

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：2022-008

<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4月29日上午线上调研参会名单：</b>天风证券股份有限公司（林逸丹、冯佳文、吴伟、卢雨婷）、中信资本（深圳）投资管理有限公司（杨大志、赵巍华）、北京沅沛投资管理有限公司（王锦坤）、财信吉祥人寿保险股份有限公司（唐宇凌）、丹桂顺资产管理有限公司（高宇）、东海基金管理有限公司（杨恒）、歌汝资产管理有限公司（王文博）、杭州河清投资有限公司（管铂泽）、杭州红骅投资管理有限公司（陈佳）、建信信托有限责任公司（孙海梦）、南方基金管理有限公司（汪径尘、郑勇）、磐稳投资管理有限公司（王泽）、鹏华基金管理有限公司（叶彩）、青岛久实投资管理有限公司（韩虎）、厦门坤易投资管理有限公司（郑婷）、上海同犇投资管理中心（有限合伙）（刘慧萍）、深圳市唐融投资有限公司（樊星）、深圳熙山资本管理有限公司（龙长会）、易米基金管理有限公司（刘泽晨）、浙江美浓投资管理有限公司（宣震）。</p> <p><b>2022年4月29日下午线上调研参会名单：</b>方正证券（任宇超、张泽亮、陆雨婷）、红筹投资（王羽）、信达澳银基金（郭敏）、泽兴私募基金（李思远）、龙航资产、刘润、林岚、平安基金（刘杰）、泽兴私募基金（李思远）、远信投资（杨大志）、上海亘曦私募基金管理有限公司（袁大钊）、谱润投资（刘雪莲）、上海辰翔投资管理有限公司</p>

	(周胤杰)、聚鸣投资(笄菲)、天弘基金管理有限公司(刘智超)、博远基金(谭飞)、仁灏投资(李逸尘)、理成资产(徐杰超)。
<b>时间</b>	2022年4月29日
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	张国刚、李发财、张锋锋、孙文佳、耿新宇、郭显良;
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>首先进行公司基本情况介绍:</b></p> <p>保龄宝成立于1997年,是国内功能糖行业的领军企业,20余年来,公司始终专注于酶工程、发酵工程等现代生物工程技术,主要从事功能糖的研发、制造及方案服务。主要产品包括功能糖系列、糖醇系列、膳食纤维系列、淀粉及淀粉糖系列、医药原辅料系列及益生元终端等,广泛应用于健康食品、功能饮品、保健医药、无抗饲料、日化等领域。公司重视产品研发创新,率先实现低聚异麦芽糖、赤藓糖醇等功能糖产品的工业化应用,并在新糖源阿洛酮糖产品市场发力,精准化培育储备未来新品,目前已形成完整的“淀粉—淀粉糖—功能糖—功能糖醇—医药原辅料—益生元终端”的全产业链产品结构。</p> <p>一方面,历经十余年市场培育,益生元、膳食纤维、赤藓糖醇等功能糖进入了市场需求甜蜜期,代糖产品的市场需求大增;另一方面,伴随中国老龄化趋势以及三高一超、肠道健康问题,消费者控糖意识提升,最近五年全球蔗糖消费量增幅趋缓,年均复合增速不到1%,而与此同时,低糖或无糖产品平均复合增速为20%以上;受益于代糖市场的需求增长,公司作为行业内唯一的全品类功能糖企业,业绩实现大幅增长,2021年度,公司实现营业收入27.65亿元,同比增加34.58%。公司产品结构优化调整,提升了糖醇、低聚糖及其他功能糖等高毛利产品的营收占比,糖醇、低聚糖及其他</p>

功能糖营收占比分别由 2020 年的 20.22%、18.92%提升至 2021 年的 24.17%及 19.67%，带动公司整体盈利能力大幅提升，2021 年度，公司归属于上市公司股东的净利润为 2.02 亿元，同比增加 304.28%。

公司以聚焦主业，扩规模、促转型、提效益为未来战略规划，着力打造“以生物配料为核心，生物医药和健康产业为重点，扩展至其他新兴生物产业”的健康产业体系，以生物技术创造美好生活。公司制定了未来五年规划，2021 年公司乘势而上，深入推进新项目建设和产能扩大，C 端业务、产融结合全面启动，三大板块齐头并进。通过赤藓糖醇新建项目的提速扩产、果糖与阿洛酮糖的联产等举措，高毛利产品的产能逐步释放，其中糖醇和低聚糖产品，2021 年毛利率分别达到 28.67%与 24.10%，是公司未来业绩的主要增长点。2022-2023 年，是公司的“布局整合”年，全面启动整合并购，在夯实 B 端业务的前提下，积极拓展 C 端健康业务的发展，推动供应链金融与实体产业初步融合，形成生物、健康、产融三大板块融合发展新格局。2024-2025 年，是公司的“跨越发展”年，生物、健康、产融三大板块全面开花，三者融合逐步成熟，保龄宝进入跨越发展和利润提升期。

之后与投资者进行了深入的交流：

#### Q&A 交流问题纪要

**Q：公司是否存在对单一大客户过度依赖的风险，大客户的占比情况及糖醇在公司业务的占比情况**

A：丰富的客户资源优势是公司的核心竞争力之一，公司的年度活跃客户超过 1400 家，且与大多数的核心客户拥有 10 年以上的合作历史，2021 年度公司前五大客户占比 16.37%，对单一客户的依赖性并不高，且公司客户结构持续优化，潜在客户中新式茶饮、新式食品等新锐品牌的采购额持续扩大。糖醇产品在公司业务中占营收比例呈增长态势，其中 2021 年

糖醇产品占比营收比例为 24.17%，较 2020 年糖醇产品占比营收比例 20.22%增加 3.95 个百分点，主要得益于公司顺应市场趋势，主动调整产品结构，增加了热销产品的供给。

**Q：公司对于阿洛酮糖的规划**

A：公司对于阿洛酮糖的规划主要考虑三方面：

一是公司在 2021 年下半年以现有产线技改实现 7000 吨/年干基阿洛酮糖，主要用于满足国际市场上 14 个已经批复的国家和地区的市场需求，整个市场的供给处于偏紧张的状态；

二是考虑到去年公司已经向国家卫健委申报作为新的食品原料使用，鉴于国外对阿洛酮糖安全性的长期研究以及更多国家地区对其在食品饮料行业应用的批准，预计国内在 2023 年下半年或 2024 年获批，欧盟预计在 2023 年获批，未来市场新增需求可能会超出预期。公司规划新增的 3 万吨产线已经启动，预计两年内可以达到设计产能，满足新增市场的需求。

三是从行业长远考虑，未来阿洛酮糖液体会成为国内市场低糖需求的主要食品配料，生产成本随技术进步而下降，下游需求随之上升，阿洛酮糖未来将会有百万吨规模的市场需求。

公司早在 2012 年在国内率先开始阿洛酮糖的研发，先发优势明显，目前为全球最大阿洛酮糖晶体生产商，从阿洛酮糖产品带来的现金流和业绩贡献来看，未来阿洛酮糖将成为保龄宝核心产品之一。

**Q：阿洛酮糖目前的转化率能达到什么水平，未来成本大概能做到一个什么水平。**

A：经过公司多年研发和技术逐步提升，目前阿洛酮糖处于技

术突破的一个瓶颈期，公司的转化率保持在业内领先水平，随着技术的突破和酶工艺的改良，生产成本会随之下降。公司同时具备晶体和液体阿洛酮糖的生产能力，液体阿洛酮糖将作为低糖饮料或食品的主要功能性配料广泛使用。

**Q:抗性糊精的市场竞争格局**

A: 目前全球抗性糊精产能规模最大的生产商是松谷化学，境外的企业主要还有罗盖特和泰莱，国内具备抗性糊精生产能力的的主要是保龄宝和百龙创园，抗性糊精这款产品在国内市场起步较晚，整个行业的应用和发展前景都比较好。抗性糊精由原先的乳品中使用，到用到保健品中，现在使用到饮料中。目前进入稳步量的上升期。

**Q:益生元具体是哪些产品贡献了公司毛利？**

A: (1) 低聚异麦芽糖是公司早期推出的低聚糖产品。在保龄宝的产品体系里占据比较重要的位置。应用领域主要是常规的食品、饮品中，低聚异麦芽糖在市场规模和未来利润空间会有较好的增长。

(2) 低聚果糖主要应用在婴幼儿配方奶粉、保健食品和中老年人奶粉中，过去几年的利润比较可观，未来市场也会稳定增长。

(3) 低聚半乳糖规模在逐步增长，主要应用在婴幼儿奶粉中，目前规模小于低聚异麦芽糖和低聚果糖，未来增长预期较好。

同时公司研发的新品蔗果三糖，被誉为更有效的精准化益生元，以低剂量诱导有效的益生元效应，更有易于双歧杆菌的增殖，公司亦储备低粘度的麦芽四糖等新品类开发，益生元系列作为公司的重要产品板块，为公司提供稳定的销售收入、利润，是公司业绩稳健发展的基础。

**Q: 公司赤藓糖醇的定价模式，赤藓糖醇的价格走势**

A: 公司在 2003 年已经实现赤藓糖醇的工业化生产，早期赤藓糖醇毛利水平较高，最近几年由于无糖饮品的爆火推动了赤藓糖醇的发展，但从 2021 年第四季度开始该产品的毛利水平趋于稳定。

公司的定价模式较于同行业其他企业来讲是有一定差异，公司有较为完善的定价体系，公司提供的不是单一产品，公司为客户开发定制化产品和应用解决方案，以差异化竞争赢得客户。

**Q: 赤藓糖醇的竞争格局**

A: 目前赤藓糖醇行业主要由少数头部供应商在博弈市场。由于下游主要应用于食品饮料消费领域，大客户对于产品质量可靠性及企业可持续发展及提供长期服务十分看重，行业新进入者从生产出合格产品到获得市场认可到形成规模化销售需要较长的时间。另外，大型客户通常订单需求具有单次数量大、紧急订单多发等特征，因此大型客户通常要与行业产能前列供应商建立稳定合作关系。未来主要看这个市场的增量，如果都在抢存量市场，价格是会逐渐走低的。公司也是积极的拓展新的增量市场，带头拓展市场应用，公司认为价格未来还是有走高的可能。在小规模厂家退出之后，将会成为大厂家竞争的格局。

**Q: 赤藓糖醇和阿洛酮糖的耐受问题**

A: 糖醇产品中赤藓糖醇是人体耐受度最高的糖醇，由于个人体质不同，耐受量也有所不同，超过耐受量部分人可能会产生腹泻。赤藓糖醇添加在饮料中，考虑的不单单是耐受量的问题，同时也要考虑成本问题。客户开发产品时，都会考虑

	<p>到和蔗糖口味比较的问题。由于赤藓糖醇的甜度偏低，只有蔗糖的 0.7 倍，如果按照同等甜度比例进行添加，成本会比较高，考虑到成本控制，与高倍甜味剂进行复配是行业内常用的一种方法。</p> <p>阿洛酮糖目前没有耐受量的相关报告，但是根据公司观察，阿洛酮糖也存在一定的耐受量，目前从美国 FDA 批复的情况看，其耐受量和赤藓糖醇相似。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 4 月 29 日