

## 海南椰岛(集团)股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2026-001

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 投资者网上提问  |
| 时间            | 2026年5月13日(周三) 下午 14:30~17:00  |
| 地点            | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”采用网络远程的方式召开业绩说明会   |
| 上市公司接待人员姓名    | 1、董事长段守奇<br>2、董事会秘书王之明<br>3、财务总监王飞燕<br>4、证券事务代表蔡专  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、椰岛旗下都有什么产品，除了酒还有什么？有没有扩展品类的计划？</b></p> <p>投资者您好，公司除酒类产品外，还有椰汁饮品，海南特色果汁饮品。</p> <p><b>2、公司除了在酒品方面，还在哪些方面准备扩展？比如矿泉水饮料？有没有外部扩张的计划？</b></p> <p>投资者您好，目前公司已推出椰汁饮品、海南特色果汁饮品等产品，矿泉水尚处于内部试饮测试阶段。感谢您的关注。</p> <p><b>3、一季度产品销量、出厂价格有无调整，对营收形成怎样作用？</b></p> <p>投资者您好，公司一季度酒类销售情况详见已披露的《2026</p> |

年第一季度经营数据公告》。目前公司暂无产品价格调整计划。营收增长主要由销量提升驱动，整体对营收形成正向贡献。谢谢！

**4、公司当前经销商整体数量、流失率以及新增招商进度具体情况如何？**

投资者您好，公司酒类经销商相关整体数量、结构等详情可查阅 2025 年年报公开披露内容。目前经销商整体队伍保持稳定，流失率处于合理可控区间；同时公司正稳步加快渠道招商布局，持续加大优质经销商开发引进力度，不断完善经销网络、夯实市场渠道基础。感谢关注！

**5、一季度下游行业需求景气度如何，市场订单储备是否充足？**

投资者您好，公司 2026 年一季度下游健康酒饮市场需求较上年同期稳步提升。谢谢。

**6、一季度产能利用率处于什么水平，产销率整体情况如何？**

投资者您好，2026 年一季度公司产能充分匹配市场需求，酒类产品销售同比去年第一季度实现大幅增长。谢谢！

**7、基于一季度开局表现，公司二季度经营重点与攻坚方向是什么？**

投资者您好，基于一季报良好开局，公司二季度将继续紧扣全年经营目标，持续加大市场开拓力度、抢抓优质订单并推进落地；积极推进降本增效，提升盈利水平；进一步强化现金流及经营风险管控，全力冲刺半年度及全年经营目标。感谢您的关注。

**8、一季度渠道端动销情况如何，终端铺货率与经销商拿货积极性是否达标？**

投资者您好，公司一季度整体渠道动销表现平稳向好，终端流转节奏稳步改善。终端铺货率按年度推进计划有序提升，核心市场、重点网点铺货率良好。感谢您的关注。

**9、管理层您好。面对目前行业内较为激烈的市场竞争态势，公司在今年的市场开拓（例如渠道下沉、新客户拓展或海外市场布局）上，主要有哪些侧重点或新的规划思路？**

投资者您好，面对行业日趋激烈的市场竞争，公司今年市场开拓将重点从两个方面布局：一是持续渠道深耕下沉，进一步渗透县域及乡镇线下终端，加密网点布局、优化经销商结构，深挖存量市场潜力；二是做强线上电商渠道，完善直播电商、内容电商及传统平台运营，适配年轻化消费群体，做大线上销售规模；整体以线下精耕+线上增量为思路，全方位拓宽市场版图、提升整体市占率。感谢您的关注。

**10、公司旗下的饮料，除了椰汁还有哪些产品，详细列举一下，哪几个产品增速快？**

投资者您好，公司除椰汁外，还有其他海南特色果汁饮品。产品销售总体较为平衡。公司后续将优化产品结构，重点培育增速快品类。谢谢！

**11、公司旺季是什么时候？旺季市场备货规模如何，能否充分匹配终端市场销售需求？**

投资者您好，公司传统销售旺季主要集中在每年第四季度及中秋、国庆、春节前后节庆时段。

旺季来临前，公司会结合历史销量、渠道订单及终端需求提前统筹排产、合理储备备货，整体产能储备充足、供应链保障稳健，能够充分匹配旺季终端销售及节日动销需求，有效保障市场正常供货。感谢您的关注。

**12、公司现有产能是多少？能否满足现在是市场需求？有没有扩展产能的打算？**

投资者您好，公司目前的产能满足现有的市场需求，暂无扩展产能计划。感谢您的关注。

**13、目前公司核心产品市场占有率同比去年同期有无提升，提升空间还有多大？**

投资者您好，目前公司酒类核心产品销量稳步增长、销售规模持续扩容。后续公司将通过深化渠道拓展、加大品牌推广、优化产品结构等举措，持续完善全国市场布局，进一步提升市场渗透率与行业份额。感谢您的关注。

**14、新品投放市场实际反馈如何，能否快速成为新的业绩增量点？**

投资者您好，公司 2025 年推出的新款椰岛鹿龟酒市场推进节奏有序、渠道落地稳步向好，终端铺货、消费者接受度及市场口碑持续提升，目前处于良性培育、稳步起量阶段，后续随着品牌推广与终端动销持续加码，将逐步贡献新的业绩增量。感谢您的关注。

**15、公司今年重点布局的经营方向，是否按照既定计划有序推进？**

投资者您好，公司核心产品椰岛鹿龟酒及椰岛海王酒市场动销稳定，反馈良好，消费者认可度、终端试饮和复购表现稳步向好，渠道铺货及陈列推进有序。感谢您的关注。

**16、全年主营业务增量增长点具体落地在哪几块？**

投资者您好，公司全年主营业务业绩增量主要落地三大方向：一是渠道下沉、精耕细作，持续深耕线下市场，向县域、乡镇终端进一步渗透，加密网点布局，优化经销商运营，深挖存量市场增长潜力；二是重点发力电商渠道，做强传统电商、直播及内容电商运营，适配年轻消费群体，开辟线上增量市场；三是品类与消费场景延伸拓展，丰富产品矩阵与规格体系，覆盖日常自饮、节庆礼赠、健康养生等多元场景，挖掘新增消费需求，形成稳固业绩增长点。感谢您的关注。

**17、作为国资控股企业，公司产品销售渠道是否有和其他国企合作，比如中石油，中石化，航空等，让产品更好的扩展全国？**

投资者您好，公司目前暂未落地与大型国企相关的产品销售渠道合作。后续公司将持续积极开拓多元化渠道合作模式，拓展全国化市场覆盖。感谢您的关注。

**18、一季度渠道端动销情况如何，终端铺货率与经销商拿货积极性是否达标？**

投资者您好，公司 2026 年第一季度经销商提货及合作积极

性保持稳健向好，酒类销售收入同比实现大幅增长。感谢您的关注。

**19、一季度原材料价格波动，对公司生产成本及盈利空间影响多大？**

投资者您好，目前公司主要原材料价格整体波动幅度不大，对公司生产成本影响较小。谢谢！

**20、请问 2026 年第一季度的销售费用主要花费在哪部分？**

投资者您好，公司 2026 年第一季度销售费用主要为加大销售力度增加的人工成本、促销推广及广告宣传投入等支出。感谢您的关注。

**21、公司今年的关联交易预计是多少？大股东旗下是否有同类企业有竞争，如何解决？**

投资者您好，公司本年度关联交易预计相关情况，请以公司后续披露的公告为准。截至目前，公司控股股东旗下企业与公司不存在同业竞争情形。感谢您的关注。

**22、是否考虑并购其他酒企或者饮品企业，快速扩张？**

投资者您好，目前无相关计划。谢谢！

**23、公司主业营收增速如何？**

投资者您好，根据公司 2025 年度报告及 2026 年一季度报告，主业营收增速及利润情况如下：2025 年度实现营业收入 3.71 亿元，与上年同比增长 111.87%；归母净利润-2,887.53 万元，与上年同比减亏。2026 年一季度实现营业收入 9,963.44 万元，与上年同比增长 125.06%，归母净利润 92.22 万元，与上年同比扭亏为盈。谢谢关注！

**24、子公司及参股公司经营状况如何，有无亏损拖累整体业绩的主体？**

投资者您好，公司子公司及参股公司经营主要数据详见已披露的 2025 年度报告。谢谢！

**25、公司酒和饮料的营业收入占比分别是多少？**

投资者您好，2025 年度公司营业收入约 3.71 亿元，其中：

酒类收入占比约 88%，饮料收入占比约 10%。感谢您的关注。

**26、目前公司在手订单总量多少，订单交付周期与回款情况是否处于健康水平？**

投资者您好，公司在手订单总量属于经营敏感信息。目前公司整体订单交付周期平稳有序，回款及生产交付运转正常。谢谢！

**27、大股东对公司有什么具体的支持措施吗？**

投资者您好，大股东对公司给予较大支持：一是向公司提供借款，补充日常经营流动资金；二是为公司融资提供连带责任担保，助力公司拓宽融资渠道、保障经营稳健发展。感谢关注。

**28、应收账款、存货规模偏高，公司对应坏账风险、库存积压有无管控措施？**

投资者您好，公司将持续加大存货变现力度和应收账款催收，加快资金回笼、提升整体资产周转效率。感谢您的关注。

**29、一季度各项主营业务收入占比变化，哪项业务增长最为突出？**

投资者您好，公司一季度酒类和饮料类收入同比实现大幅增长。感谢您的关注。

**30、公司一季度营业收入同比变动幅度较大，主要原因是什么？**

投资者您好，2026 年第一季度公司持续加大市场开拓力度，强化品牌及渠道推广投入，酒类板块销售实现稳步增长。感谢您的关注。

**31、公司有没有乳品，如没有的话有没有计划扩展？面对国家三胎开放，未来有什么布局？**

投资者您好，公司目前没有乳品类产品，谢谢关注。

**32、公司有没有股东回馈计划，以便更好的让投资人了解公司产品？**

投资者您好，公司目前暂无对股东相关的产品回馈计划。公司会认真考虑您的提议进行研究。谢谢！

**33、公司未来发展方向？**

投资者您好！公司未来发展方向将继续聚焦大健康主业，感谢您的关注。

**34、公司在海南自贸区内有什么优惠政策？政府有哪些补助和支持？**

投资者您好，政府补助相关情况已在 2025 年度报告中依规披露。公司将持续依托自贸港政策红利，结合自身业务布局，深入研究和积极对接各项支持。谢谢！

**35、公司是否有计划推出股权激励，对团队激励与业绩带动效果如何？**

投资者您好，公司暂无相关计划，谢谢关注。

**36、线上渠道布局进展如何？都有什么成绩？占比多少？**

投资者您好，公司目前已完成天猫、京东、拼多多、抖音、快手等主流线上平台布局。谢谢关注。

**37、公司资产负债率处于什么水平，偿债压力、有息负债规模是否合理可控？**

投资者您好，公司资产负债率目前处在偏高水平；公司经营现金流逐步改善中，融资渠道正常推进，整体偿债压力、有息负债规模在可承受范围，后续公司会持续优化负债结构、稳步压降负债率。感谢您的关注。

**38、公司的经营是否经得起各种审计呢？为什么舆情总是不利于公司，都是负面的多，另是否能摘帽？难道就没有重组切入科技赛道吗？海南的政策如此好，为什么公司享受不到政策红利？**

投资者您好，公司严格按照规范编制定期报告，2025 年度报告已完成审计并披露。市场舆情受历史经营波动、过往股权及治理事项等多种因素影响。公司已向证券交易所申请撤销退市风险警示，证券交易所正在审核中。目前公司无重组相关计划。谢谢！

**39、有无新技术、新产品、新专利落地，能否成为公司未来新的业绩增长点？**

投资者您好，公司聚焦大健康主业，持续深耕科技创新。2026年将依托生物科技工艺，推进新技术迭代、新品类落地、新专利申报同步推进，持续对现有核心产品进行配方、口感与工艺升级；同时围绕年轻化、健康化消费趋势，布局多款创新新品并落地。后续将以技术创新带动产品结构优化，丰富产品矩阵，有望逐步培育成为公司中长期新的业绩增长点。

**40、公司一季度酒品销售情况如何？代理商和直销进展如何？扩展了多少地方？**

投资者您好，公司 2026 年第一季度酒类产品销售具体情况，敬请查阅公司已披露的《2026 年第一季度经营数据公告》（公告编号：2026-026）。感谢您的关注。

**41、国内市场占有率目前处于行业什么位置，今年有无开拓海外市场相关布局？**

投资者您好，国内市场：公司核心产品椰岛鹿龟酒、椰岛海王酒为国内保健酒行业第二梯队头部品牌，行业排名稳居前列。海外布局：2026 年公司将依托海南自贸港政策优势，计划通过跨境电商开拓东南亚市场，目前已启动前期市场调研与产品适配工作。

**42、一季度对子公司参股公司经营情况，有无亏损拖累整体业绩？**

投资者您好，公司子公司及参股公司一季度经营情况已纳入合并报表范围，公司一季度经营业绩敬请查阅公司已披露的 2026 年第一季度报告。感谢您的关注。

**43、核心大单品鹿龟酒 2025 年营收大幅提升，但市场调研显示终端动销偏弱、渠道库存积压明显，请问，目前贵公司整体渠道库存周转天数处于什么水平？后续将通过哪些措施去库存、稳终端，防止提前透支未来年度业绩？**

投资者您好，2025 年鹿龟酒营收增长主要系渠道铺货与推广拉动，因各区域消费节奏不同，导致各地区终端动销率有较大差异，但目前公司整体渠道库存周转处于合理可控水平。后续公

司将根据市场实际动销速率、控制发货总量，加大终端动销与市场品鉴促销力度，实行渠道库存分级管控，强化库存和动销常态化监控，稳步去库存、稳终端，坚决避免提前透支后续年度业绩。谢谢关注。

**44、公司产品代言人是谁？有没有聘请代言人的计划？**

投资者您好，目前公司鹿龟酒、海王酒无代言人。谢谢关注！

**45、公司新增客户数量情况，优质大客户开发落地成效如何？**

投资者您好，公司正持续稳步推进市场拓展与客户开发工作，积极重点培育并落地优质大客户资源。感谢您的关注。

**46、在维护中小股东方面，公司有什么计划？**

投资者您好，公司始终重视中小股东权益保护，依规做好信息披露，保持投资者沟通渠道畅通，认真倾听合理诉求。同时专注主营业务提质增效，切实回报广大中小股东。谢谢！

**47、公司商誉如何？，是否存在阶段性减值计提隐患？**

投资者您好，目前公司账面无商誉资产，不存在商誉阶段性减值计提相关隐患。感谢您的关注。

**48、二季度公司有无产品调价动作，调价对当期营收和利润带来哪些影响？**

投资者您好，暂无相关计划，谢谢！

**49、一季度市场竞争加剧，公司采取哪些措施稳固份额提升盈利？**

投资者您好，公司持续聚焦健康酒饮核心主业，多措并举稳固市场份额、提升经营效益。

产品层面，深耕鹿龟酒、海王酒核心大单品，加快椰岛康养酒等新品落地上市，持续丰富大健康产品矩阵，强化差异化竞争优势；市场层面，巩固核心优势区域市场，优化经销商渠道体系，加码线上及即时零售布局，全面提升终端覆盖能力与产品动销水平；运营层面，深入推进全链条降本增效，严格管控各项费用与生产成本，同时强化应收账款精细化管理，加速资金回笼、优化

现金流，稳步提升整体盈利水平。谢谢！

**50、食品饮料、椰汁等业务今年如何拓展市场、提升盈利？**

投资者您好，食品饮料及椰汁等业务是公司打造的第二增长曲线。今年我们将持续增加该品类产品、拓宽市场、深耕渠道，进一步扩大市场份额，增强盈利能力，实现稳健增长。

**51、公司是否有出台稳定股价的措施，是否有兼并计划？**

投资者您好，目前公司无并购重组计划。公司将专注主业经营，持续提升经营业绩与内在价值，夯实公司基本面。谢谢！

**52、公司在融资方面有什么进展？地方政府给予多大支持？**

投资者您好，公司目前融资工作正常有序推进，银行授信、融资渠道正常进行。地方政府一直在政策、资源协调等方面给予公司支持，公司也会持续加强对接，争取政府更多的支持以助力公司稳健经营。

**53、面对公司亏损的子公司，公司有没有出售或者剥离的计划？**

投资者您好，公司后续将结合子公司业务定位、经营现状及整体战略布局，统筹制定方案进一步优化公司资产结构，提升整体经营质量。感谢您的关注。

**54、关于应收账款，公司有什么计划？**

投资者您好，公司高度重视应收账款管控，将持续加大回款催收力度，优化客户信用管理，完善回款考核机制，多措并举加快资金回笼，不断提升现金流质量与运营稳健性。谢谢！

**55、公司渠道布局目前覆盖范围如何，线下线上渠道占比分别为多少？**

投资者您好，公司目前已完成全国大部分省市的线下渠道布局，同时天猫、京东、拼多多、抖音、快手等主流线上平台也已全面覆盖。

**56、公司有什么新产品上市吗？**

投资者您好，公司正积极优化产品矩阵，后续计划适时推出椰岛康养酒等新品上市销售，持续完善大健康品类布局。谢谢！

**57、在公司效益没有提升改变的情况下，有没有进行大力的重组，引进战略投资**

投资者您好，公司目前无应当披露的重组及引进战略投资者的相关事项。公司将聚焦主业，深耕核心产品，着力提升经营业绩与内在价值。谢谢！

**58、公司的销售渠道都有哪些？有没有和盒马，胖东来等的合作？**

投资者您好，公司目前销售渠道已覆盖传统流通、餐饮、KA卖场、电商及新零售等全渠道，盒马、胖东来、永辉、好特卖等优质终端已实现产品上架销售。

**59、一季度公司销售情况如何？毛利率如何？**

投资者您好，公司2026年第一季度实现营业收入9963万元，具体经营数据敬请查阅公司已披露的2026年第一季度报告。感谢您的关注！

**60、面对公司股价长期低迷，管理层有无股份回购、大股东增持、市值管理相关举措？**

投资者您好，目前公司无股份回购计划，无大股东增持计划。公司将聚焦主业经营，全力提升业绩与内在价值，后续如有相关应披露事项，将严格按照规定及时履行信息披露义务。谢谢！

**61、今年在原料把控、生产提质、成本优化上有哪些具体举措？**

投资者您好，公司2025年已逐步优化完善采购等内控制度，2026年在此基础上：一是原料把控，深化核心供应商长期合作，严格入库质检与溯源管理，稳定原料品质、锁定采购成本；二是生产提质，优化生产工艺与流程标准，强化全流程质量管控，提升良品率和产品批次稳定性；三是成本优化，从采购、生产、能耗及管理费用全链条精益管控，压降生产损耗和低效开支，全方位降本增效，保障公司经营基本面。

**62、大河财立方记者提问，2025年年报显示，贵公司当前资产负债率偏高、货币资金承压、短期有息负债规模较大，现**

**金短债比处于低位，请问，贵公司有无明确的化债计划、融资规划和资金回笼安排？**

投资者您好，公司将多措并举统筹保障资金需求。包括盘活存量低效资产、补充偿债资金优化债务期限结构；深化金融机构合作、拓宽融资渠道、优化融资结构与综合融资成本；加快存货变现回款、加强资金集中统筹与调度以积极改善现金流及负债结构。感谢您的关注。

**63、依托海南资源，公司在特色健康消费品方面有哪些新布局？**

投资者您好，公司聚焦大健康酒饮方向，在特色健康消费品领域持续发展。健康酒方面，深化升级鹿龟酒、海王酒系列产品。健康饮品方面，优化天然椰基饮品及热带果饮产品结构。依托海南资源及区域优势，构建健康酒饮协同发展的格局。谢谢！

**64、公司白酒、保健酒主业今年在产品、渠道、市场方面有哪些重点规划？**

投资者您好，公司目前坚持以保健酒为主、白酒为辅的业务布局。在产品上，我司将持续优化核心大单品，加快产品升级迭代，丰富产品线；在渠道上，我司在深耕线下传统渠道的同时积极拓展线上电商和新零售，提升终端动销。在市场上，我司将继续聚焦重点市场精耕细作，同时加强品牌宣传和消费者培育。

**65、请问段总椰岛全球购在海南本地铺实体店，后续会开到内地吗？**

投资者您好，目前椰岛全球购（军创）线下门店聚焦海南本地市场，暂无明确的内地开店计划。谢谢！

**66、椰岛鹿龟酒等核心单品今年如何提升销量与品牌影响力？**

投资者您好，椰岛鹿龟酒、椰岛海王酒是公司核心大单品。今年我们将继续聚焦保健酒主业，升级产品、做强品牌、深耕渠道，通过更精准的营销和终端动销，进一步提升销量和品牌影响力，推动核心单品持续增长。

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>67、公司去年聚焦的‘鹿龟酒佳品’系列，新品从铺货到消费者真正喝掉，大概需要多长时间？咱们自己观察下来，一般几个月的动销率会稳定在什么水平？</p> <p>投资者您好，公司产品受区域市场铺货节奏、渠道推广力度及终端消费场景影响，加上终端动销氛围也会因不同渠道、不同区域的市场基础差异，因此没有统一固定的标准或时间。谢谢！</p> |
| 附件清单(如有) | 无   |