

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：2023-001

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、东方证券彭博、长江证券徐爽、长江证券陈硕旻、华鑫证券何宇航、华鑫证券孙山山、华泰证券龚源月、华泰证券张墨等 210 名投资者
时间	2023 年 3 月 28 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	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>（一）财务数据</p> <p>1、经营业绩</p> <p>2022 年公司营业收入 62.96 亿元，同比增长 29.18%，归属于上市公司股东净利润 4.34 亿元，同比增长 23.48%，扣非净利润 3.72 亿元，同比增长 30.68%。2015 年以来公司营业收入的复合增长率 25.72%，归母利润的复合增长率约 30.01%，2022 年延续了快速发展的趋势。</p> <p>2、业务结构</p> <p>植提类产品收入 26.55 亿元，同比增长 6.37%；棉籽类产品收入 33.75 亿元，同比增长 53.39%，增长较快的原因是图木舒克项目投产，产销量大幅增长。分地区来看，大陆以外地区收入 11.83 亿元，同比增长 27.16%。出口收入主要是植提产品贡献，出口业务增速高于植提业务增速，</p>

表明 2022 年海外需求比国内需求更加景气。

3、盈利指标

公司毛利率 13.94%，净利率 6.93%，同比分别下降 0.81%、0.26%，主要是棉籽业务收入占比提升导致。分业务来看，植提类业务毛利率 25.32%，同比提高 1.41%；棉籽类业务毛利率 4.66%，同比增长 0.05%。近年来公司植提业务的毛利率维持上升的趋势，主要产品结构改善，高毛利产品在收入中的占比提升。2022 年净资产收益率 14.60%，同比提高 1.02%，证明公司创造价值的的能力持续提升。

（二）主要产品经营情况

2022 年，公司坚持为客户创造价值的理念，以推动植物提取行业健康发展为己任，强化技术、生产和管理优势，产品竞争力持续提升。

1、三大主力品种保持稳定发展

公司主导产品辣椒红销量持续增长，领先优势进一步扩大；辣椒精产品抢抓时机快速收购高性价比的印度花皮辣椒，竞争优势显著提升；叶黄素产品稳中求进，销量继续保持行业领先。

2、第二梯队品种延续高速增长

营养药用类产品延续良好发展势头，食品级叶黄素销量同比增长了 16%；番茄红素产品紧密围绕客户需求，拓宽应用范围，销量 26 吨（折标后）创历史新高；迷迭香提取物销售收入 1196 万元，同比增长 80%以上；水飞蓟素销售收入 3600 多万元，同比实现翻番。

甜菊糖产品在优化工艺、精细管理的基础上，与国内外多个大客户建立稳定的合作关系，全年销售收入 2.06 亿元，行业影响力大幅提升；香辛料产品整体业务稳扎稳打，应用型产品陆续与国内高端客户达成合作；保健食品业务不断拓展市场，实现销售收入 8315 万元，同比增长 80%；中成药业务扎实做好单方大品种，益母草颗粒成功进入集采，市场销售云开见月。

3、棉籽板块稳健经营

棉籽蛋白业务加强对行情的分析把控，依靠晨光在行业内的优良信誉和品牌影响力，持续做好原料采购与产品销售的对锁经营，有效规避了行情波动带来的风险。子公司新疆晨光科技全年加工棉籽 63 万多吨，同比大幅增长，实现销售收入 35.22 亿元，同比增长 50%。继续推进棉籽板块独立发展，晨光科技 2022 年 8 月在新三板挂牌。

4、原材料基地加强建设

2022 年，公司继续加强原料基地建设，各项工作有序推进。新疆、云南原料种植面积基本稳定；印度原料种植面积同比增长 20%；赞比亚原料种植面积快速发展，锡纳宗圭农场辣椒喜获丰收，奇邦博农场万亩菊花竞相绽放，原料基地战略布局初见成效，为公司长远发展打下了基础。

二、公司成长驱动因素介绍

1、植物提取行业的特点

受益于消费对天然、健康的产品需求的增长，近年来植物提取物行业保持 10%以上增速。植提行业的特点有：①品类多，工业化生产的品种有数百种，每个品种形成一个细分行业，行业非常分散。②植物提取物是标准化的工业品，但原材料和生产过程是非标准的，生产环节的可塑性非常大。③植物提取物是自然形成的天然成分，有固定的物理或者化学属性，应用受到限制，产品应用的可拓展性非常强。植物提取的企业主要是帮助下游客户解决以上三个问题。

2、公司的核心能力

现阶段的核心能力：①全球布局原材料的能力，在河北、新疆、云南、印度、赞比亚建设有工厂或发展了原材料种植基地，能够帮助客户解决跨区域、多品种采购的问题；②大规模、低成本的生产能力，能帮助客户高效提取植物有效成分，在同样的原材料的基础上提取的成分更多，

使用的加工费更少，帮助上游的原材料供应商创造更多的价值，为客户节省成本；③通过与客户共同开发定制化产品，公司也在逐渐积累解决产品应用问题的能力。

3、公司发展的驱动因素

过去公司通过扩品种发展战略，支撑公司保持快速发展。扩品种发展的本质是公司在更多品种上复用自身的核心能力，而公司在核心能力上的优势，也帮助公司主要产品的市占率持续提升。公司在取得快速发展成绩的同时，仍在继续加大研发投入，持续提升自身核心能力，提升公司为客户解决问题、创造价值的的能力，因此可以说科技创新是公司长期发展主要动力。

三、投资者提问及回答

1、公司在三个主力产品原材料方面做了很深的布局，在梯队产品上有什么想法或者进展？

公司根据不同的产品特点，在具备一定规模基础时，就会在原材料环节上进行优化。例如花椒提取物，主要采购四川和甘肃的原材料，公司在贵阳建设了生产线，相比原来总部加工能够节省运输成本；甜菊糖除外采原材料外，公司在曲周周边发展了原材料种植基地；姜黄素发挥印度工厂优势，采购印度原材料进行加工。所以即使是规模不大的第二梯队产品，公司也会统筹考虑，持续优化原材料布局。

2、赞比亚的原材料种植是怎样规划的？主要品种和面积有多少？

公司去年在赞比亚种植了约 3 万亩辣椒和 2 万亩万寿菊花，未来会优先扩展万寿菊种植。公司也在寻找新的土地/农场项目，未来将继续丰富公司的土地资源储备。

3、去年整个餐饮行业不景气，为什么公司营业收入可以保持 29%的营收增长？

去年棉籽业务因有新生产线投产，加工量、收入实现较快增长，提高了公司的收入增速。植提业务受国内消费不景气影响，收入增速低于正常水平。公司植提产品广泛应用于食品饮料、医药保健、饲料添加剂、化妆品等领域，并面向全球销售，餐饮行业只是公司产品应用的细分场景之一，多品种、全球化发展增强了公司的抗风险能力，局部区域或局部市场波动对公司经营稳定性的影响很小。

4、近年来辣椒精价格为什么上涨比较多，今年辣椒精价格预期如何？

辣椒精的原材料是印度高辣度辣椒，2020年和2021年采购季节受到印度新冠肺炎大面积爆发影响，行业总供应较为紧张；2022年，印度新冠肺炎影响虽然减弱，但辣椒产区受到病虫害影响，导致辣椒产量下降，原材料价格维持较高位置，因此产品售价也维持高位。

目前正处于印度辣椒的采购季节，从采购部门的反馈来看，今年印度辣椒的价格仍然较高，因此预计产品售价将继续维持高位。

5、去年四季度公司采购原材料比较少，目前原材料库存能否满足全年的需要？

受区域管控影响，去年新疆区域原材料采购比正常年份推迟了约1个月，所以年末采购进度低于其他年份。目前新疆区域的主要原材料已按采购计划完成采购，预计能够满足经营需要。

6、代糖产品的发展规划如何？未来会不会因为竞争加剧，出现毛利率较低的情况？

公司代糖产品为甜菊糖，甜菊糖是公司的重点发展的大单品，过去几年保持了较快的增长速度。甜菊糖作为一种天然代糖，在海外市场非常受欢迎，目前全球市场规模约40-50亿元人民币，且仍在快速增长。国内对甜菊糖消

费仍处于起步阶段，有极大的增长潜力。公司去年投入了1500万元对甜菊糖车间进行技改，扩大产能的同时还提高了生产效率，生产环节的优势进一步提升。

甜菊糖行业空间大，参与企业多，未来仍可能出现因竞争格局变化导致毛利率波动的情况。但甜菊糖与化学合成代糖不同，原材料供应受种植面积制约，行业没有无序扩产的基础，同行之前竞争关系较为舒缓，在行业需求保持增长的态势下，出现激烈价格战的可能性较小。

7、棉籽业务今年没有新生产线投产，是否会导致今年营收增速放缓，但盈利能力有所改善？

棉籽业务毛、净利率低于植提业务，如果2023年棉籽业务收入增速低于植提业务收入增速，合并报表的毛、净利率应当会有提升，但这种结构变化带来的毛、净利率等指标的变化，不会实际影响公司的盈利能力。

8、棉籽加工产品的下游应用场景？

棉籽加工产品主要有棉籽蛋白、棉籽油、棉短绒、棉壳等。棉籽蛋白主要用于饲料和养殖行业，棉籽油主要用于食品行业，短绒主要用于纺织、特种纸等行业，棉壳主要用于真菌的培养基。

9、其他食品饮料行业的公司在出海时会在印度、欧洲或非洲国家遇到不友好政策，公司出海比较顺利的原因是什么？

公司坚持“人与企业共发展”的经营理念，与员工、供应商、客户、社会共享企业发展的成果。通过布局优势原材料基地，增加了当地农户、供应商的收入，降低了客户的成本，同时提高了公司的盈利能力，实现了多赢，因此在海内外的的发展受到社会各界的支持。

10、一般什么时间可以预判公司主力产品全年的发展趋势？

农业种植有季节性，一般在完成新一季原材料采购后，可以结合采购成本、采购量对产品未来一年的量价趋势有初步判断。

11、在海外发展种植最大的壁垒是什么？行业其他公司是否能去做？

在海外发展原材料种植，需要有勤勉踏实的团队，能适应当地的文化和营商环境，并且具备承担海外投资风险的能力。植物提取行业市场格局分散，大多数从业企业规模较小，受到人员、资金、业务规模等因素限制，在海外发展原材料种植基地的难度较大。

12、公司食品级叶黄素的售价、毛利率高于饲料级叶黄素，利用番茄皮籽提取番茄红素毛利率也很高，请介绍一下公司哪些技术能够带来能力的提升？

第一，通过开发更接近应用端的产品，延长加工链条，能提高产品售价中的加工费含量，实现盈利能力提升，例如食品级叶黄素、玉米黄质、微囊化产品等；第二，通过资源综合利用，一种原材料同步提取多种成分，在不增加原材料的基础上获得新产品来销售，如槲皮万寿菊素、甜叶菊绿原酸等；第三，开发一些技术难度较高的产品，如番茄红素、工业大麻，也可以带来盈利能力的提升。

13、公司未来是否会主动进行行业整合（收购并购）？

公司过去的发展依靠内生增长，但公司对业务合作秉持开放心态，对能够融入晨光企业文化、愿意加入公司平台的同行企业与个人表示欢迎。

14、近年公司研发人员构成和研发思路有哪些变化？

从研发人员的学历层次看，高学历人员的占比持续提升；从研发人员的专业结构看，营养、动医、食品等专业的人员占比提升；从研发项目上看，除传统的新产品开发和工艺提升外，基础研究、资源综合利用、功效实验、应

	<p>用型产品开发项目的占比也在持续提升。</p> <p>15、同行为什么不使用溶剂提取甜菊糖？</p> <p>水提取是甜菊糖提取的传统方式，同行多沿用了这种方式。公司能够对甜菊糖工艺大幅创新，主要是公司坚持多品种发展战略，掌握植提的全部主流技术路线，在确定产品工艺时思维更开阔，不会受限于行业传统。</p> <p>16、管理方面，公司如何平衡利润和新产品前期投入？</p> <p>公司设置长期考核目标，鼓励、激励事业部、员工做有利于公司长期利益的事，事业部也会为了实现长期发展目标，积极寻找新产品机会。此外，公司在发展过程中形成了成熟的成果转化平台，新产品开发坚持稳健的“五步走”模式，新产品前期投入可控，也减少了事业部开发新产品的顾虑。</p> <p>17、2022 年末公司库存减少了接近 20%，约 6.5 万吨左右，是棉籽存货减少吗？</p> <p>根据晨光科技年报，棉籽板块 2022 年末账面存货 5.23 亿元，较年初减少 3.86 亿元，是库存量减少的主要原因。</p> <p>18、饲料级叶黄素近几年销量增长不明显的主要原因？</p> <p>公司饲料级叶黄素 2021 年及 2022 年销量均有所下降。2021 年销量下降，主要因为 2020 年行业供给紧张，公司为了保障下游客户需求，在新一季产品上市后集中发货，导致 2021 年可销售产品数量下降。2022 年叶黄素期初库存较 2021 年有所提高，且当年发展的原材料种植基地面积也有所增长，但三四季度受部分地区管控影响，叶黄素的生产、发货均有所延误，导致全年销量小幅下降。</p> <p>19、赞比亚万寿菊种出来后，是加工成产品，还是直接当原材料卖掉了？</p> <p>赞比亚万寿菊加工线已经建好，通过该生产线，公司</p>
--	---

将采摘的菊花加工成万寿菊颗粒并储存起来。目前正在建设叶黄素萃取线，建成后可以在赞比亚提取叶黄素。

20、叶黄素除了原材料，还有哪些优势？

第一，公司叶黄素生产得率比同行高，产品较同行有成本领先优势；第二，除饲料级叶黄素外，公司还可以加工食品级叶黄素、玉米黄质等，加工链条更长；第三，公司在提取叶黄素的过程中，可以同步提取万寿菊中的槲皮万寿菊素，实现了资源综合利用。

21、工业大麻的行业规模？以及未来 3-5 年的复合增速？

工业大麻行业目前仍处于发展初期阶段，行业没有明确的应用标准，产品质量参差不齐，竞争格局较为分散。形成这种局面，主要是因为行业相关政策不完善，应用标准不健全，导致食品饮料巨头企业不能布局和推广重点产品。

公司致力于成为全球工业大麻领域主要的生产加工企业之一，在国内取得了工业大麻种植许可证和工业大麻加工许可证，并持续通过试生产优化生产工艺，为未来建设大规模生产线做准备。从目前的运行数据看，公司提取有效成分得率处于行业领先水平，产品具备竞争优势，通过积极开拓下游客户已实现出口。工业大麻行业未来可能会随着政策完善、重磅大单品的出现呈现阶梯式发展的态势，但具体的发展节奏现在仍然无法判断。

22、中药现在的销售体量？未来的规划？

中药业务处于起步阶段，目前收入体量仍较小。公司发展中药业务，有以下几方面的考虑：第一，发挥公司植物提取技术优势，提升中药产品品质，降低生产成本，并对药渣资源综合利用开发；第二，顺应集采趋势，发挥公司大规模生产的能力；第三，发挥植提行业对有效成分分

	析、定向提取分离的能力，开发一些独特产品。公司的中药业务，将主要围绕以上几点进行战略布局。
附件清单	
日期	2023 年 3 月 28 日