证券简称：*ST椰岛　　证券代码：600238　　公告编号：2026-050号

海南椰岛（集团）股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

海南椰岛（集团）股份有限公司（以下简称“海南椰岛”或“公司”）于近期收到上海证券交易所《关于海南椰岛（集团）股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“问询函”）。公司对问询函中提及的问题进行了认真核查，现就问询函有关问题回复如下：

“海南椰岛(集团)股份有限公司：

依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号—年度报告的内容与格式》（以下简称《格式准则第2号》）《上海证券交易所上市公司自律监管指引第3号——行业信息披露》（以下简称3号指引）等规则的要求，经对你公司2025年年度报告的事后审核，为便于投资者理解，根据本所《股票上市规则》第13.1.1条的规定，请你公司进一步补充披露下述信息。

一、关于收入及关联交易。年报显示，2025年度公司实现营业收入3.71亿元，同比增长111.87%。前五大客户销售额1.6亿元，占年度销售总额43.22%，其中关联方销售额0.95亿元，占年度销售总额25.68%，新增客户河北樾博商贸有限公司、广东省椰鹿康贸易有限公司销售额占比均为4.77%。河北樾博商贸有限公司是与集团控股股东存在合作关系的自然人控制的企业；前五大供应商采购额为1.27亿元，占年度采购总额57.95%，其中关联方采购额占年度采购总额8.14%；本年度关联交易中，向关联方出售商品金额约1.07亿元、采购商品约0.13亿元；公司控股股东、关联方全德能源向公司提供借款期末余额分别为0.23亿元、0.8亿元。公司2025年扣除后营业收入3.35亿元，被认定为“不具有商业合理性的交易或事项产生的收入”、“关联方及其他销售”予以扣除的金额为0.27亿元。

请公司：（1）区分酒类、饮料等业务板块，补充披露向本年度主要新增客户及关联客户的销售情况，包括：业务接洽过程、销售内容及区域、定价依据、合同签署及发货时间、收入确认时点、结算政策及回款、终端销售、关联关系的形成及是否履行关联交易披露、审议程序等情况；并说明2026年第一季度前述客户的销售、退货及退出情况；（2）补充披露本年度前五大供应商的采购情况，包括：采购内容、定价依据、合同签署及收货时间、付款情况、关联关系等；结合上述（1）（2），对比关联方与非关联方在销售及采购中的定价方式及市场价格，说明关联交易定价的公允性、会计处理合规性；（3）补充披露2025年前十大股东是否向公司提供财务资助（包括借款、担保、流动性支持等）或战略资源共享（包括渠道、客户、品牌等）；如有，请披露具体情况，包括金额、条件、对当期收入增长的贡献及相关交易定价依据；（4）营业收入扣除的具体情况，包括相关收入的交易背景、扣除原因、是否满足收入确认条件等，结合关联交易等情况，全面核查是否存在应扣除未扣除或不符合收入确认条件的情形。

请年审机构针对上述事项发表核查意见，并说明收入确认已实施的审计程序内容、涵盖的科目金额及比例，并对营业收入是否真实、准确，扣除是否完整发表明确意见。

公司回复：

1、2025年度主要新增客户及关联客户的销售情况

（1）酒类板块本年度主要新增客户和关联客户的情况

①销售内容、区域、合同签署及发货、收入及回款情况

序号	主要新增客户/关联客户名称	2025年度营业收入（万元）	2025年度回款额（万元）	是否新增客户	是否增客户	销售主要产品	销售区域	合同签署时间	报告期内第1笔发货时间	报告期内最后1笔货物签收时点	关联关系
一、主要新增客户（年度营业收入500万以上）											
1	广东省椰鹿康贸易有限公司	1,769.88	2,000.00	是		鹿龟酒佳品系列	广东省	2025年9月17日	2025年10月23日	2025年12月28日	否
2	上海润庆供应链有限公司	1,327.40	1,500.00	是		鹿龟酒佳品系列	上海市	2025年8月21日	2025年9月4日	2025年12月20日	否
3	北京路利文化科技有限公司	1,327.31	1,500.00	是		鹿龟酒佳品系列	北京市	2025年9月16日	2025年10月22日	2025年12月16日	否
4	天津世诚源国际贸易有限公司	884.93	1,000.00	是		鹿龟酒佳品系列	天津市	2025年8月28日	2025年9月4日	2025年12月16日	否
5	安徽美滨酒业贸易有限公司	884.92	1,022.36	是		鹿龟酒佳品系列	安徽省	2025年8月27日	2025年9月10日	2025年12月19日	否
6	江苏易驾酒业有限公司	884.73	1,000.00	是		鹿龟酒佳品系列	江苏省	2025年9月12日	2025年9月23日	2025年12月31日	否
7	上海益盛糖酒食品有限公司	862.81	1,000.00	是		鹿龟酒佳品系列	上海市(电商、特渠)	2025年9月12日	2025年9月16日	2025年12月30日	否
8	北京华铭楹雪商贸有限公司	708.82	800.97	是		鹿龟酒佳品系列	北京市朝阳区、怀柔区、密云区、顺义区、平谷区、东城区、通州区、大兴区	2025年8月27日	2025年9月4日	2025年12月30日	否
9	上海茅五剑贸易有限公司	681.45	770.04	是		鹿龟酒佳品系列	上海市(跨区域连锁商超)	2025年9月16日	2025年9月25日	2025年12月3日	否
10	河南豫见酱香贸易有限公司	657.07	742.68	是		鹿龟酒佳品系列	河南省焦作市、济源市、安阳市、鹤壁市、周口市、漯河市、信阳市、驻马店市	2025年11月28日	2025年12月1日	2025年12月24日	否
11	义马市源千贸易有限公司	657.04	742.5	是		鹿龟酒佳品系列	河南省郑州市、洛阳市、新乡市、三门峡市	2025年11月30日	2025年12月3日	2025年12月28日	否
12	西安酒可令商贸有限公司	479.48	541.93	是		鹿龟酒佳品系列	陕西省	2025年11月24日	2025年11月28日	2025年12月26日	否
13	湖南清文商贸有限公司	442.46	500	是		鹿龟酒佳品系列	湖南省	2025年8月27日	2025年9月4日	2025年12月29日	否
14	吉安市吉州区瑞海顺贸易有限公司	503.49	569.09	是		海王酒系列	江西省吉安地区、宜春地区	2025年8月19日	2025年8月26日	2025年12月22日	否
二、关联方客户											
1	赣州市海翔酒业有限公司	4,830.41	4,939.54	否		海王酒系列	江西省(不含吉安、宜春)	2025年度合同	2025年1月2日	2025年12月23日	本集团控股子公司参股股东控制的企业
2	河北樾博商贸有限公司	1,770.27	2,002.69	是		鹿龟酒佳品系列	河北省	2025年9月4日	2025年9月9日	2025年12月29日	与本集团控股股东存在合作关系的自然人控制的企业
3	赣州拾友之光商贸有限公司	914.17	1,280.00	是		海王酒系列	江西省赣州市	2025年9月1日	2025年11月14日	2025年12月31日	本集团子公司参股股东控制的企业
4	椰岛粮造(成都)酒业有限公司	162.46	0	否		鹿龟酒老品系列	全国(私域、电商)	2025年11月12日	2025年12月1日	2025年12月31日	参股公司
5	椰岛固本(海南)酒业有限公司	5.51	6.23	是		鹿龟酒老品系列	海口团购客户	2025年9月22日	2025年9月25日	2025年10月20日	联营企业

注：赣州市海翔酒业有限公司为本集团控股子公司参股股东控制的企业，在2025年7月控股子公司设立后与本公司形成关联关系。

②业务洽谈过程

公司酒类业务客户资源主要通过客户及关联方引荐、行业展会、市场化主动拓展等合规渠道获取，多维度摸排市场潜在客户资源，精准对接客户经营需求及产品采购诉求。在获取客户合作意向后，具体流程如下：

初步沟通：围绕产品规格、统一供货价格、交货周期、结算方式、质量标准等核心条款进行对接；

资质核查：为严控合作风险、保障业务合规稳健开展，公司建立完善的经销商准入机制，对意向客户开展资质与履约能力核查，重点核查客户工商登记、食品经营资质、终端渠道覆盖能力、物流仓储能力、销售团队及资金实力；

实地考察：对新增客户进行实地走访考察，核验经营真实性与履约稳定性，从源头把控客户质量；

商务谈判与签约：经客户资质核查、实地考察合格后，经多轮规范谈判，就各项合作条款达成共识，在平等自愿、市场化公允原则下，依照公司销售管理制度签订正式经销合同，明确双方权利义务、合作规则及要求；

后续执行：合作协议生效后，按合同约定组织排产、发货、结算，确保全流程合规。

③终端销售情况

海王酒系列：作为核心产品，常年合作的经销商拥有成熟的销售团队、完善的销售渠道及较强的市场推广能力，积累了稳固的终端消费客群与多元化消费场景，终端动销能力较强。伴随节假日及推广活动，市场需求持续释放，终端动销良好。根据4家海王酒经销商(占2025年度海王酒销售额约90%)提供的截至2026年6月30日的库存数据统计，动销率约99%。

鹿龟酒佳品系列：为2025年新上市产品。根据酒类行业分销规律，产品从一级经销商到各级分销商、终端门店，最终到终端消费者，流转需要合理周期。第四季度为传统备货旺季，经销商为应对元旦、春节消费高峰提前备货属于行业常规行为。公司同步开展央视投放广告、糖酒会、经销商答谢会等推广活动，并组建专项团队加强终端运维与渠道帮扶。目前该系列产品处于市场培育与渠道爬坡阶段，随着渠道覆盖持续深化、品牌营销势能释放，产品终端动销稳步提升，具备良好的成长性与可持续性。根据18家鹿龟酒佳品系列销售额100万元以上经销商(占鹿龟酒佳品整体销售额90%以上)提供的数据统计：公司2025年度鹿龟酒佳品系列截至2026年3月31日的动销率为52.09%，截至2026年6月30日的动销率为76%；基于谨慎性原则扣除存在关联关系的鹿龟酒佳品系列经销商截至2025年12月31日未实现销售的部分对应公司确认的2,666.73万元收入后(详见本回复函本题5的注5)，公司2025年度鹿龟酒佳品系列截至2026年3月31日的动销率为53.95%，截至2026年6月30日的动销率为79%。

④收入确认时点及结算政策

收入确认时点：酒类产品在商品发出并收到客户签收单时，商品控制权转移，公司在该时点确认收入。2025年度公司收入确认政策一贯遵循新收入准则要求。

结算政策：公司与上述新增客户和关联方客户在海王酒系列和鹿龟酒系列产品销售结算方式为“先款后货”，实际回款情况如上表所示，整体回款良好。

⑤关联关系认定及披露、审议程序

2025年7月，公司与经销商合资设立由公司控股的海南椰岛海王酒业有限公司，聘任赣州市海翔酒业有限公司实际控制人杜永球担任海南椰岛海王酒业有限公司总经理。根据实质重于形式原则，公司将杜永球实际控制的赣州市海翔酒业有限公司、赣州拾友之光商贸有限公司认定为关联方，公司向其销售的产品认定为关联交易。

2025年7月，公司间接控股股东与河北樾博商贸有限公司实际控制人控制的其他主体存在合作关系，根据实质重于形式原则，公司将河北樾博商贸有限公司认定为关联方，公司向其销售的产品认定为关联交易。

公司与其他关联方的交易已在2025年度报告“十四.关联方及关联交易”中披露，并于2026年7月13日经董事会决议通过，进行补充追认，详见公司2026年7月14日披露公告《关于追认日常关联交易的公告》（编号：2026-044号），该事项已提交股东会审议通过。

②业务洽谈过程

公司酒类业务客户资源主要通过客户及关联方引荐、行业展会、市场化主动拓展等合规渠道获取，多维度摸排市场潜在客户资源，精准对接客户经营需求及产品采购诉求。在获取客户合作意向后，具体流程如下：

初步沟通：围绕产品规格、统一供货价格、交货周期、结算方式、质量标准等核心条款进行对接；

资质核查：为严控合作风险、保障业务合规稳健开展，公司建立完善的经销商准入机制，对意向客户开展资质与履约能力核查，重点核查客户工商登记、食品经营资质、终端渠道覆盖能力、物流仓储能力、销售团队及资金实力；

实地考察：对新增客户进行实地走访考察，核验经营真实性与履约稳定性，从源头把控客户质量；

商务谈判与签约：经客户资质核查、实地考察合格后，经多轮规范谈判，就各项合作条款达成共识，在平等自愿、市场化公允原则下，依照公司销售管理制度签订正式经销合同，明确双方权利义务、合作规则及要求；

后续执行：合作协议生效后，按合同约定组织排产、发货、结算，确保全流程合规。

③终端销售情况

海王酒系列：作为核心产品，常年合作的经销商拥有成熟的销售团队、完善的销售渠道及较强的市场推广能力，积累了稳固的终端消费客群与多元化消费场景，终端动销能力较强。伴随节假日及推广活动，市场需求持续释放，终端动销良好。根据4家海王酒经销商(占2025年度海王酒销售额约90%)提供的截至2026年6月30日的库存数据统计，动销率约99%。

鹿龟酒佳品系列：为2025年新上市产品。根据酒类行业分销规律，产品从一级经销商到各级分销商、终端门店，最终到终端消费者，流转需要合理周期。第四季度为传统备货旺季，经销商为应对元旦、春节消费高峰提前备货属于行业常规行为。公司同步开展央视投放广告、糖酒会、经销商答谢会等推广活动，并组建专项团队加强终端运维与渠道帮扶。目前该系列产品处于市场培育与渠道爬坡阶段，随着渠道覆盖持续深化、品牌营销势能释放，产品终端动销稳步提升，具备良好的成长性与可持续性。根据18家鹿龟酒佳品系列销售额100万元以上经销商(占鹿龟酒佳品整体销售额90%以上)提供的数据统计：公司2025年度鹿龟酒佳品系列截至2026年3月31日的动销率为52.09%，截至2026年6月30日的动销率为76%；基于谨慎性原则扣除存在关联关系的鹿龟酒佳品系列经销商截至2025年12月31日未实现销售的部分对应公司确认的2,666.73万元收入后(详见本回复函本题5的注5)，公司2025年度鹿龟酒佳品系列截至2026年3月31日的动销率为53.95%，截至2026年6月30日的动销率为79%。

④收入确认时点及结算政策

收入确认时点：酒类产品在商品发出并收到客户签收单时，商品控制权转移，公司在该时点确认收入。2025年度公司收入确认政策一贯遵循新收入准则要求。

结算政策：公司与上述新增客户和关联方客户在海王酒系列和鹿龟酒系列产品销售结算方式为“先款后货”，实际回款情况如上表所示，整体回款良好。

⑤关联关系认定及披露、审议程序

2025年7月，公司与经销商合资设立由公司控股的海南椰岛海王酒业有限公司，聘任赣州市海翔酒业有限公司实际控制人杜永球担任海南椰岛海王酒业有限公司总经理。根据实质重于形式原则，公司将杜永球实际控制的赣州市海翔酒业有限公司、赣州拾友之光商贸有限公司认定为关联方，公司向其销售的产品认定为关联交易。

2025年7月，公司间接控股股东与河北樾博商贸有限公司实际控制人控制的其他主体存在合作关系，根据实质重于形式原则，公司将河北樾博商贸有限公司认定为关联方，公司向其销售的产品认定为关联交易。

公司与其他关联方的交易已在2025年度报告“十四.关联方及关联交易”中披露，并于2026年7月13日经董事会决议通过，进行补充追认，详见公司2026年7月14日披露公告《关于追认日常关联交易的公告》（编号：2026-044号），该事项已提交股东会审议通过。

⑥上述客户在2026年第一季度销售、退货及退出情况

序号	主要新增客户/关联客户名称	2026年第一季度营业收入（万元）	2026年第一季度回款额（万元）	是否退货	是否退出	备注
一、主要新增客户（年度营业收入500万以上）						
1	广东省椰鹿康贸易有限公司	74.35	101.47	否	否	
2	上海润庆供应链有限公司			否	否	
3	北京路利文化科技有限公司	16.99	19.44	否	否	
4	天津世诚源国际贸易有限公司			否	否	
5	安徽美滨酒业贸易有限公司	19.82		否	否	
6	江苏易驾酒业有限公司	34.59	201.20	否	否	
7	上海益盛糖酒食品有限公司	21.97		否	否	
8	北京华铭楹雪商贸有限公司			否	否	
9	上海茅五剑贸易有限公司			否	否	
10	河南豫见酱香贸易有限公司	112.24	201.49	否	否	
11	义马市源千贸易有限公司	84.39	95.32	否	否	
12	西安酒可令商贸有限公司	120.73	146.72	否	否	
13	湖南清文商贸有限公司	275.98	412.32	否	否	
14	吉安市吉州区瑞海顺贸易有限公司	184.38	260.00	否	否	
二、关联方客户						
1	赣州市海翔酒业有限公司	812.93	1,254.02	否	否	
2	河北樾博商贸有限公司	99.25	200.66	否	否	
3	赣州拾友之光商贸有限公司	240.43	24.70	否	否	
4	椰岛粮造(成都)酒业有限公司	0.61		否	否	
5	椰岛固本(海南)酒业有限公司	5.48	10.09	否	否	

（2）饮料板块本年度主要新增客户和关联客户的情况

①销售内容、区域、合同签署及发货、收入及回款情况

序号	主要新增客户/关联客户名称	2025年度营业收入（万元）	2025年度回款额（万元）	是否新客户	是否增客户	销售主要产品	销售区域	合同签署时间	报告期内第1笔发货时间	报告期最后1笔货权转移时点	关联关系
一、新增客户											
1	深圳市椰本饮品有限公司	200.17	294.53	是		椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	广东、广西	2025年7月20日	2025年7月25日	2025年9月20日	否
2	广州航宇食品商贸有限公司	100.78	158	是		椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	广东	2025年11月23日	2025年11月23日	2025年12月17日	否
3	衡阳主园饮品有限公司	88.18	227.59	是		椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	湖南、湖北	2025年9月10日	2025年9月11日	2025年12月20日	否
4	杭州椰本饮品有限公司	81.72	97.3	是		椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	浙江	2025年8月1日	2025年8月5日	2025年11月1日	否
5	湖南品牧优选供应链管理有限公司	79.4	89.73	是		椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	河南	2025年8月26日	2025年8月27日	2025年11月26日	否
6	南京椰上饮品有限公司	56.28	116.52	是		椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	江苏	2025年9月22日	2025年9月30日	2025年12月24日	否
7	湖南椰本饮品有限公司	50.67	107.26	是		椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	湖南、湖北	2025年11月25日	2025年11月30日	2025年12月24日	否
二、关联方客户											
1	海南椰岛雨帆食品有限公司	2,929.65	2,949.66	否		椰岛椰汁、椰岛杂粮饮品、包材	全国	2025年度经销合同	2025年1月1日	2025年12月27日	见注
2	海口新城佳园物业服务有限公司	17.82	20.14	是		椰岛椰汁、椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	海口团购客户	2025年7月18日	2025年8月1日	2025年12月5日	控股股东控制的其他企业
3	椰岛固本(海南)酒业有限公司	12.23	13.82	是		椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	海口团购客户	2025年9月8日	2025年9月11日	2025年9月12日	联营企业
4	海口市智慧城市服务集团有限公司	6.99	7.9	是		椰岛椰汁	海口团购客户	2025年5月20日	2025年7月18日	2025年7月18日	控股股东控制的其他企业
5	赣州拾友之光商贸有限公司	5.68	14.31	是		椰岛椰汁、椰岛椰子水	江西定制客户	2025年10月20日	2025年10月24日	2025年12月15日	本集团子公司参股股东控制的企业
6	河北樾博商贸有限公司	1.02	1.02	是		椰岛椰汁、椰岛椰子水	河北团购客户	2025年10月14日	2025年11月27日	2025年12月26日	与集团控股股东存在合作关系的自然人控制的企业

注：海南椰岛雨帆食品有限公司为本集团高管在近12个月内曾任董事的企业，2025年5月该高管已经不再担任海南椰岛雨帆食品有限公司董事。

②业务洽谈过程

公司饮料业务通过市场拓展、行业展会、客户或关联方引荐等方式获取客户需求，随后按以下流程推进：双方初步沟通产品规格、供货价格、交货周期、结算方式、质量标准等；公司对客户工商信息、经营规模、行业资质等进行核查；双方多轮商务谈判，达成合作共识；双方按照公司销售管理制度规定签订经销合同或购销协议；协议生效后公司按约定组织排产、发货、结算。

③终端销售情况

公司饮料类产品为快速消费品，保质期1年，终端覆盖商超、便利店、社区门店、餐饮及线上渠道，市场流通性强，周转效率高，经销商及终端库存维持在合理水平。除产品质量问题外，公司不接受其他情形退货，近三年未发生非质量类退货。

④收入确认时点及结算政策

收入确认时点：饮料产品在客户提货即商品发出时，商品控制权转移，公司在该时点确认收入。2025年度收入确认政策一贯遵循新收入准则。

结算政策：采用“先款后货”结算，回款情况良好。

⑤关联关系认定及披露、审议程序

公司与海南椰岛雨帆食品有限公司的关联方交易，已于2026年4月29日经董事会补充追认审议，详见公司2026年4月30日披露公告《关于追认日常关联交易的公告》（编号：2026-030号）；并于2026年5月21日经股东会审议通过，详见公司2026年5月21日披露公告《2025年年度股东会决议公告》（编号：2026-039号）。

公司与其他关联方的交易已在2025年度报告“十四.关联方及关联交易”中披露，并于2026年7月13日经董事会决议通过，进行补充追认，详见公司2026年7月14日披露公告《关于追认日常关联交易的公告》（编号：2026-044号），该事项已提交股东会审议通过。

⑥上述客户在2026年第一季度销售、退货及退出情况

序号	主要新增客户/关联客户名称	2026年第一季度营业收入（万元）	2026年第一季度回款额（万元）	是否退货	是否退出	备注
一、新增客户						
1	深圳市椰本饮品有限公司			否	否	
2	广州航宇食品商贸有限公司	65.11	54.54	否	否	
3	衡阳主园饮品有限公司		-127.95	否	是	第一季度退回和收货款
4	杭州椰本饮品有限公司			否	否	
5	湖南品牧优选供应链管理有限公司			否	否	
6	南京椰上饮品有限公司	167.18	163.60	否	否	
7	湖南椰本饮品有限公司	306.29	330.17	否	否	
二、关联方客户						
1	海南椰岛雨帆食品有限公司	1,040.74	997.76	否	否	
2	海口新城佳园物业服务有限公司	1.34	0.41	否	否	团购客户
3	椰岛固本(海南)酒业有限公司	0.19	0.21	否	否	团购客户
4	海口市智慧城市服务集团有限公司			否	否	团购客户
5	赣州拾友之光商贸有限公司	14.79	9.02	否	否	
6	河北樾博商贸有限公司	0.34	0.34	否	否	团购客户

2、前五大供应商采购情况

（1）酒类前五大供应商采购情况

序号	前五大供应商名称	采购产品	2025年度采购额（万元）	2025年度付款额（万元）	合同签署时间	报告期内最后1笔收货时间	关联关系
1	岳阳瑞鸿工贸有限公司	酒瓶	5,498.40	5,487.22	2025年度内，分批采购，单次签约	2025年12月31日	否
2	椰岛集团(贵州)酒业销售有限公司	成品酒	1,787.69	1,787.69	2025年9月，分批采购，单次签约	2025年12月28日	参股公司子公司
3	安徽百世佳包装有限公司	酒盖	1,684.48	1,684.48	2025年度内，分批采购，单次签约	2025年12月26日	否
4	椰岛酿造(四川)酒业有限公司	成品酒	1,496.85	1,496.85	2025年10月，分次采购，单次签约	2025年12月30日	否
5	贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业(集团)销售有限公司	成品酒、酒液	925.93	171.62	2021年6月签订《合作协议书》，2025年12月签订《协议书》	2025年7月30日	否

（2）饮料类前五大供应商采购情况

序号	前五大供应商名称	采购产品	2025年度采购额（万元）	2025年度付款额（万元）	合同签署时间	报告期内最后1笔收货时间	关联关系
1	海南省椰岛实业股份有限公司	椰岛椰汁	2,254.52	2,254.52	2025年度合同	2025年12月28日	否
2	椰满分生物科技(海南)有限公司	椰岛椰子水、椰岛果汁饮品	1,008.79	1,008.79	2025年7月至2026年7月	2025年12月26日	否
3	海口椰彩食品有限公司	椰岛椰汁	607.56	607.56	2025年度合同	2025年12月30日	否
4	湖南唯乐食品科技有限公司	椰岛杂粮饮品	150.74	150.74	2025年度合同	2025年12月6日	否
5	海南椰盛食品有限公司	椰岛椰汁	68.26	68.26	2025年度合同	2025年12月12日	否

3、关联方与非关联方定价公允性及会计处理合规性

（1）销售业务定价依据与收入确认

①定价方式

酒类与饮料产品：公司结合产品定位、目标客群及市场需求，统一制定经销价格体系与配套市场政策。所有经销商(包括关联方)客户，均严格执行公司正式下发的经销价格及相关政策，不单独开展议价，不存在利益输送和倾斜情形。

团购与定制类客户：以拓宽渠道、提升销量、消化库存、增厚盈利为导向，所有团购与定制类客户(包括关联方)按公司定价规则执行。

②收入确认政策

公司2025年度收入确认政策一贯遵循新收入准则的要求，会计处理合规。其中：酒类产品在商品发出并收到客户的签收单时，商品控制权转移，公司在该时点确认收入；饮料产品在客户提货即商品发出时，商品控制权转移，公司在该时点确认收入。

（2）采购业务定价依据和成本确认

①定价依据：公司依据《采购管理制度》《供应商管理制度》开展采购及供应商考核工作。采购业务采用招标采购、询价采购、单一来源采购、定点采购、零星采购等方式，考虑市场行情、产品品质、采购体量、付款及账期条款综合定价，全流程规范执行审批程序。采购定价遵守市场化与公允性原则，不存在因关联关系导致价格异常、利益输送或损害公司利益的情形。

②成本确认政策：公司采购业务按照《企业会计准则》相关规定开展会计核算。依据采购合同、验收入库、取得合规发票、款项结算等实际业务节点，规范进行采购确认、成本归集与账务核算。会计确认、计量、记录审慎合规，真实、准确、完整地反映采购业务及成本费用的实际发生情况。

（3）关联方与非关联方定价对比及公允性说明

①销售端对比

公司对酒类和饮料类经销商(包括关联方与非关联方)执行统一的经销价格体系，不因客户性质调整售价。以2025年度酒类和饮料的经销商为例：

A赣州市海翔酒业有限公司为公司海王酒系列的关联方客户，主要采购“32度海王酒(红标礼盒装)110ml”产品。该客户自2025年7月成为公司关联方起，前后期间采购价格、市场政策均保持统一，严格执行公司既定的海王酒经销价格体系及市场政策；同时，与非关联方“广西素清合贸易有限公司”和“吉安市吉州区瑞海顺贸易有限公司”采购的同型号“32度海王酒(礼盒装)110ml”产品的价格和市场政策均一致，交易定价公允。

B河北樾博商贸有限公司为公司鹿龟酒佳品系列的关联方客户，主要采购“33度椰岛鹿龟酒(佳品)135ml、33度椰岛鹿龟酒(佳品)268ml、33度椰岛鹿龟酒(佳品)520ml”三款产品，该客户的采购价格和市场政策与本题(1)回复中新增的13家非关联方鹿龟酒佳品经销商除了上海益盛糖酒食品有限公司(价格一致，上海益盛因电商渠道销售故增加市场政策投入)外均一致，执行公司发布的鹿龟酒佳品经销价格体系及市场政策，交易定价公允。

C饮料类的关联方客户“海南椰岛雨帆食品有限公司”为椰岛椰汁独家经销商，2025年执行的价格与2024年一致。

公司不存在向关联方让利或收取更高价格的情形。

②采购端对比

公司对酒类和饮料类供应商(包括关联方与非关联方)统一执行采购管理制度。以2025年采购为例：

A公司向关联方供应商“椰岛集团(贵州)酒业销售有限公司”采购，与其他成品酒采购方式一致，按照采购管理制度采用比价、议价方式确定。公司不存在向关联方让利、利益输送或损害公司利益的情形。

B包装材料(酒瓶、酒盖)采购均通过招标或询价方式确定，无关联方采购交易。

C饮料类无关联方采购交易。

③公允性结论

综上，公司销售与采购业务均遵循市场化定价原则，关联交易定价公允，不存在利用关联交易调节收入、利润或进行利益输送的情形。公司会计处理符合企业会计准则要求，相关收入、成本确认真实、准确、完整。

4、2025年前十大股东向公司提供财务资助或战略资源共享情况

(1)截至2025年12月31日，前十大股东向公司提供财务资助(含借款、担保)的具体情况如下：

序号	股东名称	关联关系	关联方支持型	借款方或者被担保方	金额（万元）	借款利率	起始日	到期日	是否已归还	公司提供担保或抵押情况	备注
1	海口市国有资产经营有限公司	控股股东	借款	海南椰岛(集团)股份有限公司	2,000.00	LPR	2024/12/23	2026/12/22	否	无	
					290.00	LPR	2025/4/18	2026/10/17	否	无	
			担保	海南椰岛投资管理有限公司	6,126.80		2016/6/30	2029/5/29	未到期	公司向控股股东提供反担保	详见公司临2016-033号、2016-034号、2016-046号公告
				海南椰岛食品饮料有限公司	703.00		2025/9/3	2027/1/11	未到期	无	全资子公司海南椰岛食品饮料有限公司向民生银行海口分行申请1000万元贷款(信用证)，海口国资提供连带责任担保
				海南椰岛酒销售有限责任公司	1,000.00		2025/9/15	2026/9/15	未到期	无	全资孙公司海南椰岛酒销售有限责任公司向浦发银行海口分行申请1000万元贷款，海口国资提供连带责任担保
2	全德能源(江苏)有限公司	第二大股东	借款	海南椰岛(集团)股份有限公司	2,000.00	LPR	2023/9/27	2024/9/27	否	无	
					1,000.00	LPR	2024/6/27	2025/6/27	否	无	
					1,000.00	LPR	2024/7/9	2025/7/9	否	无	
					3,000.00	LPR	2024/7/12	2025/7/12	否	无	
					1,000.00	LPR	2024/7/25	2025/7/25	否	无	

（2）前十大股东提供战略资源共享情况

2025年，公司前十大股东之一北京欧德天成科技发展有限公司(以下简称“欧德天成”)的实际控制人与公司间接控股股东存在合作关系，欧德天成实控人涉及的经营业务涵盖机械制造、食品销售等领域。基于良好的合作基础，欧德天成为公司推荐优质客户资源。

公司按照《销售管理制度》对推荐的意向经销商开展资质与履约能力核查，与符合条件的经销商签订年度经销合同。所有经销价格和市场政策均按照公司统一发布的经销价格体系和市场政策文件执行，交易价格公允，无任何附加条件，不存在利益倾斜情形。

报告期内，通过上述战略资源共享推荐并达成经销合作业务对2025年度收入的贡献如下：

序号	客户名称	2025年度营业收入（万元）	截至2026年6月30日动销率	销售主要产品
1	河北樾博商贸有限公司	1,771.29	96%	鹿龟酒佳品系列及饮料
2	广东省椰鹿康贸易有限公司	1,769.88	68%	鹿龟酒佳品系列
3	北京路利文化科技有限公司	1,327.31	60%	鹿龟酒佳品系列
4	天津世诚源国际贸易有限公司	884.93	95%	鹿龟酒佳品系列
5	江苏易驾酒业有限公司	884.73	90%	鹿龟酒佳品系列
6	上海益盛糖酒食品有限公司	862.81	95%	鹿龟酒佳品系列
7	上海茅五剑贸易有限公司	681.45	27%	鹿龟酒佳品系列
8	河南豫见酱香贸易有限公司	657.07	55%	鹿龟酒佳品系列
9	义马市源千贸易有限公司	657.04	79%	鹿龟酒佳品系列
10	西安酒可令商贸有限公司	479.48	89%	鹿龟酒佳品系列
11	厦门洛阳迅酒业有限公司	262.82	60%	鹿龟酒佳品系列
12	北京金厚网络科技有限公司	254.88	81%	鹿龟酒佳品系列
合计		10,493.69	76%	

注：以上动销率根据经销商提供的截至2026年6月30日的库存数据测算。

上述客户均为2025年新增经销商，其业务洽谈、合同签署、定价及收入确认均遵循公司统一制度执行。上述收入合计占公司2025年度营业收入(3.71亿元)的28%