

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：2021-007

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 国元证券小范围公开电话会议
参与单位名称及人员姓名	国元证券童杰、东方证券宋海亮、海南容光私募基金韩飞、上海尚近投资赵俊、上海天猷投资曹国军、惠州市南方睿泰基金赖旭明、湘财基金薛奔
时间	2021年12月23日 15:00-16:00
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>一、公司副总经理、董事会秘书罗华阳先生向与会人员全面介绍公司经营、财务情况及未来展望，并围绕植物提取行业、甜味剂行业、工业大麻行业现状及行业未来发展前景开展沟通。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1.请问公司预计未来天然甜味剂原料价格趋势？若原料价格上涨，公司是否有能力转嫁至下游客户？公司成本降低主要空间在哪？</p> <p>天然甜味剂的原料是农产品，每年因天气、灾害等原因都会出现价格波动，从长期来看公司认为甜叶菊、罗汉果价格将会呈现上涨趋势，一是农产品价格过低将打压农户种植积极性，二是若原料供给减少反而会进一步促进原料价格的抬升，因此长期价格稳步小幅上涨并存在波动，是维持这个行业供给的良好态势。公司对于原料端采取公</p>

司+基地+农户的合作模式，同时也培养大的合作社，将原材料成本及波动有效地控制在一定范围内。

由于我国是植物提取物出口大国，2020年出口量占据全球近65%，公司产品质量及生产供应等综合能力获得国外大客户的高度认可，客户粘性高，因此具备成本转嫁能力，包括关税和海运费的上升等，都不存在较大的问题。

目前，提取产品成本降低空间主要在于工艺流程的减少，例如根据技术改进将本来需要10道工序的流程精简至8道工序，降低其中2道工序环节的相应成本。

**2.请谈一下对于公司另外两个大单品茶叶提取物和工业大麻提取物的未来展望。**

公司控股的华高生物茶叶提取出口占据国内出口的70%，2020年营收近2亿元，植物提取行业单品过亿的例子较少，因此收购茶叶提取业务与公司大单品策略一脉相承。茶叶是个老品种，毛利率及整体行业增速较为稳定，但随着近年研究深入，应用逐步有新的拓展，如动物保健、替抗等，目前公司已与国内一些大养殖企业开展合作，因此对于茶叶提取物未来新的应用开拓持有高度信心。

工业大麻市场处于早期的阶段，2019年至今，从原料端到产品端，整个行业价格变化较为剧烈，相关法律法规、应用的开放也在逐步完善。公司根据深耕植提行业多年经验认为工业大麻将是植物提取所有的品类中市场最大，应用范围最广的品种，因此高度看好未来发展与空间，在市场早起阶段进入工业大麻领域开展提前战略布局。美国工业大麻市场缺乏工业化的规模生产，而公司的提前布局可填补该行业的空白。公司对在美工业大麻工厂信心充足，并愿意耐心等待项目效益的逐步显现。

**3.请问公司为什么会选择芬美意作为主要合作商？公司是否存在对芬美意过度依赖的可能？**

芬美意为全球最大食品香精香料公司，与其合作以天然甜味剂为主。基于在天然甜味剂的重视程度、未来发展看法高度一致，双方顺

利达成了战略层面的长期合作，并在应用端和技术方面开展深入交流，共同开发客户，互相开放工厂。

大型植供应商与下游客户是互相依赖的关系，一旦进行战略层面的合作，便不会轻易分开。公司是国内少数规模化生产天然甜味剂的企业，品控及研发生产能力优秀，因此具备自行选择合作伙伴的实力。

#### **4.请问为什么认为未来的代糖行业中天然甜味剂是主要趋势？**

一是代糖的发展趋势将是不可逆转的，同时天然这一概念将随着消费升级逐渐成为消费者的选择关键，而天然甜味剂是代糖产业中唯一一个满足这两个要求的一类产品；二是从客户应用角度分析，大型食品饮料商在天然甜味剂添加产品的研究不断深入，从下游客户的应用可逐渐了解代糖品类的选择趋势；三是成本优势，甜菊糖单位甜度成本仅为蔗糖的四分之一，除了人工甜味剂，甜菊糖是性价比最优的天然甜味剂，并且原料种植来源广泛，因此我们认为天然甜味剂能从众多代糖产品中脱颖而出。市场空间测算，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 10% 的市场，或替代蔗糖 1% 的市场，天然甜味剂市场将获得 100% 的增长。

#### **5.请问国内是否有其他生产天然甜味剂的大企业或主要竞争对手？**

国外甜叶菊提取主要企业为普赛克（后被美国企业收购，现也是公司客户），国内除了公司外还有山东的诸城浩天，目前公司甜叶菊提取物产量在国内排第一梯队。

罗汉果提取方面公司排名领先，全世界 90% 的罗汉果产自桂林，除公司外，国内竞争对手主要分布在桂林、湖南，规模量不大。相比于其他小型罗汉果提取企业，公司规模成本优势明显，品控能力强。

#### **6.天然甜味剂以复配方式进行添加的主要原因是？**

目前天然甜味剂以复配为主，主要为平衡价格及口感，可有效增

强客户粘性。

**7.请问公司近年毛利率波动,以及一年中四个季度毛利波动的主要原因?**

公司毛利率控制在 25%-30%，主要波动原因为每年不同产品销售量及价格、当年同产品的竞争格局、原料采购情况、库存状况等的变化。季节性波动较小，波动原因为当季主要销售产品不同。

**8.请问天然甜味剂和赤藓糖醇的区别?**

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，应用于饮料端较多，口感清凉、60%-70%的低单位甜度；天然甜味剂是天然植物提取，200-300 倍的单位甜度，是最新一代甜味剂产品。在单位甜度和应用成本方面，甜菊糖优于赤藓糖醇。目前，将甜菊糖等高倍甜味剂与赤藓糖醇复配使用较多，主要为平衡成本、改善口感。

**9.请问公司甜叶菊提取物如何定价?甜叶菊原料收购时间是什么时候?**

公司于年末结束原料收购后，根据当年原料收购价格、未来一年市场竞争情况预测、关税费用等参数计算形成产品的基础价格并与客户开展洽谈，年中若出现市场价格偏离等情况公司再进行动态调整。甜叶菊原料收购集中在四季度。

**10.请公司介绍在美工业大麻项目的优势。目前项目预期如何?折旧摊销费用对公司业绩造成什么影响?**

项目是公司筹资自行建造的全美最大的工业大麻提取工厂，目前暂时没有了解到其他较大竞争对手，相比于美国其他提取企业或小作坊，公司工业大麻项目在生产设备、成本控制、提取技术、客户定制生产方面具备强大的竞争力，开展工业大麻提取无任何技术困难。公司提前布局工业大麻规模化提取，在未来竞争中占据先天优势，在国外对于同样的 CBD 产品，公司可以通过降价等方式扩张市场。一

公司对于工业大麻是战略性投资，在行业早期阶段的提前布局需要一定耐心等待产能的逐步提升、效益的逐步体现。目前整个工业大

	<p>麻市场热度仍在持续，据公司了解，国外大品牌对于工业大麻的研发一直在持续，为 FDA 政策开放迅速推出相应的产品做准备。政策方面如今年 10 月美国加州颁布法案允许工业大麻成分应用于食品、饮料等领域，这对于工业大麻市场是积极有利的信号。工业大麻项目投资的折旧摊销费会给公司带来一定压力，但基本可控。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 12 月 23 日