

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：2023-008

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他 线上交流会
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中泰证券范劲松、中泰证券何长天、融通基金马春玄、天弘基金刘盟盟、野村资管黄佳斌、南土资产胡超、华夏未来郑诗瑶、汐泰投资冯佳安、大摩华鑫苏香、国投瑞银王鹏、嘉实基金刘楷尧、正圆投资王伟平、圆信永丰田玉铎、中泰自营张树生、东方自营郭哲、中金资管杨钟男、青骊投资王乙羽、天治基金王策源
<b>时间</b>	2023年6月26日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理兼董事会秘书 罗华阳先生 投资者关系管理专员 桂庆吉女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>问题一：公司现5年期的合同执行情况如何？能分享一下与帝斯曼-芬美意新签订的5年期合同重点内容和变化吗？</b></p> <p>公司与芬美意2018年签订的5年期合同保底金额为3.45亿美元，过去4年以来合同的执行情况基本与各年的保底目标未发生过重大偏差，符合双方预期。2023年度剩余应达成的采购金额约为1.37亿美元，双方也都在为顺利达成今年销售目标而努力。如最终未能顺利完成采购目标，双方将会按照合同相关约定执行。</p> <p>公司与帝斯曼-芬美意签订的新合同执行周期是2024年至2028年，重要的变化一是合同金额的提升，保底交易金额约定为6.8亿美元，目</p>

标金额约定为 8.4 亿美元，新合同的签订是双方基于对天然甜味剂及其他天然原料市场未来发展及成长性的判断后作出的预测，金额较上期合同有了明显的提升，也展现了公司与帝斯曼-芬美意一同对天然健康行业未来发展的充足信心。第二个重点变化是新合同中双方对于客户开拓进行了更开放的约定。通过过去五年的合作，公司与帝斯曼-芬美意对于各自在天然甜味剂市场拓展的优势都有了更清晰的认知，未来双方对于客户的拓展将更注重成效性，来确定是由莱茵还是帝斯曼-芬美意更适合去执行开拓。上述条款的放宽对双方及整个天然甜味剂业务的发展都将是积极的。

**问题二：可否详细介绍一下公司与帝斯曼-芬美意新合同中的拓展合作领域的条款，潜在的合作空间有哪些？**

本次新合同的签订，除了保底金额的提升为公司未来 5 年业绩的增长奠定了良好基础外，新协议中合作范围的扩大也是我们非常高兴看到的。一是新的合作期间，双方将探索在香精香料、动物营养、制药、美容等方面的合作，莱茵近年围绕上述领域持续强化研发配方能力与产品输出，并向市场推出了 Nutrae、Natural Antioxidant 等自有品牌，具备与帝斯曼-芬美意开展在动物营养、美容等领域合作的业务基础。另一方面就是在合成生物学领域，帝斯曼是该领域的巨头之一，拥有强大的研发实力与众多合成生物专利，莱茵 2022 年将合成生物列入了发展战略中，目前我们也在加紧推进新工厂中合成生物车间的建设，基于双方拥有一致的业务发展目标，未来推动在合成生物领域的合作是具备可能性的。

**问题三：按照新合同保底金额计算未来 5 年年均销售金额是 1.36 亿美元，是否可以理解未来几年增速将会比较平稳？**

新合同的年均保底销售金额是 1.36 亿美元，但实际交易中不会按照年均金额为目标去执行，双方针对每年的保底交易金额制定了明确的目标，预计年均增速在 8%-10%左右，增速较上期合同将会更加平稳，一方面是基于对未来 5 年行业增速的预测，以及考虑到目前天然甜味剂业务已具备一定的体量基础，制定更为合适的增速目标将更有利于实际的执

行。

**问题四：今年糖价的上涨对代糖行业是否有显著的直接利好？**

目前天然甜味剂占整个甜味市场的比例还较小，因此我认为在目前这个行业发展阶段，糖价变动与天然甜味剂需求变动之间的相关性应该是非常低的。

**问题五：结合今年上下游及宏观经济的情况来看，公司对 2023 年主营业务毛利率将维持怎样的预期？**

公司在多次沟通当中反复提及过，我们不会一味地追求高毛利，而是会制定与经营策略相匹配的合适的毛利目标，平衡好市场拓展、巩固竞争地位等，尤其是对现阶段的莱茵生物来说，拓展客户、提高市占率将是更为重要的经营目标。

**问题六：天然甜味剂原材料去年价格表现如何？预计 2023 年收购价格变动趋势将如何？**

过去几年，公司主要产品原材料的市场价格基本都在稳步上涨，相比较而言，甜叶菊市场价格增长较平稳，罗汉果过去 5 年的市场价格基本都处于较高位置。未来，随着人工、土地租金等成本的上涨，原料价格应该说也将持续保持稳步提升的趋势。

**问题七：公司成长过程中持续关注或将重点发展的方面有哪些？**

一是综合实力的打造。植物提取行业拥有较长的产业链，对业内企业来说风险管理点较多，企业仅凭资金、技术、产能等某单一优势难以形成有力的竞争壁垒，市场及客户也不再是通过低价竞争便可简单拿下的。因此我们一直以来都高度重视自身综合实力的打造，在具备良好的供货、质控能力基础上，同样强调运营的合规、体系建设的完整，追求产品从原料到成品流转过过程的高质量把控，重视能为客户带去的服务价值、信赖关系的建立。

二是配方应用能力的强化。目前天然甜味剂的性价比优势已足够其实现商业化，对大多数客户来说，价格将不再是天然甜味剂的主要应用障碍，市场及客户将会更看重配方及应用。植物提取企业是否具备为客户提供解决方案的实力、提供怎样优异的解决方案能有效助力终端产品

	<p>获得消费者的认可，这将对植物提取企业的更进一步的考验，同样也是天然甜味剂供应商实现差异化竞争的重要突破口。配方应用是莱茵生物近年一直在持续强化的业务领域，在与帝斯曼-芬美意的新合同中也约定将在公司上海研发中心组建联合技术团队，以加强双方天然甜味剂定制化配方的研发实力。</p> <p><b>问题八：公司会长期锁定天然甜味剂产品售价吗？不同客户的销售利润空间是否存在差异？</b></p> <p>公司天然甜味剂产品价格跟随市场价格波动变化，不存在长期锁价的情况。基于价格的变化，公司产品的毛利率也会存在波动，相比较而言，根据客户的个性化需求实现的难易程度和交易可持续性，公司会采取不同的定价措施，另外具体到每个客户对于公司在完善 QA、QC 体系建设、生产设施规范要求、社会责任、环保方面的投入与付出，会有不同的理解与认同水平，也会导致不同的产品和客户之间的利润空间存在差异。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 26 日