

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

2022年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" 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"/> 电话会议 <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	采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2023年5月12日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	主持人：三元生物 董事长、代董秘：聂在建 总经理：程保华 财务总监：于俊玲 独立董事：赵春海 保荐代表人：陆丹君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年5月12日(星期五)下午15:00-17:00，在互动易平台-云访谈栏目（http://irm.cninfo.com.cn）举办了2022年度业绩说明会，并就投资者在本次说明会中提出的相关问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p>1、元气森林开始没有采购三元生物赤藓糖醇具体时间是哪年哪月？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好，2021年度，元气森林销售额为25,371.68</p>

万元，占年度销售总额 15.14%。2022年度，元气森林未向公司实际采购。谢谢。

2、董事长你好，保龄宝生物在近期业绩说明会中表示其赤藓糖醇成本今年明显下降，福洋生物也在近期招股说明书中表示其赤藓糖醇成本明显下降。而贵公司一季报显示贵公司赤藓糖醇成本较去年一季度明显上升，请问是何原因？对比保龄宝，福洋等公司贵公司是否还有成本优势？

答：尊敬的投资者，您好。据公司了解，福洋生物和保龄宝公布的产品名称为功能糖，未明确为赤藓糖醇，无法确定计算口径是否一致，我司生产成本、市场占有率仍然有优势。谢谢。

3、董事长你好，贵公司2022年度赤藓糖醇营业成本5.14亿元，产量4.62万吨，吨成本约为1.11万元，同比2020年，2021年大幅上升，请问主要原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好。公司年度报告中披露的生产量并非指赤藓糖醇一种产品，计算口径不一致，公司生产成本上涨原因主要是生产规模扩大，能源价格上升，市场销量减少所致。谢谢。

4、董事长你好，贵公司2022年度赤藓糖醇产量4.62万吨，21年度产量8.27万吨，但是22年度总制造费用和人工费用均大于21年度。也就是说贵公司22年度吨人工费用和制造费用较2021年度翻倍增长，请问原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好。为配合生产规模的扩大人员增多，工资上涨，电费上涨、蒸汽价格大幅上涨（200元/吨-320元/吨），募投项目5万吨赤藓糖醇于22年内完工投产，折旧费用大幅上涨，市场销量不能满负荷生产所致。谢谢。

5、董事长你好，根据福洋生物招股书，其赤藓糖醇2022年上半年吨成本约9700元，远远小于贵公司2022年吨成本11100元。而保龄宝也在说明会上表示其赤藓糖醇吨成本明显下降。而根据公司一季报，贵公司一季度赤藓糖醇吨成本仍然居高不下，请问贵公司在成本上相对

上述公司是否还有竞争优势？

答：尊敬的投资者，您好。据公司了解，福洋生物和保龄宝公布的产品名称为功能糖，未明确为赤藓糖醇，无法确定计算口径是否一致，我司生产成本、市场占有率仍然有优势。谢谢。

6、程总你好，近期贵公司是否做过市场调研，赤藓糖醇行业现在清库存到哪个阶段了？新进厂商剩余库存还有多少呢？

答：尊敬的投资者，您好。很具体的情况我们也不了解，但试车生产的低价产品在减少，市场向着理性化好转，公司价格在2月中旬开始上调。谢谢。

7、总经理你好，贵公司在上市前，吨赤藓糖醇人工成本约为300-500元，而上市后的2022年，吨人工成本变为吨1000元+，请问是何原因，2023年是否有所改善？

答：尊敬的投资者，您好。工资上涨，为配合生产规模的扩大人员增多，市场销量不能满负荷生产所致。随着新产品投产进入市场，会有所降低。谢谢。

8、程总你好，请问贵公司莱鲍迪苷，透明质酸钠中试情况如何，是否考虑建设规模生产线？

答：尊敬的投资者，您好。中试进展较为顺利，不需要上整条的专业生产线，但是要对赤藓糖醇生产闲置设备进行改造，需要一定的时间。谢谢。

9、请问贵公司2022年度经营业绩及一季度经营业绩大幅下滑的具体原因以及后续将采用什么措施来提升业绩？

答：1、赤藓糖醇行业恶性竞争，使得销量及销售价格均受到很大制约，销售价格由23元/公斤降至10元/公斤。同时，受22年宏观经济压力，叠加饮料市场需求不盛等影响，导致公司营收和净利润下降，出现业绩下滑。2、募投项目5万吨赤藓糖醇建成转入固定资产，折旧上升也对经营业绩有所影响。为应对当前业绩下滑局面，公司采取了以下几方面的措施，加强技术改造，进一步降低生产成本；加大新产品

研发力度，借助市场占有率的优势，通过持续性的研发投入，积极开发新产品，改变单一产品的被动局面；通过技术改造提高赤藓糖醇的生产效率、产品质量；通过光伏发电项目，节约能源消耗，降低生产成本；加速推进零售市场，丰富业务发展；引进高层次人才，提升公司市场竞争力。谢谢。

10、公司前期宣传将要推进赤藓糖醇零售端业务，现在进展到什么程度，小包装糖何时才能面向市场？

答：尊敬的投资者，您好。公司赤藓糖醇零售小包装销售，需要公司具备食品生产许可证，公司已于23年3月7日取得了食品生产许可证（编号：SC20137160200574）。适用范围：赤藓糖醇、复配甜味剂、风味固体饮料，有效期截至2028年3月6日。目前，公司小包装糖准备在淘宝店上进行零售，同时，公司也在积极开发其他电商平台，加快推进小包装糖进入消费群体，谢谢。

11、贵公司2022年报中提到，为应对产品单一局面，公司正在研发一系列新产品，请详细介绍一下，谢谢。

答：尊敬的投资者，您好。公司目前正在研发的新产品有：阿洛酮糖复配、优质甜菊糖、食品级透明质酸钠、塔格糖、唾液酸、聚谷氨酸、柠檬酸、葡萄糖酸等新产品。优质甜菊糖、食品级透明质酸钠及阿洛酮糖与甜菊糖及罗汉果复配（共结晶）等产品已完成阶段性研发并中试成功，正在筹建生产线过程中。塔格糖、聚谷氨酸在中试中、唾液酸、柠檬酸、氨基葡萄糖、葡萄糖酸尚在研发中。上述新产品的开发与布局将助力公司生产技术创新，同时为公司创造新的利润增长点，促进公司利用更加领先、更具竞争优势的工艺技术创造出更加符合消费者健康诉求的新型产品，新产品落地将有效改善公司目前产品单一化格局，满足消费者差异化的消费升级需求。请关注公司后续公告，谢谢。

12、公司董秘去年3月份辞职，至今仍然空缺，请问公司现在对董秘职务有什么具体规划或安排吗？

	<p>答：尊敬的投资者，您好。董事会秘书作为代表上市公司对外沟通的一扇“窗口”，其对外负责公司信息披露、投资者关系管理；对内负责股权事务管理、公司治理、股权投资、筹备董事会和股东大会，保障公司规范化运作等事宜，应当具备良好的职业道德素质及相应的专业化知识水平。当前，公司按照计划正在积极对外招聘，近期将加快对董事会秘书的聘任，请关注公司后续公告，谢谢。</p> <p>13、公司股价长期低迷，公司和管理层有回购股票的打算吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司首次公开发行股票并上市后3年内，若公司股票连续20个交易日收盘价低于公司最近一期末经审计的每股净资产时，公司将按照《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后三年内稳定股价预案》启动稳定股价预案。公司将视股票市场情况、公司实际情况，按如下优先顺序采取以下措施中的一项或多项以稳定公司股价：一是公司回购股票；二是控股股东、实际控制人增持股票；三是董事（不含独立董事）、高级管理人员增持股票。公司管理层一直以来努力提升公司经营业绩，对于公司市值维护会从实际情况出发，广泛收集投资者意见，谨慎考虑。同时，公司也将及时披露相关公告，谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2023年5月12日