

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：2022-005

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	易方达黄逸群，大家资产张婧，广发基金段涛、王岩，景顺长城陈渤阳，工银瑞信袁辰昱，广发证券罗佳荣、朱新彦、王永锋，华夏久盈基金翟晓红，中欧基金王建礼、周应波，华宝基金张金涛、齐震，平安证券黄施齐，东方证券自营李峰，东方证券资管江琦，富国基金赵伟，嘉实基金郝淼、孙晓晖等投资者
时间	2022年3月22日-25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全面介绍公司经营、财务情况及未来展望，并围绕天然甜味剂、工业大麻提取、茶叶提取等主要业务情况及未来发展前景开展沟通。</p> <p>二、问答环节（之前调研活动中已经提及的问题，本次不再重复）</p> <p>问题一：请问公司工业大麻项目进展如何，2022年该项目主要目标及计划？</p> <p>目前公司正全力克服疫情带来的影响，积极组织相关技术人员赴美协助开展设备调试及量产准备等工作，预计将于今年上半年前达成正式量产，2022年争取实现工业大麻业务的盈亏平衡。</p> <p>问题二：请问本次签订的工业大麻意向性协议中代加工模式与自行加工模式相比收益情况如何？目前，工业大麻下游客户需求如何？</p>

公司本次签订的工业大麻意向性协议主要是代客户加工 227 吨工业大麻原料，初步估计本协议的加工费金额将在 255 万美元至 570 万美元之间，即每吨工业大麻原料代加工费预计将在 1 万美元以上，对比现在美国市场 CBD 提取产品销售价格，本次代加工收益并不低于公司自行开展工业大麻提取业务收益。

据公司了解，国外部分客户在持续研发 CBD 终端产品，为 FDA 政策开放迅速推出相应的 CBD 产品做准备。公司孙公司 Hemprise 在今年 3 月携带 CBD 产品参加美国西部天然产品博览会，吸引了众多参展人员，特别是自行研发的“CBD nanoemulsion 纳米乳液”获得了高度关注，对于公司扩大 Hemprise 在工业大麻行业的影响力、推动未来工业大麻业务合作的达成起到积极作用。公司认为目前下游市场对于工业大麻行业还是保持积极乐观的态度，需求持续存在。

**问题三：请问公司工业大麻项目的优势体现在哪些方面？**

公司 CBD 提取工厂具备规模优势，美国因缺少植提产业，当地工业大麻提取企业多以实验室或小型工厂的形式存在，行业缺乏工业化生产及规模供应的厂家，因而公司工厂的建立有效弥补了当地工业大麻行业稳定提取原料供给环节的空白，让工业大麻产业链上下游得到有效串联。二是公司掌握先进的提取技术与工艺，工业大麻提取工厂设备均为国内定制设计，正式量产后将实现全自动化提取，在提取效率与成本控制方面具备优势。三是客户拓展优势，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。

**问题四：请问公司未来是否有新的 BT 业务的计划？**

公司发展历史上仅开展过一个 BT 项目，目前已完结，未来将持续专注植物提取相关业务，无开展新 BT 业务的计划。

**问题五：请问公司目前产能是否足够支持未来 2 年植提高速增长所需产能？未来 3 年公司有扩产计划吗？**

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

	<p>改日投料量预计提升 50%，同时叠加近年主要产品原料成分含量不断提升，公司预计产能可满足公司未来 2 年业务高速增长的产能需求。</p> <p>公司目前产能扩充计划是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。目前该项目已完成土地竞拍取得土地，正组织筹建中，待募投资金到位后，公司将加快该专业工厂的建设，预计建设周期为 2 年。</p> <p><b>问题六：请问公司原料成本控制能力如何？是否具备成本上涨转嫁能力？</b></p> <p>原料成本对公司毛利率影响较大，因此公司持续加强对原料采购环节的把控，已建立长期稳定的原料采购合作渠道。目前，主要采取“公司+合作社+农户”的合作模式，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、技术的全面支持，种植期间采用全流程监控模式，定期进行动态监控与估产，确保每年原料采购量的充足。</p> <p>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，具备一定的原料成本上涨转嫁能力。</p> <p><b>问题七：请问公司预计未来 3 年毛利率情况如何，产品成本是否还有下降空间？</b></p> <p>公司预计未来 3 年植提板块毛利率将保持稳步增长态势。</p> <p>公司桂林第四代植提工厂已实现全自动化生产，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。关于原料成本方面，因农产品价格过低将会影响农户种植积极性，公司预计未来原料价格下降幅度有限。未来将主要考虑加强种苗的研发以提高原料中有效成分含量，达到提升产品得率及毛利的目的。</p> <p><b>问题八：公司预计未来几年推动业绩保持高速增长的因素主要有哪些？</b></p> <p>在天然甜味剂方面，一是预测代糖行业未来几年将保持可观的行业</p>
--	--

增速，增量市场有望持续扩大；二是公司与芬美意签订的 5 年 4 亿美元的重大合同，根据合同约定，2022 年、2023 年销售金额将获得加速释放；三是公司高度看好国内无糖、减糖产业的发展空间，预计国内天然甜味剂市场将取得不错表现。在茶叶提取方面，茶叶提取为植提老牌品种，年增长率保持两位数以上，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，推动新应用场景的市场化，成为茶叶提取业务的新营收增长点。在工业大麻提取方面，公司目前营收测算暂未包括工业大麻业务，未来将加快推动量产及新订单的获得，期待工业大麻业务为公司营收提供新惊喜。

目前阶段，是莱茵生物历史上的重要转折点，也是最好的时点，公司产品布局基本完成，未来业务的高速增长也都有充分保障，公司对未来几年业绩充满信心，将全力推动天然甜味剂、茶叶提取、工业大麻提取三大单品的发展，进一步稳固单品龙头地位。

**问题九：请问天然甜味剂是未来代糖发展趋势的主要原因有哪些？**

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，更符合消费品牌对于清洁标签的选择。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。

从国内外应用来看，国内目前以赤藓糖醇为主，主要源于新型无糖茶饮品牌的带动；但在国际市场上，天然甜味剂才是减糖配方应用的首选产品，而非其他代糖产品。天然甜味剂的使用需要品牌方具备一定的配方能力，因此公司认为未来随着国内新型食品饮料品牌配方应用能力的提升，以及下游消费者对于无糖饮食、天然概念需求的持续增长，天然甜味剂或将成为国内下一个“无糖”爆款产品。

**问题十：请问公司的核心竞争优势在哪些方面？**

植物提取产业链条较长，上游连接着农业，因此优秀的植提公司除了具备强大的提取技术与生产能力，需要建设完善的植物提取生产与运

营综合体系，做好上下游衔接与处理，上述综合能力的要求也是建立了进入世界 500 强企业合格供应商的壁垒。公司通过 20 年的不断努力，已完成了从原料控制、研发创新、提取生产、质控质检、市场及销售的全流程覆盖，建立了完善的 QA、QC 生产体系，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，综合实力充分满足下游企业对合格供应商的要求。

**问题十一：请问公司与大客户芬美意的初衷，及目前合作情况如何？公司在与芬美意的合作中是否掌握主动权？如何进行产品定价？**

公司最初基于与芬美意在天然甜味剂业务的重视程度、未来发展看法高度一致，同时因为芬美意为全球最大食品香精香料公司，其在配方领域具有强大的技术实力和丰富的市场经验以及庞大的客户群，与其合作有益于公司快速拓展海外天然甜味剂业务，加强公司在配方应用方面的能力，因此公司于 2018 年决定与芬美意达成战略层面的长期合作，双方在客户数据及工厂方面均互相开放，除产品代理业务外，公司与芬美意在技术交流、配方研发等方面也持续开展合作。2018 年至今，双方在天然甜味剂业务方面的合作情况、交易金额均符合双方合同预期。

我国掌握全球 80% 以上的植物提取产能，在全球植物提取原料供应方面具备较强的话语权。对于像芬美意这样的大企业，拥有长期稳定且品质合格的原料供应是关键，但国内植提行业集中度较低，除类似于公司的几家头部企业外，多数企业规模较小，技术及管理水平不一，较难达到合格供应商的要求，因此芬美意在国内可选择的合格供应商数量有限。同时在天然甜味剂业务方面，公司该项业务综合实力排名国内第一梯队，是芬美意在国内首选的合作机构，因此公司与芬美意在天然甜味剂业务方面的合作中具备一定的主动权。

公司与芬美意交易产品的定价模式非成本加成，双方基于合同约定的产品定价公式，参考当期天然甜味剂产品的市场价格进行调整后，约定当期的实际交易价。

**问题十二：请问在天然甜味剂行业公司主要竞争对手有哪些？**

天然甜味剂主要包括甜叶菊提取物与罗汉果提取物两类品种。在甜

	<p>叶菊提取方面，公司主要竞争对手包括国内山东诸城浩天（与公司客户结构不同，该司以贸易商为主）及国外普赛科（已被美国企业收购，现也向公司采购天然甜味剂产品）两家企业。在罗汉果提取方面，全球 90% 的罗汉果产自桂林，公司主要竞争对手为桂林及湖南的部分中小企业。公司天然甜味剂业务，在规模、成本、品质控制等方面具备行业领先的综合优势。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 3 月 22 日-25 日