

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：2023-005

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 type="checkbox"/> 其他 线上电话会议
参与单位名称及人员姓名	天风证券、浙商证券、国元证券、中金公司、东吴证券、方正证券、中泰证券、新华基金、中信建投、中信证券、嘉实基金、Franklin Templeton、Snow Lake、融通基金、汇添富等 81 位机构投资者
时间	2023 年 3 月 29 日-31 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、财务总监郑辉女士、证券事务代表王庆蓉女士、证券事务助理尹菲麟女士、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>董事会秘书罗华阳先生解读 2022 年年度报告，重点围绕经营情况、财务情况、业绩亮点等展开详细说明。随后会议进入互动问答环节，主要交流内容如下：</p> <p>问题一：我们比较关注公司毛利率的情况，从去年各个季度间看到公司毛利率有一定的波动，主要原因是？</p> <p>分季度来看，公司主营业务的毛利率是存在一些波动，但从产业的角度来看，季度间的对比对植物提取企业来说周期过短，对于分析公司单品业务发展情况可能意义不大。首先，单个提取产品全年的售价并非持续稳定，其价格会跟随市场价或公司短期经营策略而变化，再者季度间客户的订单需求品类和产品规格也存在不同，例如某个客户会集中在</p>

单个季度大量采购某个品类或某个规格的产品，多种因素综合导致了季度间业务毛利率的波动。

问题二：关于毛利率指引方面，公司有什么预期吗？

现阶段植物提取行业处于高成长性的发展阶段，对于还未成熟的市
场，我认为不能一味地追求高毛利，而是应当制定合适的业绩目标，同
时平衡好市场拓展、巩固竞争地位等目标。根据现阶段业务发展情况来
看，我们认为保持在 25%-30%的毛利水平，是一个好的毛利。合适的毛
利水平应当是具备一定的竞争性，既要有利于建立行业进入者门槛，同
时又能确保公司在存量市场与增量市场中的客户开拓，保证市场份额的
持续增长。

**问题三：关于与芬美意续签事项，未来如合同延续，合同内容会涉
及到除天然甜味剂以外其他植提产品品类吗？以及未来续签商议的时
间安排如何？**

根据目前双方合作的情况，公司首先确定的是天然甜味剂产品的总
体合作规模。当然，双方在商议过程中也有意向将其他产品纳入合作范
围内，公司也将积极洽谈拓展合作品类。

关于续签合作的时间安排，从目前洽谈时间进度来看，希望能在上
半年能有洽谈成果落地。

**问题四：今年三月份公司又对美国子公司做了一次增资，现在美国
工业大麻政策及产品售价方面存在一些不利因素，公司是否有开拓欧
洲、泰国等国家和地区的计划？**

公司工业大麻业务是面向全球市场开展经营，现阶段 Hemprise 团队
与欧洲、泰国等国家的客户也在持续拓展中。

问题五：请问公司天然甜味剂业务国内市场开拓情况如何？

国内天然甜味剂市场的开拓是我们近年的一个工作重点，从以往市
场开拓经验来看，对于新市场来说，大的品牌应用新原料成分往往会
对其他中小品牌起到带动效应，因此公司去年逐步加快加深与国内品
牌，尤其是主流食品饮料领域的大品牌的接触，并已有成效。

问题六：公司年报有提到 2022 年海外工业大麻市场产品价格下跌，

请问预计 2023 年价格是否会触底反弹？另外，按照现在市场价格推算，公司工业大麻业务毛利率还能维持怎样的水平？

我们认为可以通过跟踪原材料的情况来预计产品的价格反弹趋势。近年因为工业大麻原材料采购价格下降幅度过大，基本已跌破农场主的合理成本线，因此种植量持续减少；另一个关键数据就是市场上的存货去化情况，主要包括原材料、半成品和产成品等，如原料种植和存货去化都达到一定水平，市场的产品价格预计会逐步恢复。

现阶段公司工业大麻业务的毛利率测算，如按照现在价格生产及销售 ISO 类产品，基本没有太大的利润空间，未来如果价格能稍微恢复，则该产品的利润水平还是可观的。

问题七：公司第四季度单季毛利率环比下滑的原因是？

主要是公司季度间销售产品结构的变化。

问题八：公司天然甜味剂业务近年一直保持高速增长，预计未来 2-3 年也将维持现有水平吗？

未来随着业务规模的提升，我们预计未来几年维持 20%-30%的业务增速水平，可能单个年度间的增速有一定波动，毕竟整体基数在不断扩大。

问题九：除了天然甜味剂以外，公司茶叶提取物和保健护肤类提取物未来是否有新的应用方向或者新的看点？

我们在年报和过去的投关沟通中，也提到了这些植物提取品类新的应用领域，包括新饲料添加、动物营养等，近几年我们在持续开拓这一块新市场，去年也推出了一些新的植物提取产品。

问题十：请问公司未来是否有计划加强对上游原材料采购的投入和掌控力？

这个是一定的。对于整个植物提取行业所有参与者来说，掌握原材料才能确保业务发展的可持续性，维持自身竞争力。莱茵生物多年来不断强化和完善供应链，优化与合作社、农户的合作模式，持续开展种苗的研发与投入。去年前瞻布局合成生物领域也是为了强化核心大单品的供应链稳定性，降低对原材料的依赖程度，并且我们认为合成生物技术

将是非常有效的手段。

问题十一：公司原材料采购周期如何？预计今年主要产品原材料采购价格变动如何？

公司主要提取产品原材料采购周期一般为每年的 9 月-12 月，部分少量采购任务会延续到次年 1 月。我们预计今年的原材料价格将基本维持稳定状态，但相较于几年前肯定是逐步上涨；此外，预计部分产品的原材料供应也可能因为种植面积、天气变化等原因出现一定波动。当然，各类原材料的收购价格最终还是要看今年气候、实际种植情况等。

问题十二：公司公告设立了合成生物相关子公司，未来在这一块的发展战略是怎么样的，是否会持续追加投入？

合成生物学将是公司未来的一个重点发展方向，我们在年报中也有阐述，目前重点围绕天然甜味剂产品，推动业务实现同心多元化。未来公司将会持续加大对合成生物技术的投入，加强与专业团队、高效的合作，投入方向将侧重于产品的落地及产业化的实现。

问题十三：罗汉果提取产品也是公司天然甜味剂一大单品，公司认为该产品 2023 年的毛利率会有比较大的提升吗？

客观地说，我们认为罗汉果提取物今年的毛利率不会有大的提升，主要由于这个产品的市场规模尚在成长阶段，种植区域相对集中，过去几年原材料的价格持续处于高位运行，原材料成本一定程度导致产品的价格无法获得进一步下降，给罗汉果提取产品的应用发展带来一定的压力，也影响着公司客户开拓和利润空间。但公司看好罗汉果提取产品的发展与未来空间，因为其口感最接近蔗糖，功能表现在众多代糖产品中是非常优异的，只是单品的发展还需要一些时间周期和更有序的规划。

过去几年，公司在罗汉果提取业务的上下游方面也做了大量的工作，尤其是在种苗的研发、培育、原料的种植等方面，旨在通过强化产业链上游原料端以推动罗汉果提取业务实现更长远的发展。

问题十四：随着和芬美意交易体量的逐渐提升，大客户占公司营收比重也越来越大，是否可能存在大客户单一且集中的不利影响？

公司与芬美意的合作属于战略层面的深度，并非简单的贸易关系，

	<p>双方合作平等、透明。芬美意是全球领先的食品香精香料公司，具备强大的客户优势与研发优势，在天然甜味剂业务合作方面，与芬美意合作将更有利于公司实现海外业务的拓展，同时公司的生产和质量优势与芬美意的配方研发优势相结合可谓是强强联合，将更有利于推动整个天然甜味剂市场的加速发展。</p> <p>问题十五：公司年报披露芬美意采购金额同比高于天然甜味剂业务增速，是否可以理解国内天然甜味剂销售增速低于海外市场？</p> <p>去年应该说是非芬美意业务的增速相对低一些，从目前的国内天然甜味剂市场来看，经过近几年的市场开拓，公司与众多一线食品饮料品牌都已有接触，部分也达成了合作，尽管单一客户的合作深度、合作体量还有待逐步提高，但增速也是非常可观的。</p> <p>问题十六：请问公司 2023 年营收增速目标如何？</p> <p>投资者可以将公司 2022 年股权激励计划中的营收目标作为今年的业绩指引参考。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 29 日-31 日