底播养殖产品等不同类型消耗性生物资产执行的具体盘点程序、盘点方法、盘点时间、盘点数量、盘点结果及其准确性。

公司回复：

报告期末公司存货的仓储情况：

单位：万元

存货分类	存放地点	仓库属性	账面价值
合计			73,168.92
原材料			8,554.04
加工原料	中国境内	自营仓库	5,896.43
	中国境内	第三方仓库	1,678.70
加工辅料	中国境内	自营仓库	376.77
养殖育苗物资	中国境内	自营仓库	99.62
	韩国	自营仓库	5.54
船用物资	中国境内	自营仓库	185.49
工具配件	中国境内	自营仓库	66.83
	日本	自营仓库	0.07
	韩国	自营仓库	0.57
劳保护具	中国境内	自营仓库	35.95
	韩国	自营仓库	0.23
燃料	中国境内	自营仓库	81.74
饵料	中国境内	自营仓库	38.97
	加拿大	自营仓库	9.57
其他	中国境内	自营仓库	74.29
	韩国	自营仓库	3.28
在产品			1,100.40
在产产品	中国境内	自营仓库	590.05
在建船只	中国境内	自营仓库	510.35
库存商品			27,951.99
扇贝加工品	中国境内	自营仓库	4,416.05
	中国境内	第三方仓库	24.77
	美国	第三方仓库	48.08
	加拿大	第三方仓库	121.26
海参加工品	中国境内	自营仓库	8,358.01
鲍鱼加工品	中国境内	自营仓库	700.96
鱼类加工品	中国境内	自营仓库	2,932.60
	中国境内	第三方仓库	288.73
	美国	第三方仓库	5,158.41
	加拿大	第三方仓库	2,603.24
	日本	第三方仓库	232.26
鱿鱼加工品	中国境内	自营仓库	415.98
	中国境内	第三方仓库	155.33
虾蟹加工品	中国境内	自营仓库	347.48
	中国境内	第三方仓库	143.79
其他加工品	中国境内	自营仓库	777.18
	中国境内	第三方仓库	16.65
	加拿大	第三方仓库	29.00
扇贝鲜活品	中国境内	自营仓库	43.61
海参鲜活品	中国境内	自营仓库	10.93
鲍鱼鲜活品	中国境内	自营仓库	0.09
海螺鲜活品	中国境内	自营仓库	744.26
虾蟹鲜活品	加拿大	自营仓库	383.30
周转材料			1,699.01
包装物	中国境内	自营仓库	865.64
	加拿大	自营仓库	14.81
低值易耗品	中国境内	自营仓库	818.57
消耗性生物资产			33,863.49
底播虾夷扇贝	中国境内	自营	16,923.29
浮筏虾夷扇贝	中国境内	自营	2,564.02
底播海参	中国境内	自营	11,391.34
底播鲍鱼	中国境内	自营	464.60
浮筏牡蛎	中国境内	自营	1,472.84
海带菜	中国境内	自营	682.78
其他产品	中国境内	自营	364.62

本公司财务中心于 2023 年 11 月 30 日下发年度资产清查盘点工作的通知，根据公司《财产盘点制度》的相关规定，明确盘点范围（包括货币资金、原材料、包装物、低值易耗品、库存商品、消耗性生物资产、固定资产等）、盘点时间并提出盘点要求。盘点前需编制盘点计划，盘点工作结束后，由各业务单元财务部门汇总《盘点表》，编制《存货可变现净值与账面价值比较表》及盘点报告，上报财务中心。盘点工作要求截止日期为 2023 年12 月 31 日，消耗性生物资产因天气或生产安排冲突等原因可适当延期。

公司期末存货中消耗性生物资产实行抽样盘点，其余存货实行全面盘点。参加盘点的人员包括公司财务人员、业务人员及保管人员和年审会计师、海科院调查人员，年审会计师对盘点过程进行监盘。消耗性生物资产中的底播虾夷扇贝、海参盘点由海科院主导，年审会计师监盘，公司配合。盘点后由海科院出具底播虾夷扇贝、海参资源调查评估报告。

期末存货盘点范围涵盖本公司所有存货，包括国内国外自有及第三方仓库。国外第三方仓库盘点由第三方仓库提供书面库存数据证明，公司以账面数量与书面库存数据证明进行核对，负责国外公司审计的审计机构向第三方仓库进行函证核查并出具审计报告。

其中消耗性生物资产盘点情况如下：

浮筏养殖产品：包括浮筏虾夷扇贝、牡蛎、海带菜等。年终盘点由年审会计师、公司内部单位生产人员及财务人员共同进行。盘点时，抽取一定数量的养殖笼吊进行称量，确定每吊养殖数量、重量、规格，然后再根据同类产品总挂养的笼吊数，测算出该品种在养存量。盘点时间为：长海县獐子岛海域 2023 年 12 月 28 日，荣成市俚岛镇海域 2024 年 1 月 11 日。根据盘点数据，经减值测试，未出现减值情形。

底播增养殖产品：主要为底播虾夷扇贝、海参。年终盘点公司出具底播增养殖海域位置图，其中底播虾夷扇贝面积 198,995 亩，海参面积 11,097.39 亩。海科院依据《海洋调查规范》、《海洋监测规范》、《海洋渔业资源调查规范》等相关标准的技术要求，结合调查海域的底质和水深情况及虾夷扇贝、海参生物习性特征，根据内区等深线分布情况均匀布点，在内区海域共布设虾夷扇贝站位 168 个、海参站位 186 个；在外区海域采用均匀布点方式共布设虾夷扇贝站位 51 个。内区海域采用潜水调查，外区海域采用拖网调查。现场实施调查前各品种调查站位位置信息由海科院独立掌握。盘点时间为：2023 年 12 月 3 日至 24 日、2024 年 1 月 12 日。

①内区海域盘点程序、盘点方法：现场调查时，调查船只到达调查站位，由海科院、年审会计师事务所和公司三方工作人员共同确认调查站位和经纬度。海科院调查人员将 2m×2m（4m2）的样方框由船上随机抛入海中，样方框自由沉底。待样方框沉到海底，由潜水员持水下摄像机潜入水中，确认采样框边界，并采集整个样方框内虾夷扇贝、海参样本的图像，并对样方框内虾夷扇贝、海参定焦采集图像。潜水员采集图像后，将样方框内所有的虾夷扇贝、海参样本采集到采样网袋后返回调查船，交给调查人员。当样方内样本个数为 0 时，在预设站位 10m 范围内随机增加 2 个平行采样点进行采集验证，如果平行采样点仍然无样本，则该站位计数为 0，如果有样本，则 3 次求平均所得值为该站位生物量。调查船上海科院的调查人员接样后，随即进行清点数量、照相、样品分类标记保存和数据记录，同时，检视潜水员的潜水录像效果。虾夷扇贝、海参样品全部取回后进行称重，游标卡尺测个体大小，记录生物量和个体大小数据。全部站位调查完毕后，由海科院、年审会计师事务所、公司三方现场负责人在调查的原始记录上签字确认。海科院对调查数据进行分析和对资源量进行评估，撰写调查报告，向公司提交报告。

②外区海域盘点程序、盘点方法为：调查船只采用公司采捕船只，采捕方式采用公司生产作业的底拖网采捕方式。调查船只到达预设站位后，由海科院、年审会计师事务所和公司三方工作人员共同确认调查站位和经纬度。确认定位无误后开始下网，从拖网曳纲停止投放后拖网着底曳纲拉紧受力时开始计时。综合考虑天气、海流、海底底质等因素，拖网时长 10min（个别站位因礁石底质拖网时长 7–8min）。从计时起点开始每过 30s 记录一个瞬时航速，待拖网结束后将记录的 20 个瞬时航速求平均即为该调查站位的平均航速。拖拽 10min 后开始起网，起网绞车开始收曳纲时间点为计时终点。底拖网安全放置甲板后，对样品进行除杂清洗后，进行网采样本的现场计数、称重和拍照记录工作。完成现场样本数量和质量统计后，按照随机取样的原则每个站位选取 30 个样本待上岸后进行样本生物学测量（壳高、体重等）。生物学测量选用电子天平进行重量测定，游标卡尺进行壳高测定。全部调查站位完毕后，由海科院、年审会计师事务所、公司三方现场负责人在调查的原始记录上签字确认。海科院对调查数据进行分析和对资源量进行评估，撰写调查报告，向公司提交报告。

根据海科院出具的底播虾夷扇贝、海参资源调查评估报告数据，经减值测试，对 2020 年度投苗的底播虾夷扇贝可变现净值高于账面价值 6.24 万元部分予以转回，其余年度底播虾夷扇贝及海参未出现减值情形。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

年审会计师意见：

1、针对公司存货跌价准备计提情况，我们执行了以下核查程序：

（1）了解和评价公司与存货采购、仓储、生产相关的内部控制，对重要的控制节点进行穿行测试和控制测试，评价公司与存货存在与计价相关关键控制活动设计的合理性及执行的有效性；

（2）了解并评价公司存货跌价准备计提政策的适当性，检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致，评价存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法，检查其合理性；

（3）获取存货跌价准备计算表，分析管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，重新测算存货跌价测试数据准确性；评价相关存货跌价准备计提是否符合公司存货相关的会计政策，并检查以前年度计提的存货跌价准备本期转回或转销情况的合理性，分析存货跌价准备计提的充分性。

2、针对公司存货的真实性，我们执行了如下存货监盘程序：

（1）实地查看存货的状况，了解存货的性质、内容和存放场所，获取并评价公司的盘点计划，编制监盘计划，对存货实施监盘；

（2）对存货实施监盘并编制监盘小结，监盘过程中检查存货的数量及状况，分析存货是否存在减值迹象以判断公司计提存货跌价准备的合理性；实地观察公司盘点程序的实施过程，并抽取部分存货进行复盘，重点关注对盘点差异的核对和相关的财务处理过程；

（3）针对海底生物资产虾夷扇贝、底播海参，公司管理层聘请第三方专业机构进行盘点，我们执行了以下审计程序：

1）通过与专业机构沟通，了解了其胜任能力、专业素质和客观性；

2）评价了利用专业机构的工作用作相关认定的审计证据的适当性；

3）获取了专业机构的盘点计划，并在现场对专业机构执行的盘点程序进行观察；

4）检查专业机构盘点使用的工具；

5）盘点结束后，获取了第三方专业团队的盘点记录以及海洋生物资产调查评估报告并对其进行了复核。

（4）对于存放在第三方代管仓库的存货实施函证程序，同时对代管方运营能力、代管存货日常管理、公司与代管方的衔接沟通情况进行了解，获取和检查公司代管方的合同、仓租费结算单据；

（5）针对海外公司存货，我们实施了以下审计程序：

1）获取海外审计机构出具的审计报告，对报告内容进行复核；

2）获取境外第三方仓库存单、公司盘点表，与账面存货明细进行核对。

通过存货监盘程序，了解公司存货的状态及其数量的准确性；本期对境内存货执行监盘程序，存货监盘比例为 81%，向第三方仓库函证的境内存货确认的比例为 2.95%，通过监盘，未发现期末存货存在重大异常情况。

3、核查结果

经核查，我们认为，公司存货跌价准备转回或转销金额准确，期末存货跌价准备计提充分、合理，符合企业会计准则规定，原材料、库存商品以及消耗性生物资产的变动情况符合公司实际情况，期末存货不存在重大异常情况。

3.年报显示，你公司报告期向前五名客户合计销售金额为 5.27 亿元，合计占年度销售总额比例为 31.42%；向前五名供应商合计采购金额为 3.14 亿元，合计占年度采购总额比例为 30.34%。

请你公司：

（1）说明前五名客户的基本情况、销售产品类型，当期前五大客户与上一年度相比的差异情况，并对新增客户进行分析，说明合作模式、合作年限、信用政策与其他客户的差异情况、报告期内对其销售收入大幅上升的原因。

公司回复：

报告期公司前五名客户基本情况

单位：万元

客户名称	销售额	占年度销售总额比例	合作年限	销售产品类型	是否新增	信用政策
合计	52,706.72	31.42%				
AQ** **AR PTY LTD	21,774.36	12.98%	10 年以上	转口贸易加工产品	否	设定赊销额度约定回款期限
万 ** 企业有限公司	18,902.94	11.27%	6 年	转口贸易	否	设定赊销额度约定回款期限
海 **（大连）国际贸易有限公司	5,136.94	3.06%	5 年	转口贸易	否	设定赊销额度约定回款期限
湖北 **** 食品工业有限公司	3,777.86	2.25%	8 年	休闲食品	否	设定赊销额度约定回款期限
大连 ** 海产有限公司	3,114.62	1.86%	9 年	转口贸易加工产品	是	设定赊销额度约定回款期限

报告期公司前五大客户销售额 52,706.72 万元，占年度销售总额比例的 31.42%，比上年同期前五大客户销售额减少 1,554.48 万元，减少幅度 2.86%，占年度销售总额比例较上年同期的 26.86%上升 4.56 个百分点。报告期前五大客户中有一家新增客户，客户五为与公司合作 9 年的转口贸易及加工产品客户，报告期对其销售额 3,114.62 万元，比上年同期对其销售额的 2,903.31 万元增加 211.31 万元，增加幅度 7.28%。

（2）说明前五名供应商的基本情况、采购产品类型，当期前五大供应商与上一年度相比的差异情况，并说明新增供应商向你公司提供商品或服务的主要内容、与你公司的合作历史及新增采购的原因。

公司回复：

报告期公司前五名供应商基本情况

单位：万元

供应商名称	采购额	占年度采购总额比例	合作年限	采购产品类型	是否新增
合计	31,430.31	30.34%			
BEI***** IN** TRADING(HK) LIMITED	18,293.90	17.66%	5 年	水产贸易	否
广东 ** 水产食品有限公司	4,963.53	4.79%	10 年	水产贸易	否
大连 ** 海产有限公司	2,920.66	2.82%	9 年	水产贸易 加工原料	否
荣成 ** 海洋食品有限公司	2,772.56	2.68%	10 年	水产贸易	是
Y* FOO** CO.,LTD	2,479.66	2.39%	4 年	水产贸易	是

报告期公司前五大供应商采购额 31,430.31 万元，占年度采购总额比例的 30.34%，比上年同期前五大供应商采购额减少 823.12 万元，减少幅度 2.55%，占年度采购总额的比例较上年同期的 26.14%上升 4.2 个百分点。报告期前五大供应商中有两家新增供应商，供应商四为与公司合作 10 年的水产贸易供应商，报告期对其采购额 2,772.56 万元，比上年同期对其采购额的 3,327.75 万元减少 555.20 万元，减少幅度 16.68%；供应商五为与公司合作 4 年的水产贸易供应商，报告期对其采购额 2,479.66 万元，比上年同期对其采购额的 496.12 万元增加 1,983.54 万元，增加幅度 399.81%。报告期公司子公司獐子岛渔业集团香港有限公司扇贝水产贸易业务量增长，对供应商五的采购额大幅增加。

（3）说明分客户类型（自然人客户、企业客户等）的营业收入构成情况，并对比上一年度，分析说明客户结构的变动情况、产生差异的具体原因，自然人客户的数量、规模是否与你公司批发为主、境内外收入占比各半的业务结构特点相匹配。

公司回复：

公司分客户类型营业收入构成情况

单位：户、万元

客户类型	2023 年度		2022 年度		同比增减	
	客户数量	营业收入	客户数量	营业收入	客户数量	营业收入
合计		167,747.36		202,059.72		-34,312.36
批发客户-企业	824	135,754.81	752	142,540.88	72	-6,786.07
批发客户-自然人	253	17,793.67	705	45,299.50	-452	-27,505.83
零售客户		9,181.21		8,586.59		594.62
其他		5,017.67		5,632.75		-615.08

公司境内批发客户主要为加盟、商超、餐饮等渠道的企业客户，苗种、鲜活品、加盟等渠道的自然人客户；境外批发客户主要为商超、餐饮及水产贸易等渠道的企业客户。境内加盟、餐饮渠道客户以企业客户为主，苗种、鲜活品渠道客户以自然人客户为主；境内外商超渠道及境外餐饮、水产品贸易渠道客户均为企业客户。

报告期公司自然人客户数量同比下降 452 户，营业收入同比减少 27,505.83 万元。大幅下降的主要原因为公司控股子公司青岛前沿海洋牡蛎苗种业务模式由委托生产模式调整为提供技术服务模式，由直接销售给终端养殖户牡蛎苗种调整为向扩繁育苗厂收取技术服务费，销售主体由青岛前沿海洋变更为扩繁育苗厂，青岛前沿海洋原自然人客户转变为育苗厂的自然人客户。业务模式调整导致青岛前沿海洋自然人客户数量同比减少 470 户，营业收入同比减少 27,133.23 万元。

综上，公司自然人客户的数量、规模与公司批发为主、境内外收入占比各半的业务结构特点，不构成匹配关系。

（4）核实说明上述前五大客户、供应商中新增主体与你公司、你公司控股股东、实际控制人、你公司董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

公司回复：

经核实，上述前五大客户、供应商中新增主体与本公司、本公司控股股东、实际控制人、本公司董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

年审会计师意见：

针对公司客户与供应商的情况，我们主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司客户明细，检查主要客户销售合同、销售发票、客户签收单等，对本期重要客户的销售额进行函证，对期后收款进行核查；针对前五名客户明细，了解其主营业务、与公司合作情况、合作历史、终端客户情况、公司的销售模式是否发生变化等；关注本期前五名中新增客户，了解其新增客户的销售原因及销售模式是否与其他主体不同；

（2）获取公司供应商明细，检查主要供应商采购合同、采购发票、采购入库单等支持性单据，对本期重要供应商的采购额进行函证，对期后付款进行核查；针对前五名供应商明细，了解其主营业务、与公司合作情况、合作历史、公司的采购模式是否发生变化等；关注本期前五名中新增供应商，了解其新增采购的原因及合理性；

（3）通过企查查等公开方式查询前五大客户、供应商中新增主体的工商信息，了解新增客户、供应商的成立时间、所处行业、规模等背景信息，检查是否与公司存在关联关系。

经核查，公司上述披露的前五大客户和供应商情况以及营业收入的客户结构情况与我们核查获取的信息一致。

4.年报显示，你公司应收账款期末账面余额为 3.03 亿元。其中，3 年以上的应收账款期末余额为 5,042.79 万元，同比增长 103.33%。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款金额合计 1.99 亿元。此外，你公司期末合同负债金额为 1,954.08 万元，显示为"预收合同未履约货款"。

请你公司：

（1）说明账龄在 3 年以上的大额应收账款所涉及的具体交易内容、交易金额、账龄、交易对手方及与其是否存在关联关系，在此基础上，分析说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

公司回复：

报告期末公司 3 年以上大额应收账款主要欠款客户情况：

单位：万元

序号	欠款方	欠款金额	已提坏账	计提比例
1	普冷国际有限公司	1,854.50	556.35	30.00%
2	大连应捷食品有限公司	431.46	431.46	100.00%
3	邓家鹏	274.28	274.28	100.00%
4	大连华联食品有限公司	273.80	273.80	100.00%
5	安徽省獐子岛智能营销科技有限公司	272.85	272.85	100.00%
6	MSフードプランニング㈱	196.26	196.26	100.00%
7	大连上品堂海洋生物有限公司	160.00	48.00	30.00%
8	林木强	158.84	158.84	100.00%
9	上海易果电子商务有限公司	126.41	126.41	100.00%
10	赵云伟	123.32	123.32	100.00%
11	朴金哲	123.17	123.17	100.00%
12	厦门鑫顺兴远航贸易有限公司	108.07	54.03	50.00%
13	佛山市顺德区泓顺水产有限公司	101.24	101.24	100.00%

主要欠款客户具体说明：

1）普冷国际有限公司

2020 年 3 月，公司与普冷国际有限公司（以下简称"普冷国际"）签署了《股权转让协议》，出售公司持有的大连普冷獐子岛冷链物流有限公司（以下简称"普冷獐子岛公司"）75%股权。《股权转让协议》约定 75%股权暂定收购价款为 13,650 万元，截至 2023 年末公司已累计已收到款项 11,795.50 万元，尾款 1,854.50 万元因尚未全部达成《股权转让协议》约定的条件而暂未收回。普冷国际与本公司不存在关联关系，截止本问询函披露日，公司已与普冷国际就后续尾款事宜签署了补充协议，普冷国际信用状况良好，未发现其有重大信用违约风险迹象，公司判断其具有相应的偿债能力。该股权转让欠款账龄 3–4 年，按 30%计提坏账准备 556.35万元。

（下转 C18 版）