

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-1

编号：2022-014

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 一对一沟通 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	天风证券林逸丹、天风证券盖元萁、工银瑞信基金袁辰昱、易方达基金周光远、天弘基金林佳宁、德邦基金刘敏、东海基金杨恒、鹏扬基金朱悦、天治基金王策源、弘康人寿王荣、中英人寿姜郁、财通证券资管何智超、华宝证券杨楠、中银国际证券卫辛、容光投资韩飞、瑞廷资产王勇等 33 位投资者
时间	2022 年 10 月 27 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 年前三季度，公司实现营业收入 47.96 亿元，同比增长 49.65%，归母净利润 3.37 亿元，同比增长 29.72%；其中三季度营业收入 15.69 亿元，同比增长 41.89%，归母净利润 0.96 亿元，同比增长 35.89%。公司归母净利润已经连续 12 个季度保持 20%以上增长，业绩持续性非常好。 2、业务结构 植提类业务收入 20.02 亿元，同比增长 22%，延续了较快的发展速度；棉籽业务收入 26 亿元，同比增长 80.49%，主要原因为新生产线投产使用。 3、盈利指标 植提业务毛利率 24.82%，同比提高 1.94%；棉籽类业务

	毛利率 4.59%，同比下降 1.61%；公司整体毛利率 13.61%，同比下降 1.40%，毛净利率下降主要是因为棉籽业务增速高于植提业务增速，收入结构发生变化。净资产收益率 11.47%，同比增长 1.09%，盈利能力持续提升。 4、研发投入 研发费用 9817 万元，同比增长 70.56%。研发是公司核心竞争力之一，近几年来公司持续加大在研发方面的投入，报告期研发项目投入的人力物力同比增加。 5、经营现金流 经营活动产生的现金流量净额 16.98 亿元，同比增加 32%；按照去年四季度到今年三季度的业务年度看，实现经营净现金流 4.78 亿元。 二、产品经营 1、主力产品 辣椒红色素价格稳定，销量稳健增长，领先优势持续扩大。辣椒精价格维持高位，前三季度销量下降约 10%，销售收入下降约 3%，降幅较上半年有所收窄。新一季叶黄素原材料采收、加工进展顺利，为产品销量增长奠定基础。海外种植基地原材料供应占比持续提高，叶黄素产品综合优势进一步提升。新一季叶黄素产品上市，销售工作按计划开展，前三季度饲料级叶黄素收入同比增长约 26%。 2、第二梯队产品 香辛料提取物销售先抑后扬，受益于客户开发及消费复苏，三季度收入环比、同比均实现正增长。贵阳 5000L×3 超临界萃取生产线稳定运行，产品生产成本进一步下降，公司香辛料提取物竞争优势得到提升，为未来持续提高产品渗透率和市场份额创造了有利条件。营养及药用提取物延续良好发展势头，甜菊糖销售收入突破 1.5 亿元，生产效率持续提升，盈利水平大幅提高；保健品级叶黄素、水飞蓟素、姜黄素、番茄红素、迷迭香提取物等产品发展迅速，实现不同程度增长。
--	--

	3、保健食品 保健食品业务进一步开拓 OEM 模式、创新销售途径，实现销售约 6000 万元，同比增长约 70%；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。 4、赞比亚原材料基地 赞比亚原材料基地进展顺利，土地资源开发工作按计划持续推进，并积极寻找新的土地/农场资源；前期种植的辣椒、万寿菊陆续成熟，采摘工作有序开展。 5、棉籽类业务 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。 三、投资者提问及回答 1、国内消费受到疫情影响，公司业绩仍然保持较快增长，是否因为疫情的影响存在滞后性？ 今年已经是疫情发生的第三年，得益于公司多品种发展、多地区布局原材料的战略，公司的发展势头并未在疫情期间明显减缓。从过去三年的经验来看，疫情对公司经营的影响主要在采购、生产和物流上，对需求的影响较小。公司多数产品主要应用于消费领域，需求较为刚性，因此受疫情影响的程度较小。只有个别产品，如花椒提取物，因餐饮客户占比较高，且主要消费市场在国内，需求确实受到了疫情影响。 2、植物提取行业分散度高，且公司在多地区布局原材料和产能，植物提取物行业是反规模效应的吗？ 植物提取行业存在规模效应。植物提取行业比较分散，主要因为行业有数百个品种，每个品种是一个独立的细分市场，多数企业不具备扩品种发展能力，因此整个行业的集中度较低。但在单品的细分市场中，一般集中度较高，竞争格局也较为稳定，表明行业存在规模效应。 细分行业集中度高的原因主要有两个：第一，原材料是农作物，对生长的自然环境有要求，存在优势产区；第二，头部企业在生产技术和生产规模建立领先优势后，生产成本比
--	---

	竞争对手低。公司具有大规模、低成本工业化生产能力，同时是行业中罕见的能够跨区域布局优质原材料的企业，因而可以多品种做到行业领先。 公司在已布局现有原材料优势产区的基础上，前瞻性发展潜在的优势产区，除了要降低原材料成本，还有原材料供应安全的考虑。农作物的生长容易受到外部环境影响，将原材料集中于一个产区容易受到气候、病虫害等因素干扰，不利于行业稳定。跨区域布局原材料，能够提升公司对原材料供应的调控能力，降低外部因素对原材料供应的影响，保障行业稳定、健康发展。而稳定的行业环境，将更有利于发挥公司技术领先带来的低成本优势。 3、赞比亚的人力和土地成本相比国内有哪些优势？ 赞比亚自然条件优越，农业资源丰富，当地政局相对稳定，但由于经济发展水平、农业产业水平相对薄弱，土地成本、劳动力成本远低于国内，另外部分农作物可一年种植多季，因此赞比亚种植基地成本优势明显。 4、植物提取物是标准化工品，是否存在价格战情况？ 植提行业细分市场集中度较高，价格竞争并不激烈。公司也不担心同行企业打价格战，主要因为：第一，植物提取物原材料是特定的农作物，供应时间集中，且总量有限，在总供给有限的情况下，行业内部竞争不太激烈；第二，公司生产技术领先，成本端较同行有 5%-10% 的优势，同样的价格水平上可以获得更多利润；第三，行业下游主要是食品饮料、香精香料、医药保健等领域，客户认证周期长，流程复杂，增加了行业的进入壁垒；第四，行业中多数企业规模小，且业务集中在 1-2 个单品上，发起价格战不符合自身利益。 5、公司今年在研发方面加大了投入，体现在成本和产出方面有哪些提升？ 公司现阶段研发主要有四个方向：①工艺改进，提高生产效率；②新产品研发；③资源综合利用，一种原材料同步提取多种产品；④产品应用研究。
--	---

	公司创新了对研发工作的激励机制，除传统的项目奖励外，项目组成员还可以分享研发成果应用后创造的利润，以此激励研发部门提升研发项目的应用转化率。 6、 国内国外工业大麻行业态势如何？公司布局落地情况如何？ 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。 7、梯队产品里哪些规模大、发展势头好的类型值得重点关注？ 公司第二梯队产品和储备品种很多，公司在选择品种时会优先选择规模大、利润率高、工艺复杂的品种，现在已经布局的产品我们都非常看好。不同产品的发展进度不一，短期来看，以下几个产品值得重点关注： ①甜菊糖目前是公司梯队产品中规模最大的单品，今年前三季度收入已经超过 1.5 亿元。甜菊糖是一种天然代糖，行业空间大，增长速度快，市场潜力极大。公司采用创新工艺，生产效率领先，且能够同步提取甜叶菊中的 CQA，在生产端优势明显。 ②番茄红素过去主要面向保健食品领域的客户销售，应用场景单一。公司通过开发定制化产品，将番茄红素的可应用场景拓展到了食品领域，为番茄红素的增长带来新的驱动力。 ③花椒提取物需求一直受到餐饮不景气影响，公司积极开拓新客户，并在贵阳投产新生产线，产销两端优势均获得提升。今年三季度在消费弱复苏的背景下，花椒提取物销售取得了不俗的成绩。未来如果消费能够进一步恢复，相信花椒提取物将会有更佳的表现。
--	--

	此外，姜黄素、水飞蓟素、迷迭香提取物等产品近年来也取得了较快发展，同样值得重点关注。
附件清单	
日期	2022 年 10 月 27 日