

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：2022-010

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 券商策略会（线上+线下）
参与单位名称及人员姓名	天风证券、德邦证券、中信证券、招商基金、长信基金、兴业证券（自营）、红塔证券资管、华西证券（自营）、农银汇理基金、中银国际证券资管、南方基金、中银证券、上投摩根基金、平安资管、东方资管、招银理财、华安基金、中信保诚、中英人寿、财通证券资管、成泉资本、长盛基金等机构投资者共计 79 人。
时间	2022 年 7 月 5 日-7 日
地点	线上及券商策略会现场
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>（对于前期已多次披露的问答内容本次纪要将不再重复披露）</p> <p>问题一：请问公司对于天然甜味剂的天花板及量价变化趋势如何看待？国内外代糖应用区别？</p> <p>从替代蔗糖或人工甜味剂的角度测算天然甜味剂的市场空间，公司认为目前行业天花板是暂时看不到的。在不考虑合成生物学可能出现干扰的情况下，公司预计天然甜味剂市场中长期需求将持续增长，价格也将是稳定向上走的。</p> <p>从目前全球消费及应用趋势来看，天然甜味剂是潮流的代表，也是代糖发展的方向。国外代糖应用以天然甜味剂为主，推动因素除国外对于减糖及健康产品的消费需求偏好外，也归因于供给端的供应链及配方应用企业近十几年在配方研发方面的大量投入，提升了天然甜味剂的商</p>

业可及性，下游品牌得以大规模使用天然甜味剂。因此国内此前未能实现以天然甜味剂为主流的原因，除无糖、减糖概念在消费者中的普及度不高外，主要还是天然甜味剂的应用问题，需要上下游企业更多地对于配方研发资源的投入，这对于供应商及品牌方也都是更高的要求。当然，近两年公司也看到越来越多的国内品牌客户开始选择使用天然甜味剂，并且公司为客户提供无糖、减糖解决方案及战略合作的机会也逐渐增多。

问题二：长期来看天然甜味剂价格变化趋势如何？主要变化原因是？

天然甜味剂去年及今年上半年涨价主要是原材料及辅料的上升带来终端产品的上涨，其中也存在疫情等短期扰动因素的影响。植物提取的原材料为农产品，考量到土地租金、人工成本、农药化肥成本等，未来农产品的价格将逐步提高，因此从长期来看，天然甜味剂价格也将呈现上涨趋势。当然，公司装备水平的提升和工艺的改善，也会平抑一部分原料涨价而导致的成本上升。近几年原材料价格的波动都在公司预期的可控范围内，从财报及经营方面来看也都是在可承受范围内。

公司对于原材料供需的变化一直都密切跟进，每年会提前锁定原材料的价格及采购量。

问题三：公司作为植物提取行业领军企业，壁垒主要体现在哪些方面？

植物提取产业链较长，需要植提企业打造多方面的核心壁垒来形成自身综合优势。目前，莱茵生物已建立完善的植物提取供应链体系，涵盖源头的植物种苗研发及田间管理、采摘收割运输，到中间提取环节的规模优势工厂建设、QA 及 QC 体系的完善、高质量工艺及装备水平的具备、产品的可持续性、检测水平的掌握，到下游大客户网络的建立，及高质量产品的交付。因此对于植提企业的评判一定是对其综合实力的考量，而非仅简单对比产能、产品售价等信息。莱茵生物客户主要为国内外的大型品牌，合作方更看重的是供应商综合体系的建设，双方合作更多是对于可持续发展的追求，而不单单是希望通过价格战获得更便宜的产品。

问题四：公司对于工业大麻业务经营计划及期望如何？

公司今年的计划是通过半年的经营实现当年工业大麻项目的盈亏平衡，并借助半年的经营数据为 2023 年经营及竞争策略的制定提供参考，为未来项目的发展提供一些方向性的判断指引。工业大麻下游应用领域与公司现有客户重叠度较高，因此目前业务洽谈都在顺利进行中，有可能带来一些惊喜。

工业大麻行业的发展还处于相对早期阶段，并非成熟市场，行业制度及产业链都在完善过程中，对于这类新兴市场，是需要给予市场参与者以及这个行业更多的时间来发展与完善。从产品的发展历史来看，目前莱茵生物在工业大麻行业占据的位置比其他任何现有产品占据的位置都更好，公司在工业大麻这一大单品发展早期阶段就介入，这在莱茵发展历史上是非常难得的机会。公司在工业大麻项目上具备绝对的规模、成本、客户优势，未来的市场协同效益可期。同时，对于缺少植物提取产业的美国来说，公司的工厂建设、市场的参与也有效地填补了当地工业大麻产业链上植提环节的空白，这对于整个行业都是具备特殊的意义。因此公司现阶段更多的是从战略的角度看待公司工业大麻业务的发展，希望通过工厂的建设，有效串联工业大麻行业上下游产业，推动行业的发展；建立孙公司 hemprise 的竞争优势，使其获得高质量长远发展，在工业大麻行业占据相对主导的位置。

问题五：对于美国大麻及工业大麻相关政策及法案的推进公司有什么看法？MORE 法案的通过与否对于公司影响大吗？

公司认为当地存在对于该类法案的讨论，就是对工业大麻行业发展最大的助力，例如美国当地正在推进的法案中的一些子议案，包括探讨金融支持工业大麻行业发展，商讨行业规范的制定等，公司认为有这些法案讨论行为的出现，即意味着政府、市场对于行业的关注度在持续，政策推动也将一定会向更开放的方向发展，因此公司对于工业大麻行业一直持乐观态度。目前 CBD 及其潜在市场的体量对公司来说已经是较为庞大的市场，公司将首要做好现有 CBD 市场的业务，在行业中站稳脚跟，打响品牌知名度；当然，MORE 法案如果能获得通过，对公司也

是能起到积极影响，公司将新增一块增量市场，获得额外的经营收益。

问题六：公司对于长期订单是如何定价的？

对于长期订单公司会参考市场价来定价，每年四季度根据当年原料收购价格约定产品来年基本售价，年中会参考辅料、汇率等因素变化进行价格调整。

问题七：为什么公司披露的工业大麻代加工协议中的预计加工费收入会是一个区间？

本次代加工合作主要是合作方将指定量的工业大麻原料（经检测 CBD 含量要符合双方约定）运送至我们工厂，公司提取出符合合同约定的 CBD 含量的产品后按约定价格销售给对方，即在该项合作中，公司工艺越优秀，回收率越高，在等量的原料中可提取出更多符合要求的产品销售给对方，即可获得更多收益，但也可能出现来料质量不达标、回收率不达预期等情况，公司在充分考虑可能出现的影响因素后测算项目加工费上下限，向市场较为准确地传递公司可能获得的收入情况。

问题八：植物提取产品的量价计算是否有统一的计算公式？

植物提取的产成品为非标准产品，销售价格与产品的纯度并非完全呈线性关系。价格除与有效成分含量相关外，也与下游需求有直接关系，如客户对于产品形式、产品附加功效、生物利用度、水溶性等要求。例如公司工业大麻产品中的医用 CBD 产品，其 CBD 含量 99%，纯度较高，但其售价比工业大麻纳米乳液（CBD 含量约 5%）低，主要是因为纳米乳液具备良好的生物利用度，更受下游客户青睐，因此即使有效成分含量低产品也可能出现更高价格销售。基于以上原因，公司现阶段较难精准计算出工业大麻项目总产值，主要还是看未来市场对于产品的需求。

问题九：公司对于植物提取行业未来竞争格局如何看待？

从全球范围来看，植物提取行业近 70%产能都在中国，中国植物提取企业在行业中的竞争力及话语权都较强。从国内竞争来看，国内植物提取行业一直是处于完全竞争、优胜劣汰的环境中，该行业并不需要准入许可或政策保护，目前存活且发展壮大的植物提取企业都是经历过几十年激烈的行业竞争后留下的有实力的企业。各家凭借产品的差异性，

	<p>如莱茵主营植物功能性成分提取，晨光生物主营色素提取，以及各自客户的积累，都掌握了丰富的竞争经验与优势。公司也不担心未来行业出现竞争者，并且欢迎良性竞争的出现，更多企业的进入将有利于行业的发展；同时公司也认为同业的整合并购时期已到来，随着设备的升级及下游客户对于供应商要求的提高等，未来市场将向有竞争优势的植物提取头部企业集中。</p> <p>问题十：公司净利润会存在季节性波动吗？预计今年下半年净利率表现如何？</p> <p>公司近年植物提取业务的季节性的波动较小，毛利也一直维持较为稳定的水平。这两年净利表现优异主要也是因为毛利得到一定的提升，预计今年下半年净利率将继续维持在较高水平。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年7月5日-7日