

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：2022—010

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	天风证券林逸丹、天风证券陈炼、天风证券盖元萁、东海基金李珂、工银瑞信基金袁辰昱、华夏基金刘睿聪、景顺长城基金唐翌、南方基金李榴心、泰达宏利基金周少博、天弘基金杜广、天治基金王策源、兴证全球基金谢书英、易方达基金周光远、浙商基金刘耘娜、长江养老黄学军、德邦资管刘婧、天风证券资管邱天、北京睿谷投资喻培林、湖南源乘投资刘建忠、南京璟恒投资李志强、上海保银投资李墨、颐和久富米永峰等 48 位投资者
时间	2022 年 8 月 23 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	董事会秘书周静，董办主任门宁
投资者关系活动主要内容介绍	一、财务数据解读 1、经营业绩 2022 年上半年，公司实现营业收入 32.27 亿元，同比增长 53.74%，归母净利润 2.40 亿元，同比增长 27.40%；其中二季度收入 16.42 亿元，同比增长 51.07%，归母净利润 1.33 亿元，同比增长 20.63%。公司归母净利润已经连续 11 个季度保持 20%以上增长，业绩持续性非常好，在二季度遇到多种外部不利因素的影响下，公司业绩依然保持较快增长，再次证明了公司经营的韧性。 2、业务结构

植提类业务收入 13.7 亿元，同比增长 29.23%，延续了较快的发展速度；棉籽业务收入 17.11 亿元，同比增长 80.74%，增速较快的主要原因是去年下半年新生产线投产，相关产品产销量增加。

3、盈利指标

上半年公司整体毛利率 13.37%，同比下降 1.57%；主要棉籽业务增速高于植提业务增速，收入结构变化导致；净资产收益率 8.29%，同比提高 0.52%，盈利能力持续提升。

4、资产负债率

截至报告期末公司资产负债率 51.96%。银行借款规模与上年末基本相当，由于金融机构对实体经济的扶持力度较大，二季度贷款利率出现阶段性的低点，公司适当调整了长期、短期融资配比，为今年和明年的原材料采购提前做了资金筹划。

二、产品经营

1、辣椒红

辣椒红色素产品稳定发展，上半年销量超 5000 吨，同比增长约 23%，领先优势进一步扩大。

2、辣椒精

辣椒精销量阶段性下降约 15%，主要是发货节奏影响；辣椒精原材料采购及初加工顺利完成，辣椒精价格受原材料减产影响维持高位；公司推行预售工作，提前锁定产品订单，在充分保障了客户供应链安全的同时降低了自身经营风险。

3、叶黄素

叶黄素延续供应偏紧趋势，公司积极发货保障客户需求，上半年销量同比增长约 29%；公司在新疆、云南、印度、赞比亚等地区积极布局原料基地 20 余万亩，为新一季叶黄素稳定供应提供保障；海外种植基地面积占比持续提升，叶黄素原材料端的成本优势将逐渐显现。

4、甜菊糖

甜菊糖上半年收入超过 1 亿元，同比去年个位数增长，增速下降主要是因邯郸 4、5 月份阶段性受封控管理，发货受到影响，二季度收入下降到约 4000 万元；甜菊糖生产效率持续提升，盈利水平大幅提高，毛利率超过植提业务平均水平。

5、第二梯队产品

第二梯队产品中，姜黄素、水飞蓟素、迷迭香提取物等产品增长较快，花椒提取物、胡椒提取物受餐饮行业需求下降影响，收入小幅下降。

总体来看植物提取业务虽然受到一些外部因素干扰，但整体还是延续良好的发展态势。

6、其他

保健食品业务进一步开拓 OEM 模式、创新销售途径，实现销售收入 4300 多万元，同比增长近 1 倍；保健食品业务的持续快速增长，为公司“第三步”战略奠定了良好基础。

赞比亚子公司销售前期试种的辣椒实现收入 6800 多万元，报告期该公司实现净利润 1400 余万元，充分验证了赞比亚原材料基地的成本优势。

棉籽类业务坚持原料采购和产品销售对锁经营模式，规避了行情波动带来的风险，营业利润随业务规模同步提升；棉籽类业务板块主体公司——晨光科技于 8 月 2 日在全国股转系统挂牌公开转让，板块独立发展规划取得阶段性成果。

以上是公司各项业务上半年的经营情况。

三、未来展望

总体来看，下游对植物提取物的需求持续增长，公司各个产品的综合竞争优势愈发突出，整体的发展势头没有变化。

展望全年：

1、预计辣椒红维持稳定发展，上半年销量已经超过

5000 吨，全年销量争取到 9000 吨，向占全世界市场份额 4/5 的目标努力。

2、辣椒精今年价格偏高，目前通过推行预售工作，提前锁定部分产品订单。

3、叶黄素销量上半年恢复性增长，公司今年在继续发展国内种植基地的基础上，重点发展印度、赞比亚种植，海外基地的面积占比提升到 30%以上，原材料端的成本优势逐渐扩大，有利于公司提升市场份额。

4、甜菊糖已经走出低谷期，产品的价格、盈利情况都恢复到了正常水平，公司工艺持续进步，产品竞争优势越来越明显。目前正处于新一季原材料的采购期，根据调研情况今年国内甜叶菊的产量恢复增长，为未来一年甜菊糖销量增长创造了良好条件。

5、贵阳新生产线的投产进一步提升了公司香辛料提取物的竞争优势，为未来持续提高产品的市占率和渗透率创造了有利条件；香辛料提取物销量从 5 月起持续恢复，但行业仍处在低谷期，一旦下游需求恢复到合理区间，可能会带来额外贡献。

6、赞比亚原材料基地在前期试种取得良好效果的基础上，继续扩大种植面积，发展辣椒种植 3 万多亩，发展万寿菊种植 2 万多亩，并积极寻找新的土地/农场资源。

公司各项业务按照年度计划稳定推进，实现全年目标的确定性越来越强。从更长的时间周期看：

主力产品中，辣椒红虽然市占率已经很高，但行业依然保持 10%左右的自然增长，且赞比亚原材料基地降成本的作用将随着种植规模扩大逐渐显现，预计辣椒红的利润贡献将会持续提升；辣椒精、叶黄素除行业保持较快的自然增长外，公司市占率只有 30%—40%，仍有较大提升空间；预计主力产品未来将继续带来稳定的增长贡献。第二梯队产品中，目前约有 10 个产品规模做到千万元以上，通过在第二梯队产品上复制主力产品过去的发展模式，这些产品

整体呈现更快的发展速度，在植提业务中的占比逐渐提升，带动公司业绩实现更快增长。

四、如何正确理解公司

1、行业发展空间仍然非常大

公司主力产品的市场占有率已经比较高，因此许多投资者担心公司成长的天花板不高，实际严重低估了行业的成长潜力。

目前全球植物提取行业的品种超过 300 种，根据 Markets and Markets 测算，行业总规模保持每年约 15% 的增长，预计 2025 年将达到 594 亿美元。行业不仅空间足够大，而且发展速度也足够快，为公司发展提供了宽广的空间。一方面，公司通过扩品种发展，扩大了公司所涉足的市场广度；另一方面，公司所布局的产品需求在持续增长，细分市场规模持续扩大。

以公司市占率最高的辣椒红色素为例，2008 年做到世界第一，当时每年的销量 1300 多吨，到今年计划销售 9000 吨。销量的增长，除了来源于我们市占率从 30% 多提高到了现在的 2/3 以上，更重要的是产品需求量在持续增长。目前辣椒红全球市场价值约 18 亿元，主要消费地区是发达国家和中国，发达国家的应用比较成熟，中国的渗透率还有提升空间。在消费比较成熟的发达国家，人均辣椒红年消费金额约 1 元，单纯看这个价值量，无论发达国家还是发展中国家的消费者都可以负担，发展中国家使用较少的主要原因是食品工业不成熟。目前全球约有 80 亿人口，且仍在持续增长，长远来看随着其他发展中国家的发展，辣椒红市场仍有几倍的增长潜力。除辣椒红外，辣椒精、叶黄素、甜菊糖、姜黄素、迷迭香提取物等产品的需求量同样有极大的拓展空间。

我们的目标市场，不是当前静态看一个又一个几亿、十几亿的细分市场，而是这些产品组合潜力的可能是千亿级别的大市场。

2、行业壁垒高

植物提取行业是开放的行业，企业进出都比较容易，因此有人会误解植物提取行业壁垒低。实际植物提取行业壁垒非常高，主要体现在以下方面：

首先，植物提取行业的原材料非标准化。并不像大宗商品那样易得，大规模生产需要到有原材料优势的地区组织原材料，行业多数企业不具备这种能力，只做当地有原材料优势的 1-2 个品种。

其次，生产过程非标准化。公司的生产工艺全部自主研发，生产设备是自己设计、制造、安装，且生产过程需要根据原材料中有效成分含量不同动态调节参数，有很多 know-how，不同企业的生产效率差别很大。

最后，在客户环节，行业以直销为主，大客户认证标准严格且周期比较长，客观上也形成了一定的进入壁垒。

在这些因素的限制下，行业虽然开放，但新进入者并不多，能进入并长期生存的更少，各个细分市场通常会维持稳定的竞争格局，因此行业内部竞争不激烈，对下游的议价能力比较强。

晨光生物成立之初在上述环节都不具有优势，但在 20 多年的发展中，公司通过多年大额研发投入和长期生产经验积累，形成了大规模低成本的工业化生产能力；公司走出邯郸，在扎根新疆、云南、印度、赞比亚等地的过程中，形成了跨区域布局原材料的能力；凭借多年的诚信经营和优质的产品品质，开发并积累了丰富的客户资源。目前公司已经在各个环节建立了隐形或显性的优势，是公司能够长期保持稳定增长的关键。

3、公司发展战略

理解了上面的两点，就更容易理解公司的发展战略的着重点。

①上游原材料方面，公司在新疆、云南、印度、赞比亚发展原料基地，通过自主或合作育种提升原材料有效成

分含量，目的都是为了持续降低原材料的成本，让公司不通过涨价就可以实现产品盈利的增长。未来这些布局的效果将随着赞比亚原材料基地的发展更好显现出来。通过布局优势原材料，提升了公司产品的竞争优势，有利于公司提升产品的市占率及在下游的渗透率。

②中间环节，公司有自己的全资设备子公司，掌握全部主流提取技术路线，拥有行业规模最大、整体素质最高的研发团队，能够让公司在新进入的产品中尽快建立生产技术和效率上的优势。公司通过持续的技术创新和模式创新，让全产业链享受行业发展的红利，公司的盈利不仅随业务规模增长，经营效率也在持续提升。2012 到 2021 年的 10 年里，公司人均创收从 99.62 万元提高到 277.38 万元，公司人均创利从 6.13 万元提高到了 19.95 万元。

③下游环节，公司正在着重开发定制化产品、配方型产品等更接近终端应用的产品，通过这种方式扩大产品的应用场景，提升产品的附加值。

植物提取行业发展空间大，发展的趋势非常明确，公司发展过程中形成了全产业链优势，并对长期经营发展有明确且持续落地的规划，成长的确性非常高。未来公司将继续专注在植物提取行业，以带动植物提取行业健康发展为己任，踏实做好各项工作，努力为股东创造更多价值。

五、投资者提问及回答

1、欧洲和国内干旱天气影响比较大，目前这种干旱天气对于辣椒等这些农作物的收成是否有影响？

辣椒和万寿菊比较耐干旱，并且降水量不足时可以通过灌溉为农作物补充水分，因此目前的干旱对公司主要原材料生长影响很小。另外公司在全球范围布局了多个原材料优势产区，各地区的气候会有一些差异，即使某一区域原材料生产受到天气或其他因素的重大影响，也不会对公司整体的原材料供应造成比较大的干扰。

2、公司今年在赞比亚种植的辣椒和万寿菊和面积能到

多少？

今年是公司在赞比亚试种原材料的第 5 年，在前期试种取得良好进展的情况下，公司今年在赞比亚种植了 3 万多亩辣椒和 2 万多亩万寿菊，目前两个农场已经开发好的土地基本都利用起来了。公司现在一方面在继续开发已经购买的土地，同时也在持续寻找新的土地/农场项目，未来会持续扩大赞比亚的原材料种植面积。

3、辣椒精今年原料供应紧张，价格上涨，会不会对公司毛利有影响？

公司产品主要采用成本加成定价模式。因受减产影响，今年印度辣椒采购成本提高，公司相应调整了产品售价，吨利润基本维持稳定。

4、公司上半年辣椒红的销量有一些超预期，同比增速较快，是行业有新的需求被挖掘还是公司市占率有进一步提升，对于后续辣椒红的销量增长公司怎么看？

上半年辣椒红销量 5000 多吨，同比增长约 23%，增长速度较快有两个原因，一是一季度对前期预售的辣椒红集中发货，二是行业需求一直保持稳健增长。

公司辣椒红产品 2008 年销量做到世界第一后，销量持续保持增长，最近几年也没有增速减缓的趋势，每年都有约 1000 吨的销量增长。辣椒红销量经常超预期，主要还是因为投资者低估了辣椒红市场的增长潜力。辣椒红当前的主要应用区域集中在发达国家和中国，发达国家应用较早，渗透率较高，中国应用较晚，渗透率持续提升，其他发展国家的应用还比较少。辣椒红应用场景和应用人群的增加，将带动辣椒红销量长期保持较快增长。植物提取行业是蓬勃发展的朝阳行业，公司所布局的产品下游市场都有较大增长潜力。

5、对于花椒胡椒提取物，公司半年报里面提到贵阳的产能，请问花椒胡椒提取物目前的产能达到了多少？销量市占率达到多少？

贵阳项目建有一条 5000L*3 超临界生产线，于去年 12 月中旬投产，可用于生产花椒提取物和生姜提取物，产能是总部超临界生产线的 1.5 倍以上。贵阳项目投产前，公司花椒提取物销量市占率已超过 30%，贵阳生产线投产后，不仅进一步提升了公司的产能，还降低了加工成本，有利于公司花椒提取物产品继续提升市占率。

6、今年甜菊糖的量价情况如何？与同行相比，公司的优势主要在哪里？

上半年甜菊糖受 4、5 月封控管理影响，销量同比小幅下降，但由于销售价格上涨，产品收入实现个位数增长，毛利率恢复到植提业务的合理区间。

公司的优势主要体现在生产技术上，公司创新开发的溶剂提取工艺，提升了产品的得率，解决了传统工艺的污水处理压力，还能在提取甜菊糖的同时同步提取出甜叶菊中的绿原酸类成分，能够分摊部分甜菊糖的原材料成本，产品成本优势明显。

7、公司保健食品业务增长很快，请问主要是哪些客户？公司做这块的优势在哪里？

公司保健食品业务以 To B 的代工业务为主，可向客户提供片剂、胶囊、软胶囊以及包装好的产品，客户主要是国内外的保健食品企业，目前国外客户占比更高。

公司从事保健食品业务的优势主要体现在两点：第一，公司许多营养药用类提取物本身就是保健食品的原材料，如食品级叶黄素、番茄红素、姜黄素、葡萄籽提取物、水飞蓟素等，公司从事保健食品业务具有原材料优势；第二，下游客户的核心能力在品牌塑造和渠道推广上，一般不擅长做生产，而公司作为制造业企业具有生产管理能力和经验，将生产环节委托给公司，更有利于双方发挥各自的特长。

正是基于这样的优势，保健食品业务一直保持比较快的发展。

8、公司原料成本是不是还有进一步下降的空间？

目前原材料成本已经占到产品成本的 95%左右，成熟的品种进一步通过技术进步降成本的空间已经不大了，未来降低原材料成本是公司降低产品成本、提升产品利润的主要方式，因此重点发展了赞比亚的原材料基地。赞比亚土地价格便宜，当地工人工资不到国内的 1/10，成本优势非常大，并且公司已经通过多年试种充分验证了赞比亚原材料基地的成本优势。目前赞比亚原材料基地已经具备一定规模，开始贡献利润，未来随着赞比亚原材料种植面积的增长，预计原材料成本将呈现下降趋势。

9、赤藓糖醇、阿洛酮糖、甜菊糖都是代糖产品，甜菊糖相比于其他两类代糖产品的优缺点分别在哪里？甜菊糖的市场空间有多大？

目前市场的代糖路线有三种，分别是化学合成、微生物发酵和植物提取。化学合成的代糖主要有三氯蔗糖、阿斯巴甜、安赛蜜等，发酵法的代糖包括赤藓糖醇和阿洛酮糖。甜菊糖与三氯蔗糖、阿斯巴甜等化学合成代糖相比，优势是成分来源天然，安全性更加可靠，但成本会高一些。与发酵类代糖相比，甜菊糖同样有更加天然的优势，并且赤藓糖醇、阿洛酮糖的甜度只有蔗糖的约 0.8 倍，甜菊糖的甜度是蔗糖的 200-300 倍，甜菊糖因为甜度高，单位甜度的价格不到赤藓糖醇、阿洛酮糖的 1/10，成本优势巨大。

目前海外发达国家对甜菊糖的应用比较多，国内甜菊糖市场基数小但增长快，全球总市场规模约 40-50 亿元人民币，未来有可能增长到百亿元以上。

10、甜菊糖目前的产能有多少，未来会有扩产计划吗？公司未来是否会扩品种，如做罗汉果提取？

公司甜菊糖产能目前为 1500 吨，能够支撑公司甜菊糖做到 3 亿元以上的规模，是否扩产需结合产品发展情况确定。公司有全资的设备厂，如果想要扩产，投资不会很大，且建设周期也不会太长，产能方面不存在瓶颈。

	<p>公司目前没有进入罗汉果提取行业的计划，主要因为：罗汉果生长对自然条件要求较高，目前种植主要集中在桂林区域，原材料供应受限，不易做大规模。</p> <p>但公司一直坚持平台化发展思路，如果行业里有做得好的企业愿意加入公司的平台合作开发罗汉果相关产品，公司也会综合评估，不排除合作的可能性。在中小规模的品种上，公司一直保持开放的合作态度，愿意与行业内有经营管理能力的个人或企业合作，利用公司生产、研发、管理等方面的优势赋能，共同把事业做强做大。</p> <p>11、公司工业大麻业务的规划？</p> <p>公司致力于成为全球工业大麻领域重要的生产加工企业之一，正在积极布局工业大麻业务。公司在云南建有工业大麻生产线并取得了加工许可证，一直在做生产技术方面的改进，目前生产效率行业领先。另一方面公司在持续跟踪海外市场和监管政策的情况，一旦有放量增长的迹象，可尽快扩产。</p>
附件清单	
日期	2022年8月23日