

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：2022-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p><b>2022年2月23日下午现场调研参会名单：</b>西南证券（邢颜凝）；</p> <p><b>2022年2月24日上午现场调研参会名单：</b>东兴证券（韦香怡、牛淑娜、许文科、顾峻源）、泽兴基金（李思远）、中欧博瑞（瞿诗明）、中欧基金（冯云鹏）、汐泰投资（冯佳安）、正心谷（李安宁）、驼铃资产（廖英飞）；</p> <p><b>2022年2月24日下午现场调研参会名单：</b>浙商证券（钟烨晨）；</p> <p><b>2022年2月25日上午线上调研参会名单：</b>天风证券（林逸丹、冯佳文）、信诚基金（李文）、Rays Capital（Peter ZHANG）、上海煜德投资管理中心（程跃）、上海同犇投资管理中心（有限合伙）（刘慧萍）、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司（苏香）、湖南源乘投资管理有限公司（彭晴）、上海筌笠资产管理有限公司（冯挺）、上海聚劲投资有限公司（张超）、上海大箬资产管理有限公司（李玉朋）、信达证券资产管理部（尤超）、鸿涵投资管理有限公司（白玉兰）、华金证券资产管理部（汪旭敏）、深圳前海百创资本（吴思伟）、北京润晖资产管理有限公司（罗浩）、南方基金管理有限公司（汪径尘）、新思哲投资管理有限公司（谢东晖）、上海名禹资产管理公司（刘宝军）、国泰君安证券股份有限公司（戴一览）、融通基金管理有限公司（吴</p>

	书)、上海喜世润投资有限公司(郑捷)、海富通基金管理有限公司(宫衍海)、太平洋保险资产管理公司(张玮)、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司(司巍)、大家资产管理有限责任公司(钱怡)、兴业证券股份有限公司自营(储乐延)、信诚人寿保险有限公司(万力)、上海途灵资产管理有限公司(赵梓峰)、拾贝投资管理有限公司(杨立)、金建投资管理中心(周孟夏)、上海沃珑港资产管理有限公司(宋正元)、恒安标准养老保险有限责任公司(郝亮)、广发证券资产管理有限公司(张冰灵)。
<b>时间</b>	2022年2月23日-2022年2月25日
<b>地点</b>	公司办公楼、线上会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	2022年2月23日下午、2022年2月24日下午、2022年2月25日上午接待人员:张国刚、张锋锋、郭昱良; 2022年2月24日上午接待人员:张国刚、李发财、张锋锋、郭昱良。
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>首先进行了公司基本情况介绍:</p> <p>一、公司目前所处的行业情况:</p> <p>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,绝大部分慢性病都可以追踪到肠道问题,肠道健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。</p> <p>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。</p> <p>随着2030健康中国计划的推进以及消费者健康意识的提升,国内无糖饮料的市场规模将进一步保持增长势头。按</p>

相关报告分析，2020 年市场规模达 117.8 亿元，较 2014 年翻了 7 倍。2025 年该市场将增至 227.4 亿元，5 年内实现规模翻番。

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。经 20 余年客户印证，公司具备完善的功能糖质量管理体系。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、公司目前的业绩情况，未来的股权激励目标如何完成？

公司目前所处行业规模正高速增长，发展空间及潜力巨大。按照 2021 年业绩预告，公司 2021 年度业绩实现高增长。

公司 2021 年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%。公司对 2022 年、2023 年的高增长目标有信心有能力完成，相信未来会给投资者带来良好的投资收益。

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。

#### 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糊精，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，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，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: 赤藓糖醇产品的竞争格局: 目前赤藓糖醇价格已经回归理性，产品目前供大于求，该产品目前已为常规产品。

2021 年全国赤藓糖醇产能有限，很多下游厂家基本上都拿不到足量的产品，导致 2021 年 2、3 季度产品供不应求，大幅涨价，最高涨至 4 万元/吨以上，众多公司开始扩大产能，市场整体产能大幅度增加，当前赤藓糖醇产品供大于求，产品的价格也有所回落。

公司预计随着赤藓糖醇价格的降低，下游客户使用量和新产品开发的都会提高，随着无糖饮料及食品需求的提

升，未来对赤藓糖醇需求将随之放大。2021 年赤藓糖醇占保龄宝 25%左右的营收，保龄宝作为功能糖头部企业，在产品和客户的积累方面有着足够的优势，对于保龄宝等头部企业将会维持合理的毛利率，利润是有保证的。预计今年的赤藓糖醇需求量在 30 万吨左右，3—5 年之内行业需求量会达到 50 万吨左右，未来拓宽新的应用领域的话市场规模会继续增长。

赤藓糖醇产品的主要壁垒：

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公司赤藓糖醇项目拥有从玉米原料开始到成品的完整产业链，能够严格控制质量与成本。

Q：从企业采购方的角度看市场竞争力体现：

A：第一，供应商的产品质量水平，保龄宝自 1997 至今深耕功能糖行业，经 20 余年客户印证，具备完善的功能糖质量管理体系。

第二，供应商可持续创新能力，保龄宝每年都会推出新的产品，新产品上市的同时也会为客户提供相应的产品应用解决方案，多数客户在保龄宝采购多种功能糖产品，这也是保龄宝全品系、全产业链的优势。

第三，供应商提供的服务，客户短期会依赖于单一产品，但随着产品的迭代，客户更希望通过复合式的产品供给。保龄宝也随着消费趋势的升级，不断打造新的功能糖和符合健康趋势的应用解决方案，在给客户提供产品的同时，也为客户提供优质的产品应用方案。伴随客户共同成长。

第四，从大客户采购角度出发，客户希望所合作的供应商能够与其在行业内对等的品牌服务，保龄宝作为功能糖的头部企业能够满足客户的各项要求。

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，为国内产能最大的阿洛酮糖晶体生产商。

Q: 阿洛酮糖在国外主要应用在哪些领域，与赤藓糖醇是否有替代关系?

A: 目前美国及日本对阿洛酮糖需求量逐年提升。

阿洛酮糖用在烘焙领域，以阿洛酮糖替代蛋糕中的蔗糖，可通过美拉德反应产生大量的抗氧化成分，从而改善蛋糕品质，因此使它成为在烘焙应用中替代蔗糖的绝佳选择。

在可乐等饮料中，阿洛酮糖未来可与果葡糖浆进行混合使用在可乐类或者果汁类饮料中，减低饮料热量，起到良好的减糖效果。

阿洛酮糖的医疗特性，使得阿洛酮糖有着降血糖、降血脂、预防肥胖和糖尿病的医疗特性，其潜在的医疗价值逐渐被挖掘。

阿洛酮糖和赤藓糖醇在甜度对比上很接近，都是蔗糖的

	<p>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，广泛应用在烘焙，乳制品，果酱，沙拉，碳酸饮料，酒精饮料，馅料等大品类中。</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 23 日-2022 年 2 月 25 日