

证
券
代
码
：

山东三元生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：三元生物

编
号
：

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 其他：(请文字说明其他活动内容) 业绩说明会
参与人员姓名	淡马
时间	年 11 月 22 日 10:30-12:00
地点	公司会议室、腾讯会议
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、证券事务代表黄玲女士
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：赤藓糖醇年初提价的原因，提价后销量有没有受到影响？</p> <p>A：2021 年赤藓糖醇供不应求，市场非常看好这个产品，一下子新增了 20 多家新工厂。这些产能在 2022 年下半年陆续投产，导致市场出现供大于求的局面。一方面，新增产能在产品质量不稳定和缺少客户的情况下，开始低于成本价销售，抢夺市场；另一方面，2021 年国外很多客户担心买不到赤藓糖醇，囤积了大量库存，2022 年价格下跌后，这些客户都在处理库存，也加剧了赤藓糖醇市场的恶性竞争。</p> <p>公司为了不丢失客户，刚开始采取随行就市的策略。但与新进产能销量很小、亏损不大相比，三元作为全球最大的赤藓糖醇生产企业，低于成本价销售所导致的亏损是不可接受的。在这种情况下，公司今年年</p>

初顶着很大的压力和风险，逆市提高了销售价格。提价以后，国外的很多客户都表示理解，也基本接受。这种情况一直延续到现在，业内已经形成了“三元的产品质量最好，价格最高”这样一个共识。为了拿到最好的产品、稳定的供应，客户能够接受适当的价差。这说明，公司的产品质量和服务得到了国外主要客户的认可，让公司在行业整体亏损的情况下仍然保持了一定的毛利。

Q: 赤藓糖醇新增产能在今明两年出清的概率大吗?

A: 对于新设的这些工厂我们预计最终都会转产，因为赤藓糖醇的市场需求增长远远赶不上新增的产能增长。新工厂的产品质量要想得到客户的认可，需要一个逐步调整的过程。现在的市场环境，很难给新工厂创造这样的条件和机会。

Q: 赤藓糖醇市场到什么时候才能回归供需平衡?

A: 我们预计短期之内还很难回到供需平衡，从行业经验来看，大概需要 3~5 年的调整时间。从今年四季度的情况看，国外客户的库存基本处理完毕，估计 2024 年供需矛盾就会有所缓解，逐步回归平衡。

Q: 公司怎么看待赤藓糖醇需求端的增速?

A: 我们认为，目前赤藓糖醇的社会认可面并不大，国外主要是用来与高倍甜味剂复配成餐桌糖，直接进入超市销售，而国内主要还是用于饮料。如果餐桌糖能打开中国、东南亚市场，市场规模将远高于欧美。另外，印度、中东、南美、非洲的赤藓糖醇市场才刚刚起步，市场空间也很大。现在的低价抑制了生产端的积极性，促进了消费端的扩大，加上人们对减糖、控糖的健康需求趋势不会变，随着时间的推移，赤藓糖醇市场肯定会重新回到供需平衡，甚至再次出现供不应求，反过来刺激生产端和产业增长。

Q: 公司最重要的新产品有哪些?

A: 公司目前储备的新产品中，首先是阿洛酮糖，现在已经具备 2000 吨晶体的（3000 吨液体）产能，今年三季度开始销售。法规层面批准阿洛酮糖的国家目前还不是很多，整体的市场面还比较小，需求

量也不大。但大家都看好阿洛酮糖的前景，我们也想抓住阿洛酮糖市场启动的机会，逐步把它做起来。

其次是塔格糖。中国很早就批准了，但用半乳糖生产塔格糖的成本比较高，所以一直没能在食品领域中推广开。我们的目标是把塔格糖的成本降到跟阿洛酮糖差不多，价格能被大多数客户所接受。公司已经攻克了用淀粉生产塔格糖的技术，目前主要是设法解决大规模生产中如何降低成本的问题。

Q: 与赤藓糖醇相比，公司怎么看待阿洛酮糖未来的市场规模？

A: 阿洛酮糖未来的市场规模不会比赤藓糖醇小。因为阿洛酮糖是糖，可以用于烘焙，还有特殊的麦香味，这是赤藓糖醇做不到的。很多厂家都在积极准备生产阿洛酮糖，但能够拿出成熟产品并得到客户认可的并不是很多。我们也在提前准备和运作，利用赤藓糖醇在客户中的良好信誉，争取在阿洛酮糖市场中也占有一席之地。

Q: 公司 2 万吨的阿洛酮糖产能预计什么时候投产？怎么看待阿洛酮糖的竞争格局？

A: 目前 2000 吨的产能已经不能满足客户需求，我们第一阶段会先扩到 1 万吨。然后根据市场需求，以销定产，逐步扩到 2 万吨。我们预计阿洛酮糖在中国获批后，需求量会有一个明显增长。国内很多厂家都做了准备，吸取赤藓糖醇的教训，会比较谨慎和理智，不会一下子就上马很大的产能，大家都不希望阿洛酮糖一开始就产能过剩。除了市场需求以外，还要考虑产品质量和成本控制问题。只有产品质量得到客户认可，生产成本又足够低的情况下，再增加产能，才具备参与市场竞争并生存下来的条件，否则，盲目扩产没有意义。

Q: 与阿洛酮糖相比，塔格糖有什么优势吗？

A: 塔格糖各方面的性能都优于阿洛酮糖，现在唯一的缺点就是成本高。塔格糖的甜度是 0.92，阿洛酮糖的甜度是 0.7。塔格糖的味道更接近蔗糖，也很容易发生美拉德反应，比用蔗糖更易产生理想的色泽和焦香风味，特别适合用于烘焙。同时，塔格糖呈现出独特的风味，与其他甜味剂共用时，可明显改善其他甜味剂的口感和后味，对甜味

	<p>有增益作用。塔格糖在人体的吸收率较低，仅有 20%被小肠吸收，血糖水平无明显变化，人体内的塔格糖大部分被肠道微生物选择性发酵，有利于有益菌的增值，改善肠道菌群。塔格糖还具有抑制高血糖、不致龋齿等多种生理功效。</p> <p>塔格糖由于成本太高，目前的价格不被下游客户和消费者认可。如果价格能降到 5~6 万元/吨，预计市场空间会比较大，可能会形成比较大的销量。</p> <p>Q: 公司的优质甜菊糖是用 Reb A 发酵生成 Reb M 吗？为什么不扩产？</p> <p>A: 我们是用生物技术把 Reb A 升级为 Reb M 和 Reb D，去掉了普通甜菊糖苷的后苦味。从加工性能上看，单独的 Reb M 或 Reb D 并不好用，所以我们采用这两种的混合物，命名为优质甜菊糖。现在刚刚完成中试，设备和工艺还有一个技术上的逐步成熟过程。技术成熟以后，才能设计更大更好的生产线，批量供应市场。</p> <p>Q: 为什么复配糖的毛利率会更高？做复配糖的核心能力是什么？</p> <p>A: 复配有好几种方式。最简单的是混配，把两种原料放在一起，用搅拌机拌匀，然后装袋。由于不同的原料密度不一样，晶粒大小也不一样，装袋以后很容易分离，导致甜度不均匀，客户都不认可。我们采用的是共结晶技术，出口到美国的产品，客户随机抽样检测，所有抽样的复配比例都完全一致，得到了客户的高度认可。共结晶技术就是我们做复配糖的核心能力，可以根据客户的个性化要求进行定制加工，品质、工艺与纯赤藓糖醇都不可比，让公司能够避开赤藓糖醇的价格内卷。</p>
附件清单	无
日期	年 月