

证券代码：300138

证券简称：晨光生物

晨光生物科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2017-002

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	西南证券朱会振、华安基金赵钦、南方基金林朝雄等 28 位投资者
时间	2017 年 4 月 19 日
地点	河北省邯郸市曲周县城晨光路 1 号会议室 其他各电话会议方处不同地点
上市公司接待人员	董事会秘书兼财务负责人周静
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2016 年公司整体营业收入 21.4 亿元，增长将近 70%，归属于上市公司净利润 9250 万元，比去年同期增长 34%，扣非后净利润 7350 万，同比增长 47%。收入增幅高于利润增幅，主要因为公司今年除了主营业务外，增加了一部分原料贸易业务（该类业务毛利较低），导致了收入规模的增长是高于利润的增长。产品销售方面：2016 年辣椒红销量首次超过 3000 吨，连续第八年稳居世界第一。辣椒精销售超过 900 吨，仍然保持世界第一位置。叶黄素 2016 年销售达到 2 亿克，产量和销量位居全球前列。其他小品类像花椒提取物、甜菊糖、营养级叶黄素几乎实现翻番增长。生产、技术、管理方面：棉籽蛋白生产线 2016 年通过自动化改造，整个岗位实现人员缩编，大概生产岗位人员减少约 30%。同时甜菊糖车间也进行了改造，在投入支出比较小的情况下，产能增长约 50%。除了这些大项目外，其他一些小</p>

的生产点，也在不断改造提升。公司现在在谋划一是进一步扩大生产自动化操作点和生产线的量，二是改变生产工艺和指标参数，减少用人数量，为工厂未来国际化拓展做好工艺技术和设备的储备。项目建设：公司一方面在莎车及周边地区进一步推广万寿菊种植面积，同时在莎车子公司新建一条万寿菊加工线，为万寿菊进一步扩量在前期加工上做准备。同时印度万寿菊项目也在正常推进，预计 2017 年能够投产。

2017 年经营计划：立足现有产品进一步扩大竞争优势，像辣椒红更多的是发挥公司整体在市场上的行业领导地位，抓住行业调整的机会，进一步拉大与竞争对手的差距。辣椒红晨光在生产端优势已经很明显，未来进一步扩大空间要通过原料基地的建设，包括采收模式和原料品种的选择上。叶黄素：2017 年主要是通过进一步增大原料的供应，也就是原料基地的建设，来进一步占领产品销售市场，叶黄素 2016 年销售为 2 亿多克，2017 年计划实现大的增长，持续扩大市场份额，甚至谋划市场份额过半的目标。棉籽蛋白：一方面是整体发挥加工的平台优势，同时在 2016 年对棉籽糖、棉酚这些产品开发的基础上，2017 年争取将这些新产品的生产进行固化，增加新的利润点，争取把棉籽类产品对应到终端产品，走出大宗商品的范围。甜菊糖：2017 年计划将去年代工的产量，变为自己销售，即将该条生产线的产能大部分以自己销售为主，这块业务在收入结构上将发生大的变化。其它小品类：继续保持增长势头，持续发挥加工和技术方面的优势。

1、从报表上看，四季度单季收入增速 90%左右，但归母净利润同比下滑了 33%，主要受资产减值损失和营业外收支的影响？

一是因为年度数据在本年度内的追溯调整，一季度公

司本部棉籽加工线搬迁到了新疆的克拉玛依，搬迁费用、损失约 500 万元；公司购买理财产品，前三季度有近 300 万元的收益（核算科目为“投资收益”），年度审计时要求把这部分数据调整为非经常性损益。这两个年度内追溯调整，影响了四季度的经营利润约 800 万元。二是印度子公司生产的辣椒籽和辣椒渣，在销售给客户后，部分经销商性质的客户超范围使用，其被当地政府调查，造成印度子公司相关产品的滞销、价格阶段性下降，对此计提了约 1000 万元的存货减值。三是研发支出，公司四季度承担省部级科研项目以及公司自有产品、新产品的研发增加，四季度研发投入增大。

2、2016 年三季度和四季度存货减值，大概有多少能在 2017 年冲回？有没有测算过？

这部分数据毕竟还是需要根据市场情况才能确认，公司正在积极与当地政府协商，争取早日能够销售，具体数据尚不能确定。

3、主要的几个产品，辣椒红、叶黄素、辣椒精，量的增长不错，主要从哪些方面来的，能跟做一下拆分吗？

今年辣椒红的销售增速将放缓，叶黄素 2016 年销售 2 亿多克，2017 年计划销售 3 亿克，辣椒精 2016 年销售 900 吨，今年计划是销售 1300 多吨。市场上更多的是看重价格优势和品质优势，因为公司的客户大部分是专业级的用户，其对产品的如何应用已很熟悉。叶黄素源于公司在新疆原料基地的布局，自 2013 年起公司开始在新疆地区作基地布局，截至目前基地的建设和扩建均比较顺利。

4、去年叶黄素的基地大概有多大？今年呢？每亩的产量会不会提高？

去年基地种植面积好像是 7 万多亩，2017 年计划是 10 万亩，已经落实到 9 万亩；从收益角度来讲，种植万寿菊

花的收益要比种棉花更合适，每亩产量不会有太大变化。

5、2017年原材料成本下降相当大吗？原料价格上怎么进行判断？

2017年原材料成本将会有较大幅度的下降。万寿菊花类似于订单种植，价格比较稳定，与去年相比不会有太大变化，可能会稍微降一点。辣椒精主要的原料是印度的辣椒，去年印度的辣椒价格整体是在一个相对高位，今年采购价格预计同比约有百分之四十左右的下降，价格下降了更有利于公司采购到更多、优质的原料。辣椒红要看今年下半年的原料价格，公司的定价模式更多的是成本加成模式，毛利主要取决市场上的资金平均收益率和竞争对手的竞争差异。

6、相比竞争对手，甜菊糖产品公司优势明显吗？未来呢？

生产端：目前来看公司在生产加工方面优势明显，公司去年给甜菊糖行业前列的一家公司做代加工（其新增产量均由公司来代加工），公司收取的加工费低于其自己生产所产生的生产成本，所以说从生产加工方面来讲，公司竞争优势比较明显。销售端：2016年下半年公司已有少量的产品在销售，从市场反馈来看，公司产品很有竞争力。今年公司调整业务结构，代工业务将减少，更多的是自己生产、销售。

7、甜菊糖的市场地位演变会不会像叶黄素一样，需要到某个节点才能体现比较明显的优势？

甜菊糖和叶黄素不太一样，叶黄素市场的总量或者市场占有率更多的取决于原材料的种植情况，它的原材料是鲜花，须有自己的原料基地才能控制或把握原材料的供应量。甜菊糖原料较容易保存，且其种植适应范围广，全国范围内大部分区域上都可以种植，更多的是关注加工和技

术方面的优势，做出性价比更高的产品。

8、甜菊糖加工公司成本优势明显吗？

在生产加工方面，公司是有成本优势的。但从公司内部核算角度来看，未来还有很大的提升空间。目前甜菊糖的总糖得率是 90%，比辣椒红 98%以上的得率，未来还有比较大的潜力，包括甜菊糖下脚料中其它的有用成分的提取。

9、2016 年天然色素的毛利率是 11%，看了十家提取物企业毛利率，有 22%的，有的还是新三板的，理论上公司的毛利率水平应是比他们更高的，以后有没有一个提升空间呢？

植物提取行业是由很多细分的行业组成，不同的提取物品类，由于它处于发展阶段不同，毛利水平是不一样的。辣椒红是其中一个大的品类，公司的毛利率约为 13%，行业最高。比 2015 年已经在回升，未来逐渐会恢复到一个更合理的毛利水平。

10、辣椒红、叶黄素向未来看格局是好的，那以后提升后，毛利率大概是什么水平？

叶黄素前几年处于行业发展初期，曾经有过比较高的毛利率，也有亏损的时候，通过这几年的行业整合，现阶段毛利在百分之十二三，如行业进入稳定期后，正常的毛利应该在 20%左右。辣椒红行业已经过几轮的整合，公司的利润是来源于行业的平均毛利加上和同行的竞争优势。

11、目前重点发展的品类是？在近两年会不会有放量的品类？

相对来说已经储备比较成熟的品类，像甜菊糖是能够放量的产品；在研发投入上，公司做的更多是为三五年以后做储备。去年整个研发费用投入比较高，一方面是现有品类的研发，在现有生产的产品基础上扩展周边品类，另一方面是做新产品的储备。

12、2016 年研发投入大，近两年会不会有突破性放量的产品？

各类产品必须要做到成熟，才会放量。现在晨光在做未来 3-5 年的储备。现有产品做的比较好的是棉籽相关产品的深度开发，如：棉籽糖（它是一种功能糖）、棉酚；晨光目前有独有技术，可以以较低的成本提取，市场有一定的空间。番茄红素去年通过研发做到了 60-70%的提取率，成本相当于市场售价的 40%左右，而竞争对手成本相当于售价的 60%左右，竞争优势十分明显；公司希望同番茄红素排名前列的公司进行战略合作，其增长应该是较快的。设备工业化、自动化研发：公司棉籽加工线通过自动化改造，员工人数减少 1/3。目前人工成本占公司总成本的比重较低，减少生产用工对公司整体影响不大。但用工少的自动化生产线更深远的意义在于：未来公司全球化资源配置，公司可以直接投入标准生产线，在工人使用数量、培训、管理方面可以投入的更少、更快速，可以抢占先机。公司还将积极开展甜菊糖、罗汉果、虾青素、叶黄素酯、菊粉等品类的研发。

13、公司的核心竞争力是什么？

公司的核心竞争力在于提取和分离的工艺技术上。公司是以科技研发为带动的植物提取企业，在研发方面每年均投入大量的人力、物力并储备了较多的项目/品类/技术，获得了多项省部级奖项。行业很多公司只做单一品种的经营，公司上市后通过将储备品类的做大做强，已从单一品种，做到了多品种综合性植物提取企业，背后动力就是技术趋动。另外，在产能的综合利用上，当品类增加后，很多生产线是可以共用的，这样减少了生产线闲置率，也可以为其他企业代加工，收取加工费。

14、中药提取物目标，医药方面的发展方向？

	<p>这是 2015 年提出的发展方向，中药配方颗粒比较适合晨光，该方面公司在生产加工、中药原料的综合开发上具有优势，但在销售上不具备优势，销售渠道、药店终端资源目前尚不具备。</p> <p>15、从各个业务拆分来看，现在贡献更多的好像是棉籽类的业务，这块主要是受益于棉籽的大众行情往上走的吗？</p> <p>分拆来看，在收入方面贡献最多的是棉籽贸易业务，大约有 4 到 5 个亿的收入规模，但是它在利润上占比并不太高。从毛利角度分析，棉籽贸易有 10%的毛利，但是这块需要再扣除资金成本和销售费用，从报表上也可以看到销售费用增长是比较快的。2016 年整体利润贡献最大还是辣椒红色素。</p> <p>16、该类利润未来几年是否能够持续？</p> <p>大宗商品行情往上走，大概是从 2015 年半年度开始的，其行情波动较大，相对来说，贸易类业务波动率会小很多。公司的优势不在于大宗行情的把握，而在于加工技术方面。在 2016 年大宗价格上涨了之后，公司并没有受益多少，因为好多棉籽产品都提前把价格锁定。避免或减少大宗行情对公司经营的影响，发挥自有优势，是公司努力的方向。</p>
附件清单	
日期	2017 年 4 月 19 日