证券代码：002166 证券简称：莱茵生物

**桂林莱茵生物科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中泰证券股份有限公司 研究所董事总经理、食品饮料首席分析师 范劲松 |
| **时间** | 2020年11月2日 11：00 |
| **地点** | 公司总部五楼董秘办公室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理兼董事会秘书罗华阳先生  证券事务代表王庆蓉女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 本次调研由公司副总经理兼董事会秘书罗华阳先生以及证券事务代表王庆蓉女士负责接待。首先公司副总经理兼董事会秘书罗华阳先生与中泰证券范劲松参观了公司展厅、植物科学创新中心、生产厂区和种苗繁育基地，随后在公司董秘办公室进行座谈和交流。以下为此次活动的主要内容介绍：  **一、公司董事会秘书罗华阳先生对公司发展做简要介绍。**  莱茵生物是国内植物提取行业第一家上市公司，二十多年来一直从事天然植物提取物的研发、生产及销售，公司曾连续五年入选美国《福布斯》杂志“中国最具潜力100强中小企业”榜单，是中国植物提取领域唯一上榜企业。公司主要产品是罗汉果提取物、甜叶菊提取物等天然植物提取物产品以及天然中草药提取物产品，产品广泛应用于食品饮料、营养补充剂、化妆品、食品添加剂等领域。  目前公司已建立第四代植物提取工厂，该工厂占地300亩，拥有先进的生产设备和符合GMP标准的自动化智能提取生产线，年处理原材料能力可达6万吨以上。2019年9月，公司工厂成功获评“国家级绿色工厂”，国家绿色工厂的获批，标志着公司具备了用地集约化、生产洁净化、废物资源化、能源低碳化等特点，成为了制造业绿色转型升级的示范标杆。  公司作为国内植物提取行业的领军企业，在技术研发、设备、工艺、管理体系等方面积累了丰富的经验和优势。在研发及技术方面，公司组建了英国诺丁汉大学归国博士领衔的植物科学创新中心，致力于开展优质高产罗汉果、甜叶菊种苗的研发及培育；同时公司在上海设立了健康产品研发中心，开展植物提取物在终端消费品的配方应用研发工作，为公司客户的产品创新、配方开发等方面提供整体解决方案。公司目前与中科院天津生物工业研究所、上海药物研究所、广西植物研究所、湖南农业大学等众多高校和研究所建立了长期合作关系，依托其技术和人才优势，加快公司产品和工艺研发进程及建立技术储备和积累。  同时公司具有完整的产业链，上游建有原料种植基地，下游开展了食品、饮料、特色农产品等终端消费产品业务，逐步建立和完善全产业链体系。  在销售方面，公司建立了桂林、上海、美国及意大利四大营销中心，辐射美国、欧洲、韩国、日本等全球60多个国家和地区。近年来植物提取业务的整体发展态势良好，获得了超越行业的增长，产业链和质量体系的完整性以及规模优势逐步显现。  **二、问题交流**  **（一） 未来公司业务是如何布局的？**  植物提取业务对中国来说已经越做越大，从莱茵的整个定位来说，未来还是会大力发展B端产业，天然无糖甜味剂系列、工业大麻、抗氧化系列、绿茶系列产品是未来公司发展的主要方向。  **（二）公司与芬美意是一个怎样的合作关系？**  公司与芬美意不止只是一个业务合作关系，更是战略合作伙伴，芬美意作为全球著名的食品香精香料公司，在配方领域具有强大的技术实力和非常丰富的市场经验以及庞大的客户群，并有意在天然甜味剂领域作出战略布局。自合作以来，芬美意对天然甜味剂的市场推进力度非常大，订单量持续增加，双方合作符合预期。芬美意非常看好天然无糖甜味剂市场未来的发展，并将天然甜味剂列为公司重要的发展战略，未来公司将携手芬美意共同推动天然无糖甜味剂市场的发展。  **（三）公司核心产品价格波动大吗？**  价格变动不大，基本保持稳定。  **（四）目前在代糖的销售上，如果客户拒绝的话主要原因是什么？**  从罗汉果的角度来讲还是成本，甜叶菊的话就是你的应用解决方案是什么，也就是口感，消费者的习惯是很难改变的，你能提供什么好的复配方案，如何能够使其推出更好、更受欢迎的产品，满足消费者的需求，公司上海配方应用研发中心就是根据客户需求，提供最优质的产品解决方案，也是莱茵创新战略的重要支柱。  **（五）甜叶菊跟罗汉果提取物哪个产品成长更快呢？两个产品有什么优缺点？上游价格稳定吗？**  甜叶菊提取物跟罗汉果提取物是公司的两个战略大单品，他们是一个共生的关系，我们也不愿意去割裂，说大力发展哪一个产品，因为两个产品有其各自的特性，像甜叶菊提取物虽然价格便宜但在口感上他是有后苦味的，罗汉果提取物是目前口感上最接近蔗糖的，且其具有清肺止咳、利咽、生津止渴的功效，但是价格较甜叶菊较贵，目前我们是可以把两个产品进行复配，改善甜叶菊提取物的后苦味。上游价格的话，公司有自己的种植基地，价格相对比较稳定，变动不会太大。  **（六）公司目前有多少基地？**  莱茵通过建立“公司+农业合作社+农户+标准化”的模式，从源头对原料进行管控，目前建立了约40,000多亩的基地，主要分布在内蒙、安徽、甘肃及江苏等地。  **（七）公司本次非公开是如何规划的？**  本次非公开发行主要是用于甜叶菊提取工厂的建设，目前国内天然无糖甜味剂的兴起及国人对大健康越来越注重对公司来说是一个非常好的发展机遇，公司长期与国外知名消费品合作，产品质量得到了客户的广泛认可，对于开拓国内市场，公司也是非常有信心。本次非公开发行，公司是希望能做把甜叶菊做成全球做大，而公司控股股东全额认购本次发行股份，也体现其对公司业务的发展充满信心。  **（八）您认为公司的核心竞争力在哪里？**  公司在植物提取发展这么多年以来，已经形成了一套完整的产业体系，无论是前端、中端、末端或是对整个产业链的把控，公司体系都是非常健全的。前端原料基地的建设，保障了公司产品质量的安全可靠、中端顶尖的研发团队为公司业务创新发展提供强有力的技术支撑，末端的品牌及营销优势，给公司持续发展提供了保障。这些都是国内公司的核心竞争力，也是公司综合竞争优势构成与实现的重要保因素。  **（九）元气森林使用的赤藓糖醇与公司产品有什么区别？**  公司无糖甜味剂产品属于纯天然植物来源，通过萃取的方式获得其天然甜味成分，而赤藓糖醇是由小麦、玉米等淀粉经安全、适当酶解发酵后得到的产品，且在口感上可以带走口腔热量，让人有清凉的感觉。我认为这个产品与公司不存在什么竞争的关系，我们是可以在一些产品应用上去做一些复配的，我们都是希望能够给人们带来更健康且口感更好的产品。  以元气森林为代表的国内新兴国潮品牌的兴起，带动了国内终端消费品市场对于无糖甜味剂产品认知，国内终端消费品市场对于无糖甜味剂产品的应用掀起了一股热潮，零卡零糖零脂甜味剂原料的产品获得了大量年轻消费者的喜爱，天然无糖甜味剂进入高速发展的时代。公司近年来抓住历史发展机遇，集中优势资源和精力主攻天然无糖甜味剂市场，争取为消费者提供更多高端优质的天然甜味剂产品。  **（十）公司罗汉果产品目前有哪些竞争对手？**  罗汉果原料种植具有一定的区域局限性，目前罗汉果只有桂林及周边几个地区可以种植，所以在国内做罗汉果提取的企业较少，只有桂林、湖南有几家做罗汉果提取的企业，目前莱茵是做的最大的。我们并不认为大家是一个竞争关系，我们更希望大家能够共同发展，是一个竞合关系甚至是合作关系，共同推动植物提取行业的良性健康发展。  **（十一）公司是如何降本增效的？**  一是技术改造，工厂从投产到现在一直不停的在做技术改造，每年技术改造的费用投入也是非常大的，也是取得了非常好的成效，现在工厂的产能及提取的收率都在提升；二是在前端建立原料基地，从源头实施质量控制，选育优质种苗，提高原料的质量和产量，同时降低采购成本。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2020年11月2日 |