

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

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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 checked="" 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"/> 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	投资者网首席研究员王健凡。
时间	2024年8月5日
地点	三元生物
形式	电话、邮件
公司接待人员姓名	董事会秘书高亮先生
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：7月19日晚贵公司公告称，欧盟委员会对原产于中国的赤藓糖醇产品进行反倾销调查初裁，公司相关产品被征收 156.7%的临时反倾销税。赤藓糖醇是公司主销产品，2023 年对主营业务收入贡献 81.67%，国外地区贡献收入占比 74.24%。公司 11 月曾表示，初步统计在欧盟销售占比约 30%左右。请问贵公司如何评估此次反倾销措施对全年业绩的影响？结合在手订单、产能利用率等，如何制定应对预案？考虑到海外业</p>

务占比较高，请问贵公司如何平衡市场布局、优化客户结构以分散经营风险？

A: 对于欧盟委员会初裁对公司生产的赤藓糖醇产品征收 156.7% 临时反倾销税的情况，公司高度重视并积极应对。初裁结果对公司在欧盟市场的销售造成了一定影响，但总体影响有限。涉案产品在调查期内仅占公司同期营业收入的 18.79%，且加征关税只针对“纯赤藓糖醇或混合后其他产品含量低于 10% 的赤藓糖醇”产品。欧盟客户对产品品质和质量稳定性要求较高，即使在加征高额关税后，部分欧盟客户仍继续采购公司产品。作为一家面向全球市场的生物制造企业，我们深知国际贸易摩擦和政策变化是不可避免的挑战，公司将采取多种措施最大限度减少此类事件对公司和客户的影响。公司已向欧盟客户提供个性化产品定制服务，力求通过调整复配糖的配方将赤藓糖醇占比降至 90% 以下，以避开加征关税。同时，公司正在积极推广优质甜菊糖，该产品去除了传统甜菊糖苷的后苦味，甜度为蔗糖的 350 倍，能够很好地满足欧盟市场对天然高倍甜味剂的需求。公司还在加快塔格糖的中试进程，力求在实现量产后替代部分赤藓糖醇的需求。此外，公司 10000 吨阿洛酮糖产能已开始试生产，若未来欧盟批准阿洛酮糖使用，公司可以快速覆盖现有欧盟客户。国内阿洛酮糖也获批在即，具有较大的市场潜力。

为分散经营风险，公司正在积极开拓国内市场及东南亚、印度、中东、南美等新兴市场，减少对单一市场的依赖。同时，公司与欧盟客户密切沟通，提升服务水平，部分客户已联名向欧盟委员会提出抗议，争取降低反倾销税率。公司也聘请了专业律师团队，根据国际贸易规则对初裁税率测算的不合理性向欧盟提出抗辩，积极维护公司合法权益，争取公平的贸易环境。

Q: 贵公司 2023 年营收、净利润同比分别下降 25.99% 和 64.03%，经营活动现金流净额 0.57 亿元，同比降 31.99%。主要产品赤藓糖醇毛利率由 2022 年 10.50% 转负至 -1.11%。公司将问题主要归因于行业产能

过剩和价格战。请问，针对赤藓糖醇毛利率由正转负，特别是单位固定成本上升，贵公司有何具体的成本控制和差异化定价策略？

A: 公司积极采取多项成本控制措施应对行业产能过剩和价格战带来的挑战。首先，通过技术创新，公司持续优化生产工艺，提升生产效率，进一步提高产品的转化率和提取率。此外，公司通过光伏发电、蒸汽循环利用等措施，以及申请建设智能化生物质能源项目，持续降低能耗成本。同时，公司不断提高生产线的自动化水平，设计制造能够严格执行工艺条件的自控装置，实现产品生产全过程无人接触，不仅减少了人工成本，还能有效确保产品质量的稳定性。

在产品开发和销售方面，公司通过推出新产品增加收入来源和高毛利产品的占比，以分担固定费用。同时，通过市场拓展和提升销售量，公司努力提高产能利用率，降低单位产品的固定资产折旧。

在差异化定价策略方面，公司根据客户不同的使用场景，提供既能满足客户需求又极具性价比的产品选择。例如，饮料企业采购阿洛酮糖时，公司会推荐价格相对较低的液体产品；零售企业采购阿洛酮糖时，公司会推荐颗粒大、流动性好、不易结块的高价值晶体产品。此外，公司为客户定制不同配方、目数、颜色、规格和包装的复配糖产品，进一步提高产品的附加值，增强市场竞争力。公司还通过向签订年单的大客户提供更具竞争力的报价和配套服务，鼓励客户与公司建立长期战略合作关系。

通过以上措施，公司的赤藓糖醇毛利率在今年一季度已经转正。我们将继续努力，通过优化生产和运营，提高产品竞争力，增强抗风险能力，确保公司长期稳定发展。

Q: 根据 Mysteel 数据，2022 年全球赤藓糖醇总需求量为 17.3 万吨，而截至 2023 年 5 月底，中国产能已达 38 万吨/年，远超全球实际需求。在内卷背景下，低价恶性竞争进一步导致价格下跌。6 月份国内报价在 10.5-12.5 元/kg 之间，约合 1.05-1.25 万元/吨，价格相对低迷。请问，贵公司如何看待行业整体供需失衡的局面？对标国内外竞争对手，贵公司

在技术工艺、品控体系等方面是否具备显著优势以拉开差距?未来公司是否有计划通过并购、产能出清等方式推动行业良性发展?

A: 在甜味剂行业中,周期性波动是一种普遍且具有规律性的现象,通常由市场需求变化、产能扩张、新技术与替代品的出现以及政策法规的调整等多方面因素共同驱动。历史经验表明,甜味剂产品的市场周期性波动通常持续 3~5 年,先后经历快速增长、供需失衡和市场调整等阶段,形成循环往复的市场动态。这一规律对公司的战略规划和市场应对具有重要参考价值。

目前,赤藓糖醇行业正经历类似的周期性波动。自 2022 年下半年以来,中国产能迅速扩张,导致全球市场供大于求,价格呈现持续下跌的趋势。然而,低价竞争导致的行业性亏损局面不可持续。赤藓糖醇市场在 2023 年 12 月显现出触底反弹的迹象,当前正在夯实底部。随着这一过程的推进,我们预计过剩产能将陆续出清,供需关系有望逐步恢复平衡,赤藓糖醇市场也有望开启新的上升通道。

作为赤藓糖醇行业的龙头企业,我们密切关注市场动态,以稳健的战略应对行业周期性波动。首先,技术创新是我们应对市场波动的核心策略。通过持续优化生产工艺、提升产品质量并开发新产品,确保公司在市场竞争中始终具备一定的竞争优势。其次,强化成本控制和提升运营效率是我们应对价格低迷期的重要措施。我们通过优化供应链管理、提高生产效率以及严格的成本管理,进一步增强公司的抗风险能力,确保在市场低谷期也能稳健运营。此外,我们将加快全球市场布局,努力降低对单一市场的依赖,分散市场风险,力求减缓周期性波动对公司整体业绩的影响。

在行业整合方面,公司始终密切关注天然功能糖上下游潜在的并购机会,通过战略性产能调整和资源优化配置,力求在行业整合中占据有利位置,推动市场的健康发展。

从长远来看，公司将继续保持财务稳健，确保充足的现金流和健康的资产负债结构，为我们在行业低谷期的持续运营以及市场复苏时的战略布局提供有力保障。

Q: 贵公司已将目光投向其他甜味剂，如阿洛酮糖，但 2023 年该产品营收仅 1956 万元，市场需求有待提升。公司储备产品还有塔格糖，但制作工艺复杂、成本高，大规模推广困难。目前，公司称已攻克用淀粉生产塔格糖的技术，正设法解决大规模生产降本问题，何时能真正降低成本仍未知。鉴于阿洛酮糖、塔格糖短期内难以取代赤藓糖醇的地位，请问，在新产品研发落地尚需时日的情况下，贵公司拟采取哪些措施化解业绩下滑压力，稳定投资者信心？

A: 公司始终致力于通过技术创新和产品升级，持续提升市场竞争力，确保公司可持续发展。2023 年，公司阿洛酮糖的生产仅限于 2000 吨晶体（3000 吨液体）的中试规模，主要用于工艺验证和产品质量提升，产能有限，因此营收表现参考意义不大。然而，随着 2024 年 7 月 9 日“年产 20000 吨阿洛酮糖项目”中的 10000 吨产能开始试生产，公司的产能将逐步扩大，能够有效满足国际市场对高品质阿洛酮糖的需求。

在高倍天然甜味剂的研发方面，公司也取得了显著进展。2024 年 7 月 19 日，公司开发的优质甜菊糖已具备规模化生产能力，后续将根据市场需求逐步扩展至 3000 吨/年的产能。该产品的生产技术处于国际领先水平，进一步增强了公司的市场竞争力。

此外，公司正在积极推进塔格糖的中试进程，力争早日实现量产。尽管这些新产品的市场推广尚需时间，但我们对其广阔的市场前景充满信心。在此过程中，公司将继续通过技术创新、优化产品结构和提升运营效率等多项措施，稳步推进新产品的研发和市场推广，以化解业绩下行压力，稳定投资者信心。

Q: 贵公司募投项目“年产 50000 吨赤藓糖醇及技术中心项目”已于 2022 年 8 月进入试生产，但 2023 年整体产能利用率较低。虽 2024 年 1-4 月产能利用率回升至 62.38%，但仍低于行业平均水平。请问，贵公司

如何评估新产品研发进度对产能消化的贡献度？在产能利用率未达预期的情况下，如何平衡固定资产折旧对盈利能力的影响？

A: 公司高度重视产能利用率的提升，并采取了多项措施进行优化。对于新产品研发进度对产能消化的贡献，公司采取了多层次的战略应对。一方面，新产品的销售目前处于前期推广和市场开拓阶段，公司采用以销定产的策略，根据市场需求先行投入适度产能，同时保留快速扩产的综合能力，以确保新产品产能的经济性，并将产能利用率维持在合理水平。另一方面，公司计划通过技术改造，将赤藓糖醇的早期产线用于部分新产品的产能放大，从而优化产能配置。这一举措不仅有助于降低新产品的固定资产投资，还能够有效减少赤藓糖醇生产线的固定资产折旧对财务的影响。

同时，公司持续加强市场拓展，积极寻求与全球客户的深度合作，努力推动产能的逐步释放。我们相信，随着市场需求的回升以及公司市场布局的完善，产能利用率将稳步提升，从而进一步增强公司的竞争力和盈利能力。

Q: 7月19日晚，贵公司公告称，公司研发的天然高倍甜味剂，优质甜菊糖已具备规模生产能力。据悉，公司采用以酵母为底盘细胞的全酶法制备工艺，利用自主知识产权的经分子改造酶制剂提高转化率，实现了优质甜菊糖的低成本制备。请问，公司此次在工艺创新方面取得突破，其在专利布局、生产许可等方面是否已全面受可？新产品量产后，预计在营收结构中占据怎样的比重？公司对其市场前景有何展望？

A: 优质甜菊糖（莱鲍迪苷 M）作为甜菊糖苷中的高端成分，以其出色的口感和高达蔗糖 350 倍的甜度，受到市场的广泛关注。然而，由于其在自然界和甜菊糖苷中的占比极低，全球各大甜味剂企业都在积极探索高效的生产方法。

公司通过合成生物学技术，采用以酵母为底盘细胞的全酶法制备工艺，成功将不同分子结构的甜菊糖苷聚合成莱鲍迪苷 M，纯度可达 98% 以上。这一创新工艺不仅有效解决了传统甜菊糖苷的后苦味问题，还显

	<p>著提高了甜度，使优质甜菊糖成为市场上具有竞争力的产品之一。优质甜菊糖的价格介于甜菊糖苷与罗汉果甜苷之间，在获得等量甜度的情况下，其成本仅为蔗糖的 50%，在天然甜味剂家族中性价比优势突出。</p> <p>在专利布局方面，公司已成功获得“一种制备莱鲍迪苷 RM 的环糊精糖基转移酶突变体、编码基因及其应用”（专利号：ZL 2022 1 1305080.2）的专利。同时，公司已获得生产许可证，目前已具备小规模生产能力，后续将根据市场需求逐步扩产至 3000 吨/年的规划产能。</p> <p>目前，优质甜菊糖正处于初期推广阶段，其具体营收规模尚难以准确预估。然而，考虑到市场对天然高倍甜味剂的客观需求，以及优质甜菊糖纯正的口感和性价比优势，公司对其市场前景比较看好。我们正在积极与客户沟通，配合客户开展采购前的各项准备工作，预计该产品未来会逐步为公司带来较好的营收贡献。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 8 月 5 日