

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： 2022-010

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	天风证券股份有限公司（吴立、林逸丹、盖元萁、陈炼）、成都万象华成投资管理有限公司（向柯舟）、德邦基金管理有限公司（孙健）、东兴基金管理有限公司（王嘉琳）、佛山市东盈投资管理有限公司（李金阳、隋阳）、广东腾润投资有限公司（姚伟城）、杭州河清投资有限公司（夏冰清）、湖南皓普私募基金管理有限公司（陈思序）、君颐资产（浙江）管理有限公司（钟炜垚）、南方基金管理有限公司（郑勇）、青岛胤盛资产管理有限公司（闵金鑫）、全国社会保障基金理事会（郑思文）、山东明湖投资管理有限公司（李树武）、上海常瑜资本管理有限公司（许迎新、闵浩博）、上海大箏资产管理有限公司（姜姗）、上海东方证券资产管理有限公司（蔡毓伟）、上海理成资产管理有限公司（徐杰超）、上海领久私募基金管理有限公司（张帅）、上海星壤资产管理中心(有限合伙)（赵朝侠）、上海正享投资管理有限公司（李淑圆）、上海卓尚资产管理有限公司（李晨）、深圳前海登程资产管理有限公司（于骏晨）、深圳市红筹投资有限公司（刘建阳）、泰达鼎盛资产管理有限公司（彭迅）、天治基金管理有限公司（王策源）、万家基金管理有限公司（邱庚韬）、西安久持投资管理有限公司（夏嘉琦）、兴合基金管理有限公司（陈诚）、易米基金管理有限公司（刘泽晨）、浙江英睿投资管理有限公司（马智琴）、中信资本（深圳）投资管理有限公司（黄培锐）
时间	2022年8月25日(周四) 上午 10:00~11:30
地点	电话会议
上市公司接待人	张国刚、张锋锋、孙文佳、耿新宇、郭昱良

员姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先进行公司基本情况介绍：</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、保健品、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>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; 公司历经十余年的市场培育, 旗下多款产品系列 (益生元系列、膳食纤维系列、糖醇及新糖原系列) 已进入到市场需求甜蜜期, 下游市场需求逐年递增; 2022 年上半年, 公司实现营业收入 13.82 亿元, 同比增长 9.61%, 公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 0.85 亿元, 同比增长 68.96%。上半年公司通过强化老产品创新、新市场开拓, 推动产品升级、业务升级, 积极争取有价值客户、有价值订单、有价值业务。2022 年上半年果葡糖浆、固体玉米糖浆、麦芽糊精等传统产品的毛利率稳步提升, 阿洛酮糖、低聚果糖、抗性糊精等中高端产品的经济价值进一步释放, 有效对冲赤藓糖醇等个别产品市场价格下滑的影响, 实现企业经营效率和效益的稳步提高。</p> <p>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</p>

生活。公司制定了未来五年发展规划，2021年是公司的“乘势而上”年，公司深入推进新项目建设和产能扩大，C端健康业务、投资并购业务结合全面启动，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、技改扩产抗性糊精项目等举措，提高高毛利产品的销售占比；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，推动投资并购业务与实体产业初步融合，形成生物、健康、投并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、投并三大板块融合并逐步成熟，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：赤藓糖醇价格连续走低，请问公司怎么看待赤藓糖醇的供需格局？

A：首先，赤藓糖醇的供需格局和市场价格不能单从供给方的角度考虑，合理的均衡价格会拓宽这一产品的应用范围，因为高价会很大程度上限制产品应用场景的开发。另外赤藓糖醇的技术壁垒无法阻挡资金对高利润的追逐，所以在赤藓糖醇的价格走高之后，吸引了非常多的跨界资本的进入，然而紧跟着面对的是销售渠道不通、产品质量瑕疵以及下游消费受到疫情抑制等系列问题，促使很多中小厂家低价出售，无序的低价竞争扰乱了整个市场，低价亏损策略长期来看，无法持续，对于一些厂家来说逐步退出这个市场只是时间问题，随之市场供需会达成一个新的平衡，价格逐渐恢复到合理区间。

Q：受疫情因素影响下游市场的消费受到较大抑制，公司上半年能取得这样的业绩实属不易，请问公司如何看待未来的赤藓糖醇市场以及下游消费需求变化？

A：保龄宝在功能糖行业已深耕二十五年，早在2003年就率先在

国内实现了赤藓糖醇工业化生产，亲历了从果葡糖浆到人工甜味剂、再到天然健康甜味剂多款代糖产品的迭代升级，我们更希望赤藓糖醇价格维持在合理的区间，我们依靠公司长期积累的雄厚的客户资源优势 and 高质量服务优势，进一步打开产品的应用领域，将产品的销量持续做上去。

目前越来越多的国内外饮料厂商更多关注具有健康功效的食品开发与推广，逐步由最初单一无糖，向无糖且兼具健康功能的饮品升级，功能化饮品逐渐增多，特别添加了益生元、膳食纤维及维生素等配料，实现零糖、零热量的同时，亦具备改善肠道健康、补充膳食纤维摄入量等功能，食品饮料进入功能百花齐放的新阶段，未来不只赤藓糖醇，公司其他益生元、膳食纤维系列等功能糖在饮料及食品领域也会有非常好的应用前景。

Q: 公司在 C 端有哪些尝试?

A: 公司从 2016、2017 年，一直都在 C 端做一些尝试，目前 C 端团队开发的产品包括爱欣童、益百润、零露里等系列，也在同不同的运营团队、渠道等洽谈销售和推广。

Q: 公司是否对下游提供一些解决方案?

A: 保龄宝在应用解决方案方面具备优势，业务时间开展早，包括最早为健特生物脑白金、乐百氏的健康快车、蒙牛酸酸乳等提供应用方案，后来和元气森林方案的合作，还有一些其他新锐厂家和我们公司都有方案方面的合作。

Q: 从成本的角度，阿洛酮糖未来的成本跟赤藓糖醇的成本比较。

A: 阿洛酮糖目前产品转化率相对低一点，随着工艺技术和酶制剂转化效率的提高，阿洛酮糖成本会降低。阿洛酮糖应用酶工艺，赤藓糖醇采用发酵工艺。利用合成生物学研发出高效的阿洛酮糖酶制剂，整个产品转化率会大幅提高，所以不论从能源消耗上，还是转化率上来说，阿洛酮糖在未来成本降低空间来说具备更大潜力。同时随着成本降低，使用量及范围也会快速增加及拓展。

Q: 受国际形势的影响，公司的原材料成本是否会增加?

	<p>A: 公司原材料端与去年年同期相比, 单位成本有所下降, 果葡糖浆、固体玉米糖浆、麦芽糊精等传统产品的毛利率稳步提升, 阿洛酮糖、低聚果糖、抗性糊精等中高端产品的经济价值进一步释放。主要为玉米、玉米淀粉等主要原材料价格较去年同期有所下降, 以及公司在 21 年年底和今年一季度对玉米等主要原材料进行战略储备、开展套期保值业务。</p> <p>为应对原材料价格波动对公司带来的风险, 公司将继续采取多种措施来减少原料价格波动对公司的影响, 包括开展期货套期保值业务, 锁定原材料价格; 不断提升技术, 改善生产工艺以降低原材料单耗; 积极探索采购模式, 以达到降低采购成本的目的。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022-08-25