证券代码： 600238 证券简称：\*ST椰岛

**海南椰岛(集团)股份有限公司投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □ 分析师会议□ 媒体采访 √ 业绩说明会□ 新闻发布会 □ 路演活动□ 现场参观 □ 其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 投资者网上提问 |
| 时间 | 2025年5月13日 (周二) 下午 14:00~17:00 |
| 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2、董事会秘书王之明3、财务总监王飞燕4、证券事务代表蔡专 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **投资者提出的问题及公司回复情况** 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：**1、段总您好！请问劲酒集团领导层一月份来访贵公司，是为了合作开发产品还是谈借壳？谢谢**您好，该来访双方主要围绕保健酒行业的技术革新、产品定位、市场拓展、政策支持等事项进行了深入地交流和探讨，未涉及相关合作应披露事项。谢谢！**2、你好。今年业绩不可能达到3亿保壳目标，这些年营业都在1个多亿，不可能突然突破3个亿，剩的时间不多了。抓紧拿出方案保壳，不然明年必退**您好，公司正在采取积极措施，努力改善公司经营业绩，提升公司经营质量。感谢您对公司关注与支持！**3、董秘您好！贵公司近期有无回购计划？有无融资计划？ 谢谢**您好，目前公司无回购股份事项；公司根据业务及资金需求开展融资。谢谢！**4、您好，目前公司草本酱香产品销售如何，截止今天销售金额和订单多少呢？**您好，该类产品经营主体不在公司并表范围内，公司无相关数据。谢谢！**5、段总您好！贵公司近期有无回购计划？有无融资计划？ 谢谢**您好，目前公司无回购股份事项；公司根据业务及资金需求开展融资。谢谢！**6、段总您好！贵公司近期有无回购计划？有无融资计划？**您好，公司暂无回购股份事项；公司根据业务及资金需求等开展融资。谢谢！**7、请问贵司对今年业绩有没有详细规划，是否考虑引进新业务或以重整重组的方式引进新的产业投资人提升公司盈利能力**您好，公司正在按计划实施相关措施，努力改善经营业绩。重大事项以公司在指定媒体披露的信息为准，谢谢！**8、请问下海南椰岛(集团)股份有限公司 600238已经ST了，今年是否有重组计划。**您好，重大事项以公司在指定媒体披露的信息为准。谢谢！**9、公司24年已经st，25年面临保壳的压力，请问今年有哪些重大举措扭转上市公司业绩，给股东信心，保障股东利益？这些举措目前进度如何？**您好，公司将从以下几方面发力，努力改善经营业绩，消除退市风险警示。 一、提升主营业务收入 1.优化产品结构：加大产品结构优化力度，淘汰低效滞销产品，集中资源发展核心优势品类，提升毛利率较高业务的收入占比。  2.拓展客户群体：深耕存量客户，做好重点市场销售布局；探索新客户市场，通过创新合作方式，加快新市场新客户开发。  二、扩展市场营销 1.强化品牌与渠道建设：加大品牌推广力度，优化线上线下销售渠道，拓展新零售合作等新兴渠道，同时强化合作商激励机制，提升终端铺货率。 2.精准营销策略：基于市场细分和用户画像制定针对性营销方案，提升品牌影响力。三、管理改革1.优化组织架构与流程：精简冗余部门和岗位，建立扁平化管理体系，提升决策效率；推行敏捷管理模式，缩短业务响应周期。 2.强化人才与绩效考核：引进行业专业人才，尤其是市场营销、研发创新领域的人才，为业务发展注入活力。 四、成本控制  1.精细化成本管理：严格控制采购成本，优化库存管理，减少呆滞库存。压缩非必要费用，以节能降耗等措施降低运营成本。 2.提升资金使用效率：加强资金管理，缩短回款周期，避免坏账风险。合理规划投资，聚焦主营业务相关项目，加大低效资产处置力度。通过以上多维度策略的协同推进，逐步改善公司经营业绩、增强市场竞争力，从而满足证券交易所关于消除退市风险警示的财务指标和规范性要求，竭力争取消除退市风险的目标。谢谢！**10、后期有没有和别的品牌合作**您好，通过合作创新、合作赋能是未来提升公司经营力，改善公司经营业绩的积极措施。目前暂无相关合作应披露事项。谢谢！**11、董秘你好！请问截止5月13日的股东人数是多少？谢谢**您好，公司无该数据，谢谢！**12、公司现在账上现金流有多少？**您好，以公司近期披露的2025年第一季度报告数据为准。谢谢！**13、段总您好！请问贵公司与华润有无合作？谢谢**您好，暂无应披露的合作事项，谢谢！**14、段总您好！请问目前股东人数是多少，谢谢！**您好，公司无实时数据，谢谢！**15、咱说点有用的，后期有什么规划？准备跟哪方合作，别说些**您好，公司正在采取以下相关积极措施，改善经营业绩。1、优化产品结构加大产品结构优化力度，淘汰低效滞销产品，集中资源发展核心优势品类，提升毛利率较高业务的收入占比。 2、拓展客户群体 深耕存量客户，做好重点市场销售布局;探索新客户市场，通过合作创新，加快新市场新客户开发。 3、强化品牌与渠道建设 加大品牌推广力度，优化线上线下销售渠道，拓展新零售合作等新兴渠道，同时强化经销商激励机制，提升终端铺货率。 4、强化人才与绩效考核 引进行业专业人才，尤其是市场营销、研发创新领域的高端人才，为业务发展注入活力。 随着相关积极措施的实施，有利于促进公司提质增效。谢谢！**16、后期跟劲牌会有合作吗？**您好，目前公司没有与劲牌合作项目。感谢您的关注。**17、董事长您好，公司去年营业额未达标3亿元导致加星，请问公司今年有具体措施使营业额达标吗？**您好，公司正在采取积极措施，努力改善经营业绩。感谢您对公司的关注与支持。**18、如果海南椰岛退市，将是彻底的摧毁性打击，首先是海南椰岛本身的产品包装上印有的上市公司代码不能使用，然后就是所有参股公司的产品上标有的上市公司代码也不能使用，包括海南椰岛贵州酒业公司的产品**您好，公司正在采取积极措施，努力改善经营业绩，消除退市风险。感谢您对公司的关注与支持。**19、公司去年营业额未达标3亿元导致加星，请问公司今年有具体措施使营业额达标吗？**您好，公司正在采取积极措施，努力改善经营业绩。感谢您对公司的关注与支持。**20、请问公司和椰树椰汁有合作吗？**您好，目前公司与椰树集团无相关合作事项，谢谢。**21、段总您好！请问贵公司与劲酒集团有无合作？以及哪些具体事宜？谢谢**您好，目前公司与劲酒集团无相关合作事项，谢谢！**22、公司会申请重整吗**您好，不存在该事项，重大应披露信息以公司在指定媒体披露的信息为准。谢谢。**23、请问公司明年业绩不达标，直接退市，请问现在有何举动和策略避免退市呢？**您好，公司正在采取积极措施，努力改善经营业绩，消除退市风险。感谢您对公司的关注与支持。**24、请问贵司有没有重组引进优质酒企的打算**您好，重大应披露信息以公司在指定媒体披露的信息为准。谢谢！**25、请问下海南椰岛(集团)股份有限公司 600238今年亏损是不是会退市。**您好，亏损不是必然导致退市的原因。公司正在采取积极措施，努力改善经营业绩，消除退市风险。谢谢！**26、请问退市造成国有资产减值会被追责吗**您好，公司正在采取积极措施，努力改善经营业绩，消除退市风险，谢谢！**27、今年公司不重组明年肯定退市了，公司目前有什么计划保壳**您好，公司将从以下几个方面发力，努力改善经营业绩，消除退市风险警示。 一、提升主营业务收入 1.优化产品结构 加大产品结构优化力度，淘汰低效滞销产品，集中资源发展核心优势品类，提升毛利率较高业务的收入占比。 2.拓展客户群体 深耕存量客户，做好重点市场销售布局；探索新客户市场，通过创新合作方式，加快新市场新客户开发。 二、扩展市场营销 1.强化品牌与渠道建设 加大品牌推广力度，优化线上线下销售渠道，拓展新零售合作等新兴渠道，同时强化合作商激励机制，提升终端铺货率。 2.精准营销策略 基于市场细分和用户画像制定针对性营销方案，提升品牌影响力。 三、管理改革 1.优化组织架构与流程 精简冗余部门和岗位，建立扁平化管理体系，提升决策效率；推行敏捷管理模式，缩短业务响应周期。 2.强化人才与绩效考核 引进行业专业人才，尤其是市场营销、研发创新领域的人才，为业务发展注入活力。 四、成本控制 1.精细化成本管理 严格控制采购成本，优化库存管理，减少呆滞库存。压缩非必要费用，以节能降耗等措施降低运营成本。 2.提升资金使用效率 加强资金管理，缩短回款周期，避免坏账风险。合理规划投资，聚焦主营业务相关项目，加大低效资产处置力度。 通过以上多维度策略的协同推进，逐步改善公司经营业绩、增强市场竞争力，从而满足证券交易所关于消除退市风险警示的财务指标和规范性要求，竭力争取消除退市风险的目标。谢谢！**28、投资的贵州酒业业绩何时合并报表**您好，暂无时间表，请关注公司后续相关信息披露。谢谢！**29、吉发药业怎么解决，双诚药业怎么处理**您好，您的问题与公司无关，谢谢。**30、作为行业龙头，请问海南椰岛今后的发展重点在哪里？对于退市的可能是否有采取措施积极改善，还是说顺其自然保持现状？**您好，公司后续发展是以加强主营业务竞争力及持续经营能力为重点，围绕酒类、饮品等消费品为方向，持续加强品牌影响力，提高产品竞争力，加大市场拓展力，从而尽快改善公司经营业绩。谢谢！**31、请问公司总经理现在是董事长兼任，今年会计划招聘新总经理吗？如果有，现在进度如何，预计什么时候新任总理上任呢？**您好，公司正在与股东方商议总经理选聘事宜，如有进展会及时公告披露。谢谢！ |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2025-05-13 17:30:03 |