

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：2022-013

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	南方基金蔡强、禹田资本崔凯、东证资管蔡毓伟、上投摩根邢达、博时基金宋星琦、浙商证券杜宛泽、太平资产孙宛、从容投资罗凌、方正富邦乔培涛、天风证券盖元萁、融通基金苏林洁
时间	2022年8月26日
地点	公司
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 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带领调研机构一行参观了公司植物科学创新中心、展厅、生产车间等，向与会人员全面介绍公司经营、财务情况及未来展望，并围绕植物提取行业、甜味剂行业、工业大麻行业现状及行业未来发展前景开展沟通。</p> <p>二、问答环节</p> <p>问题一：是否会担心天然甜味剂行业新竞争者的出现？面对竞争，现阶段莱茵生物的目标是什么？成本会成为竞争主要因素吗？</p> <p>天然甜味剂行业是高增长的行业，现在行业还没到存量竞争、拼价格、拼毛利率的阶段，更多新进入者的到来有利于该产业的快速做大做强，对于整个行业都是利好，我们也乐见其成。天然甜味剂行业发展期</p>

间，市场存在波动都是正常的，同时公司也认为同业的整合并购时期也已到来，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，行业集中性、稳定性、可预测性也将越来越强。

在竞争中，莱茵生物的目标是在高速增长的行业里，确保领军位置不落后，在增量市场上抢占更多的份额，以先进的技术获得比行业平均水平更高的毛利，以高质量的产品获得更优质稳定的客户，现阶段我们认为新竞争者并非最大威胁，最大的威胁是我们自己能否经营好天然甜味剂这个业务。

价格优势在一定程度上是植物提取企业参与竞争的相对优势，但非绝对优势。因为对于大客户来讲，成本并非其首先考虑的因素，他们会更看重供给稳定性、产品均一性，部分客户也要求了解生产环节的管控，包括原料的监管要求、原料种植运输环节是否存在污染的可能等，因此对于植物提取企业来讲，打造规范化的植物提取全链条是与大客户合作的重要优势。

**问题二：公司目前天然甜味剂海内外主要客户情况如何？**

天然甜味剂业务海外市场公司主要委托给大客户芬美意经营，今年上半年公司对芬美意的销售收入占天然甜味剂业务的60%以上；国内客户目前还较为分散，公司主要开拓方向是C端客户，以新型食品饮料品牌为主，几乎没有贸易端客户。

**问题三：公司与大客户芬美意续签计划如何？是否会担心大客户依赖等问题？**

公司预计与芬美意未来合作延续的谈判将于今年年底之前启动，公司与芬美意就续签合同的合作范围、规模等问题也在进行初步的探讨，我们认为未来的合作空间和广度都将有可能提升。

公司与芬美意合作的达成是基于双方董事会对于天然甜味剂行业的认可度及重视度都是高度一致的基础上，双方共同开拓客户，数据透明，致力于推动天然甜味剂行业的发展，因此可以说我们是双向奔赴的概念，大家都希望市场做的越大越好，以达到双赢的效果，公司的成长不会受

到芬美意的限制或约束。

**问题四：罗汉果提取物的生产是否会受到产地限制？**

罗汉果提取物的原料虽说仅限于桂林及其周边地区种植，但目前用于提取的罗汉果占每年罗汉果总产量不到 50%，且整个种植面积占可种植面积的比例还非常低，因此提取端的产能受产地限制影响并不大。公司通过长期采购合作也培育了一批值得信赖的原材料合作商，通过签订保底价合同的方式，让农户每年有动力与信心去种植罗汉果，进一步锁定每年采购量，保证生产所需原料来源。现阶段通过签订合同方式锁定采购的原料占总原料需求的 80%左右，公司预计随着生产的进一步扩大，原料锁定率也将越来越高，确定性将越来越强。原材料采购充足可以为公司执行灵活的竞争策略提供坚实的基础，如定点精准打击、适当采取价格战等，特别是在公司发展加速的目前阶段，我们将高度重视原材料采购环节，未来无论市场如何变化，公司都能更加灵活应对。

**问题五：公司对天然甜味剂市场空间的预期？如何看待天然甜味剂和赤藓糖醇的关系？**

从天然甜味剂替代蔗糖或其他代糖的角度测算，相较于蔗糖 1000 亿美金或人工甜味剂 70 亿美金的市场规模，天然甜味剂的市场空间将非常广阔，目前暂时看不到市场天花板。

关于天然甜味剂和赤藓糖醇的关系讨论，相较于纯竞争，我们更认为天然甜味剂与赤藓糖醇是竞争互补的关系。赤藓糖醇应用简单，但甜度低，单倍甜度价格高，而高倍甜度的天然甜味剂可以一定程度地平衡添加应用成本，更是可以为品牌提供“天然+0 糖”的双重健康概念。

**问题六：罗汉果提取物和甜叶菊提取物未来哪一个会是主流？现阶段增速如何？**

公司认为甜叶菊提取物未来将是天然甜味剂中的主流产品，主要原因还是具备价格优势，目前甜叶菊提取物价格约为罗汉果提取物的 1/5，相较于其他糖醇类甜味剂、蔗糖价格优势更为明显。从目前的趋势来看，随着消费者、品牌对天然甜味剂两类产品的认知越来越深刻，产品发展都已进入爆发期，在全球都持续维持高增速的状态，其中，罗汉果提取

	<p>物属于高端代糖产品，即使价格偏高，也获得部分高端食品饮料品牌的偏爱。</p> <p><b>问题七：能请详细介绍一下公司在行业内的竞争壁垒吗？为什么行业内类似于公司这样的大型植物提取行业较少？头部企业差距如何？</b></p> <p>植物提取产业链条较长，上游连接着农业，优秀的植提公司除了具备强大的提取技术与生产能力，还需要建设完善的植物提取生产与运营综合体系，做好上下游衔接与处理，上述综合能力的要求是建立进入世界 500 强企业合格供应商的壁垒。</p> <p>植物提取行业本身较为细分，行业内企业数量和产品数量过多，因此产能分散，成规模的大型企业较少。公开数据显示全国有 2000 多家植提企业，高峰时甚至达 4000 多家（包括贸易和生产的），但实际进行生产的植提企业预计不超过 1000 家，其中年销售收入过亿的预计不超过 20 家；二是产品品类较多，进入工业提取的品种已达 300 多种，如果只看功能性成分提取细分领域的话，单品过亿的产品也主要包括公司经营的天然甜味剂、工业大麻、茶叶提取物等产品。</p> <p>植物提取行业主要产能在我国，行业较内卷，头部企业综合实力差距不大，各家主要专注于各自的细分领域、产品、客户网。</p> <p><b>问题八：公司预计下半年营收增速及主要产品毛利率水平如何？</b></p> <p>在不考虑工业大麻项目营收的基础上，公司预计全年营收增速将在 30%以上，下半年主要产品天然甜味剂毛利率将有望维持在 30%-35%左右的水平。</p> <p><b>问题九：公司工业大麻工厂今年的经营计划及目标如何？</b></p> <p>公司今年工业大麻项目希望做到大几百万美金或千万美金的营收体量，达到盈亏平衡的目标，不影响公司总体业绩。今年下半年的重点工作计划是打好工业大麻整个项目的运转基础。生产端做好做工厂的 GMP 认证，验证 QA、QC 能力，确保产品工艺（回收率、产品性状）等保持最优状态；销售端做好销售团队的建设，客户需求了解和样品寄送，积极参加展会以更高效开拓市场等。目前有 4-5 家新客户在洽谈中，包括泰国等地客户。</p> <p><b>问题十：公司工业大麻项目未来是以自主加工还是代加工为主？</b></p>
--	--

	<p>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。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。</p> <p><b>问题十一：公司对于自身天然甜味剂业务的未来展望。</b></p> <p>我们非常有信心在未来两年将天然甜味剂业务做到全球第一。横向比较竞争对手，一是莱茵生物是唯一同时具备罗汉果提取物和甜叶菊提取物两个天然甜味剂产品的公司，对于在为客户提供更丰富的产品及配方等方面具备更强的优势；二是除公司拟新建的甜叶菊专业提取工厂，行业内暂未了解到有其他较大型的新增产能的出现，反而行业内或将可能出现部分产能退出的情况，如此，公司的规模优势也将更进一步巩固公司天然甜味剂业务竞争力。</p> <p><b>问题十二：公司未来长期发展愿景是什么？管理层对于公司现阶段的发展状况是如何看待的？</b></p> <p>公司长期目标是成为全球最值得信赖的天然健康产品+服务提供商，未来将不仅限于植物提取产品，公司希望能为客户提供更多更丰富的解决方案、配方服务及终端产品。</p> <p>现阶段公司自身经营规模还不够大，主要提取产品年营收刚超 10 亿，未来 3 年公司经营目标是年营收增速 30%以上，我们还有很大的成长空间。公司未来将持续加强解决方案研发及应用能力，优化、细化产品组合，提升产品及服务的毛利水平。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 8 月 26 日