

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：2025-005

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/陈潇/林毓鑫、中金公司宗旭豪、信达证券赵雷、财通证券吴文德、中信证券罗寅、方正证券谌保罗、申万宏源王子昂、长江证券陈硕旻、西南证券杜雨聪、国泰海通蔡子慕、博时基金谢泽林、天弘基金田继龙、广发基金顾益辉、华泰资管陈少楠、泓德基金郑名洋、PleiadInvestmentAdvisors LimitedSimonSun、Sequoia Capital 闫慧辰、源乘私募曾尚、彬元资本周振兴等 67 名投资者。
时间	2025 年 07 月 10 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、公司经营情况介绍 经初步测算，2025 年上半年公司预计实现营业收入 346,000 万元—376,000 万元，同比增长-0.89%至 7.71%；归属于上市公司股东的净利润 20,200 万元至 23,200 万元，同比增长 102.33%至 132.38%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润 17,400 万元—20,400 万元，比上年同期增长 117.40%—154.88%。 业绩变动的原因：上半年棉籽类业务行情回暖，同比实现

扭亏为盈，是公司业绩变动的主要影响因素；辣椒红、辣椒精、甜菊糖苷等植提类业务实现的毛利润均同比增长；由此公司整体业绩较上年同期上升。

二、投资者提问与回答：

1、上半年市场表现相对突出的第二梯队产品有哪些，未来哪些细分品类的成长更值得期待？

除主力产品外，上半年甜菊糖苷、水飞蓟素、香辛料提取物等产品表现也较为突出。甜菊糖苷市场空间大，公司通过工艺创新和精益管理，得率持续提升，相较同行成本优势明显；近日，公司利用短链醇混合溶剂同步提取技术提取的异绿原酸钠也正式获批为新饲料添加剂，为甜叶菊提取产业开拓了新利润增长点。水飞蓟素新生产线已投入使用，业务发展迅猛，产销量快速增长。花椒提取物、胡椒提取物等香辛料提取物销量也保持了快速增长。

除已布局的第二梯队产品，公司仍在积极拓展天然甜味剂、香辛料提取物及精油、营养药用类提取物等新产品，争取早日实现十个左右世界第一或前列产品第二阶段发展目标。

2、基于上半年产品的销售情况以及最新可见订单，对2025年下半年的需求和行情有怎样的展望？

根据行业特点，三季度是业务淡季，需调研原料、检修设备以准备新一季的采购生产工作。目前公司辣椒红、辣椒精、叶黄素等产品价格均处于较低位置，产品销量保持快速增长，且新疆色素辣椒、云南万寿菊种植面积也有所收缩，预计四季度开始的新业务年度将延续恢复态势。

3、公司棉籽业务目前情况及未来规划是怎样的？

本榨季公司加强了棉籽类业务的风险管理，业务经营逐渐趋于平稳，经营业绩大幅改善。未来公司将坚持对锁经营模式，严控价格风险及敞口风险，保障棉籽类业务稳健经营。

4、公司辣椒红产品的市场份额、竞争情况、未来规划？

公司辣椒红产品产销量目前约占市场份额的三分之二，近年来行业竞争格局稳定，公司市场份额仍在持续提升。未来公

司将继续深化竞争优势，通过应用开发拓宽产品使用领域，推动辣椒红市场持续增长。

5、公司为何不通过垄断优势提升辣椒红产品利润率，而是要先做大市场？

在食用色素领域，合成色素仍然占据市场较大份额，辣椒红对合成红色素的替代仍有极大空间；且占据全球主要人口的发展中国家因食品工业基础薄弱，对食用色素消费量较少，未来随着经济发展，有巨大的市场潜力。综合来看，辣椒红市场前景广阔，现阶段通过性价比策略 做大蛋糕 比赚取垄断利润更有利于公司、行业的长远发展。

同时，公司正在从天然色素生产商向天然色素应用方案服务商转变，不断开发、推广定制化/应用型产品，解决客户使用天然色素的障碍，在拓展天然色素应用范围的同时也延长了加工链条，为未来盈利提升奠定基础。

6、公司产品的客户画像是什么样的？

下游客户主要分三大类：第一类是行业中规模较大的终端应用方，如一些头部的食品企业、调味品企业、保健食品企业等；第二类是配方型企业，如香精香料公司等；第三类是一些区域经销商，帮助公司服务小微客户。

7、22年之前公司延续快速增长，主要是来自自身品类建设和拓展，还是与市场需求变动有关？

公司业务保持快速增长，是多方面原因共同促成的结果。首先，公司主力产品份额持续提升，辣椒红、辣椒精、叶黄素市占率达到市场前列；其次公司所布局的品类逐渐丰富，打造出甜菊糖、花椒提取物等第二梯队产品；第三，整个植提行业持续保持较快的自然增长。这些因素共同推动了公司业务规模增长，并且现在看这些因素仍然是公司业务发展的主要动力。

8、展望未来三到五年，公司的增长预期如何？

植提行业仍然保持较快的自然增长。在主力产品上，公司将继续提升产品市场份额，巩固市场地位；同时继续积极孵化第二梯队产品，争取早日实现十个世界领先植提大单品的阶段

目标。

9、公司辣椒红和辣椒精大单品做到市场份额第一，主要做对了哪些事情，后续复制到其他产品培育上有哪些打法？

公司拥有上百人的高学历研发团队，根据产品特性自研提取工艺，根据自研工艺由自有设备厂设计、制造、安装核心生产装备，并且全链条含量管理和精益生产不断提升效率，生产成本较同行具有优势。

同时公司拥有一支极具战斗力的员工队伍，帮助公司到全球范围布局优质原材料，且公司积累了丰富的多区域运营经验，实现了全球范围优质原材料的布局。

基于这两个核心优势，经过多年诚信经营，公司多个产品市占率做到了行业领先。

10、公司在赞比亚的万寿菊种植土地是购入的还是租赁的？在赞比亚有多少公司员工？赞比亚的原材料成本相较于云南产区的差异有多大？

公司在赞比亚购买了两个农场，其中一个用于辣椒种植，另一个用于种植万寿菊花，并建设了配套产能。赞比亚子公司员工以赞籍人员为主，常驻赞比亚的中国员工有几十人。赞比亚土地、劳动力成本低廉，原材料种植成本大幅低于国内。

11、如果下游天然色素订单需求明年迅速起量，限制行业相关主体企业进一步获取订单或扩大市场份额的可能因素有哪些？针对后续可能的需求，公司目前或计划采取的针对性措施有哪些？

限制因素有很多，包括客户认证、稳定供应能力、产品稳定性、性价比等等。除上述因素外，若下游需求爆发导致供需关系变化，将传导至上游引发原材料涨价，同行业公司可能会因为采购资金有限无法买到充足的原材料。

公司长期专注于天然植物提取行业，在全产业链形成了良好口碑，与全球优质客户建立了紧密的业务合作关系，在全球范围实现了多区域原材料和产能布局，并且拥有雄厚的资金实力，有能力保障下游客户的供应链安全。

附件清单	
日期	2025年07月10日