

证券代码： 301206

证券简称：三元生物

山东三元生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2025-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	上海万纳私募基金管理有限公司杨君弈；中信建投证券股份有限公司夏克扎提·努力木、杨骥、高畅；和谐健康保险股份有限公司毛一鹏；平安理财有限责任公司苟思雨；招银国际资产管理有限公司张慎平；华夏理财有限责任公司何煦；广东正圆私募基金管理有限公司侯昭慧；中信建投经管委财富管理部客户裘峥、赖昕；北京坤溪私募基金管理有限公司李任翹；长安汇通集团有限责任公司李郑浩峰；博道基金管理有限公司陈磊；上海渊泓投资管理有限公司顾屹泉；淳厚基金管理有限公司顾伟；深圳安瑞置业顾问有限公司林仁兴；友邦人寿保险有限公司但迪；民生加银基金管理有限公司付裕；上海斯米克材料科技有限公司黄颖峰；上海竹润投资有限公司李嘉浩；中国国际金融股份有限公司王凯；华安财保资产管理有限责任公司贺鹏飞、张钰楠；中邮证券鲁春娥；万和证券股份有限公司范慧华；华鑫国际信托有限公司徐余颢；国泰海通证券股份有限公司冯自力；合众资产管理股份有限公司谭峰英；浙商证券股份有限公司申屠业勤；国海富兰克林基金管理有限公司孙轶麟；前海开源基金管理有限公司史延；诺安基金管理有限公司陈煦；长江证券（上海）资产管理有限公司童峥岩；金元顺安基金管理有限公司侯斌；进门财经赵嫚妮。

时间	2025 年 11 月 24 日
地点	网络会议
上市公司接待人员姓名	董事长聂在建先生、董事会秘书高亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q&A 交流问题纪要（口头交流内容表述可能存在误差，如与正式公告内容冲突，请以正式公告披露内容为准）如下：</p> <p>Q：今年行业竞争格局及国际贸易环境均出现较大变化，请简要介绍前三季度的经营情况、美国“双反”调查的最新进展及其对公司业务的影响。</p> <p>A：2025 年 7 月 15 日，美国商务部公布了本次赤藓糖醇反倾销调查的初裁结果，公司被列为强制应诉企业，适用初裁税率为 450.64%。美国商务部原定于 2025 年 12 月 1 日作出终裁，但因近期美国政府停摆，终裁时间预计将顺延。初裁结果对中国赤藓糖醇出口美国形成了明显阻碍，短期内导致美国市场出现阶段性供应偏紧。由于北美市场的需求仍然存在，相关产业链在经历一段时间调整后，加拿大、墨西哥等周边国家对公司产品的进口量逐步增加。总体来看，公司第三季度销售收入同比增长，海外收入占比较上半年略有下降，其他国家和地区的出口增长对美国市场的下降产生了一定的对冲作用。</p> <p>Q：近期公司出口到美国的赤藓糖醇价格是否发生变化？公司如何看待未来对美国市场的出口情况？</p> <p>A：公司出口至美国市场的赤藓糖醇价格维持在每公斤一美元多的水平，未发生显著变化。针对美国“双反”调查，公司已聘请专业律师团队依法参与应诉，积极就调查程序及裁定依据提出意见。与此同时，来自美国市场的相关客户亦就调查期内美国本土企业未生产的有机赤藓糖醇、复配糖和非转基因赤藓糖醇等产品向美国商务部提交了异议材料，通过法律途径维护其正当权益。公司将继续关注调查进展及相关政策变化，在依法合规的前提下积极寻求合理的发展空间。</p>

Q：在欧盟反倾销措施下，公司是否在产品配方或原料方面作出调整，并取得了新的进展？

A：公司在欧盟反倾销调查中适用的税率相对最高，赤藓糖醇出口欧盟市场受到较大冲击。为应对这一挑战，公司对既有业务模式进行了合规性调整：一方面，公司向欧盟客户推出了赤藓糖醇含量低于 90%的复配产品，经过一段时间的推广，客户认可度和出货量逐步提升；另一方面，公司正在建设玉米加工生产线，以改善替代国淀粉价格偏高的问题，并在符合欧盟贸易规则的基础上积极准备复审，力争通过法律途径维护合法权益。

Q：目前国内赤藓糖醇行业的库存情况与价格走势大致处于什么状态？

A：据公司了解，行业内普遍以销定产，企业通常仅维持用于平衡生产节奏的必要库存，不存在因反倾销调查而积压大量库存的情形。从市场价格来看，赤藓糖醇目前处于底部运行。公司在确保成本可控和维持合理价差的前提下，主动通过适度的价格策略加强客户合作与市场拓展，使产品竞争力和销量均得到一定加强。

Q：在提升经营业绩方面，公司采取了哪些具体措施？

A：今年以来，受市场利率下调等因素影响，公司投资收益同比显著减少。为了提升经营业绩，公司在成本管控、生产优化及市场布局等方面持续推进多项举措：通过丰富产品结构以摊薄固定成本，增加新的利润来源；通过光伏发电和设备节能改造等方式降低能耗成本；持续提升生产线自动化水平，优化人员配置，确保技术人员能够更好地支持新产品的产业化；在基础研发和工艺优化方面取得阶段性进展，赤藓糖醇的转化率进一步提升，并围绕新产品形成系统的专利布局；同时，积极拓展国内市场及东南亚、印度、中东等新兴市场，部分地区的增量需求对欧美市场波动形成一定对冲作用。

Q：公司新产品进展如何？

A: 公司围绕多元化产品布局持续推进新产品的产业化与市场开拓：一是阿洛酮糖，已投产 1 万吨产能，新增的 1 万吨产能正在建设过程中，今年 1~9 月销量同比提升较为明显；国内获批使用后，公司较早取得生产许可证，能够较好地满足奈雪的茶等国内首批客户需求，海外客户使用量也在稳步增加。二是塔格糖，自 2014 年起在我国获批为新食品原料，已获得美国、欧盟、韩国等多国批准，但由于价格较高未能大规模使用。公司通过工艺优化降低生产成本，进一步提升市场拓展潜力，且塔格糖与阿洛酮糖在控制血糖和调节肠道菌群等方面具备一定的健康属性，公司正在与滨州医学院开展相关功效研究。三是甘露糖，公司已具备小规模生产能力，正按照程序申请国内新食品原料批复及海外认证。甘露糖在医学研究、营养健康等领域的应用潜力持续受到关注。四是甘露醇，公司基于新的生产工艺形成一定的成本优势，后续将逐步推向市场。五是莱鲍迪苷 M，通过持续的推广，其市场认可度逐步提高，同时公司还利用普通甜菊糖苷开发了甜茶苷，工艺技术趋于成熟。六是公司发挥合成生物技术优势，研发储备了甘油葡萄糖苷、抗坏血葡萄糖苷和 α 型熊果苷三种化妆品原料，进一步拓展了公司产品在日化领域的应用。这些产品的逐步推进，将有助于公司在保持赤藓糖醇核心竞争力的同时，增强产品结构多元性，提高整体业务的稳健性和抗风险能力。

Q: 在新品的客户开拓或者市场开发方面，公司有哪些规划或者方向？

A: 公司围绕功能糖的产业化应用，始终坚持以客户需求为导向，积极推进新品市场开拓。在阿洛酮糖方面，泰莱等多家美国客户对阿洛酮糖的需求较为旺盛，澳大利亚和东南亚市场的接受度也开始增加。国内目前拥有阿洛酮糖生产许可证并具备实际产能的厂家较少，为公司抢占市场先机创造了有利条件。塔格糖方面，日本下游企业正在加速布局，已有客户前来公司调研产能与质量体系，以确保其终端产品的原料供应稳定性。此外，有日

	<p>本知名企业计划开发含甘露糖的食品，正在研究以公司产品为基础推动甘露糖在日本的法规注册。上述部分合作仍处于沟通与论证阶段，公司将继续在合规前提下稳步推进新品落地。</p> <p>Q：目前已接近 11 月底，玉米收购基本完成。公司如何看待玉米价格变化对成本端的影响？</p> <p>A：公司始终致力于通过多种措施降低生产成本，其中原料成本是关键因素之一。从最初使用葡萄糖为主要原料起，公司逐步过渡到淀粉，今年又改为以液体淀粉为主，这一转变不仅有效节约了上游企业的能耗，也帮助公司降低了原料成本。目前，公司正在加紧建设玉米加工生产线，旨在通过向产业链上游延伸进一步降低原料成本，提升产品的市场竞争力。同时，使用玉米作为主要原料，有助于为欧盟反倾销复审创造条件，争取通过法律途径降低欧盟的税率。</p> <p>Q：公司账上现金和现金等价物较多，在资金使用规划方面是否有并购计划？</p> <p>A：在资金使用方面，公司将严格遵循合规原则，努力提高资金使用效率，最大化经济效益。针对对外投资并购，公司已成立专门团队，持续开展相关工作，但目前尚未有可公开的具体成果。公司计划通过资本市场实现强强联合，进一步扩大业绩规模，提升盈利能力，更好地回报股东。</p> <p>Q：公司正在培育的新产品较多，若要排序，除赤藓糖醇外，其他产品的开发潜力如何？</p> <p>A：由于各个产品的开发进展和市场认可度存在差异，目前尚难以准确判断产品潜力的具体排序。从市场认可度来看，整体排序大致为：阿洛酮糖、莱鲍迪昔 M、塔格糖。其他新产品的市场开发将根据不同的应用场景和市场需求逐步推进。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 25 日