

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：2022-002

<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> 2022年2月17日上午线上会议参会名单：太保资产（薛初、李卓、喻春林、金凡、张玮、吴晓丹、杨琴、李鸣、王树君、袁元、易平、沈维）、中信证券（王聪）； 2022年2月17日下午电话会议参会名单：开源证券研究所（张宇光、方勇）、拾贝投资（杨立）、深圳市翼虎投资（李镜池）、上投摩根研究员（刘健）、建信基金（李梦媛）、建信保险资管（张旭菁）、国联安基金（呼荣权）、东吴基金（刘浩宇）、宝盈基金（张若伦）、中泰证券资管（郭祎姮）、长城证券资管（冉飞）、长城证券自营（江都）、朴远资产（苏佳音）、东方基金（吕燕晨）、3w Partners（陈涛）。 </p>
<p>时间</p>	<p>2022年2月17日</p>
<p>地点</p>	<p>线上会议、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、郭昱良</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 首先进行了公司基本情况介绍： 一、公司目前所处的行业情况： 目前国内民众健康存在如下问题：①亚健康问题；②老龄化和三高一超（高血糖、高血脂，高血压和超体重）的问题；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 </p>

康产业具有万亿级规模，这些问题对保龄宝来说都是市场机会。

参考国外饮料行业无糖品类占行业整体 25%左右的规律，加上美国，欧盟，南美部分国家开始征收糖税，以减少传统糖的摄入，而国内部分省份或城市正在制定相关指引，预计将来也会效仿欧美收糖税的方式。国内无糖产品占比不到 5%，故代糖的需求仍有较大的增长空间。

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。

二、公司具备的核心优势

公司是目前市场上具有全品类功能糖制造的服务商，具备全产业链的优势，拥有功能糖的全面核心技术，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案例。

三、公司的股权激励目标如何完成？

公司于 2021 年 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 年明确的业绩目标要求。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%。

公司发展及下一步策略：

①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，今年部

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；

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，转型低毛利向高毛利产品，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，我们和健康中国杂志签署了实施协议，下一步我们准备开始推广和销售 C 端产品，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。

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。

公司目前所处行业规模正高速增长，发展空间及潜力巨大，我们对公司未来的发展充满信心。公司业绩目前高速增长，有明确的高增长目标，相信未来会给投资者带来良好的投资收益。

Q&A 交流问题纪要

Q：从未来可能三到五年的角度，公司的产品组合里面哪些产品是最值得我们去关注的？

A：首先是低聚异麦芽糖，这个是保龄宝第一款益生元产品，

市场潜力是比较大的。公司对该产品的目标是替代目前在固体饮料和冷饮中添加的麦芽糖浆，且这两个产品加工特性类似，低聚异麦芽糖的使用成本略高，但从整个食品升级的角度去看，低聚异麦芽糖性价比是最好的，且直接替代也比较容易，用低聚糖替代糖浆是消费和健康趋势。

其次是抗性糊精产品，从市场需求角度来看，抗性糊精产品有一个较快的需求增速，公司计划今年对该产品进行技改扩产，以满足市场需求。

第三个是低聚果糖产品，每年基本上能保持 15%到 20%的增长，相对来说比较稳健。

第四个是赤藓糖醇产品，保龄宝等头部厂商产能已基本可以满足市场需求，预计赤藓糖醇产品将维持在一个合理的毛利率区间内，预计未来销售规模也会进一步增加。糖醇产品目前占公司收入在 25%左右，未来产销规模会进一步提升。

第五是阿洛酮糖产品，目前来看，美国、日本市场的整体的市场需求量比较大，供应还处于比较紧张的状态。预计欧盟 2022 年左右会批复阿洛酮糖在食品饮料领域的使用，需求量会有进一步的提升，国内在 2023 年左右完成阿洛酮糖作为新食品原料的批复后，预计国内需求也会释放，该产品作为健康之糖，可部分替代蔗糖，未来发展空间较大。

Q: 目前赤藓糖醇产品的竞争格局和壁垒?

A: ①新进入者很难短期内成为食品饮料行业头部企业供应商，公司客户对于新供应商的认可普遍会有有一个过程，每个客户都有自己所特有的认证体系，大客户一般都会有一年以上的认证过程，特别是在食品饮料领域尤其严格。

②新进入该领域的公司，公司的质量管理体系、服务体系是否能达到客户的要求，也需要一段时间的验证。

③不同企业之间，工艺的差距也会有对产品的成本及口感产生不同的影响。

④菌种的选择在成本方面也至关重要，选择更好，更适合的菌种有利于提高赤藓糖醇的转化率。

⑤不同企业运营能力的差别，这部分的区别最终都会反映到成本上。

Q: 阿洛酮糖的发展情况?

A: 阿洛酮糖是一种稀有糖，近几年陆续在全球多个国家获批使用，是可以使用在食品饮料领域的新型糖源，目前北美、日本市场的需求量最大，澳新、韩国也都有需求，主要用于餐桌用糖、焙烤和饮料生产及部分医疗用途，目前保龄宝产能为 7000 吨/年，目前为国内产能最大的阿洛酮糖晶体生产商。

Q: 赤藓糖醇相较其他代糖产品的优点?

A: 木糖醇、麦芽糖醇、赤藓糖醇等糖醇类、膳食纤维、益生元等功能糖都属于代糖，一般配合高倍甜味剂使用模拟蔗糖甜度及口感。赤藓糖醇相比较其他糖醇优势明显，一是赤藓糖醇的增量主要在饮料领域；二是木糖醇和麦芽糖醇属于化学合成，成本和口感均会有些差异，且价格不具备优势，受环保影响，价格不稳定；三是安全性高，国内外没有关于使用赤藓糖醇作为食品原料的负面报告；四是赤藓糖醇耐受量高，不容易腹泻，安全性高；五是赤藓糖醇热量为 0，可以标示为 0 糖 0 卡，以提供营销素材。

Q: 赤藓糖醇的生产工艺与产品差异?

A: 行业内不同企业使用的菌种有差异，故转化率有差异，成本自然不同。工艺成熟度也会影响产品口感。

	<p>Q: 阿洛酮糖与赤藓糖醇是否有替代关系?</p> <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	2022 年 2 月 17 日