

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：2025-006

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	中信证券江皓云、西南证券朱会振、天风证券林毓鑫、鹏扬基金王亦沁、东方基金吕燕晨等 14 名投资者。
时间	2025 年 07 月 17 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>一、投资者参观公司展厅</p> <p>二、投资者交流</p> <p>1、公司在合成色素替代方面有哪些优势？合成色素替代对天然色素行业意味着什么机会？</p> <p>公司对天然色素替代合成色素高度关注，替代合成色素的趋势对于天然色素行业、对于公司来讲是很好的机会。公司天然色素产品规模大、品种多，公司不仅在原料及提取技术端有优势，在色素制剂化方面也做了大量工作，在解决天然色素的稳定性和溶解性方面，做了很多技术储备，积累了丰富的经验。公司的番茄红素、辣椒红、叶黄素等品种可替代部分合成色素，可增加更广阔的市场空间。</p> <p>2、公司海外子公司/海外基地布局如何？</p> <p>公司主要在印度、赞比亚和缅甸设有子公司，在印度和赞比亚进行产能布局，并正在缅甸建设原料基地，在原料基</p>

地进行初加工，后期精加工阶段在国内进行。

3、公司是否有再融资需求？

目前没有，未来如有将会及时进行披露。

4、公司如何保持产品的竞争力？

公司核心策略是增强自身产品的技术优势、成本优势和提供解决方案的能力，做到性价比最高和功能上的不可替代性，从而让客户愿意接受晨光的产品。公司的优势在于提取、分离、制剂化技术，可快速切入不同的原料，对植物中的颜色、味道、功效等进行提取，以量和价格取胜。

5、合成色素与天然色素之间的关系以及替代方案如何？

合成色素着色能力强，而天然色素在替代合成色素的过程中，重点在于如何保证稳定性，天然色素市场前景广阔。目前正攻克技术难题，解决天然色素的稳定性问题，以便替代合成色素。

6、天然色素替代合成色素的市场容量、预期市占率及利润水平如何？

天然色素替代合成色素的市场是一个逐步替代渐进的过程，供应和需求需要相互磨合发展，一般得有几年时间才能达到平衡，具体数据存在不确定性。公司将朝着占据较大市场份额的方向努力，尤其是辣椒红和叶黄素的份额稳定，而番茄红素则需结合成本下降和市场需求逐步替代。

7、新产品和品种的研发情况如何？

公司不断有新的品种推出，新品种如姜黄色素的工艺试验已经进行了几年，在银杏叶提取物方面也计划进行放大试验，以改进工艺、降低成本、提高收率和产品质量。

8、姜黄色素的优势体现在哪些方面？

姜黄色素的优势主要在技术上，公司通过实验室研究和生产实践，使姜黄色素的收率优于行业水平。此外，在原料供

应链上，从不同国家和地区获取原料，采购运输距离更近的原料。

9、生物发酵技术和植物提取相比，哪种路线成本更具优势？

现阶段生物发酵技术主要用于生产一些价格较高的产品，如番茄红素，且随着技术进步和产量增长，成本有望进一步降低。但对于辣椒红、叶黄素等单价较低的产品，较难实现产业转化。公司也高度关注生物发酵技术路线，并安排了专门团队进行相关技术研发。

且公司核心技术在于有效成分提取及精制，发酵法/合成生物学只是改变了有效成分的合成路径，但仍需提取后才能使用。

10、对于行业利润率高低的理解？

利润率高低取决于商业模式，如走终端、以服务客户为主的企业通常毛利较高但费用率也高。公司做植提业务（主要为 To B ）的不同细分领域，如辣椒红色素、香辛料提取物等，由于市场定位和加工链长短不同，利润率各异，核心在于技术优势转化的成本优势带来的可持续稳定利润水平。

11、辣椒红和叶黄素这两个产品目前所处周期及何时能看到毛利率改善？

辣椒红因 2024 年原料扩种，成本及销售价格降至低位，因公司采用成本加成定价方式，虽价格暂未恢复，但今年以来毛利率显著改善。叶黄素已连续多年维持低位，原料采购价格不断下行，农户种植积极性持续下降，未来可能因种植面积下降或其他因素影响，改变供需关系，但具体时间节点仍难判断。

12、合成色素替代方面是否已经有实质性的订单？

目前已经与一些客户对接，共同探讨解决方案，但尚未开始大规模替代。

13、辣椒精由于原材料产地转移，公司在中国市场的市占率提升空间有多大？

目前辣椒精领域，中国企业的市场份额已显著提升。由于原料主要产地转移到中国，印度企业的竞争力减弱，为中国企业提供了机会。晨光在国内市场销售渠道成熟，尤其是在辣椒红色素和辣椒精方面，国内市场份额较大。在国际市场印度企业直接采购中国原材料不便捷，有利于晨光提升市场份额。

14、姜黄业务的发展情况如何？

姜黄业务去年进行了技改，目前在进行试验和研发改进工艺的过程，最近工艺已相对稳定，计划建设生产线扩大规模，以实现成本优势和市场增速。

15、在保健食品业务方面，公司希望采取怎样的发展模式？是否考虑收购其他企业品牌？

目前公司保健食品业务主要为国外代工、国内 OEM 代工和自己的品牌。未来公司还是主要采用合作的方式，结合公司的技术优势和生产优势，以及合作伙伴的营销优势，共同推进业务发展。特别是在终端市场，我们会增加新的合作伙伴，并考虑在有稳定供应能力和渠道能力的情况下进行深入的合作。

16、公司保健食品业务目前主要发展方向还是以生产为主吗？

目前公司的核心优势依然是原料组织、生产技术、功效研究、研发开发等方面，近期保健食品领域在探索研究植物胶的应用和发展。

17、保健食品业务每年的增速如何，利润率水平如何？

公司保健食品业务目前规模较小，未来增长空间广阔，不同模式下的利润率差异较大，自主品牌利润率高于代工利润率，国内代工利润率高于国外。

	<p>18、中药业务中，银杏叶片和中药配方颗粒的情况如何？</p> <p>公司银杏叶片在成本和售价上具有优势，在多地集采中以最低价中标，集采中标后会有一定的量的增长。未来银杏叶片可以利用成本优势去开拓市场份额。除银杏叶片外，其他中药业务与海外企业进行合作，通过代加工，利用海外企业渠道、品牌等优势，合作进行中药业务推广。</p> <p>中药配方颗粒方面，由于政策尚未完全放开，目前无法互相调剂，公司将持续关注相关政策动态，并积极准备。</p> <p>19、公司未来有实施股权激励计划的打算吗？</p> <p>目前公司内部建立了具有充分竞争力的绩效评价激励制度，且激励体系运行良好，激励效果明显，暂无股权激励计划。</p> <p>20、公司在原料种植和海外基地建设方面的规划是什么？</p> <p>相对国内来说，国外优势区域的土地成本和劳动力成本相对较低，对劳动力占比较大的原料降低成本存在很大优势。长远来看，公司将持续推进缅甸、印度、赞比亚等国外原料战略基地建设，提高原料成本优势。</p>
附件清单	
日期	2025 年 07 月 17 日