

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：2022-005

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	2022年3月16日上午线上调研参会名单：浙商证券(钟烨晨)、睿亿资产(刘笑涵)、理成资产(徐杰超)、中庚基金(王郁冰)、海富通(瞿顾凯)、财达自营(陈晓言)、中欧(徐企扬)、华西资本(袁兆霖)、华泰证券自营(郑恺)、东吴(刘浩宇)、志开投资(吕斐斐)、摩根华鑫(苏香)、东证资管(东方红)(郜依婷)、万汇投资(张行知)、易米基金(俞科进)、鹏华(叶彩)、煜德投资(程跃)、亚鞅资产(张亮)、亘曦资产(王海亮)、珠江投资(王钟杨)、名禹资产(刘宝军)、九泰(冯涛)。
时间	2022年3月16日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	张国刚、郭昱良；
投资者关系活动主要内容介绍	首先进行了公司基本情况介绍： 一、保龄宝正处于新一轮高质量发展的重要窗口期和战略机遇期 (一)宏观环境 中共中央、国务院印发的《“健康中国 2030”规划纲要》以及国务院办公厅发布的《国民营养计划(2017-2030年)》中关于“推广健康生活方式一减糖”的相关要求。2020年国家市场监管总局在《食品标识监督管理办法(征求意见稿)》中明确表明“鼓励食品生产者在食品标识上标注

低油、低盐、低糖或无糖的提示语等。”

（二）行业发展

1、老龄化、三高一超带来一系列的问题的市场机遇：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。老龄化、三高一超带来一系列的问题背后，对于保龄宝来说都是市场机会。

2、代糖产业迎来爆发的窗口期：甜味剂的广泛应用，代糖产品的安全性已获得学术机构、政府部门认证及消费者认可。消费者控糖意识提升，蔗糖消费 5 年来趋缓，年均复合增速不到 1%，低糖或无糖产品平均复合增速为 20%以上。全球蔗糖消费量增速放缓，甜味剂替代蔗糖正普遍处于快速深化阶段。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。

（三）保龄宝再融资项目按计划推动中

公司于 2021 年启动了非公开发行项目，建设年产 3 万吨赤藓糖醇晶体项目、年产 3 万吨阿洛酮糖（干基）项目、应用解决方案研究中心项目及补充流动资金。相关项目已经在建设中。

项目建设完成后，公司赤藓糖醇产能将由现在的 3 万吨/年增加到 6 万吨/年；阿洛酮糖产能将增加到 3 万吨/年。

二、公司核心优势

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、战略布局

“十四五”时期，公司将构建形成三大板块，即生物板块（B端业务）、健康板块（C端业务）、产融板块（行业并购与整合）。以生物板块为基础原料，以健康板块为价值提升，以产融板块放大价值。

四、发展举措

（一）生产管理

1、公司募集资金投资的三个项目，包括年产三万吨赤藓糖醇、年产三万吨阿洛酮糖、应用方案研发中心项目均已经开工建设，今年将有部分投产；

2、技改创新项目，不断扩大潜力产品和利润产品的产能；

3、推进管理精细化，内部产业链有机串联和生产集约化、实现创新增效、降本增效、协同增效；

4、实施关停并转，逐步淘汰和化解落后产能，使低毛利产品向高毛利产品转型升级，持续提高生产效益。

（二）营销管理

不断拓展新市场、开发新的应用解决方案，以差异化竞争。在新市场和新应用中，公司能获得蓝海收益。

（三）组织管理

持续推进组织变革、流程优化，从而促进产、供、销的协同发展。

（四）市场管理

新业务布局：健康版块，C端业务，和健康中国杂志签署实施协议，即将开始的推广和销售，预计也会给公司带来可观的收入和利润。

Q&A 交流问题纪要

Q：赤藓糖醇和阿洛酮糖在扩产时哪一种难度更大一些？

A：赤藓糖醇与阿洛酮糖生产工艺不一致。赤藓糖醇是发酵工艺，阿洛酮糖是酶工艺，发酵工艺在整个加工生产过程时间更长，酶工艺是一个催化的过程，加工时间会短很多。相对来说，赤藓糖醇工艺会更复杂一些。

Q: 赤藓糖醇价格从去年三季度 4 万多每吨的价格到四季度价格下降，一个季度有比较大的变动幅度。如果以后阿洛酮糖市场扩产，价格是否也会下降的较快？

A: 阿洛酮糖产品目前在国内尚未放开使用，公司生产的产品 100%出口销售。阿洛酮糖价格也会像赤藓糖醇一样，处于一个逐渐下降的趋势。阿洛酮糖使用酶工艺生产，公司目前使用的是自制酶来进行生产。随着技术进步和酶商品化，整个加工工艺时间缩短，产品转化率也会提高，整个生产成本将有所下降，相应的产品价格也会下降。价格下降后，整个市场的使用量也会上升，最终会达到动态平衡，阿洛酮糖也会经历这样一个过程。

Q: 赤藓糖醇从去年四季度毛利率下降后价格下降，基本稳定了吗？

A: 是的，毛利率基本维持在 25%-30%区间，可能每个订单价格会不一样。

Q: 赤藓糖醇会不会像周期性行业一样，因为很多企业有很多闲置产能，为了取得现金流，在不亏损的情况下进行大幅降价销售，价格进一步下降？

A: 食品行业和其他行业存在一定差异。食品行业更看中产品质量以及企业的可持续发展。企业经营的稳定性、质量的稳定性和企业的综合实力是客户选择供应商的重要标准。对于一些新企业，短期内成为大品牌饮料食品企业的供应商难度也是比较大的。伴随饮料销售旺季到来，赤藓糖醇价格预计出现一定幅度的上涨，毛利率维持在合理区间。

Q: 阿洛酮糖产品毛利率空间挺大，经营技术壁垒怎么样？如何看待阿洛酮糖未来多久成本还会继续下降？

A: 阿洛酮糖技术壁垒主要体现在酶制剂和工艺控制方面。目前公司使用的酶是自制酶。如果这个催化酶在市场上商品化后，阿洛酮糖转化率会随着技术进步而提高，成本逐渐降低，对应下游使用量也会扩大。预计 3-5 年内随着酶技术的进一步提升，生产成本应该会有有一定的下降空间。

Q: 赤藓糖醇价格曾经上升到 3 万元每吨以上，10-12 月就回落到 2 万元每吨以下，会不会对今年的业绩增长有障碍？

A: 价格与供给需求相关。去年四季度因为厂家供给充足和饮

	<p>料需求淡季，所以价格下降。目前看，随着饮料旺季到来，需求呈现上升趋势，价格不会像去年供不应求快速上升，今年价格会慢慢上升，呈现量升价平的趋势。</p> <p>Q: 关注到公司 1-2 月份业绩上升。目前 3 月份以来，全国疫情扩散，公司是否受到疫情影响，公司是如何应对疫情的？</p> <p>A: 3 月 9 日晚间，禹城市报告一例新冠肺炎核酸检测阳性病例；3 月 10 日凌晨，禹城市启动疫情防控应急预案；公司管理层立即召开了疫情防控会议，积极响应政府疫情防控要求，对疫情防控和公司经营做出安排。截止目前为止，公司实行封闭式管理，大部分行政人员居家办公，但生产管理人员、生产工人、部分其他业务岗位员工 600 余人封闭在厂区内，吃住都在厂里，保证生产和订单交付。原材料供应方面，一方面公司具备从玉米原材料到淀粉—淀粉糖—功能糖—功能性糖醇—医用原辅料—益生元终端的全产业链优势，产品生产线柔性强，且公司提前规划了玉米、玉米淀粉等原材料的储备，原材料的供应较为充足，能够有效保障客户的订单需求；另一方面公司自去年开启套期保值业务后，有效控制了原料价格风险，成本管控比较好，22 年 1 月到 2 月主营业务收入稳步增长，利润较去年同期也有较大比例增幅。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 3 月 16 日