

证券代码：301206

证券简称：三元生物

三元生物上市公司投资者关系活动记录表

编号：006

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	<p>中金公司一对多：上海汐泰投资管理有限公司冯佳安、北京沅沛投资管理有限公司李爽、北京颐和久富投资管理有限公司陈帅、中欧瑞博WuWeizhi、上海彤源投资张伟欣、上投摩根基金管理有限公司刘健、深圳市优美利投资管理有限公司邹冰洁、上海度凛贸易有限公司何梦影、红筹投资刘建阳、光大保德信基金管理有限公司王凯、海南和谕私募基金管理有限公司笪菲、BRILLIANCE - BRILLIANT PARTNERS FUND LPDongFei、国信证券-资产管理部皮熙龙、国任保险谢运心、国金证券股份有限公司上海证券资产管理分公司陈珠、上海聚鸣投资管理有限公司史书、博时基金管理有限公司高翼凡、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司苏香、NARD (Grouped) XuCheng、易方达基金管理有限公司周光远、深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）——连丰私募基金梁悦芹、EASTJADE CHINA FUND YuliMa、中兴汉广（北京）投资管理有限公司-中兴汉广执中2号私募证券投资基金黄能、国寿安保基金管理有限公司杨荔媛、泉上投资闫洋、鑫元基金管理有限公司王鹏程、深圳市善道投资管理有限公司-善道港股通精选1号私募证券投资基金杨稳建、拾贝投资王鑫、华能贵诚信托有限公司-华能信托.源头活水集合资金信托计划戴小西、德邦证券资产管理有限公司刘婧、上海聚鸣投资管理有限公司杜塞骥、中欧瑞博QuShiming、美的-盈峰资本盘世雄、北京禹田资本管理有限公司-禹田丰收五号私募证券投资基金张宇、玖鹏资产王语加、由榕资产王文沁、西藏中睿合银投资管理有限公司陶毅、英大国际信托投资有限责任公司卜文凯、中欧瑞博DangYezhen、创金合信基金刘毅恒、Bin Yuan Capital Limited肖璐、中金公司宗旭豪、中金公司黄佳媛</p> <p>中信建投一对一：中信建投食品饮料安雅泽、菅成广、翁起帆，汇添富基金费海墅</p>
时间	2022年6月8日上午，2022年6月13日下午

地点	网络会议
公司接待人员 姓名	代行董事会秘书聂在建先生、证券部工作人员
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：公司目前的经营情况怎样？</p> <p>A：（1）公司国内下游客户主要是饮料企业居多，饮料行业受到疫情影响，销售不景气对应赤藓糖醇采购量减少。（2）市场价格恶化，2021年赤藓糖醇供不应求，在需求旺盛的阶段出现大量新的生产企业，扩产了大量赤藓糖醇存货，导致今年新企业为了销货，部分小企业不生产而是采购低价成品销售。目前还有企业想要通过低价出货，这也使得国内部分小企业通过购入低价货再向国外卖出，严重影响了外销市场价格，部分国外客户从4月开始要求降低价格，目前采取观望状态，消耗库存以等待赤藓糖醇价格低点，今年公司约30%的国外客户的供货同比降低，70%客户保持去年的供货量，Q2外销总量同比下降，价格同比大幅下降（21年20+元每公斤，22年12-13元每公斤）。等到2021年扩产企业和客户的库存不断消耗，Q3预计会出现销量反弹。</p> <p>Q：新进入赤藓糖醇生产企业的生产成本情况如何？</p> <p>A：我们估算竞品生产成本约14-15元每公斤。按照往年的需求量，原本可以很快消化扩产产生的库存，但是今年需求情况较差，导致了市场价格恶化，目前市场还处于低谷的状态。</p> <p>Q：目前国外和国内的收入占比情况如何？</p> <p>A：出口比例同比上升，Q2外销比例进一步增大，但是绝对量并没有高于去年同期。外销绝对量没有上升主要原因是（1）国内价格下滑导致海外客户都处于观望状态。（2）国外客户在21年高价的阶段存了不少货，内销量下降是因为国内疫情影响了饮料需求量，并且国内新投产企业由于市场认可低，存量客户少，以及产品质量不佳而选择了低价竞争。</p> <p>Q：公司新一代的代糖项目（阿洛酮糖），是否会替代现在的赤藓糖醇产品？</p> <p>A：阿洛酮糖是20年才新上市的代糖产品，国内目前有3-4个企业在供货（百龙创园、保龄宝、福洋生物），目前国内和欧洲尚未获批开放市场，主要使用的是美国、日本、韩国、加拿大、澳新等国家，需求量不是很大。近期东南大学教授组织了一场线上研讨会，主要宣传了阿</p>

洛酮糖的好处和功能，在这种舆论之下，我们预计国内会很快开放市场，作为赤藓糖醇的替代产品来看，形成替代尚需一段时间，代糖本质上是食品添加剂，这需要食品企业将这些代糖作为原材料开发新产品，并且获得消费者的认可，获得认可以后产品的生产才能扩大并获得量的发展。例如，赤藓糖醇 1990 年诞生于日本，国内从 2003 年开始生产，真正大批用在饮料产品是 2018 年开始，2021 年形成了供不应求的高潮，主要也是国内饮料企业的爆发性需求增大，2022 年由于各种原因，饮料行业滞销，赤藓糖醇受到影响。阿洛酮糖 2w 吨项目，公司在技术和成本上都有储备，等市场出现以后公司会快速投放。

Q: 不同的代糖生产线可以共用吗？产线会不会由于产品替代而被淘汰？

A: 产线不会完全替代，但是大部分厂房设备可以实现共用，赤藓糖醇和阿洛酮糖约 70% 产线可以共用。

Q: 阿洛酮糖的转化效率？

A: 阿洛酮糖的原料是果糖，加工过程中需要酶，生产的中间环节会有比例限制，通常是 30%，超过 30% 会有抑制。但是下一步会分离出 30% 的阿洛酮糖，剩下 70% 的果糖会再生产，果糖的利用率理论上可以达到 100%，但实际过程会有一部分损耗，综合起来看，生产技术成熟稳定后，阿洛酮糖的生产成本会比赤藓糖醇更低。

Q: 未来若成本低于赤藓糖醇以后，即使价格会走低，但是量也会提高，所以阿洛酮糖会逐渐替代赤藓糖醇？

A: 公司看待阿洛酮糖市场，不在于绝对成本高低，而在于相对成本。阿洛酮糖目前和未来的价格都不是我们关注的重点，重点在于能否在同行业中保持成本优势。目前业内都是用果糖生产，未来也可能用葡萄糖生产，如果用葡萄糖生产的技术成熟，成本会更低。使用葡萄糖生产阿洛酮糖的利用率会比生产赤藓糖醇的利用率高。

Q: 5w 吨赤藓糖醇和 2w 吨阿洛酮糖的进度和预投产节点？

A: 5 万吨赤藓糖醇项目发酵车间已在试运行，提取车间正在设备调试阶段，预计今年年底陆续投产。阿洛酮糖项目的厂房尚在建设中。

Q: 海外阿洛酮糖的采购价格？

A: 美国市场约 4 美元每公斤（对应约 30 元人民币每公斤）。随着产能成熟和供应增加，价格会快速降低，未来市场价格最终还是取决于供需情况。

Q: 公司目前的产能利用率大概多少?

A: 70%左右

Q: 目前海外终端对赤藓糖醇需求情况是怎样?

A: 国外主要终端使用场景是餐桌糖; 赤藓糖醇和甜菊糖、罗汉果糖等复配以后进入超市和厨房, 是国外赤藓糖醇使用的一个大方向; 其次是饮料、巧克力等产品的应用; 国内主要是饮料企业使用。由于 21 年价格高, 供不应求, 很多海外客户都提前存了很多货; 俄乌战争对东欧需求产生影响, 俄罗斯出口也受货币结算的影响; 疫情对旅游业的影响也对赤藓糖醇销售产生了负面作用。综合起来看, 国外消费市场没有明显减少, 也没有明显增加。以往, 公司主要通过参加国际食品展会和客户接触、沟通, 了解市场情况, 由于疫情原因导致国外展会延期, 所以对海外市场情况的了解有限。

Q: 近期赤藓糖醇价格持续走低的原因?

A: 疫情影响了饮料市场的销售, 进一步影响到了赤藓糖醇的销售。新上企业低价销货。以上双重因素导致价格下降。

Q: 公司当前与客户签署的年单情况?

A: 去年公司预判今年的市场情况较为复杂, 没有与客户签订长单。海外客户通常是 10 月谈次年的订单, 目前已有海外客户提前开始订货, 反映了客户对市场良好的把握能力, 在价格最低的时间点争取次年优惠的价格, 为后期补充库存做好工作, 公司也积极响应。

Q: 目前赤藓糖醇市场的情况?

A: 去年高价供不应求刺激了产能, 而今年国内饮料市场遇到了疫情的影响, 导致赤藓糖醇销售不理想, 新上企业产出的赤藓糖醇只能低价售卖, 进一步导致了价格下跌。

Q: 海运费的上涨对公司有何影响?

A: 公司出口方式以 FOB 及 CIF 为主, FOB 模式下公司无需承担运费, CIF 模式下公司需要承担海运费及保险费等, 公司与客户签订 CIF 执行价格中, 已包含参考即期海运费用制定的海运成本。21 年海运市场价格处于高位, 目前来看, 对公司影响不大。

Q: 对未来的赤藓糖醇有什么看法, 价格有无可能进一步降低?

A: 据公司判断, 赤藓糖醇的价格已接近历史低位, 新上企业采取低价销售争取客户, 消化库存回笼资金的方式, 我们预计, 之后价格会逐步回归理性。

附件清单	无
日期	2022年6月16日