

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：2022-009

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	国元证券徐偲、许元琨，红土创新基金盖俊龙、广州金控资产黄勇、茹意，国联安基金周维、呼荣权、徐志华，瑞锐投资管理咨询（上海）陈洪，华夏基金王泽实、周天翎，银河基金方伟，中信保诚基金张翔燕，富安达基金李守峰，尚近投资万朋杰，中信资产管理邱颖，北京九颂山河张咖，上海盟洋投资祝天骄，深圳恩泉资产徐龙，山西证券蔡文，上海玖鹏资产窦金虎，南方睿泰基金赖旭明，淳厚基金陈浩，华商基金孙蔚、崔志鹏等机构投资者
时间	2022年6月29日-30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>问题一：公司工业大麻项目进展情况如何？优势主要体现在哪些方面？</p> <p>公司工业大麻项目优化调试进展顺利。项目的落成符合公司大单品的发展策略，也将是公司发展史上重要的里程碑。</p> <p>公司在植物提取行业深耕 20 多年，积累了丰富的植物提取技术与经验，在成本控制、产品品质保障、供应稳定等方面都具有相当的竞争优势，同时公司工业大麻工厂也是全美最大的 CBD 提取工厂，规模优势显著，能有效填补当地工业大麻规模化供应链的空白。从前期美国工业大麻发展情况来看，其整个供应链缺乏稳定性，部分原因也是因为缺少</p>

规模化提取工厂，因此市场也很难看到品牌商敢于大规模应用或推出终端产品。公司认为随着供应稳定性增加，工业大麻提取物的商业化应用可及性将会逐步增强，市场对于该行业预期也将更加明确。

关于产能释放这一方面，未来产能利用率的提升也将是公司首要关注的指标，工业大麻是公司战略层面的投资项目，行业也处于发展阶段，因此公司更希望以长远的眼光看待这一业务，关注市场体量的扩大及产业链的有序发展。

问题二：美国 MORE 法案的通过对公司的影响如何？

美国众议院 MORE 法案如果获得通过，对整个行业都将是利好，公司工业大麻项目将获得一块增量市场，但如果未通过，也并不会影响公司工业大麻现有业务的发展。公司更关注的是联邦政府、或各州间能更进一步的建立完善规范、标准、统一的产品标准，通过制定行业规范以促进工业大麻提取产品的市场应用，从而利好公司业务的发展。

问题三：工业大麻产业前景这么好，为何美国当地没有较大型的提取领域参与者？请公司介绍一下美国工业大麻业务布局，及订单展望和经营计划？

全球近 70%的植物提取产能都在中国，美国在整个植物提取行业的发展历史上就没有成规模的提取产业，老牌的一些企业也都是在欧洲那边。美国当地工业大麻提取企业多是小规模甚至是作坊类的形式存在，产能非常小且分散。

关于工业大麻业务，公司先是在美国设立了子公司 Layn Holding, 主要承担工业大麻行业上下游拓展、投资等业务。Hemprise 为 Holding 全资子公司，主要负责工业大麻提取加工业务。现阶段公司也在对美国各公司业务板块进行调整，希望能结合 Layn USA（2011 年在美设立的子公司）的优势，进一步优化当地人员配置与组织架构，加速开拓工业大麻市场，尽快与客户建立新业务的合作关系。

前期公告的代加工合同，是客户将原料委托公司进行代加工，然后公司将提取物以一个价格卖回给客户，承接代加工合同的目的，是希望借此快速让市场了解公司产品品质，在市场上打出 Hemprise 的品牌。

工业大麻产品的潜在客户与公司已有客户有较多的重叠，公司希望借此优势加强市场方面的协同，北美团队也正在积极洽谈客户。公司目前除了客户合作的建立外，持续在进行市场实际情况的研判，以建立更符合经营环境的经营策略。

问题四：天然甜味剂目前主要竞争对手情况？

从全球范围来看，公司天然甜味剂目前竞争对手主要包括两家，海外企业谱赛科 purecircle，被美国宜瑞安收购，已私有化，及国内的诸城浩天（非上市），据了解，三家天然甜味剂业务体量相差不是很大吧，但他们两家均为甜叶菊产品。基于多年的行业积累，公司打造了自身特有的优势，与上游农业及下游大品牌客户均建立了良好的信任关系，上下游产业链管理体系完善，向上游延伸至种苗培育、种植管理环节，从源头进行把控。公司预计未来在天然甜味剂的增量市场上公司有望抢占较大的市场份额。

问题五：能介绍下公司与芬美意合作情况吗？如何确保合同结束后公司仍能有稳定订单需求？

公司与芬美意是战略层面的合作，合同约定采购金额呈阶梯式逐年递增，22、23 年采购金额占比较重，目前整个交易情况符合双方预期。前期双方交易订单的执行，真实反映了市场的需求增长情况，整个协议的履行是双方合作和市场化驱动的结果。

关于投资者比较关心的与芬美意合同到期后，公司是否能继续拿到长期大客户订单问题，我们对于这一方面是非常有信心的。一是莱茵生物作为建立了天然甜味剂从种苗研发到配方应用全产业链体系的公司，在全球天然甜味剂行业的影响力及品牌知名度都处于较领先的位置，是大品牌的优先合作选择对象，具备与大客户合作谈判的基础；同时公司与全球众多知名大品牌也保持长期的合作关系，因此在天然甜味剂行业中，公司与客户的选择将会是基于互相认可基础上的双向选择。二是天然甜味剂市场近年一直保持较高的增长态势，市场需求明确，因此后续的客户合作我们是比较乐观的。

问题六：天然甜味剂行业天花板在哪里？国内外代糖应用的区别？

天然甜味剂业务，作为一个刚刚兴起十多年的一个品类，目前谈论行业的天花板，我觉得为时过早。从行业内的产品替代率角度大致分析，目前全球天然甜味剂提取端的规模预估在 8 亿美元左右（不含贸易业务），人工合成甜味剂市场在 70-80 亿美元，蔗糖规模预计在 1000 亿美元以上；假设天然甜味剂替代蔗糖 1%或人工合成甜味剂 10%的市场，行业规模可实现翻倍。未来空间我认为是可以从替代率的角度去看的。

在海外市场，天然甜味剂是众多代糖产品中的明星品种，与这两年国内现状稍有差别，主要原因一是天然甜味剂的应用对于品牌商研发及配方应用能力要求较高，需要解决不同产品的口感、水溶性等问题，相较于赤藓糖醇，天然甜味剂需要品牌商有一定应用研发投入；二是产品的商业应用性问题，需要供应端进一步加强提取工艺、降低成本，以满足国内品牌商应用的成本可行性，近几年天然甜味剂的成本在合理范围波动，目前罗汉果甜苷单位甜度成本约为蔗糖的 1.5 倍，甜菊糖苷单位甜度成本约为蔗糖的 1/3。去年下半年以来，我们看到天然甜味剂的应用已经在国内越来越得到品牌的重视，这个趋势越来越明显。

问题七：公司天然甜味剂原料采购控制能力及议价能力如何？近年原材料价格波动如何？价格上涨对公司影响大吗？

公司通过多年来对原材料合作伙伴的筛选及优质供应商的积累，现具备较强的原材料采购控制能力，已形成从种苗源头到田间管理，甚至采购运输的全流程完整管理体系。每年公司会通过合作社与农户签订保护价的采购合同，并为农户提供自主研发培育的优质种苗，及免费的种植技术指导，与合作社及农户建立长期信任关系，有利公司业务的可持续发展，符合国家乡村振兴、扶贫的政策方向。

植物提取产业原料是农产品，存在着农产品特有的量价波动关系，价格如果过低，农户不愿意种植，供给减少会引起价格上涨，因此为维持行业的有序稳定发展，公司认为长期来看原料稳步上涨是行业发展大趋势。去年原材料价格有所上涨，相较于其他竞争对手来说公司受的影响较小，我们提前做了充足的应对准备，有效保证了毛利的稳定性。公司同样也具备一定的成本转嫁能力，一是因为公司产品销售以市场化价

	<p>格定价，与大客户芬美意交易也是如此；二是与公司合作的客户多为大型品牌商，对于天然甜味剂产品，其首要关注的并非价格，而是供应的数量和质量的稳定性，目前，市场上能进入大品牌供应商白名单的企业并不多，因此公司并不担心价格因素会影响合作关系；三是从全球产业分布来看，我国是植物提取产业大国，中国植物提取头部企业也在逐步呈现大而强的特征，具备较大的产业影响力。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年6月29日-30日