

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：2025-007

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	国泰海通林逸丹、天风证券林毓鑫、信达证券赵雷、中信证券罗寅、广发证券吴思颖、方正证券谌保罗、申万宏源王子昂、西南证券杜雨聪、华福证券童杰、瑞银刘思莹、中邮证券王琦、浙商证券王宇洋、中泰证券熊欣慰、泓德基金郑名洋、工银安盛吕佳音、财通基金曹熠、光大资管严可人、澄金资管彭港富、双安资管郑轶群、广银理财朱际冬、荷荷私募唐巍等 40 名投资者。
时间	2025 年 08 月 26 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： 2025 年上半年公司实现营业收入 36.58 亿元，同比增长 4.77%，其中：实现归属于上市公司股东的净利润 2.15 亿元，同比增长 115.33%。 受原材料成本下降影响，多数植物提取产品价格同比下降，但受益于销量增长，天然色素/香辛料/营养及药用类等植提类产品实现的收入 17.33 亿元，同比增长 9.47%，毛利率 20.24%，同比提高 3.43%。

分产品看，主力产品在上半年实现较快增长，其中：辣椒红色素销量 6367 吨，同比增长 43%，并持续开展抗光性好、抗热性好、水溶性及火锅、裹粉、辣条等场景专用的应用型产品市场推广；辣椒精发挥原材料优势，扩大市场份额，实现销量 1536 吨，同比增长 81%；叶黄素在稳健销售的同时积极推广叶黄素（酯）、玉米黄质等高附加值产品，并针对柠檬黄的应用场景开发专用型产品，推动天然色素在食品饮料中替代合成色素。

梯队产品同样保持快速发展。香辛料事业部市场开拓顺利，在国内餐饮行业承压的背景下，报告期内核心产品花椒提取物销量逆势增长约 23%，市场份额持续扩大；此外，胡椒提取物、孜然提取物、生姜提取物等产品同样保持健康发展。甜菊糖苷发挥创新工艺带来的成本优势，积极开拓市场，报告期内收入超 1.6 亿元；副产品异绿原酸钠被农业农村部批准为新型饲料添加剂，丰富了公司动保产品矩阵，成为新的利润增长点。营养药用提取物保持快速发展，番茄红素继续拓展饮料、食品等新应用领域客户，报告期内销量增长约 49%，并继续开发新制剂产品，推进对诱惑红等合成色素的替代；水飞蓟提取物、姜黄提取物等产品销量大幅增长。

新业务方面，保健食品业务受产能限制，上半年收入较去年同期变化不大；中药业务在中标集采后产品销量持续提升。

棉籽类业务受豆油、豆粕等大宗商品行情影响，经营环境显著改善，公司严格执行对锁经营模式，强化敞口管理，规避价格波动风险，报告期内实现收入 17.65 亿元，同比增长 2%；毛利率 7.00%，同比提高 7.19%，实现扭亏为盈，带动公司业绩显著改善。

二、投资者提问与回答：

1、公司核心产品辣椒红、辣椒精、叶黄素当前的毛利率水平、变化趋势如何？明年毛利率是否有进一步提升的可能？

今年以来辣椒红毛利率已经恢复到正常区间，但产品价格处于低位，吨毛利润处于合理区间偏低位置，未来辣椒红售价

恢复后，毛利率不一定再有明显提升，但单吨毛利润仍有改善空间。辣椒精使用国内原材料生产后，毛利率较在海外加工时有所下降，考虑国内的潜在竞争环境比海外更激烈，保持当前的毛利率有一定合理性。叶黄素当前毛利率处于低位，主要因行业历史库存较多，总供给大于总需求；叶黄素行业持续推进产能去化工作，供需关系正在改善中，中短期看历史库存会继续抑制叶黄素价格及行业盈利水平，中长期展望价格及利润率有较大概率恢复。

2、棉籽业务的经营策略是怎样的？其毛利率和盈利水平的表现及未来趋势如何？

棉籽业务坚持“对锁”经营策略，同时考察上游原材料供应及下游需求情况，有合理价差时才会采购原材料并签订销售合同，以锁定合理利润率水平。2025年二季度，因国际贸易环境变化导致大宗商品价格大幅波动，公司把握市场机会，锁定/实现的利润较一季度有所提升。后续将坚持“对锁”策略，保障经营稳定。

3、公司辣椒精市场份额提升后，是否会通过提高售价来增加利润空间？

现阶段公司的目标是进一步提升辣椒精市场份额，没有凭借市场份额优势提价增加利润率的计划。公司市场份额目标实现后，将通过延长加工链条，开发定制化/应用型产品，增加公司加工环节的价值量，提升产品利润水平。

4、甜菊糖等梯队产品的收入增长空间如何？

公司布局的梯队产品中，部分已经是植提行业的大单品，如当前甜菊糖的市场空间比辣椒红、辣椒精更大。近年来公司甜菊糖市场份额持续提升，收入逐渐具备规模。除甜菊糖外，公司还在布局像银杏叶提取物、槐米提取物、菊粉、精油等大单品。还有部分产品当前市场规模不大，但公司通过技术优势提升行业效率，能够推动行业发展。从长期维度看，公司目标是把梯队产品打造成新的大单品，因此梯队产品的增长空间较主力产品更大。

5、今年缅甸万寿菊种植情况如何？

公司去年在缅甸发展 6000 亩万寿菊基地，今年受地震等因素影响，未实现年初制定的发展 2-3 万亩万寿菊基地的目标。缅甸土地成本、人工成本低，地理位置与云南毗邻，管理协同性强，明年公司将继续拓展缅甸原料种植，争取将缅甸发展为叶黄素重要的原材料优势产区之一。

6、番茄红素销量增速高的原因是什么，是否可以延续？

番茄红素的应用场景可分为保健食品和食品饮料。番茄红素是自然界中最强的天然抗氧化剂之一，因为成本昂贵，过往主要应用在保健食品中。公司的创新工艺较传统番茄酱提取番茄红素成本下降约 70%，使得番茄红素在食品饮料中使用具备了可能性。公司利用包埋制剂技术，提高了产品稳定性，开发了如火锅底料、包装食品、饮料中使用的应用型产品，这些产品销量快速增长，带动番茄红素销量快速增长。长期来看食品饮料行业对番茄红素的需求量远大于保健食品行业，公司番茄红素产品仍有巨大发展空间。

7、异绿原酸钠作为副产品的市场空间及未来前景如何？

异绿原酸钠是生产甜菊糖过程中同步提取的副产品，经实验验证，异绿原酸钠具有明确的抗菌消炎功效，与中药材杜仲、金银花的有效成分类似，客户认可度高。因异绿原酸钠未额外增加原材料成本，对经营利润、甜菊糖产品竞争优势提升有较大贡献。

8、公司如何维持云南辣椒精原材料的优势，赞比亚原材料布局进展如何，以及梯队产品的原材料长期规划是怎样的？

当前云南辣椒精原材料优势明显，公司通过扶持供应商，平抑原材料行情，稳定原材料的市场供应。公司发挥国内原材料优势，积极开拓市场，辣椒精份额快速提升。公司具备全球布局优质原材料的能力，且在印度建有辣椒萃取生产线，未来将结合当年的原材料情况合理安排生产规划。

赞比亚是公司长期保持原材料优势打造的原材料基地，现在仍处于前期布局阶段，主要工作目标是提升规模化种植效

	<p>率，近年来已经取得显著成果。</p> <p>梯队产品均处于前期发展阶段，在生产工艺优势、市场份额达到一定阶段后，可考虑到原材料优势产区建厂，降低运输成本。</p> <p>9、上半年研发费用增长较大，原因是什么，未来是否会持续？</p> <p>上半年研发费用大幅增长，主要是研发项目的结构发生变化，所使用的材料费大幅增加所致。具体来说，主要是主力产品定制化/应用型产品开发带来的。科技创新是公司发展的第一驱动力，后续公司将继续保持大额研发投入，同时也会平衡好费用和利润的情况，推动公司健康发展。</p>
附件清单	
日期	2025年08月26日