一、重要提示
本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。
董事、监事、高级管理人员异议声明
声明
1.所有董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

| 未亲自出席董事姓名 | 未亲自出席董事职务 | 未亲自出席会议原因 | 被委托人姓名 |
|---|---|---|---|
| 非标准审计意见提示 | | | |
| √ 适用 □ 不适用 | | | |
| 董事会审议通过的本期利润分配预案或公积金转增股本预案 | | | |
| □ 适用 √ 不适用 | | | |
| 公司计划不进发展会计利，不送红股，不以公积金转增股本。 | | | |
| 董事会决议通过的本期股东回报无现利润分配预案 | | | |
| □ 适用 √ 不适用 | | | |
| 二、公司基本情况 | | | |
| 1.公司简介 | | | |

| 股票简称 | 獐子岛 | 股票代码 | 002069 |
|---|---|---|---|
| 股票上市交易所 | 深圳证券交易所 | | |
| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 | |
| 姓名 | 孙福祥 | 刘忠杰 | |
| 办公地址 | 大连市中山区港兴路6号大连万达中心写字楼27层 | 大连市中山区港兴路6号大连万达中心写字楼27层 | |
| 电话 | 0411-39016969 | 0411-39016969 | |
| 电子信箱 | touzizhe@zhangzidao.com | yanzhong@zhangzidao.com | |

2.报告期主要业务或产品简介
（一）主营业务及产品
公司是海洋产业全产业链条企业，主要从事海珍品种业、海水育养殖业、海洋食品产业、集约围海养殖业、海业装备等相关产业为一体，已构建起包括育种、育苗、养殖、捕养、加工、仓储、流通、贸易等一体化供应链保障体系。
公司产品以海洋资源开发产品为主，主要包括鲜活食品类产品（扇贝、海蜇、海胆、海参、海螺等世界大洋产品），养殖食品系列（牡蛎、海带、海带等海参和鲍鱼深加工产品），料理食品系列（扇贝、虾、三文鱼、鲍鱼等调理调味食品）及休闲食品系列（扇贝、虾、海螺、鲍鱼等海洋零食产品），北纬36度天然海洋牧场的优质资源以及这个区域产品品质的坚守，使得“獐子岛”品牌及产品在国内外赢得了众多消费者的认可。
（二）经营模式及主要业绩驱动因素
公司通过海洋牧场、海洋食品、海外贸易等各板块间的有效联动，实现企业的盈利目标。以下主要介绍公司在资源端和市场端的情况：
1.资源端以育种育苗为核心的种业研发
公司资源端的经营模式概括是在海洋牧场模式，海洋牧场是指在特定海域里，通过生态环境修复与生物资源养护等方式建立近海生物生存、生长和繁殖的环境，采用投放、移植、增殖等方法，在分利用人类资料，集成生物技术、生态技术等科学技术，实现海洋生物资源的保护、集约和可持续开发。海洋牧场是一种新型生产模式，集环境保护、资源养护、人工养殖和生态建设于一体。与陆养相比，海洋牧场注重对生物资源的养护和补充，有效兼顾经济产出与生态平衡，实现海洋生物资源可持续利用；与养海相比，海洋牧场可实现规模和增量多营养级利用，有效降低投入品对海域环境的影响，提高了养殖生物的品质，从源了增养殖生物的活动空间；与单纯人工放流相比，海洋牧场注重生态环境修复和资源管理，保证了增殖目标生物的成熟率与回捕率。
公司从起初的“单海养人”到转型集约型种业，实现了向“育人养海”、“生态养护”发展的转型，近期正推想养殖技术，不断探索海洋牧场可持续发展的路径，并通过“技术+模式”的产业研发模式，修治海区海域环境问题，实现产业升级，积极响应从日本引种至今已有近年的历史，现已发展成为长海县规模领先的主要品种，獐子岛作为国北黄海区域开创了虾夷扇贝规模化底播增殖的方式，虾夷扇贝规模化底播增殖的实现，使海底资源得以充分利用，提升生态环境保护不断发展，在海生态环境保不断变化，底播增殖生产方式为开展养殖投资，公司通过自身实践和国内外产学研机构共同研究，聚焦北黄海海域与生物资源关系，不断探索海洋牧场的内在规律和潜力，为公司可持续发展提供理论支撑。
海洋牧场模式普遍现实，公司重点围绕转型升级和布局提高科技含量和生产经营工作，重点从业务结构、产品结构、组织结构等方面进行风险预警和预防，具体请详见“经营情况讨论与分析”。
2.市场端以营销模式及主要业绩驱动因素
公司营销网络模式根据所处市场的不同，建立了以日营销售为主、经销为辅，国内、国外多渠道，多层次的销售网络。
国外市场方面，公司在香港、台湾、韩国、日本、东南亚、美国、加拿大、澳洲等国家和地区设有营销网络，全球优质的鱼、虾、贝等冷鲜活产品，源源粉丝贝、就鱼等料理食品等走进了千家万户，成为全球消费者的“幸福家宴”。同时，国际市场采用“加工+贸易”、“仓储+贸易”模式，不断提升海外资源整合与运营能力。
国内市场方面，活品、冷冻、餐饮、流通、渠道、休闲食品及电商等全渠道布局持续完善，加快精品产品贸易能力，提升海洋食品的盈利能力，继续发挥独上电商品牌与营销模式，不断打通线上、线下营销渠道网络，海参采用专卖模式，采纳獐子岛模式，采纳獐子岛模式，采纳獐子岛