

证券代码：002286

证券简称：保龄宝

保龄宝生物股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信资本投资管理有限公司：杨大志、黄培锐 博时基金管理有限公司：宋星琦 海通研究所：颜慧菁、张宇轩 海通国际：Jasmine Wu</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 12 月 16 日 13:00-14:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>张国刚、李发财、张锋锋</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司介绍：</p> <p>目前国内民众健康存在如下问题：①亚健康问题：目前国内相当大比例的人处于身心亚健康状态，其中很多人处于疾病边缘状态；②老龄化和三高一超的问题：中国正步入老龄化，现在中国 60 岁以上的老人约达到了 2.68 亿，接近总人口 20%，未来十年将达到 4 亿人左右，高血压、高血糖、高血脂的人群将以亿计数，三高一超带来的疾病和隐患问题十分严重；③肠道健康问题：肠道健康和免疫力、肥胖是有密切联系的，绝大部分慢性病都可以追踪到肠道问题，全国肠道健康产业具有万亿级规模，这一系列问题对保龄宝来说都是市场机会。</p> <p>目前零糖、减糖、减脂的生活趋势已经到来，功能糖行业正高速发展，摆在保龄宝眼前的机遇大于挑战，目前保龄宝位于高速发展的赛道上。</p>

公司是目前市场上唯一具有全品类功能糖制造的服务商，具备全产业链的优势，拥有功能糖的全面技术，可以提供功能性低聚糖、功能性膳食纤维、功能性糖醇产品和服务。保龄宝形成了完整的“淀粉—淀粉糖—功能糖—功能糖醇—医药原辅料—益生元终端的高中低金字塔式产品结构，向客户提供应用解决方案能力是公司的核心竞争力之一，从健特生物的“脑白金”到乐百氏的“健康快车”、蒙牛的“益菌因子”及现在元气森林“网红气泡水”，这些都是公司与客户合作的应用解决方案经典的案例。

公司于 10 月 12 日第四次临时股东大会通过首次股权激励计划，对管理层提出 22-23 年业绩目标要求。22 年要求完成 37.5 亿营收，同比增长 44%，净利润要求 2.6 亿，同比增长 73%；23 年要求完成 45 亿营收，同比增长 20%，净利润要求 3.4 亿，同比增长 30%。

公司未来发展策略：

①在生产上，拟定增项目包括 3 万吨赤藓糖醇、3 万吨阿洛酮糖及应用解决方案研发中心项目，现已开工建设，明年部分投产；

②在技改方向上，公司会不断扩大潜力产品和利润产品的产能，如膳食纤维；

③公司会推进管理精细化，实现创新、降本和协同增效；

④公司会逐步淘汰和化解落后产能，转型低毛利产品，提高效益；

⑤在营销上公司会不断拓展新市场，开发新的应用解决方案，以差异化竞争获得收益；

⑥在管理上公司会逐渐推动组合优化来促进产供销协同发展；

⑦在新业务方面公司会加大力度，比如 C 端业务，我们

成立了合资公司探索推广“零号英雄”品牌，最近我们和健康中国杂志签署了协议，下一步我们准备开始推广和销售，预计也会为公司带来可观的收入和利润。同时，公司也将与下游新锐品牌客户，积极探索股权合作、战略合作，形成更为紧密的合作关系；

⑧公司未来以生物板块（B 端业务）、健康板块（C 端业务）及产融板块（投资并购业务）这三大板块为重点，以生物板块为基础、以健康板块来提升、以产融板块来放大价值。

公司目前正处于高增长、高空间的赛道，我们对未来三年的发展充满信心。

Q&A

Q: 请介绍一下近期赤藓糖醇行业价格竞争和格局变化情况？

A: 21 年全国赤藓糖醇产能有限，在年初很多厂家基本上都拿不到产品，这导致年中产品供不应求，大幅涨价，最高涨至 4 万元/吨以上，很多公司开始扩大产能，我们从 1.7 万吨增加到年终的 3 万吨产能。目前四季度是饮料消费淡季，很多厂家产能上来以后就导致当前供大于求，产品的价格也有所回落。

我们预计明年随着饮料销售旺季的到来会达到供略微大于求的状态，价格会小幅上升至量升价平的状态，公司作为头部功能糖企业，量和利润都是有保证的。

Q: 请介绍一下公司的竞争对手情况？公司如何保证领先地位？

A: 2018 年至今，深度参与赤藓糖醇市场运营的供应商目前还是保龄宝、三元生物和诸城东晓，今年下半年也有一些公司符合投产条件。虽说部分公司已经达到投产条件，在我们

来看食品原料行业是专业化程度很高、很良心的行业，所以下游市场客户从使用角度来讲，①客户重视行业的从业经历和专业化程度，客户会要求有健全的企业管理体系，且在进行大供应商选择时，新进供应商审核周期比较长；②客户重视生产经营的成熟度，主要体现在成本上，如果无法满足客户的这些需求，则短时间进入市场是比较困难的。

另一个方面保龄宝在行业里面经营这么多年，客户资源非常丰富，也有很多战略合作协议去支撑，保龄宝不同于其他供应商的是我们是多元化金字塔形的产品结构，我们为客户提供的产品和服务是创新性、可持续的，进一步增加了客户粘性。公司是非常重视创新的，我们刚刚也提到了蒙牛的益菌因子，健特脑白金，乐百氏的健康快车等成功案例都是因为保龄宝的创新促成的，公司有很强的优势。

Q: 请问新增的无糖饮料玩家是否算公司客户来源？

A: 我们了解到的乳品、饮料、烘焙、糖果前 20 位客户基本都和公司有长时间合作，新的增长是指现在网络新兴品牌（代工类）都有相关合作，都有可能是新的增长点，由于我们在饮料方面做得比较深，可能是新项目但不一定是新客户。

Q: 请问饮料产品占比是不是由糖醇主导？

A: 今年糖醇表现比较突出，其次是淀粉糖里的果葡糖浆，这两款在饮料里占比较高。糖浆包括可乐、脉动、乳饮料和酸奶等方面都在用。

Q: 请问乳品应用主要以哪些产品为主？

A: 乳品系列比较全，比如公司和国内最大的品牌合作产品有 14 款，从高端的赤藓糖醇、聚葡萄糖、抗性糊精到低聚果

糖、低聚异麦芽糖、海藻糖等都比较多，公司主流产品都有合作。

Q: 请问烘焙产品应用主要以哪些产品为主？

A: 主要以糖浆和部分益生元、低聚糖产品，如达利、好丽友等是主要客户。

Q: 今年公司受原材料价格变动，公司的产品价格变动了多少？

A: 从企业发展的角度讲，原材料价格上涨，公司产品的销售价格也会随之上涨。目前，公司的下游客户也逐渐接受成本上涨所带来产品价格上涨，同时公司在今年开展了玉米、淀粉和蔗糖等原材料的期货套保，能很好的舒缓成本上涨带来的压力，保证公司的利润。

Q: 阿洛酮糖国内外客户的发展情况，阿洛酮糖的国际价格情况

A: 由于国内尚未取得阿洛酮糖作为食品原料或配料使用的批复，目前客户均为海外客户。近几年阿洛酮糖在全球 14 个国家陆续获批使用，目前北美市场的需求量最大，澳新、日韩需求也逐渐放大，公司预计在明年上半年阿洛酮糖在欧盟可获得使用许可。在 2023 年下半年或 2024 年国内可以完成阿洛酮糖作为新食品原料的批复。

全球的阿洛酮糖的大规模生产商主要有韩国的一家、日本的一家和中国的两家，目前保龄宝阿洛酮糖也是处于满产满销的状态，价格持续走高，供不应求的局面短期内很难缓解。

Q: 阿洛酮糖是否能替代赤藓糖醇

	<p>A: 阿洛酮糖和赤藓糖醇在甜度对比上很接近，都是蔗糖的70%左右。阿洛酮糖口感更接近蔗糖，两者热量都接近于 0。相比于赤藓糖醇，阿洛酮糖的应用范围更加广阔，除了应用于食品饮料之外，烘焙、医疗等领域阿洛酮糖也有应用。</p> <p>赤藓糖醇在目前在饮料领域拥有着不可替代性。一是该产品拥有“0 热量”；二是该产品纯天然；三是该产品非常适合应用在清爽型的饮料中。以上几点都是除赤藓糖醇外其它代糖所不具备的。公司认为两者不会完全替代，会长期共存。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 12 月 16 日