

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：2026-003

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、林毓鑫、海富通基金叶俊仙、瑞银刘思莹、财通证券马咏怡、泓德基金季宇、华安基金刘潇、招商基金王宁远、天风证券徐盛、鹏扬基金曹敏、浙商基金刘耘娜、方正证券卢潇航、前海开源基金毕建强、中信证券江皓云等41名投资者。
时间	2026年04月25日
地点	河北省邯郸市曲周县城晨光路1号会议室，其他各电话会议方分处不同地点
上市公司接待人员	董事会秘书周静、证券事务代表高智超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司2026年一季度经营情况介绍</p> <p>二、投资者提问</p> <p>1、赞比亚子公司后续收益恢复措施或者展望是什么？</p> <p>赞比亚子公司去年在种植期间遭受自然灾害影响，导致种植产量略有下降，属于偶发情况。2026年赞比亚子公司将加强自然灾害预防措施的管控，新一季种植已开始，正常种植的农作物成本低于上年的特殊情况。</p> <p>2、公司核心大单品价格趋势及目标是什么？</p> <p>公司核心单品原材料在2024—2025年已完成战略储备，存货数量比较充足、成本相对较低。目前辣椒红、辣椒精市场相对平稳，产品价格环比稳中有增。随着新一季原材料上市，产品价格预计呈略微上浮的趋势；叶黄素价格趋势类似，</p>

价格环比上浮。2026 年将按照年初的目标，辣椒红色素要朝着占市场份额 4/5 的目标努力，辣椒精要按照全球市场份额的 2/3 方向进行业务开拓。

3、叶黄素调价后客户的接受度如何？后续价格？

叶黄素产品调价后由于市场库存量的影响，市场接受度偏弱，近期再次小幅上调，当前价格有望维持。目前产品价格相对处于历史低位，降价空间有限，长期呈缓慢向上的趋势，行业去库存周期需要结合新一季原材料上市后进一步明朗。

4、公司定制化产品收入占比情况及毛利率提升空间？

产品定制化是公司提升市场竞争力的措施之一，可以拉开与普通产品品质或应用范围的差距，增加客户粘性。

今年一季度定制化产品表现亮眼，占比较去年稳中有增，辣椒红定制化产品销量同比增长 60%以上、辣椒精同比增长 90%以上。未来公司会逐渐增加定制化产品的销售占比。

5、甜菊糖技改具体是指？改造完成后毛利率提升水平如何？

为支持甜菊糖业务的快速发展，公司决定对甜菊糖生产线进行扩能改造，预计三季度改造完成后产能提升近一倍。

改造完成后，规模化效应将更加明显，单位加工成本将降低。另外，随甜菊糖产出的绿原酸、叶绿素等也会为公司带来效益，促进甜菊糖生产的综合成本进一步降低。

6、公司万寿菊种植情况？

公司原材料协议种植主要分布在云南、新疆、印度、缅甸等国内外产区，目前已经开始育苗、移栽工作。今年计划重点拓展缅甸的万寿菊种植。

7、目前叶黄素的市场库存量大概是多少？市场需求增长如何，饲料级叶黄素和食品级叶黄素谁会增长更快？

过去几年，叶黄素经历了行业下行期，价格在低位徘徊，

市场供应充足。随着大家对天然、健康的重视，预计食品级叶黄素增速相对较快，饲料级叶黄素预计呈稳中有增的趋势。

8、2025 年辣椒精销量增长较多，2026 年怎么看？公司如何保持辣椒精优势？

公司辣椒精原料采购主要有两个来源：一是印度辣椒、一个是国内云南魔鬼椒，目前印度辣椒价格上涨，竞争优势相对弱于国内。公司在云南建有辣椒精萃取线，可充分发挥国内原材料及工艺的优势。本生产季公司一是储备了战略库存，二是通过协议种植、长期合作的优质供应商，保证持续的优质原料供应。2026 年要发挥产能优势，积极开发国内外市场，进一步扩大市场份额。

9、预计今年上半年水飞蓟素的销量如何？是否会成为公司另一个大单品？

水飞蓟素是公司今年梯队产品中增速比较快的产品之一，公司已建有专门的生产线以保障水飞蓟业务的快速增长。2026 年要丰富产品规格，朝着销售 1000 吨的目标努力，目前毛利率稳中略增。

10、为什么一季度辣椒红、辣椒精、叶黄素销量都出现了下滑？

一季度受客户去库存影响，产品收入阶段性略有下降。后续随着市场存货消化及公司定制化产品占比的提升，销量将逐渐恢复增长。

11、番茄红素的后续市场开拓思路及未来增速预期？

番茄红素目前主要用于保健食品，公司通过制剂/包埋/微囊化等技术扩展其在食品应用的范围，随着业务的开拓，番茄红素销量将逐渐增长。近期市场监督管理总局发布《保健食品原料目录番茄红素（征求意见稿）》，随着政策的落地将更有力的驱动番茄红素的销量增长。

12、保健食品扩产能后产能利用率及后续爬坡节奏？

目前公司保健食品主要分为两个方面，一是自有品牌的销售，公司自有品牌通过经销商进行销售；二是 OEM 业务，主要是为了创造利润为保健食品业务实现“自给自足”打基础，同时可提高产能利用率。公司今年签约了专业机构，对公司品牌进行系统搭建，包括产品形象、种类、渠道、包装等，随着渠道及客户的开拓，保健食品销售将逐渐增长。

13、定制化产品相对于传统原料型产品，未来价格、毛利及盈利能力可能带来的改变和展望？

公司定制化产品更多的是提升了客户粘性、增加了销量，不同的产品展现出来的对销量、毛利的影响略有不同，其中番茄红素定制化产品、辣椒红/辣椒精超临界定制化产品、香辛料配方/复配类产品毛利高于普通产品。

14、公司对罗汉果业务的判断、增长潜力及未来规划是？

天然提取物代糖，目前市场上以甜菊糖、罗汉果提取物为主，公司建有甜菊糖生产线，随着业务发展进行了技改扩能。罗汉果业务是公司开拓的品类之一，公司计划在罗汉果主产区投建新的生产线，初始投资规模 8,000 万元，在当地进行采购、加工和销售。

15、公司研发情况如何？

公司研发主要聚焦四大方向：一是应用型产品、制剂产品开发，针对合成色素替代，持续开展辣椒红替代日落黄、番茄红素替代诱惑红、叶黄素替代柠檬黄稳定性方面的研发，待结合各方反馈意见后对工艺进行完善；虾青素完成差异化产品微囊工艺开发，样品通过客户认可。二是战略布局合成生物学，番茄红素生物发酵开展发酵液制备试验，通过阶段性论证。三是资源综合利用，甜叶菊副产品提取叶绿素完成萃取中试开发，为后续精制中试做准备。四是育种方面，开展了万寿菊优良杂交种育苗、大块田地试种。

16、公司主要原材料新一季种植情况如何？

	当前主原料种植已进入育苗、移栽阶段，万寿菊、辣椒种植面积同比略减。辣椒虽然种植面积减少，但品种改良带动亩产提升，价格预计温和改善、维持中低位水平；万寿菊方面，公司重点布局缅甸、赞比亚等优势产区，提升竞争力。
附件清单	
日期	2026年04月25日