

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：2026-001

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"/> 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	长江证券陈硕旸、中金公司武雨欣、UBS 刘思莹、信达证券赵雷、中邮证券王琦、中泰证券熊欣慰、方正证券卢潇航、申万宏源王子昂、华福证券童杰、中信证券罗寅、华安证券周韵、财通证券马咏怡、景顺长城唐翌、华安基金杨明、长安基金朱施乐、泓德基金郑名洋、长信基金祝昱丰、中邮保险孙婉宁、前海人寿保险吴天歌、建信养老徐瑞等 55 位投资者。
时间	2026 年 3 月 31 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 2025 年经营情况介绍 1、整体业绩 公司全年实现收入 65.59 亿元，同比下降 6.22%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.69 亿元，同比增长 292.21%。 营业收入下降主要因为子公司新疆晨光控制贸易业务规模，相应棉籽类业务收入有所下降；另外辣椒红、辣椒精销售均价下降，摊薄了销量增长对植提业务收入的拉动作用。利润大幅增长主要因为子公司新疆晨光扭亏及植提业务销量增长、利润率恢复。

2、分业务经营情况

2025 年植提业务收入 33.12 亿元，同比增长 5.87%；毛利率 20.05%，较 2024 年提高 4.66%。棉籽类业务收入 29.42 亿元，同比下降 15.34%；毛利率 4.61%，同比提高 4.42%。

3、分产品经营情况

公司主导产品辣椒红销售 1.19 万吨、同比增长 25%，辣椒精销售 2910 吨、同比增长 65%，销量双双突破历史新高，核心业务稳健发展；叶黄素销售稳扎稳打，市场竞争力日益巩固。

公司聚焦客户需求，持续推进定制化产品，全年辣椒红定制化产品销量 2200 多吨，同比增长 76%；辣椒精定制化产品销量 450 多吨，同比增长 171%。

营养药用类产品业务稳中有进，水飞蓟素全年销售 720 吨，同比增长 66%，为公司再添一项世界前列的产品；番茄红素销量增长稳健，市场开拓成效显著；制剂类产品研发取得新突破，市场影响力不断增强。

甜菊糖业务通过持续完善产品体系，优化客户结构，市场竞争力持续攀升，实现收入 2.81 亿元。

香辛料产品收入与利润迈上新台阶，市场竞争力显著增强。核心产品花椒油树脂销量成功登顶，树立了行业标杆；生姜提取物、其他小品种产品销售收入及销量实现翻番，展现出强劲发展动能。

子公司新疆晨光蛋白板块业务坚持采销对锁与期现结合、充分利用集体决策机制科学研判行情，优化内部管理水平，全年加工棉籽近 100 万吨。新疆晨光实现销售收入 30.64 亿元、净利润 6,790.98 万元，成功扭亏为盈。

检测业务子公司完成了核心客户结构的战略性转型；成功申请基因扩增（PCR）鉴别资质，技术平台建设取得关键进展。保健食品业务积极开拓客户，提高保健食品市场占有率，为未来业务模式升级与品牌建设奠定了坚实基础。中成药业务核心产品银杏叶片成功跻身同类产品销量前十，整体销售收入实现

翻番。

2025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保持稳定；缅甸万寿菊基地建设稳步开展，为公司下一步战略实施夯实基础。

4、研发创新

2025年，公司深挖植物提取、精制以及综合利用技术，为产业拓展新赛道。绿原酸项目成功实现生产转化，为市场带来稳定且优质的产品供应，进一步巩固甜菊糖产品综合竞争优势；虾青素提取与精制技术成功实现生产转化，稳定供应获客户高度认可，进一步巩固市场地位；万寿菊优势品种中试规模试种成功，制种技术实现新突破。姜黄精制工艺取得关键突破，为明年市场放量奠定基础。

2025年，天然色素应用迎来新的机遇，饮料、糖果、烘焙等甜味食品技术体系搭建已初步完成，明确了替代可行性；根据不同细分市场的需求，积极开发辣椒红、辣椒精、叶黄素、水飞蓟素、香辛料类等定制化产品，进一步提升市场竞争力，赢得客户广泛认可。

2025年，公司秉持做“真正有功效的保健食品”理念，开发了多款产品，切实将“有功效”落到实处；高含量、高稳定性、高生物利用度的天然色素制剂技术取得突破性进展，已开发出系列叶黄素、番茄红素高含量制剂产品；辅酶Q10、黄芩提取物成功开发出颠覆性工艺，完成中试；甜菊糖RA转化RD、RM的生物转化路线在实验室成功打通，甜菊糖酶改糖产品成功推向市场。

5、股东回报

制定并公告了“质量回报双提升”行动方案，表明了公司进一步提升股东获得感的决心。拟以总股本483,100,093股为基数，向全体股东每10股派发现金红利3.00元（含税），预计本次合计派发现金红利为14,493.00万元（含税），占2025年度归属于上市公司股东净利润的39.29%。

二、投资者提问与回答

1、近两年辣椒红、辣椒精销量快速增长的主要原因是什么？

辣椒红 2025 年销售 1.19 万吨，同比增长约 25%。销量增长较快，一方面因成熟市场渗透率提升、新兴市场需求增加，行业继续保持比较快的自然增长；同时，2024 年因原材料、产品价格处于下行趋势，客户优先使用库存产品，当年的销量低于真实需求。销售恢复正常节奏后，未来增速会逐渐贴近行业自然增长。

辣椒精 2025 年销售 2910 吨，同比增长约 65%，连续两年实现高增长。辣椒精销量快速增长主要因为云南高辣度辣椒规模化种植后优势突出，公司辣椒精产品的海外份额持续提升，带动辣椒精销量高速增长。

2、当前辣椒红、辣椒精的价格处于什么位置？未来的涨价空间如何判断？

目前辣椒红和辣椒精的销售价格均处于近年最低水平。公司辣椒红、辣椒精都采用成本加成的定价方式，2024 年和 2025 年原材料采购价格低，上游农户种植效益差，原材料种植面积处于收缩的趋势中，2026 年原材料种植面积有可能进一步下降。未来的价格走势需结合原材料最终的种植面积、生长情况及下游需求情况确定。

3、棉籽业务近年营收结构优化的具体举措是什么？未来几年在加工量、贸易规模将如何变化？

子公司新疆晨光棉籽业务结构优化的措施主要是控制贸易业务规模，提高加工业务占比。开展棉籽贸易业务的目的是有两个，一是及时、充分地了解行业信息；二是扩大公司棉籽采购规模，提升对上游的议价能力。随着新疆晨光加工产能逐渐扩大，第二项功能的重要性逐渐下降，因此主动压减了贸易业务规模。目前结构调整已经初具成果，2026 年起加工量、贸易量大概率同比维持平稳。

4、2025 年末公司存货大幅增加，主要结构是什么？

公司业务模式存在年末集中采购，全年均匀销售的季节性

特点，因此每年四季度末存货都会比三季度末大幅增加。四季度采购的原材料主要有新疆色素辣椒、云南高辣度辣椒、甜叶菊、棉籽等。此外，由于近两年主要原材料价格较低，公司在正常进行年度备货的同时，适时储备了战略库存，使得存货规模较高。

5、中东局势等外部因素对公司成本端的影响如何？当前原材料库存水平及供需情况怎样？

公司植提业务的原材料多为经济作物，价格主要受细分行业供需格局变化影响，对宏观波动不敏感。前两年原材料供应过剩，导致价格持续下行，公司在底部区域完成了核心产品原材料的战略储备，库存较为充足。目前上游正处于去化的过程中，2025年色素辣椒、高辣度辣椒、万寿菊花种植面积出现不同程度下降，预计今年可能继续延续去化趋势，有利于行业价格企稳回升。

6、赞比亚子公司对2026年一季度业绩的影响有多大？扣除此项后，植提业务的真实增长态势如何？

赞比亚子公司2025年受自然灾害影响产品成本上升，毛利率下降，对2025年四季度及2026年一季度公司业绩带来负面影响。植提业务仍然保持健康发展。各项业务具体经营情况请关注公司后续披露的一季度报告。

7、公司应用型/定制化产品的发展目标是什么？2025年研发费用显著提升，未来费用端如何展望？

应用型/定制化产品基于客户特定使用场景深度开发，具备非标性、排他性与方案粘性，能显著提升客户依赖度与产品价值含量。深度推进应用型/定制化产品占比提升，不是简单的产品升级，也是公司业务模式升级的核心路径——从原料供应商向食品饮料行业解决方案提供商转型。因此，公司对定制化产品占比不设上限目标，坚定持续推进，相应地研发费用投入也会有一定的持续性。公司在坚持大额研发投入的同时，也将会严控投入转化效率，确保研发投入与盈利质量动态平衡，支撑业务模式可持续进化。

附件清单	
日期	2026年3月31日