

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：2022-004

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 电话会议
参与单位名称及人员姓名	天风证券盖元萁、富国基金沈衡、广发基金孙琳、太平养老姬静远、汇添富费海墅、博道基金杨子喆、中欧基金徐企扬、鹏扬基金曹敏
时间	2022年3月14-16日
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介绍公司经营及主要单品业务情况，并就公司业绩预测及未来发展计划进行说明。</p> <p>（一）公司经营情况</p> <p>2021年公司经营获得高速增长，前三季度总营收7.12亿元，同比增长60.56%。分业务来看，植提板块营收占总营收比重超97%，同比增长76.7%；BT项目营收占总营收仅为3%，该项目已完结。公司目前植物提取业务的经营，形成天然甜味剂、工业大麻提取物、茶叶提取物大单品为主打产品，其他众多保健护肤类提取物为辅的业务格局。</p> <p>（二）行业情况</p> <p>植物提取行业源自传统的中草药行业，下游应用广泛，涵盖食品饮料、调味品、医药、保健品、营养补充剂、化妆品、饲料添加剂等众多行业，该行业暂未看到明显空间上限。我国掌握全球70%以上植物提取</p>

产能，但行业集中度较低，除类似于公司的几家头部企业外，多数企业规模较小，技术及管理水平较低，生产销售的品种少，因此头部企业具备规模、质量、价格优势。

公司目前主要大单品天然甜味剂、工业大麻提取物、茶叶提取物是公司从 300 多种植提产品中筛选而得，充分匹配目前消费者高度关注及追求的减糖、抗焦虑、抗氧化等需求，公司预计未来三大单品拥有广阔的发展空间，这是公司发展历史上的重大挑战与机遇，莱茵生物已为未来业务的高速发展做好充足准备。

（三）公司核心竞争优势

1、植物提取产业链条较长，公司经过 20 年的不断努力建设完善植物提取生产与运营综合体系，完成从原料控制、研发创新、提取生产、质控质检、市场及销售的全流程覆盖，高度具备上游农业与下游消费业的衔接与处理能力。

2、公司掌握近 300 种植物提取核心技术，拥有强大的研发实力与丰富经验，技术储备充足，可随时响应客户需求提供所需产品与研究创新，公司具备高效研究转量产的能力，以实现产品商业经济效益，快速抢占市场。

3、公司建立完善的 QA、QC 生产体系、积极履行社会责任、注重环保等优势及特点，充分满足下游企业对合格供应商的要求。目前通过建立全球的销售体系，客户涵盖全球 60 多个国家各地区。

4、公司具备强大原料控制能力，拥有长期稳定合作社采购渠道，搭建完善原料采购模式，部分产品具备原料主产地的区位优势。

（四）公司未来业绩增速目标及发展计划

公司对目前主推大单品天然甜味剂、工业大麻提取、茶叶提取的未来发展空间与增速充满信心，预计未来三年营收年均增速目标为 30% 以上。

公司未来发展计划：

1、强化公司三大单品市场地位，加快推动甜叶菊专业提取工厂的建设，及工业大麻提取工厂设备调试及工艺优化，持续助力茶叶提取业务

的发展与新应用拓展，拓展巩固植提细分产品龙头。

2、持续开展技术改造，优化现有工艺与流程，提升产能与生产效率，降低产品生产成本，提高单个产品利润。

3、紧跟行业前沿科技信息，持续加强公司研发及技术创新能力，为打造下一大单品储备技术与品类。

4、深入植提行业持续开展植提行业上下游优质资源的寻找与整合，进一步丰富公司产品品类，加强配方应用解决方案能力，提升公司业务附加值。

二、问答环节

问题一：请介绍目前产能利用情况及未来3年公司扩产计划。

目前，桂林第四代综合植提工厂车间日投料量均未达到上限，同时公司持续对车间设备进行技术改造，如目前甜叶菊提取车间经过有效技改日投料量预计有望提升50%，同时叠加近年主要产品原料成分含量不断提升，公司预计桂林第四代植提工厂产能能够满足公司未来2年保持年均30%营收增长产能的需求。

公司未来3年产能扩充计划主要包括通过非公开发行项目拟筹资建设产能4000吨的甜叶菊专业提取工厂，提高拳头产品甜叶菊提取效率、降低生产成本。

问题二：公司原料成本控制能力如何？是否具备成本传导能力？

公司对上游原料采购采用全流程监控模式，年初与合作社商榷当年原料种植面积与原料预计收购量，签订保护价合同切实保障农户利益，并为其提供种苗、资金、技术的全面支持，定期进行动态监控与评估。公司通过上述原料采购方式确保每年原料采购量的充足与价格的稳定，并筛选优质原料供应商进行合作。

我国是全球植提产品出口大国，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，因此产品议价能力强，具备一定的将原料成本增加转嫁至下游品牌的能力。

问题三：请问公司预计未来3年毛利率情况如何，以及产品成本是否还有下降空间？

公司预计未来3年植提板块毛利率将保持稳步增长态势，有可能突破30%。

公司桂林第四代植提工厂已实现自动化生产，人工成本下降空间有限，公司近年主要通过简化工艺步骤、优化提取流程等技术改造，提高产能及得率，降低产品生产成本，目前已获得不错的成效。

问题四：公司目前预估的业绩增速保障点在哪些方面？

(1) 公司预计未来3年天然甜味剂业务将实现年化30%以上的增长，主要原因包括一是代糖行业新市场增速广阔①基于对消费民众健康安全考虑，各国及各地区通过政策鼓励、糖税征收等方式支持代糖产业的发展②需求端：消费者无糖概念普及度扩大，逐步偏好选择并有能力购买无糖、代糖食品饮料③供给端：基于需求端近年对无糖产品的高速增长需求及代糖的成本优势，新型食品饮料品牌有充足动力与实力开展无糖食品饮料产品的研发与推出，近年国内大牌厂商逐步进入无糖饮料赛道，国外市场持续增长。基于代糖行业高速增长预测，天然甜味剂作为代糖中唯一具备“天然”概念及更高成本优势的代糖，公司预计其增速将更高于代糖行业平均增速。二是公司与芬美意签订的重大战略合同，根据合同约定年度销售额逐年增加，将为公司天然甜味剂业务持续增长提供保障。

(2) 公司将尽快推动工业大麻工厂的正式量产与客户拓展，争取尽快为公司营收增长新贡献。

(3) 茶叶提取为植提老牌品种，年增长率保持稳定，在此基础上，公司未来3年将加快茶叶提取物新应用场景研究，拓展新客户与业务。

问题五：天然甜味剂是未来代糖发展的趋势主要原因有哪些？

天然甜味剂由植物提取而得，其物理性质未发生变化，相比于人工合成甜味剂及赤藓糖醇，天然甜味剂是目前众多代糖产品中唯一具备“天然”概念的代糖，满足消费端对天然产品需求的同时，符合消费品牌关于清洁标签、天然、健康的新选择。二是在非人工合成甜味剂中，天然甜味剂性价比较高，粗略计算单倍甜度的成本，甜叶菊提取物仅为赤藓糖醇的1/15，罗汉果提取物为赤藓糖醇的1/3，具备成本优势。更重要

的是，从近年来国际市场上替糖热门选择来看，天然甜味剂是减糖配方应用的首选产品而非其他代糖产品。

问题六：请问目前天然甜味剂行业竞争格局及竞争情况如何？

天然甜味剂行业大型竞争企业较少，甜叶菊提取物方面，除公司外主要供应商包括普赛科、国内山东诸城浩天，目前公司甜叶菊提取物产量排全球第一梯队。罗汉果提取物方面，全球 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，主要供应商间规模无较大差异。

天然甜味剂行业没有强周期性，存在季节性，暂未出现产能过剩导致产品价格大幅波动的情况，大型品牌对植提产品质量、产能、品控能力的检测需要长期时间，因此目前头部企业具备巨大优势，良性竞争有助于天然甜味剂行业的更好发展。

问题七：与大客户芬美意合作及定价模式？

公司基于与芬美意在天然甜味剂的重视程度、未来发展看法高度一致的情况下，双方于 2018 年顺利达成战略层面的长期合作，授权芬美意在中国境外市场及针对部分境内客户独家销售公司天然甜味剂及部分其他产品。依托芬美意在庞大的客户群，公司近年海外天然甜味剂业务发展良好。在产品代理基础上，公司与芬美意通过共享客户信息等方式共同开展新客户拓展，目前，芬美意天然甜味剂业务客户中，几乎全部采购来源为我司产品。基于芬美意强大的配方应用能力，公司与其在技术交流、配方研发等方面也建立了更深入的合作，强化公司配方应用实力，为客户提供更高附加值的产品与服务。

公司根据每年原料采购价格与芬美意约定来年天然甜味剂产品价格，年中根据市场情况进行一定范围内的调整，确保公司产品利润。

问题八：公司采取经销还是直销方式？目前国内新客户拓展情况如何？

公司销售采取直销方式（公司与芬美意合作属于战略层面合作，客户为共同拓展，因此不属于经销模式）。

目前新客户拓展主要来源国内，目前已与国内部分知名功能饮料、

	<p>新式茶饮等消费品牌达成合作，未来公司也将依托上海亚太营销中心及桂林销售总部进一步加大国内市场拓展。</p> <p>问题九：公司原料采购及生产时间安排如何？</p> <p>公司主要原料为农产品，每年年初依据上年原料采购量及当年销售计划，并结合当年原料价格动态调整当年采购量，一年采购一季，完成采购后于四季度及来年一季度集中加工为半成品储存，降低原料储存成本同时便于后续精加工，因此存在三季度末库存量低，四季度库存量高的特点。若遇到原料价格波动年份，公司将采取增加或取用储备战略库存的方式应对。</p> <p>问题十：请问公司未来是否有新的 BT 业务的计划？</p> <p>公司发展历史上仅开展过一个 BT 项目，项目经历 10 年目前已完结，未来将持续专注植物提取业务，无开展新 BT 业务的计划。</p> <p>问题十一：请问公司工业大麻项目的优势在哪？</p> <p>一是规模化优势：除公司外，美国尚无实现工业大麻工业化生产及规模供应的厂家，多以实验室或小型工厂为主，公司 CBD 提取工厂规模为全美第一，规模化的生产将有效串联该产业链上下游，为下游企业持续开展 CBD 应用研发及消费市场应用提供充足的原料供给。</p> <p>二是客户拓展优势：公司客户遍布全球 60 多个国家和地区，涵盖食品、饮料、医药、保健等众多行业，与工业大麻提取产品的应用领域高度重合，有利于公司在美团队进行市场拓展及客户储备。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 3 月 14-16 日