

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：2025-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	国泰海通林逸丹、华夏基金武轶男、天风证券林毓鑫、长江证券陈硕旻、中邮证券王琦、泰康资管季怡轩、中加基金张泽迅、长城证券卢潇航、中信证券江皓云、信达证券赵雷、东吴证券周韵、方正证券谌保罗、中信建投基金崔晓雯、申万宏源吕昌、招商证券任龙等 28 名投资者。
时间	2025 年 05 月 16 日
地点	河北省邯郸市曲周县城晨光路 1 号会议室
上市公司接待人员	董事长卢庆国、董事会秘书周静
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、投资者参观公司展厅</p> <p style="text-align: center;">二、投资者提问与回答：</p> <p style="text-align: center;">1、棉籽业务产品的价格以及新一季的订单情况如何？</p> <p>去年棉籽业务出现亏损主要为行情影响，同时也存在操作方面的问题，后续坚持对锁，锁定加工环节的利润。今年棉籽业务情况得到改善，上个生产季度采购的棉籽到现在实现正常生产交货，未来逐渐扩大 60%含量蛋白的比例，提升加工环节毛利，提升生产管理的得率，稳健发展。</p> <p style="text-align: center;">2、叶黄素价格情况？对叶黄素价格走势的判断？市占率情况？</p> <p>叶黄素价格目前在相对低位，未来有可能上涨。原料收购价格有所下降，农户种植积极性受到影响。未来通过</p>

自己育种、发展种植基地，利用原料端优势扩大市场份额，提升竞争优势，争取达到一个有合理利润空间的状态。

叶黄素市场占有率提升是个渐进式的过程，长远看通过基地建设等措施，不断提升市占率。

3、如何看待天然色素替代合成色素的趋势？

天然色素替代合成色素，对整个行业来讲是个很好机会，后续持续跟进市场变化情况。

4、新的产品应用方面除了大单品，未来有哪些产品能够带动公司的发展，带来新的利润增长点？

选择产品时公司考虑的因素一是具有一定市场规模，二是工艺要有一定的难度。例如甜菊糖产品通过产业链延伸和装备技术改造，竞争力得到提升；水飞蓟产品从实验室小试摸索工艺、中试、到放大规模生产，去年新建的生产线效率高、成本低、收益高；保健食品领域也在探索研究植物胶的应用和发展。

5、印度原料情况变化对辣素业务有何影响？

过去印度原料有优势时，公司辣椒精产品受益于印度原料，成为世界前列。现在中国的辣椒精原料有优势，主要竞争对手从印度企业变为国内同行，辣素业务市占率有所提升。在国内公司有完善的营销渠道，合作经销商和用户稳定。在国外，随着竞争优势的加大，可争取到一些印度同行的客户。

6、辣椒红产品价格变动对销量变动及下游的影响情况？

辣椒红色素作为食品添加剂，添加量在1‰级别，用户对其价格不敏感，价格变动主要受供应商竞争影响，且受原材料成本影响较大。原料成本上升带动产品价格上涨。公司加工得率高，有一定的利润空间，相比同行有竞争优势。辣椒红销量的增长，是市场需求量增加和公司市场份

额扩大两个因素共同作用的结果。

7、公司对棉籽业务后续战略调整如何考虑？棉籽业务短期内产能是否还会增加？

从战略层面，公司曾计划棉籽板块在北交所上市，后因行情变化等因素撤回了申请材料。未来如有合适的契机，公司将继续推进棉籽类业务发展。

目前公司棉籽业务的产能规模处于行业前列，暂无增加产能计划。

8、缅甸种植基地情况如何？辣椒红价格展望？公司有成本优势，为什么要向同行供货？

公司在缅甸的种植区域内人口集中，土地宽裕，气候适合种植万寿菊花，可替代玉米等作物。缅甸万寿菊种植基地正在推进中。

去年色素辣椒种植面积大，产量高，价格较低，今年种植面积有所减少。

公司注重打造良好的行业生态，把同行或竞争对手变成经销商或合作伙伴，有利于发挥公司整体优势。

9、酶转化法提取甜菊糖苷与公司当前提取法的主要区别和成本差异大致是什么样？

酶转化法是在植物提取的基础上进行，公司也在尝试做，可以改善产品的口感等，该提取方法未来也是一个发展的方向。

10、叶黄素产品国内供给情况如何？国内种植面积是否下降？

叶黄素目前产量过剩，竞争激烈，种植成本在缓慢上升，价格下降影响农户种植积极性，进而种植面积下降。

11、公司第二梯队产品中，哪些产品能够在市场中更快的发展？

公司的潜力品种，水飞蓟素、甜菊糖苷产品已经形成

了一定的规模，其他产品如姜黄素、银杏叶提取物以及生姜提取物、胡椒提取物等产品正在培育中。

12、中药提取物业务发展情况如何？

中药提取物是公司“三步走”战略目标的“第三步”，是更长期的布局，公司用传统工艺提取中药，利用植物提取技术把药渣中的有效成分提取出来，应用到动保、保健食品等领域，做到资源综合利用。

13、公司各业务的毛利率及增速如何？植提类产品的营收占比情况？下游需求是源于价格下降还是需求好转？

公司植提类业务毛利率约为 20%左右，棉籽类业务毛利率约 5%左右，不同的年份毛利率呈不同变化。更细分后的产品市场规模、竞争格局不同，均会影响公司总体毛利率。

植提类产品的营收占比约在 50%左右。

下游需求相对来说是刚需的市场，天然提取物的市场在不断增加，如餐饮端的需求呈逐步恢复的过程。

14、公司目前有回购的计划吗？

目前暂无回购股票计划，未来如有回购股票事项将及时履行相关程序。

15、针对公司三大主力产品，采取的不同策略的原因？公司种植基地的模式如何？

不同产品的原料有不同的规律，如干辣椒既可用于食品也可用于色素提取等，农户面对的是开放式的市场，公司从市场上采购。叶黄素的原料是万寿菊鲜花，有其特殊特性，种植的万寿菊花只能用于加工，种植面积增加、稳定后，可有助于逐渐提升市场份额。

辣椒方面，公司通过调整自身收购量争取稳定价格，保证农户的合理收益空间；叶黄素方面，公司按照超过当地平均收益水平的价格收购，保证农户收益。

	<p>16、公司叶黄素育种如何开展？</p> <p>目前育种在研究阶段，将持续推进。</p> <p>17、植物提取行业中多产品模式和大单品模式哪种更有优势？</p> <p>大单品战略和多产品战略是不同的模式。公司做辣椒红时，通过做精做透形成了规模化，做到了行业龙头，在工艺技术装备方面有了深厚积累，才能在市场立足。然后再做第二个、第三个品种，这种大单品战略更有利于提升核心竞争优势。</p> <p>18、有无其他植物替代万寿菊提取叶黄素？</p> <p>目前万寿菊的叶黄素含量远高于其他植物，万寿菊作为叶黄素原料不容易被其他植物替代。</p> <p>19、公司未来有没有再融资的打算？</p> <p>目前暂无再融资计划，未来如有再融资事项将及时履行相关程序。</p>
附件清单	
日期	2025 年 05 月 16 日