

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：2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	方正证券刘畅、方正证券童杰、南方天辰王然、泰康王晓锋、大摩华鑫苏香、北京城天九投资赵红志、银华基金石磊、上海晟盟资产薛和斌、禹田资本刘元根、禹田资本崔凯、中金公司周悦琅、中金公司季雯婕、中泰证券何长天、源乘投资高飏、天弘基金林佳宁、青骊投资苏乐天、趣时资产施桐、东海基金胡德军、宏道投资孙宗禹、运舟资本陆文俊、野村资管黄佳斌、南土资产胡超、汇华理财车驰、望正资管张金贵、华夏未来郑诗瑶、汐泰投资冯佳安、源乘投资彭晴、申九资产朱小虎
时间	2023年1月9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 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	主要交流问题： 问题一：公司 2022 年总体营收的提升主要来源于产品量还是价的增长？ 基于前三季度数据来看，公司营收的增长主要来源于植物提取产品销售量的提升，尤其是大单品天然甜味剂下游应用拓展的加速，行业体量不断增长，公司持续抢占存量市场及增量市场的份额，带动总体营收

的高速增长。

问题二：请问公司新工厂建设情况及产能释放预期如何？罗汉果是否还有扩产计划？

2022年12月公司举行了甜叶菊专业提取工厂的开工仪式，目前项目建设规划正在顺利推进中。公司预计新工厂建设期为18个月，初步判断新工厂产能的落地将有机会顺利衔接上2023年末-2024年上半年的生产季。

公司2022年已完成桂林综合工厂罗汉果产线的技改项目，成功达成扩产目标，目前罗汉果提取产能充足。未来综合工厂的甜叶菊提取产线转移至新专业提取工厂后，空置产能是可以改造成罗汉果提取产线，但公司并不会盲目扩产，还是会紧跟市场需求节奏，适时开展扩产计划。

问题三：2022年公司罗汉果采购情况如何？

莱茵生物多年来坚持“公司+合作社+农户”的原材料采购合作模式，与合作社建成了长期稳定的合作及信赖关系，在行业内具备较强的原材料掌控能力。12月末，公司已完成2022年罗汉果采购工作，顺利达成年初制定的采购目标量，圆满完成当年采购任务，为2023年罗汉果提取物销售储备了充足原料。价格方面，这几年罗汉果行业的采购价格持续在高位运行，农户种植积极性不断提高，罗汉果种植面积不断扩大，有利于未来几年行业内原料的充足供应。今年桂林周边地区种植量有所增加，但主产地还是集中在桂林。

问题四：请问公司是如何考虑在合成生物学方面的布局？现阶段业务布局的目标主要是？

合成生物学是未来的一个重要发展方向，在植物提取行业内它是一个新的技术路线，莱茵生物作为持续关注业内领先工艺与技术的企业有必要率先介入该领域。去年我们陆续开展一系列在合成生物技术和研发方面的合作，表现较为积极，但同时公司的布局也是非常谨慎的，目前主要围绕大单品天然甜味剂展开，主要考虑因素是技术产业化落地的可能性及商业化价值。

公司与施宇甜及江南大学的合作，现阶段主要目标是提高天然甜味

剂产品口感、丰富产品配方，为客户提供更多个性化的选择，强化公司在天然甜味剂业务方面的客户拓展能力。当然，随着研发及技术的不断提升，公司相信未来合成生物技术也将有可能让植物提取企业进一步实现提升产品毛利率、降低植物原材料依赖、增强产品供应稳定性等目标。

问题五：请问公司 C 端业务发展情况如何？

公司目前重点投入及营收来源主要是在 B 端植物提取板块，布局 C 端业务初衷是希望给消费者、投资者有渠道去真实感知莱茵生物植提产品的应用领域，起到一定示范效应。2022 年，公司持续加强在 C 端业务上资金及人才方面的投入，尤其是在无糖精酿啤酒产品的市场拓展上，但总体来说 C 端业务还处于尝试阶段，营收占比不高。2023 年，公司将会进一步优化 C 端业务的运营模式，加快推出更多符合消费者需求的新产品。

问题六：公司未来是否会加大甜叶菊或罗汉果自行种植比例？

公司原材料主要是通过外部采购获得，自行种植量占每年总采购量比例较小，目前已有的基地主要为种植示范性基地及种苗培育基地，暂无大规模原材料种植计划。不考虑大规模涉足上游种植业的原因主要是公司认为在包产到户的模式下，种植户责任心将更强，更有利于原材料收购量及质的保障，因此公司多年坚持“公司+合作社+农户”的原材料采购模式，从每年的采购结果来看也可以印证公司的选择是正确的。

问题七：公司 2022 年毛利率季度间变化原因是？2023 年公司植物提取业务毛利率展望如何？

2022 年除第二季度因原材料、技改、产品结构等多因素叠加推动当季毛利率提升到较高水平，其他季度毛利基本维持稳定。在目前植物提取行业及单品的竞争格局下，公司不会一味地追求偏离行业平均水平的高毛利，而是选择在抢占存量及增量市场的同时建立更稳定的毛利水平，阶段性的放弃高毛利选择追求更大的市场份额，我们认为这也不失是一个好的竞争策略。展望 2023 年，公司预计植物提取业务维持 30%-35% 的毛利率水平是比较理想的。

问题八：2022 年公司甜叶菊和罗汉果提取物哪个单品毛利率更优？

从前三季度数据来看，甜叶菊提取物毛利率比罗汉果提取物高。公司前几年在打造及完善甜叶菊产品供应链上付出了较多精力，成功推动甜叶菊提取业务在平稳运营的基础上提升至理想毛利水平。目前公司也在参考甜叶菊业务发展经验，进一步提升及优化罗汉果提取业务供应链体系，争取提高罗汉果提取业务毛利率水平，抢占行业更多话语权。

问题九：公司如何看待明年国内市场业务发展？

2023 年国内消费市场有望加快复苏，我们认为这将利好公司植物提取业务的发展，尤其是 2022 年国内一些新型食品饮料品牌开启了天然甜味剂的应用，我们认为这将会引发国内其他食品饮料品牌的主动跟随及被动跟随双重效应，这对于公司天然甜味剂业务将是有利的发展机会。2022 年公司拓展国内市场已有初步成效，2023 年进一步加强、加快国内客户的开拓将是公司一大重点任务，争取抢占更多增量市场。

问题十：请问公司年末库存情况及占比情况如何？

过几个月投资者可以从我们 2022 年年报了解具体的存货情况，年底存货占比高是植物提取行业的普遍现象，有些投资者也会担心公司存货过高。但其实多数植物提取企业基本上是通过预计明年订单量来制定当年的采购目标，植物提取行业年末库存越多（包括原材料、半成品、成品），从另一角度来看，也可以理解为该公司对明年销售越有信心。公司具备足够的库存，第二年才有充足的产品可供销售，从而实现业绩保障。

问题十一：请问中美关系的变化对公司业务影响如何？

从现阶段来看，公司出口业务并未受到中美关系变化的重大影响。首先植物提取行业是一个细分行业，且全球 70%-80%的植物提取产能都在中国，中国企业在该领域更具备话语权和主动权；另一方面植物提取产品在各终端产品中添加量较少，终端价格对所添加的提取产品成本变动敏感性不会非常高，因此即使出现某些因素导致植物提取产品价格波动，对公司海外业务影响预计有限。

问题十二：公司天然甜味剂业务在美国和欧洲地区的营收占比分别如何？

	<p>目前公司天然甜味剂业务在美国地区的营收占海外总营收比重较大。近年美国地区天然甜味剂行业增速较为明确，公司在该地区的业务增速远大于行业增速，意味着莱茵生物每年在美国的增量市场上抢占了较多的份额。欧洲对公司来说也是一个重要销售区域，但目前该地区业务营收不及美国地区，主要源于欧盟法规的相对严格及消费体量的限制等多方面因素。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 9 日