

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：2023-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 券商策略会
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	长江证券董思远、徐爽、陈硕旻、前海开源田维、黄智然、高毅资产罗鸣、工银瑞信袁辰昱、鹏华基金赵璐、勤辰私募钱玥、诺安基金李新帜、凯读投资辛植钧、招商自营徐叶、招商自营陈清雨、招商资管何怀志、中大君悦张煦颖、川发基金胡杉杉、诺安基金刘鑫、创金合信王浩冰、创金合信刘毅恒、中天国富证券关雪莹、农银汇理李芳洲、中邮基金綦征
<b>时间</b>	2023年2月15日-16日
<b>地点</b>	公司会议室、券商策略会
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;">（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><b>问题一：请问公司未来营收目标如何？</b></p> <p>对于未来几年公司继续维持全年总营收 30%的增长目标。</p> <p>从各单品业务来看，天然甜味剂业务方面公司将持续以维持 50%的营收增速为目标努力；茶业提取业务方面，未来将会有新产品及新应用的落地，预计将能为公司茶叶提取业务带来新的业绩增量，去年子公司成都华高在利川新建了一个小型的提取工厂（2022年半年报已披露），进一步强化华高在虎杖提取领域的龙头优势，公司也非常期待该工厂今</p>

年的业务放量情况；工业大麻业务方面，该单品具有新产品、新工艺、新市场的三大特点，行业也处于发展的早期阶段，因此我们对其发展继续保持一个较为客观的预期，公司非常期待看到海外工业大麻监管政策的推进，明确的监管有利于引导产业的有序发展，对行业内的市场参与者来说都将是一个积极的信号；其他提取物方面预计增速保持平稳。

**问题二：请问工业大麻行业目前情况如何？**

海外 CBD 市场价格处于较低迷的状态，原料价格也是处于历史性低位，但预计市场低谷并不会持续太久。现阶段原材料价格已基本触及种植户心理价位底线，如价格再次降低，农户种植积极性将会减少，供给减少会带动产品价格的恢复。目前生产端也逐步进入产能出清阶段，从行业发展角度来看或许并非坏事，它意味着工业大麻行业正逐步从无序竞争转向有序发展，价格有望逐步回升至合理水平。公司发展历程中，也曾经历过个别单品价格下跌 90% 的情况，因此对于处于行业周期底部的产品具备一定的应对经验。从长期来看，公司将坚定看好工业大麻行业市场空间及未来发展。

**问题三：罗汉果提取单品发展的主要瓶颈是？**

目前限制罗汉果提取物市场发展的主要原因还是应用成本问题。罗汉果提取物属于高端天然甜味剂产品，口感好，且具备风味遮蔽等附加作用，但单从提供甜度的角度来看，与甜叶菊提取产品相比较，罗汉果提取产品暂时没有价格优势。当然，也有部分客户会偏好罗汉果提取产品，其自身终端产品的定位会促使品牌追求更高端的甜味剂进行添加，或选择将罗汉果的功效作为其终端产品的差异化体现。

**问题四：广西是罗汉果主产地，公司对罗汉果原材料掌控情况如何？**

从传统来看，罗汉果主要流向药店与旅游产品市场，近几年罗汉果提取行业的应用体量快速扩大，提取端企业逐步掌握更多罗汉果采购的话语权，对原料市场影响力逐步提升。具备较强原材料控制能力是公司一直以来努力的方向，近年公司持续加大对罗汉果原材料采购的重视程度，不断加强与上游供应链及相关方的合作紧密度，在罗汉果采购市场

的主动权、谈判权逐步加强。

**问题五：不考虑原料成本的话，从提取的角度来看甜叶菊和罗汉果是不是没有成本差异？**

提取成本存在差异。一是由于各类原料中有效成分含量不同，例如罗汉果中有效成分含量在 0.3%-0.4%，甜叶菊中总甙含量约 10%，有效成分含量的不同会直接影响提取成本；二是不同产品存在生产技术、工艺流程的差异，提取回收率的不同对生产成本也会存在影响。

**问题六：公司去年也在持续开展投资及合作项目，请问公司未来资本性开支计划如何？**

近年来公司持续通过投资、并购等方式助力主营业务更高质量发展，预计今年也会和去年一样开展一些资本运作，公司非常注重投资的有效性，初步预计投资金额不会很大。

**问题七：公司主要产品甜叶菊和罗汉果都是春种秋收，请问公司今年的种植计划进行得如何？**

公司高度重视在原材料采购方面的战略布局，目前主要大单品业务已进入种苗预定阶段，具体数量会与公司下半年采购需求量大致匹配，预计未来几个月会陆续启动种植及采购合同的签订。

**问题八：公司能分享一下天然甜味剂产品价格的变化趋势吗？**

如果拉长到过去十年的周期来看，天然甜味剂产品价格是呈现下降的走势，主要原因是提取端成本的不断下降，带动了下游产品商业可行性的提高，应用成本逐渐降低。产品售价的下降并非意味着行业发展出现问题，反而是其良性发展的表现，品牌应用成本友好，中游提取端也能保持较好的利润空间，市场也在加速扩大，对品牌及提取企业来说是共赢的局面。

**问题九：原材料是制约天然甜味剂行业发展主要因素吗？**

原材料并不是制约行业发展的关键因素，因为无论是甜叶菊还是罗汉果种植面积都有扩张的潜在空间，目前限制天然甜味剂行业增速快慢的主要原因还是下游应用的扩张速度和深度。

**问题十：公司天然甜味剂业务增速比行业增速高，公司如何确保新**

### **增产能的消化？**

公司产能的提升与释放规划一直都是紧紧围绕销售目标制定的。现阶段，公司销售目标是依托现有的客户结构，追求高于行业的业务增速、及增量市场份额的抢占，公司会根据销售目标制定与其相匹配的扩产规划。当然任何新厂产能的建设，都会为未来 3-5 年的销售战略目标服务，因此从投产到达产都有一定的周期。

**问题十一：公司现阶段毛利率基本在比较理想的水平，未来如新工厂落地，产能上来了，产品毛利率可能会出现下降吗？**

从行业发展的角度来讲，我们认为控制相对合理的毛利率是有助于保持良好的竞争优势的，个别产品竞争策略的选择，也将是为该项业务的长期发展战略服务。

**问题十二：现阶段天然甜味剂行业竞争格局如何？**

近两年天然甜味剂价格在稳定范围内波动，在应用端，产品的商业可及性逐步提高、应用范围持续扩大，行业内市场参与者各自拥有不同的客户结构，专注于各自的销售渠道，毛利也进入了相对理想的空间，整个行业处于良性竞争的阶段，龙头企业优势也在逐步扩大。在此稳态行业下，这几年莱茵生物也获得了非常好的成长机会，在供应链、产能、质量、技术、配方等方面进一步强化了自身竞争壁垒。未来行业内即使有新的参与者，预计对整个行业的竞争格局影响也有限。

**问题十三：公司收购的合成生物相关项目的建设规划如何？该技术与现有植物提取技术相比产品的生产成本差异大吗？**

项目目前正在外地开展中试，相关发酵车间将联合桂林总部的甜叶菊专业提取工厂同步开展建设，初步规划是今年 6-7 月开始设备进场。目前通过该技术生产的产品成本基本接近现有提取成本，公司也正在尝试对相关生产工艺与技术进行优化，以进一步降低生产成本，增强商业可及性。

**问题十四：请问公司对今年的销售信心充足吗？**

2023 年的业绩有挑战，但我们充满信心。基于本年度的发展目标，公司做了充足的战略储备，后续大家可以详细关注公司的年度报告，公

	司全体员工也将围绕年初制定的业绩目标而继续努力。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 16 日