

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：2024-007

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 线上交流
参与单位名称及人员姓名	浙商证券杨骥、王羽祺、张家祯，天风国际证券冯梦媛、长城证券卢潇航、德邦基金熊泰来、国赞投资郭玉磊、上海泾溪投资王彬、杨云，浙江臻远投资冯罗媛、天风证券何宇航、兴银基金陈宇翔、中信证券郭柯宇、长江证券陈硕昶、广发自营陈姝、华富基金卞美莹、上海云门投资俞忠华、上海途灵资产赵梓峰、国元证券许元琨、华福证券童杰、前海人寿保险罗江、招商基金王奇玮、华夏久盈资产白岩、泰康资产卢日欣、正圆私募基金戴旅京、天治基金王策源、金元顺安基金何伟、太平洋资产管理徐军平、泉果基金柳蕊、上海和谐汇一资产孙威、安联基金赵耀、华泰保兴基金付梦阳、汇泉基金陈谦、湘财基金蒋正山等
时间	2024年8月29日-30日
地点	线上交流
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司2024年上半年经营与业绩情况。</p> <p>2023年第四季度以来，植物提取行业进入加速复苏阶段，莱茵生物紧抓市场机遇，采取积极的市场策略，营收、利润等方面取得亮眼的成绩。上半年实现营收7.25亿元，同比增长41.65%，实现归母净利润6,489万元，同比增长79.28%。业绩的快速增长源于各个板块的共同发力，其中大单品天然甜味剂业务同比增长24%；茶叶提取业务同比增长9%；其他提取物营收同比增长112%，延续去年的高增速态势。上半年总体业务毛利率为28.6%，较去年同期提升4.2%。期间三费率保持稳定，较去年同期下降4%，公司在管理上的“提质增效”起到了较好成效。</p>

各单品业务发展情况：

1、天然甜味剂业务上半年营收同比增长 24%，主要是甜叶菊提取物销售量增加带动营收快速增长；毛利较去年同期得到提升，主要源于其他业务毛利保持正常，罗汉果业务毛利的修复，利润空间恢复，这与公司预期一致。未来罗汉果业务利润空间如能持续，对公司总体利润水平保持稳定或实现进一步提升将是极大的助力。

2、茶叶提取业务发展符合公司预期，营收同比增长 9%，增速稳定。

3、其他提取物：上半年，公司在销售品类方面有比较大的扩张，采取相对积极的产品策略，最终的运营结果也证明了该策略的正确性，上半年公司其他提取物营收实现翻倍，多个产品展现了较好的大单品发展潜力。

在重点项目方面，公司上半年主要围绕产能建设与合成生物业务开展工作。目前，公司甜叶菊专业提取工厂的建设取得了超预期的进展，除包装车间外，其他生产车间均已进入工艺调试和试生产状态，公司目标是在今年原料产季投入使用。合成生物车间也进入了调试阶段，预计 9 月底前投产运营。下半年，公司将重点围绕合成生物技术的产业化落地和甜叶菊工厂建成投产开展工作，加快推动新产品、新技术、新产能产生实际效益。

二、问答交流：

问题一、请问公司今年上半年业绩增长的主要驱动因素是什么？是客户存货变动导致的，还是来源于真实的市场需求？

主要还是源于下游市场的复苏和扩容，植物提取行业自去年四季度起至今，实现了近三个季度的稳增长态势。部分细分赛道，如天然甜味剂业务增速更是高于全行业增速，带动公司上半年业绩实现快速增长。另外，关于业绩驱动因素，从过去的发展来看，市场需求是最主要的业绩驱动因素，当然客户存货水平的变化导致去年 4 季度收入高增，是近年来少有的现象，但上半年最大的因素还是真实的市场需求增长。客户库存水平这种短期波动因素，并不会改变行业及公司产品的长期市场需求的高增长态势。

问题二、公司其他提取物上半年增速显著，请问该业务是否具备可持续性？

公司近年在执行大单品策略的同时，也在专注于开发一些应用于保健、护肤领域的小单品，这些单品是公司基于自身的产业经验，选出的具备成长性、生命力的产品。在选品上，管理层会综合考量客户需求的持续性、客户业务规模、原料供应稳定情况等多重指标，筛选出具备持续生命力、发展潜力的单品，而对于市场短期热点产品，公司则采取更为谨慎态度。基于这一选品逻辑，我们认为其他提取业务是具备发展潜力与可持续性的，当然这也需要时间来验证决策逻辑的稳定性。我们将继续坚持这一策略，通过不断优化产品组合，为客户提供更多优质的产品，推动公司业绩的持续增长和行业影响力的提升。

问题三：公司引入合成生物技术的初衷，以及目前的业务布局主要围绕哪些方面？

莱茵生物作为植物提取行业龙头企业，始终站在技术发展的最前沿，不断引领行业新技术的引入和应用。合成生物技术在植物提取行业的应用，有助于企业摆脱农产品周期性的影响，降低原料供应的不确定性风险；其次，对于在植物原料中含量较低且具有高价值的成分，通过合成生物技术可有效地低成本获取稀有成分，从而提升产品质量的稳定性、一致性。此外，合成生物技术的引入对公司的配方业务发展将起到重要助推作用，有助于公司为客户提供更有竞争力的应用解决方案，强化公司差异化竞争优势。

现阶段，公司合成生物业务布局主要围绕：

1、天然甜味剂领域。目前公司和外部研发团队合作研发的罗汉果甜苷全合成技术已跑通，这是全行业的一个突破性进展；甜菊糖苷方面，公司主要通过酶转方式开展高价值 RM 系列成分的生产，它口感最接近蔗糖，甜味饱满，溶解性更好，稳定性更高，可部分或全部替代蔗糖的品种，具备量产基础。目前公司已成功获得 7 项 RM 系列的专利，在知识产权方面的进展非常不错。

2、生物多糖产品。一种全新化合物，在提高免疫力、调节代谢、护

肤等领域具备广泛的应用前景，护肤领域将于年内可以开始供货，同时目前公司正在加快进行其他应用领域的功效性实验，积极推进 FDA GRAS、新食品原料、新饲料添加等认证申请。

问题四：目前，全球部分企业也陆续加入到了甜味剂合成生物技术开发的行列中，面对这种情况，公司是如何构建自身在合成生物业务上的竞争力？

目前在天然健康成分领域，合成生物技术的渗透率越来越高，部分同行、友商也在逐步介入，包括在我们主要大单品天然甜味剂领域，大家在技术开发、产业化落地等方面都陆续有一定的成果，这对于促进行业发展、工艺技术进步有着非常积极的作用。在这种背景下，公司构建合成生物业务核心竞争力，主要有以下几点：一是产品开发端重点围绕具备广泛应用场景的高价值成分，完善知识产权体系和国际国内认证，强化产品的差异化优势；二是利用自身在原料方面的优势，例如公司本身生产的甜叶菊 RA 成分在酶转 RM 系列产品中的成本和质量优势，不断提升转化率，打造领先的成本优势；三是对于合成生物来源的甜味剂成分，公司将充分利用高端大客户群的优势，聚焦于为客户提供不断优化的应用解决方案，避免单一成分的同质化市场竞争，进一步提升公司定制化服务能力，充分发挥该等成分在口感、风味、溶解性等多方面的应用价值。

问题五：请问公司工业大麻业务进展如何？行业近期是否有明显的积极性变化？

从目前工业大麻市场的产品价格、订单需求表现来看，尽管市场参与者普遍期待行业能够逐步回暖，但目前尚未出现明显的反弹，普通 CBD 产品价格仍维持在 250-300 美元/kg，总体来看还是在底部徘徊。尽管如此，但我们看到政策层面也在不断释放出积极的信号，例如最近的 8 月 26 日公开消息显示，美国缉毒局（DEA）将于 12 月 2 日根据美国联邦法律重新对大麻进行归类的提案举行听证会，这一提案可能在美国联邦法律层面引发行业变革。作为市场参与者，我们将密切关注此类政策动态。

问题六：下个月即将进入植物提取行业采购季，请问今年原材料价格如何变化？

从公司两个大品种的原料市场了解的情况来看，今年罗汉果原料价格预计将会有一定程度的恢复，去年由于供需严重失衡，罗汉果价格经历了大幅下跌，预计今年价格应该会回到一个较为均衡的水平。而甜叶菊原料价格预计会相对平稳，延续过去几年的一个状态。

问题七：请问公司上半年毛利率提升的主要原因是什么？以及今年上半年股权支付费用大概有多少？

2024 年上半年毛利率提升的主要原因是天然甜味剂业务毛利率的修复,其他提取物业务营收占比提高同时利润水平保持稳定等综合影响。上半年公司股份支付费用为 363 万元，较去年同期减少近 580 万元。

问题八：请问公司对 2024 年全年业绩展望如何？

公司上半年在销售与盈利能力方面都有不错的表现，管理层对业务发展的持续性和稳定性充满信心。但考虑到去年下半年营收基数较高，且当前的市场环境多变，因此公司在全年营收预期上持谨慎态度，如果说要有个指引的话，我个人认为还是维持之前给出的指引不变，即全年营收同比增长 15-20%左右将是一个相对稳健的目标。

问题九：请问明年公司的重点规划或业务突破方向有哪些？

2025 年，公司管理层重点关注方向首先是新产能的释放，甜叶菊专业提取物工厂与合成生物车间建成投产后，公司要如何更好地发挥新产能的作用；再者，加快开展合成生物领域功效性实验，推进资质的申请与获得，扩大产品应用市场领域，为公司业务拓展奠定基础；另外，在工业大麻业务上，公司将继续推进工业大麻雾化领域市场的开拓，同时，面对政策的不确定性，公司将灵活调整经营策略，改善工业大麻工厂经营情况。

问题十：公司对于未来市占率是否有明确的目标？

过去二十多年来，植物提取行业一直处于持续性的成长过程中，从一个非常细分的市场逐渐成长为一个具有一定规模的行业，但是相对其他大行业来讲，仍然还是存在小而散的问题，远未达到一个行业成熟度

	<p>较高的阶段。因此，我认为现阶段谈市占率的问题，与行业的高成长性阶段并不匹配，且难以获取行业企业的公开数据。所以，公司现阶段的目标更多的是在行业持续高增长的基础上，取得高于行业平均增速的成长表现，不断提升增量市场的占有率。</p> <p>问题十一：请问公司预计明年天然甜味剂销售价格将如何变化？</p> <p>如果今年的原材料价格符合公司预测，在单品毛利空间仍能保持相对稳定的情况下，预计天然甜味剂的整体销售价格应该说将会稳中有升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月29日-30日