

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： 2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	淡马锡投资（投资总监蔺总、副总监卢总）、天风证券 林逸丹
时间	2023年10月12日（周四）下午 1:00-3:00
地点	保龄宝办公楼三楼会议室
上市公司接待人员姓名	总经理 王强、董秘 张国刚、证券部员工
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：公司未来的关注重点是什么产品，未来的发展重心在哪里？目前基本是国内客户吗？</p> <p>A：保龄宝的产品线涵盖了从普通淀粉糖到功能糖，包括益生元、代糖、醇类产品和膳食纤维等。随着市场的饱和，竞争的加剧，公司会采取措施，提高产品竞争力，扩展现有产品应用，引进新产品。在内部，公司需要进行产线优化，优化过程包括降低成本、扩大产能和提高产品质量。外部将要加强国际业务，以拓宽市场。</p> <p>Q：目前产能利用率多大？</p> <p>A：不同的产线具有不同的利用率。一些产线因供不应求，目前利用率可能达到100%以上，同时我们在不断扩大畅销品产能，也有个别产线，利用率在70-80%，具体因产品的需求不同而异。</p> <p>Q：提到部分产品发展方向是改善食品口感，这会是什么品种？</p> <p>A：这个产品并不仅关注口感，同时也具有功能性和营养性。公司目前在不断创</p>

新，探索新的应用。口感是一个主观的感知标准，因此需要不断的应用和测试，以确保各个因素达到最佳效果。具体品种上暂时不方便透露。

Q：未来收入增长最大贡献的品种是哪几个？或者产品升级的主要是哪几个品种？

A：具体的内容请参考公司临时或定期公告。但未来业务各个品种都会做出贡献，尤其是新兴业务在未来会贡献更多。公司在新兴品种研发和合作已经布局，但新兴业务放量需要一定时间，具体进度我们会在定期或临时报告中披露。

Q：一些低利润的业务比如糖浆、饲料等，未来还会继续做吗？

A：这些低利润产品并不是公司主要聚焦的产品，无论是糖浆还是饲料，它们实际上都是为了最大化价值而存在的。糖浆用于下游深加工工艺的原料，或者部分原材料。饲料是淀粉生产的副产品。虽然这些产品并不是我们主要关注的领域，但在某种程度上，它们仍然有一定的价值。另外，一些原材料可能会有一些剩余或者是在我们往下游进行加工时会有一些副产品产生，这些副产品最终可能会被加工成糖浆等产品。公司现在及未来的聚焦点是利润产品，包括很多新产品和储备产品。

Q：抗性糊精收入的情况？利润率跟友商是否可比？

A：益生元和膳食纤维，我们和友商的差别就是国际和国内的差别，相同区域的业务利润率可比。出口业务做得大一点，利润率就会高一些。

Q：出口占比没有友商高的原因？

A：国内销售靠品牌，海外销售目前主要是机遇问题。

首先，在国际市场上，中国的产品品牌力相对较弱，不仅是我们，包括同行在内。与欧洲和美国等国际品牌相比，品牌力都有限。因此，国际市场更多地依赖机遇。

其次，随着越来越多的国内企业进军国际市场，竞争加剧，价格下降，利润逐渐减少。这使得出口机会变得有限，因为越来越多的国内企业在争夺相同的市场，

导致价格竞争加剧，因此机遇也在减少。

Q: 阿洛酮糖是不是未来重点发展的品类？关于阿洛酮糖的技术掌握方面，是否能够开始做晶体状工艺？

A: 是未来发展的重点品类之一，但不会是业务增长的主要支点。首先，阿洛酮糖没有太大的门槛，其次晶体多年前我们已经开始做。

Q: 赤藓糖醇和阿洛酮糖技术上的差异？因为阿洛酮糖在产率上、提纯上，以及最后做结晶上都有一定的技术要求。

A: 唯一区别在于赤藓糖醇已经工业化大约 10 年，而阿洛酮糖在国内只有 3 到 5 年的历史，因此在技术成熟度上存在一定差异。

Q: 很多公司都宣布做阿洛酮糖的产线，它进入到像赤藓糖醇这样非常大的竞争状态会在近两年内，还是比较久以后的事？

A: 竞争状态已经开始，但因为中国尚未批准应用，因此在国内市场上可能尚未明显体现，但竞争已经存在。

Q: 阿洛酮糖 5 年后的毛利水平？

A: 所有的产品，包括赤藓糖醇和阿洛酮糖等，都会有产品生命周期。

Q: 阿洛酮糖在口味和健康等方面产品性质都比较好。但目前成本较高，未来成本下降的空间有多大？

A: 未来的成本降低空间主要取决于技术的成熟程度，是一个逐步发展的过程。目前没有明显的变化，但未来一年或许就会有显著降低，20%、30%甚至 50%左右都有可能。这取决于技术的发展速度和市场的规模。

Q: 关于阿洛酮糖的生产技术，目前的主要门槛是工艺还是菌种？

A: 两样都有一点，但都不是绝对的。

Q: 阿洛酮糖目前的成本?

A: 阿洛酮糖属于相对新的产品，新产品的技术改进会更快，成本短期内变化可能也比较大。

Q: 现在的品类和未来即将发展的品类里，哪些是有一定壁垒，可以达到较高利润率的?

A: 刚刚讲到未来发展的方向有可能有一些壁垒，至少门槛会比现在这个业务要高一些。

Q: 医药方面具体的产品是哪些? 渠道方面呢? 跟以往卖代糖的渠道不同?

A: 关于产品信息及进展，在达到披露要求的情况下，公司会在定期或临时报告中披露。渠道的话出口和国内都有可能。

Q: 医药方面渠道完全不同的话保龄宝如何建立优势?

A: 需要整合资源，不能仅仅依靠目前的资源。

Q: 扩展海外占比，是通过提升产品还是通过销售能力提升?

A: 这两个方面都会。另外我们也会积极寻找合作伙伴。这些合作伙伴可能包括国际同行。

Q: 益生元和膳食纤维这种老业务的品种升级主要会关注哪些方面?

A: 在益生元和膳食纤维方面，公司将继续丰富产品种类，已经有了很多产品，但会继续寻找机会来丰富产品线。在益生元和功能糖领域，保龄宝是国内的领导者，这不仅包括产品范围种类的扩大，还需要深入挖掘市场，尤其是在销售和市场渗透方面。目标是不仅仅与竞争对手在现有市场上竞争，而是通过开拓新的应用领域来扩大市场蛋糕。

Q: 在益生元、膳食纤维和代糖领域，中国的产能在全球的份额相对有限，除了一些品类如赤藓糖醇等属于例外。在这种情况下，如何看待中国企业和国外企

	<p>业之间的竞争优势，未来中国企业是否有机会提升市场份额？</p> <p>A: 中国在某些领域，如益生元，在产能和市场份额方面已经占据领先地位。中国在功能糖领域产能已经非常大，是领导者。在应用领域，保龄宝将不仅仅专注于强化功能，还会探索如何将功能糖与食品品质、口感和营养等方面相结合，以扩大市场。我们专注把蛋糕做大。我们将探索功能糖的其他属性，或与现有其他产品进行成分组合，从而改善产品的质量、口感和特性，以开拓新的应用领域。这是保龄宝未来的发展方向。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2023-10-12