

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：2022-012

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 线上交流会
参与单位名称及人员姓名	天风证券吴立、方正证券刘畅、广发证券罗佳荣、招商基金朱之光、长城基金梁福睿、中信建投基金周户、嘉实基金李昊泽、博时基金张弘、中信保诚基金闫志刚、融通基金张文玺、财通证券资管施如画、中国人保资管毛一凡、鹏华基金林伟强、南方基金孙伟仓、大家资产石泰华、长沙银行陈鑫等 166 位机构投资者
时间	2022 年 8 月 8 日- 10 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 证券事务代表 王庆蓉女士 证券事务助理 尹菲麟女士 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 2022 年上半年经营发展情况及下半年重点工作计划。</p> <p>今年上半年，公司整体经营及主要业务发展情况良好，实现营业总收入 6.42 亿元，同比增长 41.71%，其中主营植物提取业务实现营收 5.97 亿元，同比增长 35.22%，占总营收比重 93.04%，毛利率达 33.17%，较去年同期提高 7.87%。上半年公司成本管控、技术改造成效初显，三费占营收比重较上年同期下降 4.47%，报告期实现归母净利润 1.33 亿元，</p>

	<p>同比增长 123.62%；扣非净利润 1.12 亿元，同比增长 218.97%，两项净指标都超过了 2021 年全年数据，内生增长动力得到明显提升。</p> <p>主要大单品天然甜味剂销售增速比较突出，实现营收 3.88 亿元，同比增长 47.09%，高于整体营收增速，占总营收比重 60.52%，毛利率达 33.58%，较上年同期提高 9.61%，毛利率提升明显。</p> <p>下半年，公司将继续延续既定的发展策略，一是围绕“大单品”策略继续强化现有业务，重点发展天然甜味剂、茶叶提取物、工业大麻提取业务，同时进一步加强公司配方应用研发能力，推动公司从植物提取原料供应商升级为全球值得信赖的天然健康产品服务商；二是从生产提质、管理提效等多方面持续加强公司成本控制水平，争取公司 2022 年经营业绩及利润迈向更高台阶；三是加快非公开发行股票发行进度，推动甜叶菊专业提取工厂新增产能的建设，争取在明年内完成新工厂建设。</p> <p>二、问答环节</p> <p>问题一：报告期内毛利大幅上涨的主要因素有哪些？</p> <p>一是价格因素，今年上半年天然甜味剂产品售价出现一定程度的提升，主要是因为 2021 年原材料收购价及今年上半年辅料、化工产品价格上涨的带动；二是成本降低，公司近年持续进行技术改造，主要围绕产能的提升、工艺的优化、能耗物耗降低、回收率的提高等方面，形成较好的规模优势、成本优势，公司预计技改的红利将能维持 1-2 年，持续强化公司植物提取行业竞争力；三是产品销售结构的持续优化，高附加值产品能为公司带来更丰厚的利润。综合以上多种因素，今年上半年主营植物提取业务毛利率获得有力提升。</p> <p>问题二：您刚提到今年上半年天然甜味剂价格出现上涨，这个是偶发性还是会持续的？马上到四季度收原料的时期，公司预计今年原材料价格如何？</p> <p>公司认为今年上半年产品涨价的持续性应该说不是特别强，预计会逐步回归至正常位置。根据今年年初公司种苗发放量、合作签订的种植面积等数据来看，今年原材料价格能保持在较合理的水平，公司预计下半年毛利率基本上也能维持 35%左右的水平。但从更长期的角度来看，</p>
--	---

	<p>受土地成本、人工成本上涨的影响，公司预计原材料采购价将会呈现向上的趋势。</p> <p>问题三：从市面上了解到一些品牌陆续有推出添加罗汉果的饮料，是否这个产品发展有望加速？未来几年如果需求快速增长是否会受到产地限制？公司产能储备如何？</p> <p>今年上半年罗汉果提取物销售情况比较好，我们认为主要是基于罗汉果提取物的应用的多样性及口感接近蔗糖等特性，让国内外客户对其青睐度快速提升。我们也非常高兴看到市场的热烈反响，罗汉果提取物单位甜度价格较高，但通过今年上半年的高增速以及茶饮品牌对其的偏好来看，下游消费品牌更看重成本的习惯正在改变，消费市场倒逼品牌作出更多创新的改变，将利好天然甜味剂行业的发展。公司预计罗汉果提取物下半年也能继续维持较好的增速水平。</p> <p>罗汉果提取物的产地限制影响不大，目前种植面积相对于适宜种植的土地来讲占比算非常小的，因此现阶段罗汉果的原料供应是足以满足植物提取的用量需求的。公司于今年上半年已经着手开展罗汉果产线的技术改造，技改完成后有望实现大幅提升日投料量的产能提升目标。</p> <p>问题四：公司与芬美意上半年合作及续约计划如何，对于续签成功是否有信心？芬美意与 DSM 合并对公司续签的谈判有何影响？</p> <p>今年上半年芬美意采购额达 3793 万美元，同比增长 32.06%，根据上半年与芬美意合作及国外市场持续增长的需求情况来看，芬美意全年采购额有望超本年约定采购目标。</p> <p>公司与芬美意未来合作延续的谈判将于今年年底之前启动。莱茵生物是全球植物提取行业的领军企业，供应链稳定、安全，产品质量高，产能充足，高度符合大品牌的供应商要求，近几年在天然甜味剂领域也形成良好的知名度与产品美誉度，因此非常有信心成为大品牌合作的优先选择。同时，公司与芬美意本次在天然甜味剂方面的合作是上升到董事会层面的战略合作，双方对该业务重视度高度一致，共同为拓展天然甜味剂整个市场、做大做强这个业务在努力，谋求的更是双赢的效果。</p> <p>今年 5 月，芬美意与全球领先食品添加剂生产商帝斯曼 DSM 进</p>
--	---

行了合并，从我们的角度来看应该说是一个比较积极的信息，未来业务合作范围可能存在一定的拓展空间，不过具体还是要视正式洽谈情况而定。

问题五：公司对合成生物学的看法？未来是否有可能介入该领域？

合成生物学代表未来的一个发展方向，对植物提取行业来说，合成生物学能让企业摆脱对原材料的高度依赖及价格波动的影响，但现阶段转换率等问题还有待进一步提升，随着合成技术的不断进步，待未来成本降至与植物提取方式一致甚至更低，商业可及性获得提高，发展将会更迅速。公司也在持续关注该领域及一些项目，尤其是公司目前重要产品涉及的领域。

问题六：请介绍一下公司与子承生物的合作。

公司与子承生物的合作也是上升到战略级别的合作，子承生物团队来源于曾经的国内乳酸菌饮料龙头太子奶，整个团队具备较强的产品打造及营销能力。本次合作主要是公司为子承生物提供天然甜味剂产品的解决方案服务及独家供应，这是公司在应用解决方案领域为国内品牌赋能的标志性项目，整体毛利率较为理想，有利于公司积累配方及提供应用解决方案服务的经验。

问题七：天然甜味剂行业新增产能及新进入者情况如何？能请公司介绍下甜叶菊专业提取工厂新增产能项目的推进情况？

公司暂时没了解到天然甜味剂行业内有较大新增产能的出现。

天然甜味剂行业如持续保持高毛利的水平，就一定会有新进入者的出现。但现阶段相较于蔗糖、人工合成甜味剂市场，天然甜味剂市场体量还比较小，未来市场空间及增速情况都非常值得期待，有更多企业的进入将更有利于将天然甜味剂的整体规模做大做强，这对于整个行业都是利好，因此我们对于新进入者的出现也乐见其成。对于由此可能产生的竞争问题，公司相信凭借自身完善的供应链体系、优质的客户结构等优势，有能力在竞争中占据领先地位。

同时，为加快甜叶菊专业工厂的建设进度，公司已完成工厂的设计、土地购买等事宜，预计整个工厂的建设将于 2023 年内完成，最晚不晚于

	<p>2024 年上半年。届时会将现有工厂甜叶菊提取产能全部转移至专业新工厂，空出原有产能以开展其他提取物生产工作，进一步扩大公司产销规模。</p> <p>问题八：公司现阶段美国工业大麻团队建设情况如何？下半年主要工作计划是？</p> <p>公司在今年 4 月委派了一位总经理赴美，负责公司在北美的所有业务，同时总部也在调整美国子公司间的组织架构及业务体系划分，Hemprise 主要负责工业大麻提取业务，依托 Layn USA 储备的客户网以更好开展工业大麻的市场拓展。美国工业大麻提取工厂自动化程度较高，除基本的生产操作人员、财务、行政人员外，不需要太多工作人员，人工成本可以得到一定控制。</p> <p>目前，公司在工业大麻业务上的工作重点除客户拓展外，也在加快开展市场的摸底工作，包括竞争对手、原材料等重要信息，为公司制定下一步的经营策略及竞争策略打下坚实基础。</p> <p>问题九：公司工业大麻业务的新合作洽谈情况如何？未来是以自主加工还是代加工为主？</p> <p>现阶段有几个工业大麻项目在洽谈中，植物提取行业签订大客户合作会包含客户验厂等步骤，同时公司也在加快申请工业大麻相关资质，一般可能需要 3 个月左右，因此正式合作的达成需要一定的时间周期，希望投资者们耐心等待，如公司签订重要合同会依规进行披露。</p> <p>3 月签订的代加工意向性协议，主要是在行业的早期阶段代加工合作有利于莱茵生物工业大麻品牌的推广，以及该合作利润较为理想，基于当前阶段是一个较为不错的选择。但公司未来还是会将工业大麻提取工厂定位为自主加工工厂，并以自有产品为主。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 8 月 8 日-10 日