

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：2024-001

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	天风证券吴立/林逸丹、东方证券彭博、UBS 刘思莹、中泰证券熊欣慰、东吴证券罗頔影、华鑫证券孙山山、长城证券卢潇航、中邮证券王琦、华泰证券倪欣雨、德邦证券韦香怡、开源证券方勇、信达证券赵雷、深圳达晨财智张黎明、浙商基金贾腾、润晖投资李勇等 89 名投资者。
时间	2024 年 4 月 18 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	董秘周静、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>2023 年公司实现营业收入 68.72 亿元，同比增长 9.14%；归母净利润 4.80 亿元，同比增长 10.53%；扣非后归母净利润 3.67 亿元，同比下降 1.25%。非经常性损益增长幅度较大，主要是公司持有的衍生品公允价值变动损益增加及处置衍生品产生的投资收益增加。</p> <p>公司 2023 年归母利润增速 10.53%，较 2019-2022 年的增速有所下降，主要是因为部分产品销售价格、利润率降低，且公司主动调控饲料级叶黄素的销售，导致植提业务的收入增速减缓，毛利率有所下降。</p> <p>2、业务结构</p>

分业务来看，2023 年植提业务收入 28.90 亿元，同比增长 8.88%；棉籽类业务收入 35.48 亿元，同比增长 5.14%；其他业务收入 4.33 亿元，同比增长 62.50%。

其他业务收入大幅增长主要因为赞比亚辣椒丰收，销量大幅增长。

### 3、盈利指标

受供求关系、业务结构、经营策略等因素影响，2023 年公司毛利率 11.61%，同比下降 2.33%。分业务来看，植提类业务的毛利率 19.93%，同比下降 5.40%；棉籽类业务毛利率 3.66%，同比下降 1.00%。

净资产收益率 14.30%，较上年小幅下降，继续保持在较好的水平。

### 4、资产负债结构

2023 年末公司资产负债率 58.64%，较 2022 年提高 5.06%，主要因为公司扩大了原材料采购规模，银行借款相应增加。

2023 年末账面存货 31.98 亿元，较期初增加 11.65 亿元，其中棉籽板块（新疆晨光）增加 8.72 亿元。因年末采购增加，全年经营活动产生的现金流量净额为-5.88 亿元。

### 5、期间费用

2023 年公司加强了费用管控，全年期间费用率 5.25%，同比下降 1.16%。

### 6、股东回报

2023 年公司已耗资 9583.56 万元回购公司股份 720.15 万股，并计划每 10 股派息 1.30 元。

## （二）主要业务经营情况

### 1、主力产品情况

主力产品经营波动较往年有所扩大：

辣椒红素色依然是公司业绩的压舱石，全年销量突破 1 万吨，销售均价小幅上涨，领先优势继续扩大。

由于印度辣椒价格持续维持高位，2023 年公司主动调

整了辣椒精的原材料采购计划，减少了印度辣椒的采购，并在年末扩大了云南魔鬼椒采购，辣椒精供应得到恢复，全年销售 1130 吨，同比增长 17%。

2023 年叶黄素行业总供给大于需求，产品销售价格下降，公司优化销售策略，阶段性调控饲料级叶黄素的销售，饲料级叶黄素销量、收入大幅减少；公司积极开拓食品级叶黄素市场，销量同比增长 30%。

#### 2、梯队产品情况

2023 年甜菊糖通过优化工艺和精益管理，成本优势继续扩大，并通过让利经营，大客户关系得到强化。香辛料产品销售收入创历史新高，核心产品花椒油树脂销量同比增长超 50%，销售收入突破 1.2 亿元，行业领先地位得到巩固。水飞蓟素销量继续保持高增长，连续四年实现翻番。番茄红素销量稳中有升，维持了较高的利润率水平。姜黄素结晶工艺取得新突破，启动建设专业化生产线。

#### 3、新业务

保健食品业务发展势头良好，销售收入突破 1.5 亿元，同比增长约 80%，行业知名度大幅提升；中药配方颗粒备案成功，为中成药业务发展积蓄了新动能。

#### 4、原料基地

2023 年，公司原料基地建设有序推进，新疆、云南万寿菊原料种植面积趋于稳定，印度种植面积持续增长，缅甸万寿菊试种工作进展顺利，赞比亚农场辣椒、万寿菊再获丰收，原料基地战略布局成效显著。

#### 5、棉籽业务

新疆晨光全年加工棉籽近 80 万吨，同比增长约 30%，超额完成年度生产目标。

在大宗农产品下行的背景下，公司子公司新疆晨光采用对锁经营的方式有效规避了价格波动风险，全年实现利润 1.08 亿元。

但行情变化导致棉籽业务主要原材料和主要产品之间

的购销价差进一步降低，对 2024 年棉籽业务的经营带来不利影响。

## 二、投资者提问与回答

### 1、辣椒红未来的增长潜力？

公司辣椒红去年销售超过 1 万吨，连续多年保持快速增长。目前辣椒红色素行业仍然保持着健康的自然增长，主要驱动因素有：第一，随着发展中国家人均收入增长，天然食用色素的消费人群逐渐扩大，南亚、东南亚、非洲国家市场仍然有较大的增长潜力；第二，下游应用场景持续丰富，如复合调味品、预制菜、化妆品等行业的发展带动辣椒红消费渗透率提升。目前公司在辣椒红行业市占率已经比较高，预计未来市占率提升对辣椒红销量增长的拉动作用会逐渐减弱。

除销量增长外，未来还可以通过优化原材料结构，开发定制化/应用型产品，提高辣椒红附加值。

2、叶黄素 2023 年价格处于底部，公司具有成本优势，为什么不与同行开展价格竞争，加速产能出清？

叶黄素主要应用于饲料添加剂、保健食品等领域，需求比较稳定。因 2022 年万寿菊花种植面积扩大，从 2022 年下半年开始叶黄素价格逐渐下行，去年回落至较低位置，行业总体维持微利水平，2023 年行业种植面积同比已有所减少。从长期趋势看，国内万寿菊花种植成本随着土地、劳动力价格上涨逐渐上升，国内万寿菊花长期存在种植面积减少的风险。因此公司在价格较低时增加了叶黄素储备。

### 3、公司的经营现金流净额下降的原因？

主要因为 2023 年采购原材料支出的现金增加。第一，2022 年底因外部环境影响，公司采购进展放缓，导致 2022 年末公司账面存货低于正常水平，部分采购订单延后至 2023 年支付。第二，棉籽业务由于巴州晨光新建 35 万吨项目投产，相应原料棉籽的采购量增加。第三，公司主动调节叶黄素销售策略，调整辣椒精原料结构导致采购季节发

生变化，也对采购、销售节奏带来影响。

4、公司棉籽类业务采用了套期保值的策略，但仍然出现亏损的原因？

公司棉籽业务主要采用边采边销的对锁经营方式，在订单不能完全覆盖存货敞口时，会使用期货合约对冲价格波动风险。新的榨季由于行业竞争加剧及行情变化，导致棉籽原材料与产品之间的价差缩减，是棉籽业务业绩大幅波动的主要原因。

5、公司饲料级叶黄素库存什么时候能恢复到正常水平？叶黄素行情什么时候能够恢复？

公司去年增加了叶黄素产品的储备，与公司历史销量相比，叶黄素存货数量仍在合理范围内，此外今年公司已经调整了饲料级叶黄素的销售策略以增加销量。当前叶黄素行业总供给量仍然过剩，如果未来种植面积下降或外力导致单产下降，行业供需关系可能会出现变化。

6、2024 年赞比亚原料基地的经营计划？

2023 年赞比亚农场辣椒、万寿菊获得丰收。2024 年计划继续扩大万寿菊花种植面积，并持续积累种植经验，争取提高单位面积种植效益。同时会积极寻找新农场，为公司原料供应提供可靠保障。

7、近年来原材料价格波动情况？

近年来原材料价格波动有宏观环境变化的干扰，但主要还是受原材料种植面积和单产影响。公司植提业务采用成本加成的定价策略，可以保障实现合理的毛利率及较为稳定的盈利水平。

8、公司产品主要出口到哪些区域？

公司产品主要出口到亚洲、欧洲、南美洲等区域。

9、棉籽类业务的营收增长比植提业务快的原因？

第一，棉籽加工行业空间大，公司通过新建产能，近年来棉籽加工量持续快速增长。第二，受宏观环境影响，棉籽类产品销售价格在 2020-2022 年整体呈上涨趋势。加

	<p>工量增加及售价提高共同驱动棉籽类业务收入快速增长。</p> <p>10、公司棉籽加工业务与同行相比有优势吗？发展前景如何？</p> <p>棉籽加工部分环节的原理与植物提取相通，公司在植物提取行业的积累帮助新疆晨光在技术、工艺、管理、设备等方面建立了优势，使得公司产品成本低、得率高。</p> <p>中国每年从海外进口约 9000 万吨大豆，棉籽中蛋白和油脂含量较高，对棉籽进行精深加工能够降低国内对海外大豆的依赖，具备良好的发展前景。</p> <p>11、辣椒精产地的迁移会导致行业竞争格局的变化吗？</p> <p>在使用印度原材料时，公司在国内市场优势更大，印度同行在海外市占率更高。使用云南魔鬼椒加工辣椒精，虽然存在国内同行竞争加剧的风险，但对印度同行的成本优势得到提升，有利于公司开拓海外市场，是公司扩大市占率的良好契机。</p>
附件清单	
日期	2024 年 4 月 18 日