

证券代码： 002286

证券简称：保龄宝

保龄宝生物股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位名 称及人员姓 名	卖方分析师： 浙商证券石化分析师 邹骏程 国泰海通证券基础化工分析师 周志鹏 信达证券食品饮料分析师 赵雷 华安证券化工新材料分析师 刘天其 中信建投证券食品饮料分析师 高畅 中泰证券化工分析师 王鹏 中信证券农林牧渔分析师 罗寅 华西证券化工分析师 王丽丽 东兴证券食品饮料分析师 王洁婷 方正证券食品饮料分析师 谌保罗 买方机构： 华泰柏瑞基金管理有限公司（丁续）、大成基金管理有限公司（刘芳琳）、摩根基金 管理(中国)有限公司（刘健）、交银施罗德基金管理有限公司（张明晓）、路博迈基金 管理（中国）有限公司（谢楠）、海富通基金管理有限公司（踪敬珍）、西部利得基金 管理有限公司（张昭君、陈雨）、中邮创业基金管理股份有限公司（綦征）、嘉合基金 管理有限公司（曹瀚允）、招商基金（于凡真）、金信基金管理有限公司（龙毅）、宁 波盛世知己投资管理中心（有限合伙）（王小刚）、安信证券资产管理有限公司（王 炳修）、杭州巨子私募基金管理有限公司（张立烽）、湖南源乘私募基金有限公司（邬 安沙）、武汉证国私募（陈阜东）、中债信用增进投资股份有限公司（郑倩）、Pleiad Investment Advisors Limited（孫洋）、上海云门投资管理有限公司（俞忠华）、上海途 灵资产管理有限公司（赵梓峰）
时间	2025 年 4 月 29 日（周二）下午 16:00-17:00
地点	电话会议

上市公司接待人员姓名	总经理 王强 董事会秘书 朱哲 财务总监 周瑜
投资者关系活动主要内容介绍	董事会秘书首先向与会机构代表介绍公司基本情况及 2024 年年度和 2025 年一季度经营情况。 公司主要从事益生元、膳食纤维、减糖甜味剂等功能性配料的研发、生产、销售，系国内功能糖首家产业化生产企业和上市公司，致力于成为全球功能配料与健康食品创新的引领者。公司布局食品营养、口感和质构改善以及医药原辅料三大业务领域。食品营养领域主要产品为益生元、膳食纤维、减糖甜味剂等，口感和质构改善领域主要以变性淀粉为主，医药原辅料领域主要为药用乳果糖、药用赤藓糖醇等。 公司已形成淀粉、淀粉糖、减糖甜味剂、膳食纤维、益生元、药用糖（醇）等的全产业链制造体系和自下而上附加值逐步提升的产品金字塔矩阵，可满足下游客户“多品种、差异化、全方位”采购需求。 2024 年度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 11,115.98 万元，同比增长 105.97%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 12,389.53 万元，同比增长 254.56%。2024 年度，公司实现营业总收入 240,175.48 万元，同比下降 4.84%，但这是公司主动压缩低附加值的饲料和副产品的业务所致，核心产品收入、利润、毛利率均呈现较大幅度增长。这一增长主要源于公司强化供应链管理、优化工艺流程、调整营销策略、优化产品结构、专注于高附加值产品研发和推广以及营销端创新，公司综合毛利率有明显改善。 分产品来看，益生元 2024 年实现收入 33,499.54 万元，同比增长 16.02%，实现销量 3.6 万吨，同比增长 23.74%，毛利率 24.60%，提升 5.26%；膳食纤维 2024 年实现营业收入 23,839.67 万元，同比增长 14.52%，实现销量 2.14 万吨，同比增长 14.39%，毛利率 18.12%，提升 5.48%；减糖甜味剂 2024 年实现营业收入 51,610.30 万元，同比增长 29.73%，实现销量 5 万吨，同比增长 41.66%，毛利率 9.09%，提升 7.83%。淀粉糖 2024 年实现收入 84,167.58 万元，毛利率 12.22%，提升 2.17%。 公司为客户提供从配方设计、标准化合规把控、包装宣传设计，到成品上市

的全流程综合应用一体化解决方案，将供销关系升级为战略合作伙伴关系，助力客户实现高增长。公司产品畅销全球 100 多个国家与地区，目前拥有 2,000 多家活跃客户，主要客户有伊利、可口可乐、元气森林、雅培、飞鹤乳业、东鹏饮料、君乐宝、好丽友、蜜雪冰城等国内外知名厂商。公司与众多品牌客户的合作超 20 年，在品牌影响力与客户资源方面优势显著，占据了有利的市场竞争地位。

问答环节：

1、公司产品线众多，哪些是公司重点发展的核心业务和产品？

公司的核心产品主要是益生元、膳食纤维、减糖甜味剂。益生元核心产品为低聚异麦芽糖、低聚果糖、低聚半乳糖；膳食纤维核心产品为聚葡萄糖和抗性糊精；减糖甜味剂核心产品为赤藓糖醇、结晶果糖、阿洛酮糖。

2、公司 2024 年度毛利率提升的主要原因是什么？是否具有持续性？

公司 2024 年度毛利率提升主要有三方面原因：（1）优化产品结构，高附加值产品销量增长。公司三大核心产品（益生元、膳食纤维、减糖甜味剂）收入占比从 2023 年的 35.45%提升至 2024 年的 45.37%。三大核心产品附加值高、毛利率高，是公司未来重点发展的核心业务。（2）降低单耗，优化生产成本。公司自 2024 年初对益生元、膳食纤维及减糖甜味剂产品的产线进行了工艺优化，同时通过精益管理和引入现代化供应链体系，显著降低了原材料单耗。（3）采购成本下降。2024 年公司主要原材料如玉米、玉米淀粉以及蒸汽等能源采购价格较 2023 年同期有所下降，使公司有效降低了采购成本压力。同时公司运用期现结合及套期保值策略，平衡采购成本与市场不确定性，通过远期供应招拍挂方式，降低资金与设施投入成本。

通过上述措施，公司三大核心产品毛利率由 2023 年的 9.74%提升至 2024 年的 15.84%。益生元毛利率由 2023 年的 19.34%提升至 2024 年的 24.60%。膳食纤维毛利率由 2023 年的 12.64%提升至 2024 年的 18.12%。减糖甜味剂毛利率由 2023 年的 1.26%提升至 2024 年的 9.09%。

公司会专注高附加值、产品金字塔上端的业务，持续推进产线优化升级、持续通过改进产品工艺、精益管理而降低生产成本，持续通过优化供应链体系、精

准研判原料价格走势并通过套期保值控制采购成本从而持续改善毛利率。

2025 年一季度，公司核心产品毛利率进一步提升。

3、如何理解公司小精灵和柔性化生产的商业模式？

公司重点布局‘小精灵’的业务模式，聚焦小批量、高价值、差异化订单。“小”指的是公司瞄准金字塔上部差异化市场，提高产品附加值；“精”指的是公司努力做到客户需求把握精准、产品质量精致、生产管理精益、客户服务精心；“灵”指的是公司保持灵敏的嗅觉，产品线布局灵活。公司的柔性化生产计划从产线设计安装、生产操作管理、质量控制体系、后期贴标服务等方面达成。公司力争通过“柔性化生产”，灵活响应市场多元需求，构建差异化竞争壁垒，实现“客户定制化、产品差异化”的业务模式。

4、公司未来有哪些新产品，是否已配套建设相应产能？

公司积极布局并做大新产品，包括但不限于藻油 DHA、乳果糖、HMOs 等高附加值产品。一方面公司通过新建产能扩充新产品，另一方面，公司通过与下游合作商签订战略合作协议保证新产品销售。

截至目前，年产 2,000 吨 DHA 藻油毛油产线已建设完成开始试运行，进入试产阶段。2024 年，公司启动乳果糖项目的生产及上市许可注册工作，截至目前食品级乳果糖项目已建设完成，进入试产阶段。截至目前，年产 2,500 吨 HMOs（母乳低聚糖）建设项目建设已经完成，开始小批量生产。

2024 年，公司与青岛海智源生命科技有限公司签署战略合作协议，开启 DHA 全球推广合作；与北京凤礼精求签订战略合作协议，推进乳果糖原料药的销售。

5、欧盟对赤藓糖醇征收反倾销税后，对公司产品销量影响是怎么样的？

2025 年 1 月 16 日，欧盟委员会公布了关于本次赤藓糖醇反倾销调查终裁公告，对国内赤藓糖醇生产企业征收 34.4%-233.3%不等的反倾销税。上述反倾销措施于欧盟终裁公告发布次日（即 2025 年 1 月 17 日）起生效，实施期限为 5 年。其中保龄宝相关产品被征收 34.4%的反倾销税，为本次反倾销加征税率最低的企业。公司抓住反倾销税率最低带来的市场机遇，赤藓糖醇产品在欧洲地区实现量价齐升，良好的国际影响力和品牌力也带动了国内销售。受此影响，2025 年一季度，公司赤藓糖醇销售收入同比增长约 123%。

6、面对国内阿洛酮糖市场即将放开的局面，公司阿洛酮糖的产能情况及产能规

	划是怎样的？ 公司是国内最早布局阿洛酮糖项目的企业之一，从事阿洛酮糖研发至今已近十年，同时具备晶体、液体阿洛酮糖产品生产能力，工艺技术成熟，产品质量稳定，具有良好的市场知名度和品牌信誉度。2024 年，公司阿洛酮糖技改项目竣工投产，年产能超 5000 吨。2025 年 3 月，公司根据中期规划及未来业务发展需要，立足市场前景、现有基础和资源，启动年产 2 万吨阿洛酮糖（二期）扩产项目。随着阿洛酮糖的成本不断降低，公司将不断推进阿洛酮糖在下游的应用，来替代蔗糖部分市场份额。 7、2025 年一季度中美贸易摩擦，公司是否存在对美抢出口情况？ 公司对美出口收入占公司总体收入比例不算很高，从一季度实际发货情况来看，不存在突击发货的现象，有个别客户订单量有所增加，对整体发货量也影响有限，且 2025 年一季度公司产品美国发货量与年初预算基本相符。 8、公司二季度是不是传统旺季，经营情况和业绩预期如何？ 是的，公司下游一个最重要的应用领域是饮料行业，随着二季度夏天的到来，下游饮料厂商备货意愿积极。因此，公司和本行业厂商二季度经营业绩一般为全年业绩表现比较好的季度。而一季度因为有春节因素，一般经营业绩会受春节发货下降有些影响。 另外公司一季度大量应用新的生产工艺而带来核心产品生产下降，2025 年一季度公司赤藓糖醇、结晶果糖、低聚异麦芽糖、聚葡萄糖、抗性糊精、低聚果糖等核心产品的单耗下降，节约了生产成本。生产成本的持续下降也会有利于二季度的经营业绩。 公司经营业绩还会受国家政策、销售订单、采购原材料价格波动等多方面影响，上述情况不构成经营业绩承诺，请投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	
日期	2025-4-29