

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：2021-004

| | |
|----------------------|--|
| 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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 天风证券研究所吴立、林逸丹、陈炼 融通基金蒋秀蕾、吴书 |
| 时间 | 2021年11月10日上午9:00至10:00 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 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 投资者关系管理专员 桂庆吉女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问题一：请问公司未来3-5年的整体规划布局如何，预计未来业务增速将达到怎样水平？</p> <p>公司目前主要围绕植物提取开展生产、研发、销售，同时逐步布局投资端和C端业务（终端健康消费产品及配方解决方案定制），打造三足鼎立、相互促进的战略布局。</p> <p>植提板块还是目前的主要业务，其中涵盖四个大的品类，分别是天然甜味剂、保健护肤系列、工业大麻、茶叶提取。我们预计今后几年植提板块产值年增幅将保持30%-40%，囊括了工业大麻项目（目前该项目还处于早期阶段，从整体市场情况来看，想要实现营收大幅增长需要看该行业法律、法规，以及FDA对于CBD添加应用领域的开放的进程）。对于投资和C端两个板块的布局还在初始探索阶段，近年陆续做了一些投资尝试，部分小项目已有一定的成果；终端健康消</p> |

费产品方面已成功推出了自有品牌的食品和饮料，例如桌面糖、啤酒、菊花茶等，对于配方解决方案定制业务我们在逐步强化研发能力，争取 C 端业务成为公司新的业绩增长点。

对于战略布局加强投资和 C 端两个板块的发展，首先我们考虑的是，从我们整个植提业务来讲，更多的是 2B 的属性，目前与公司合作的大多是一些国外的大品牌老客户，他们在功能性的食品、饮料、保健品、化妆品领域的应用较为成熟，而我們希望能寻求更多业务上的重大突破，于是投资和 C 端将成为我们新的抓手。借助资本手段一是整合同业优质资产，扩大我们植提板块的大单品，二是关注国内市场，投资与我们业务相关的新消费品牌和项目，探索孵化品牌和消费产品，达到投资、植提、C 端联动。前期公司相关业务部门进行了市场开拓探索，叠加我们有优质的 2B 植提业务，相当于为我们发展新业务提供背书，因此终端市场对我们新业务认可度非常高。

问题二：请详细介绍一下公司的 C 端业务？其中的配方解决方案制定是怎样的合作模式？

公司 C 端业务主要依托公司在天然健康原料研发及应用方面的技术积累，而即将建立的天然健康产品研究院将进一步强化我们的技术优势。终端健康消费产品就是天然健康产品以及自有品牌的打造。配方解决方案定制服务主要是通过公司上海配方研发中心，为客户个性化需求，如需要新型的抗氧化产品，或者需要复配的特定功效产品，或者一些新概念，提供研发、方案提供、生产一系列解决方案，而这些配方的变化可以有效地增强客户自身差异化竞争能力，因此我们认为该业务对客户的绑定程度将会非常高的。

例如化妆品客户，需要解决一些概念性问题，或新的天然原料来源的，明显区别于其他同业竞争对手，比如同样是抗氧化，对手用葡萄籽，客户就想用松树皮，荔枝或者白藜芦醇，或寻找新提取物，而我们就可以研发一个新配方，让客户借用该新配方推出自己的新品。

例如饮料客户，根据不同的类别，比如碳酸饮料、酸奶、牛奶、奶茶等降糖方案，公司可以根据不同的应用领域，提供个性化的配方

组合。

公司考虑拓展新业务主要是考虑到配方定制服务市场供给方较少，而市场需求是一直存在的。首先对于新品牌，小团队可能缺少研发能力及资金。大品牌有自己的研发机构，但可能缺少动力去进行创新，而我们公司可以为他们双方都提供一个打包的解决方案，达到共赢的良好局面。

问题三：公司工业大麻项目已于 10 月投产试运营，请问公司现在能否预计出未来产量？它未达到满产状态下目前主要的费用是什么，对公司影响大吗？

提供我们项目产品产量计算的参数供参考，按照投料量来计算，平均 6% 的 CBD 原料含量，工厂 5000 吨的年（250 天）处理原料能力，每天投料量近 20 吨，假设收率达 80%，可以计算出获取 100% CBD 的总量。但是这个理论计算，我们需要考虑产出品种的 CBD 含量是不同的，如全谱油、广谱油等都有不同的含量，并且我们还可以为客户定制生产特定含量的产品，所以没有量产之前暂时难以提供准确数据。目前费用主要为人员、办公开支和固定资产折旧的摊销。

问题四：请问公司是基于什么原因决定进入工业大麻市场？对于现在原料及产品价格相较于 2019 年热潮时期下降是什么看法？公司该项目毛利率大约是多少？

公司 2019 年战略性投资工业大麻行业，是基于一个朴素的想法，在我们看来工业大麻将是植物提取所有的品类中市场最大，应用范围最广的一个品种，若公司作为植物提取行业领导企业不去介入这个品种，将可能成为遗憾。早期介入可能会承担一些风险，但是从长期来看，也是从植提业务大单品发展战略角度来看，公司必须在大品种方面进行战略布局。从一个新品种来看，项目效益的体现也必须经历一个过程。公司在海外布局的架构上面做了一些设置，在特拉华州成立全资子公司 Layn Holding Group,通过子公司控制孙公司 hemprise 设立工业大麻提取工厂。这样组织架构的设立一是便于子公司在工业大麻上下游开展投资与合作，二是孙公司若得到了较好的认可，便于引进

合作伙伴，在股权层面开展运作，引入海外优质股东及资产。

关于价格波动问题，公司是在 2019 年工业大麻热潮期进入市场，当时正值 CBD 价格高点，但是公司并不是盲目进入市场，因为我们做植提 20 多年，对于植提产品爆发到成熟有着丰富的经历，深知产品会经历炒作这阶段，因此对 CBD 产品及原料价格波动谨慎地制定了测算，有充分的预期准备。最初便设立了产品底线。目前 CBD 的话，全谱油和医药工业大麻价格为 500 美金左右，去 THC 产品价格 1000 美金左右，下跌幅度都在公司的预计范围内。从目前的市场的价格来看，我们预计项目毛利率应该也能达到 50% 以上吧。

对于我们老牌植物提取规模生产企业来说，工业大麻加工成本可控，工序相对简单，公司技术储备、人才团队完全能够支撑项目运作。产品成本与原料价格降低也有一定关系，目前美国工业大麻原料较充足，库存较多。从美国市场来看，CBD 产品跌幅可能远小于原料跌幅。对于未来毛利的预测，我们认为行业是从爆发到成熟的过渡，毛利也是从高位向平稳阶段转变，预计最终平均毛利率大概维持 30% 左右。因为如果毛利过低，参与者少，这个行业就没人做了。

目前产品价格波动较大，市场的需求存在一些不确定性，行业发展也需要一个过程，我们保持充分的战略耐心。

问题五：请问假设工业大麻政策全面放开后，预计整个行业体量大概能增加多少倍？目前国外研发情况及市场如何？

对于工业大麻行业空间的预测，较难提供一个准确的数据，但是我们认为，目前主要应用还是化妆品和医药，如果未来能广泛应用到食品饮料领域的话，市场空间将会是成百倍的增长。从我们植提行业的经验来看，例如最初我们做甜叶菊和罗汉果提取，只能应用到保健品、药品小范围领域，11 年过去，我们获得 FDA GRAS 认证后，产品也实现了食品、饮料等领域的应用，所以在我们看来，这是一个需要时间的过程。

据我们了解到，国外一些客户对于工业大麻方面的研发动作一直在持续，为 FDA 政策开放迅速推出相应的产品做准备。

问题六：请问公司目前工业大麻项目运行如何？在工业大麻项目有什么优势吗？

公司工业大麻项目运行顺利，在试生产过程中对同时对相关设备或工艺进行调试。

该项目是美国最大的工业大麻提取工厂，目前暂时没有了解到有其他较大的一个竞争对手，相比于美国其他提取企业或者小作坊，在生产设备、成本控制、提取技术、客户定制生产方面具备强大的竞争力。对于同样的产品，我们可以通过降价等方式扩张市场，具备议价能力的话，也能允许我们提高 CBD 产品售价。

问题七：为什么公司国外销售远高于国内销售量呢？

从公司年报中可以看到公司 2/3 营收来源国外客户，但其实会更多，因为部分国外客户会将采购权下放至国内子公司。为什么国内植提产品消费这一块体量不算大，纵观全球，我们认为是国外对于天然植物功能性成分原料在食品、保健品、化妆品的应用更加积极，包括他们的消费结构、消费观念、接受程度、社会氛围等都在影响生产商、消费者对于天然原料的偏好。例如居民消费这一块，他们每年会有一定的预算，并且这是一个长期的习惯，久而久之整个社会都会形成这样的消费偏好。所以我们目前国外客户的需求是远大于国内的，但是公司已在逐步探索国内品牌的需求，一是国内消费的升级，市场空间将非常大；二是我们是做功能性成分提取的，无论是我们的原料还是终端产品，都是对人体有益处的，所以我们一定要重视起自己国内的客户，来造福更多国内人群。

问题八：公司对于国内近年兴起的代糖热潮的看法？甜菊糖和赤藓糖醇相比如何？

代糖在国内的兴起对整个植提行业来讲是一个好事，带火了代糖的概念，更多的消费企业会来寻求合作。

很多人会询问甜菊糖和赤藓糖醇的关系，我们认为是既竞争又互补的关系。首先，赤藓糖醇处于人工合成与天然之间，通过发酵形成，从全球或者国外的应用迭代来讲，它属于老一代产品，但不能否认它

的优势和特性，口感优良、60%-70%的低单位甜度，客户可以将甜菊糖等高倍甜味剂与赤藓糖醇复配以达到降低成本同时甜度达标的需
求。但在单位甜度和应用成本方面，甜菊糖是优于赤藓糖醇的。

问题九：请问今年业绩爆发原因？

今年业绩有较大的同比增长主要还是延续着国外天然甜味剂应用需求量的高速增长。我们一直坚信天然甜味剂近几年的增长速度将会非常快，之前开展过测算，目前蔗糖市场预计在 1200 亿到 1300 亿美金，人工合成甜味剂估计市场在 70-80 亿美金，天然甜味剂市场目前约为 10 亿美金。天然甜味剂假设能替代人工合成甜味剂替代 10%，天然甜味剂市场就可以翻倍，替代蔗糖 1%，产值也将直接翻倍，并且我们认为替代的趋势是不可逆的。参考国外代糖发展历史，我们认为木糖醇、赤藓糖醇基本不是天然甜味剂替代的方向，主要还是替代这些化工合成产品。起码在可见的未来，天然甜味剂自身这个领域还没有明显的竞争品，它需要的是一个应用领域的爆发。

问题十：公司罗汉果提取物和甜菊糖在行业内处于怎样的地位？公司对于生产罗汉果提取物的这一单品有什么优势吗？公司对于自己在天然甜味剂细分行业是怎样定位的？

国内生产甜叶菊提取物的企业众多，公司产量在国内也是排在第一梯队。

罗汉果提取这一块我们可以排全球第一，首先，它是少数部分地区独有的品种，全世界 90%的罗汉果都在我们桂林，国内竞争对手主要是桂林、湖南的一些企业，规模量不大。相比于其他小型罗汉果提取企业，我们的规模成本优势非常明显，我们对于产品质量的稳定性、均一性等品控能力强，但是也会存在客户有不同的需求选择，例如客户不需要大厂的品质，只追求性价比，只要是罗汉果提取来源就行了，不关注生产管理、供应链。总的来说，罗汉果提取物方面我们没有大型的竞争对手，主要还是看客户需求选择。我们是罗汉果主产地的本地企业，所以对于销售并发扬罗汉果提取物是我们一直肩负着使命，坚持将这个当地特色品种推向全国、全世界。

莱茵生物在天然甜味剂这一细分行业可以说是一个领导者和开拓者，例如前期为了扫除一些法律障碍，公司花了三年时间和将近 1000 万元通过 FDA GRAS 认证，便利所有其他小型罗汉果提取物生产商的出口。

问题十一：公司对于两大甜味剂的原材料价格、毛利如何看待？

目前甜叶菊和罗汉果提取物都相对比较成熟，市场较为稳定，因此价格波动不会过大，除非行业内有重大技术突破或者大量扩产。公司现在非公开项目主要是建设新的甜叶菊提取工厂，工厂全线为甜叶菊提取服务，让目前的综合工厂能腾出产能开展罗汉果及其他产品的生产，例如抗氧化产品的生产。我们认为原料价格也不会出现太大的降低空间，原料价格再往下降，农户种植意愿就会很低，因此我们会有价格底线设置，确保农户享受利益，大家双赢。

问题十二：请问今年净利润增速较营收增速低的原因？

主要原因是今年研发费用的投入大幅增加，美国工厂建设过程中的一些无法资本化的费用，同时去年收购的华高生物，营业收入是全部并入合并报表，但是归母净利润只并入了一半，所以导致了我们的净利润增速较营收相比会低一些。

问题十三：公司是基于什么考虑收购华高生物？

首先，是我们对茶叶提取物功效的认可，非常看好它未来的前景与发展。茶叶是个老品种，毛利率相对稳定，整体行业增速较为稳定，所以我们认为对于它不能单从增速判断发展，而要看中它对于市场的不可或缺性。所以我们并购了华高生物，它也是目前国内最大的茶叶提取生产商。并购后客户可以从莱茵生物进行一站式采购，形成市场和管理协同优势。

问题十四：请问公司的 BT 项目效益如何？现在大概是怎样的进展情况？

公司 BT 项目将于今年结束，目前暂时还有一些款项没有收回，这个项目对于公司过往的经营做出了不错贡献。公司参与 BT 项的初衷是为了配合当地政府建设桂林临桂新城区，相当于拓荒者，打造桂林新

| | |
|----------|--|
| | 城区的环城水系，改善整个新区的生态环境，为桂林发展成为城市副中心、全球旅游城市贡献力量。 |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2021 年 11 月 10 日 |