

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：2023-007

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	天风证券盖元萁、申万菱信基金吴谦、碧云资本陈超俊、杭州巨子私募基金熊斌、长城财富保险资管罗林、财信证券顾少华、汇添富基金李泽昱、摩根士丹利华鑫基金苏香、泰康资管游涓洋、中钺润智资管林文彬、晋江和铭资管胡慧娟、方正证券童杰、中金证券季雯婕、浙商证券杜宛泽、东亚前海证券葛山、上海大箬资管姜姗秀美、Willing Capital 李灿、世纪证券罗鹏、上海青沅资管王沧玉、兴合基金郭显泽、北京泽铭投资安晓东、富荣基金钟津莹、上海运舟私募基金王岩、博时基金刘宁、英大证券孙超、中信建投自营刘岚
时间	2023年4月27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	<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2023年一季度经营及发展情况。</p> <p>2023年一季度，公司实现营业收入2.53亿元，同比下降10.55%；实现归母净利润1993.74万元，同比下降48.11%；总体毛利率达23.38%，较上年同期降低4.45%。营收和净利润较去年同期下降主要原因一是公</p>

司产品的主要出口国家和地区出现阶段性需求的下降，二是从去年四季度到今年一季度，部分人工合成代糖价格大幅下滑，对天然甜味剂市场需求造成了一定扰动，三是去年原料价格维持高位运行，公司在均衡考虑供应链上各相关群体利益，尤其是考虑到稳定下游客户预期以确保核心单品业务实现长期稳健发展，公司跟随市场价格变动作出调整。

从单品发展来看，一季度天然甜味剂实现营收 1.54 亿元，同比有所下降，主要原因除产品价格外，还存在季度间采购量波动的影响（客户全年下定时间不均衡）。从一季度整体采购情况来看，公司认为下游对天然甜味剂的需求持续强劲，尤其是部分单品，一季度增长迅速，实现了翻倍的增长。从一季度大客户芬美意采购情况来看，整体采购进展还是符合预期的，双方有信心在 2023 年完成剩余合同采购量，目前续约合同的谈判也正在紧锣密鼓地推进当中。

关于一季度的经营情况，虽然不及投资者预期，但站在行业发展的角度来看，我们认为植物提取行业仍是具备非常大的发展空间的。尤其是大单品天然甜味剂这一块，海内外消费者对产品的情热及需求是持续高涨的。因此 2023 年公司将进一步强化天然甜味剂业务，重点展开“2+2+2”的战略布局，即两个核心大单品、两项工艺技术、两条供应链路线，巩固公司在天然甜味剂领域的领先竞争优势。

二、问答环节

问题一：公司一季报里提到 Q1 海外市场需求略有下降，请问公司预计市场拐点将何时出现，第二季度订单是否会恢复提升？

根据目前经营情况来看，公司预计二季度订单需求将会逐步恢复。

问题二：今年代糖市场价格呈现下降的趋势，公司对于今年天然甜味剂的毛利率预期是怎样的？

目前公司还是维持 25%-30%的毛利率预期，在市场价格波动的行情下公司会适当采取跟进的策略，以确保市场的开拓与占有率的提升，但同时基于成本、技术等竞争优势我们将有信心将利润水平维持在一个稳定的区间。

问题三：请问目前国内天然甜味剂的应用情况如何，以罗汉果

甜苷还是甜菊糖苷为主？

根据公司自身订单情况来看，国内两个品类的销售体量都在不断扩大，产品销售以复配形式为主。今年罗汉果提取产品在国内市场销售增速较快，国内品牌方产品应用情况也比较理想。国内与海外市场在产品销售结构方面会存在一定差异。

问题四：请问公司与芬美意的续约合同预计什么时候能落地？一般情况下续约合同能签订几年？

公司正稳步推进续约合同的谈判进程，目前双方续约的洽谈是以延续前次合同同等合作期限为洽谈目标。

问题五：公司可研报告中预测甜叶菊专业提取工厂满产后营收可达 14 亿元，加上 2021 年天然甜味剂的营收，我们是否可以初步测算公司目前天然甜味剂营收上限是 22 亿元？新工厂投产后现有工厂的甜叶菊提取产能会停掉吗？

公司在建的甜叶菊专业提取工厂营收的测算是基于 2021 年开展可行性研究时期的产品市场价格、技术水平，并且在统一产品规格后展开的测算，会与实际存在一定偏差，建议将近两年产品的市场价格波动、公司现有产能技改后的扩张、行业内技术及工艺的进步、不同规格品价格不一致等因素考虑进去。

新工厂建成后，公司将平移甜叶菊提取产能至新生产线，并对原有甜叶菊生产线进行技术改造，用以扩大其他提取物的生产能力。

问题六：茶叶提取业务预计今年能实现一定的增长吗？

2023 年公司内部考核要求茶叶提取业务的增速需要与公司全年营收增速相匹配，并且今年对该业务毛利率的提升也做了一定的要求。

问题七：公司一季度工业大麻业务有更新的信息吗？终端产品价格有变化吗？

目前美国工厂开始陆续交付订单，暂时没有其他更多能与投资者分享的业务信息。公司具备丰富的植物提取产品经营经验，我们会根据行业发展规律与市场的变化，积极并灵活地推动市场的开拓与业务的发展，也希望我们共同给予这个业务更多的发展空间。

	<p>问题八：公司能否介绍一下销售部门开拓国内市场的具体方式？</p> <p>公司会根据客户及产品类别采取对应的销售方式：一是对于大单品，公司会筹建大客户组，主要负责食品饮料领域客户的合作洽谈与需求跟踪，公司也会通过展会、陌拜等方式开展新客户的拓展，近两年公司也接到了许多客户主动上门洽谈合作，合作需求主要是围绕定制化配方及配方实际应用问题的协助解决；二是对于应用于保健品、化妆品的植物提取原料，公司除自行销售外，部分会经过经销商展开销售，利用经销的聚合优势实现规模销售。</p> <p>问题九：公司是否有意向介入中药配方颗粒领域？</p> <p>现阶段公司还是以天然健康原料供应及配方服务为核心。当然，如果说未来客户有需求，且在法律法规的允许范围内，公司也具备为客户提供行业内领先的提取分离技术服务。</p> <p>问题十：芬美意今年剩下的天然甜味剂采购金额较大，公司产能足够覆盖采购需求吗？新工厂产能预计何时可以投产？</p> <p>公司 2023 年天然甜味剂的提取产能足够覆盖芬美意今年剩余的采购需求。关于新建的募投项目甜叶菊专业提取工厂，我们将争取在今年年底实现主车间的投产使用。</p> <p>问题十一：公司除了天然甜味剂，是否还有打造其他大单品的规划？</p> <p>植物提取行业打造大单品需要天时地利人和多方因素的共同配合，一是需要单品的市场空间足够大，我们选取天然甜味剂作为大单品一大因素就是看中其未来潜在发展空间巨大，值得公司在此品类中投入精力与资源；二是消费者认知、市场配合足够，作为产业链中游的植物提取企业不需要投入更多资源去科普产品或教育市场；三是前端原材料的稳定性、种植的广泛性都有较好的保障，产业供应链条完善。对植物提取企业来说，选品并非易事，尤其是决定执行大单品策略将需要考虑更多因素，因此我们认为打造新的大单品或许更多的是需要创新和市场机遇。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 27 日