

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-1

编号：2021-003

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	天风证券 吴立、天风证券 林逸丹、中再资管 陆铭、中意资管 臧怡、中加基金 赵岩、银河基金 神玉飞、颐和玖富投资 闵宏巍、太平基金 陆玲玲、华夏基金 刘睿聪等 31 位投资者
时间	2021 年 3 月 23 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	董秘周静、董办主任周顺燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>（一）财务数据</p> <p>1、经营业绩保持较快增长</p> <p>公司 2020 年全年营业收入 39.13 亿元，同比增长 19.84%，归属于上市公司股东的净利润 2.68 亿元，同比增长 38.32%。公司经营业绩已经连续多年保持较快增速，过去 5 年营业收入复合增长率 25.29%，归属于上市公司股东净利润复合增长率 31.20%。公司同时披露了 2021 年第一季度业绩预告，预计一季度归属于上市公司股东的净利润 7200-8100 万元，同比增长 18.73%至 33.57%，持续了良好的发展势头。</p> <p>2、盈利指标持续改善</p> <p>公司 2020 年毛利率 16.66%，较 2019 年下降 1.14%，</p>

主要因为报告期执行新收入准则，原在销售费用科目核算的发货费、装卸费、港杂费调整到主营业务成本中，导致营业成本比使用原准则多计 1.04 亿元，若按旧准则计算 2020 年毛利率为 19.33%，比 2019 年增长 1.53%。毛利率提高主要因为 2020 年上半年叶黄素价格上涨和收入结构优化。

分业务来看，植提类业务毛利率 24.70%，同比提高 3.23%；棉籽类业务毛利率 5.24%，同比下降 8.06%，棉籽类业务毛利率下降同样是因为执行新收入准则，若按旧准则计算毛利率与去年相当，因为公司采取原料采购和产品销售对锁经营模式，严控业务风险，盈利能力较为稳定。

2020 年公司净利率 6.89%，较 2019 年提高 0.99%。喀什晨光负责公司棉籽类业务的经营，全年净利润 3503 万元，净利率 2.11%，低于公司整体水平。植提类业务盈利能力较好，棉籽类业务毛利率、净利率显著低于公司整体水平，公司将继续推进棉籽类业务重组工作。

2020 年加权平均净资产收益率 14.36%，较 2019 年提高 3.71%。

### 3、业务结构不断优化

2020 年，植提类业务收入 22.53 亿元，同比增长 28.48%，收入占比由 2019 年的 53.69%提高到 57.57%；棉籽类业务收入占比由 41.72%进一步下降至 38.80%。业务结构变化的趋势与公司定位、战略方向相匹配。

### 4、存货

公司原材料以农产品为主，多数农产品在四季度成熟，因此每年四季度公司需集中采购次年经营所需的原材料。2020 年末，公司账面存货 17.93 亿元，比三季度末增加了 7.72 亿元，与公司业务经营模式相符。2020 年末存货较 2019 年末减少 1.27 亿元，主要因为：（1）2020 年新一季新疆色素辣椒采购价格降低，采购计划数量的辣椒原料所花费的金额减少；（2）辣椒精供应紧张，年底时公司库存量低于

正常水平。

#### 5、经营净现金流大幅提升

因集中采购原材料，四季度经营性现金净流出 8.75 亿元。全年经营性现金净流入 5.29 亿元，同比增长 2274.53%。经营净现金流大幅提升的主要原因为：（1）公司加强信用风险管理，全年应收账款及应收票据增长 2.45%，低于营业收入增长速度；（2）公司整体毛利率较 2019 年有所提高；（3）辣椒精库存下降、辣椒红原料采购额降低，导致存货金额同比减少。

过去几年公司经营净现金流在会计年度经常为负值，主要因为公司业务周期与会计周期不匹配所致。公司每年第四季度集中采购原材料，全年均匀销售，按照每年第四季度起至次年第三季度结束作为公司的业务年度，更能真实反映公司经营情况，建议投资者以业务年度为周期来分析公司经营成果。2020 年会计年度经营净现金流大幅提高有个别偶发因素影响，但随着公司业务结构改善，毛利率持续提升，经营净现金流长期改善的趋势不会有变化。

#### 6、资产负债结构优化

2020 年公司资产负债率由 61%降低到 56%，植提类业务相关的资产负债率为 48%。负债结构明显改善，短期借款由 19.40 亿下降至 10.38 亿。

#### 7、重视股东回报

公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元，分红率 19.90%，分红金额 5327.74 万；本年度回购金额 9188.93 万元。现金红利和回购股份合计占归母净利润的 54.22%。

#### 8、持续大额投入研发

2020 年，公司研发费用 8258 万元，同比增长 67.82%。研发可分为 3 个主要方向：（1）工艺研发，研究如何提高提取得率，改进生产效率，降低生产成本，提高产品的市场竞争力和盈利能力；（2）新产品开发，是公司能够不断打造新产品、实现品类扩张的技术保障；（3）基础研究，

如原材料有效成分研究、产品功效研究等。

## 9、其他

(1) 财务费用：2020 财务费用 7142 万，比 2019 年增加 1409 万，主要受两个因素影响，第一是摊销可转债利息调整 1215 万；第二是汇兑损失 868 万。

(2) 销售费用：2020 年销售费用较 2019 年减少 1.03 亿元，主要因执行新收入准则导致。

(3) 政府补助：2020 年计入当期损益的政府补助 5300 多万元，多数是与经营相关的政府补助，与公司的业务发展相适应，如固定资产投资返还、贷款贴息补助、印度出口补贴、科技成果补助等。

## (二) 主要产品经营

### 1、三大主力品种稳定增长

(1) 辣椒红：辣椒红销量 7300 多吨，同比增长 25%，单品收入约 10 亿元，全球市占率由 60%左右提升至约三分之二。

(2) 辣椒精：辣椒精销量 1000 多吨，销量有所下滑，主要因产品供应紧张。新一季印度辣椒采购已经开始，预计今年产品供应量将恢复增长。

(3) 叶黄素：叶黄素销量 4.5 亿克，同比小幅增长，市占率进一步提高。因为市场供需紧张，2020 年上半年叶黄素价格上涨较多，公司作为行业龙头，通过预售等模式稳定了市场价格，保障了行业健康发展。

三大主力品种的稳定表现，为公司全年业绩快速增长奠定良好基础。

### 2、第二梯队的品种保持快速增长

(1) 香辛料提取物：香辛料提取物下游餐饮企业受疫情影响严重，需求量较往年有所下滑。公司加大了市场开拓力度，花椒提取物销量提升 9%，市占率进一步提高，成为公司又一个位居世界第一或前列的品种；胡椒提取物收入 800 多万，销量提升 225%。

(2) 甜菊糖：甜菊糖全年收入 6910 万元，同比增长 150%。甜菊糖生产线技改完成后实现甜菊糖苷与 CQA 同步提取，产品竞争力大幅提升。

(3) 营养药用提取物：营养药用提取物保持高速发展，全年收入超过 2 亿元，同比增长超 60%。食品级叶黄素销量约 4600 万克，销售收入突破亿元，增长 61%；姜黄素收入 3720 万元，同比增长 180%；葡萄籽提取物销量 115 吨，同比增长 40%以上；番茄红素、姜黄素等产品与国内外多家知名终端客户达成合作，进一步提高了晨光生物品牌影响力。

(4) 保健食品：保健食品业务进一步开拓 OEM 模式、创新销售途径，实现销售收入 2400 多万元，同比增长 140% 以上。

(5) 工业大麻：工业大麻是公司重点品种，2020 年取得加工许可证后产品实现生产和销售。公司生产技术在行业领先，成本优势明显，现阶段在继续优化工艺，为进一步生产做准备。

## 二、公司的发展逻辑

植物提取产业链从上游到下游涉及：植物原材料、单一有效成分提取、产品复配、终端产品。公司战略聚焦植物提取行业赛道，依托植物有效成分提取优势，横向扩展产品品类，纵向延伸提升产业附加值，并制定了“三步走”发展战略。

“三步走”战略第一步是将辣椒红做到世界第一，公司实现上市，这一步已实现，仍在扩大优势。第二步是横向扩展，做成十个左右世界第一或前列的产品，建设世界天然植物提取物产业基地，目前公司已有 3 个产品做到世界第一或前列，并有十几个已规模生产的潜力产品，力争尽早做成十个左右世界第一或前列的产品；第三步是纵向延伸，做配方型产品、终端产品等，目前与餐饮龙头企业合作研发配方、与乳业龙头合作叶黄素产品开发、开展保健品代工业务，都属于配方型产品，是公司对第三步战略

做的布局。

公司对未来发展有清晰的目标和明确的战略，现阶段就是要做成十个左右世界第一或前列的产品。公司实施“三步走”战略以来，成功从辣椒红色素一个世界第一的产品做到三个世界第一或前列的产品，未来公司将会继续向这个方向发展。

为了让投资者更好的理解公司战略，对以下两个问题进一步展开阐述：

（1）如何证明公司能够做到十个左右世界第一或前列的品种，保持业绩持续较快增长？

（2）十个左右世界第一或前列的品种，对于这么多品种如何形成更直观的理解和框架？

首先，建立对植物提取物的分类框架：植物提取物根据不同特性，可分为色、香味、营养三类。色指色素，包括辣椒红、叶黄素等，下游主要应用在食品、化妆品等领域；香味指香辛料提取物，是植物中的风味物质，包含辣椒精、花椒提取物、胡椒提取物等，主要用来调配食物的香气和口味，下游主要为餐饮、火锅底料、川味调味品等；营养类指具有健康功效的产品，包括番茄红素、姜黄素、银杏叶提取物、葡萄籽提取物等，下游是药品、保健品、化妆品等，应用在动物营养上就成了动保产品。

从下游应用来看，植物提取物主要应用于大健康行业，是快速发展的朝阳行业，根据 Markets and Markets 预测，预计 2025 年全球植物提取物市场规模将达到 594 亿美元，年复合增速 16.5%。

植物提取行业市场空间大，增速也比较快。公司处于好的赛道，是实现业绩持续增长的基础。从植提行业发展的驱动上，大家在生活中都有直观且切身的体会：（1）随着人类生活水平的提高，回归自然的理念不断增强，天然植物提取物对化学合成成分的替代是社会发展的长期趋势；（2）食品工业化、餐饮连锁化标准化以及复合调味料

增长，带来了天然色素、香辛料提取物的需求增长，香辛料提取物的渗透率有巨大的提升空间；（3）天然甜味剂对于蔗糖、传统甜味剂的替代；（4）保健品、医药、化妆品行业的蓬勃发展对于上游植物提取原料的需求快速增长；（5）2020 年开始禁抗政策逐步落地，为植物源饲料添加剂带来迫切的市场需求。

从公司自身的角度来看，科学合理的产品梯队是公司实现业绩持续增长的核心驱动。目前公司有三个主力产品，并有十几个已经规模化生产的梯队产品，还有一系列储备的潜力产品。三个主力产品市占率较高，行业影响力大，抗风险能力强，且市占率仍在进一步提高，增速及盈利能力稳定，是公司业绩稳步增长的压舱石；梯队产品市场空间大、增速快、毛利率较高，业务规模快速扩张，加快公司的成长速度。

公司依托强大的低成本工业化生产能力，从一个辣椒红单品起步，逐渐做出三个位居世界第一或前列的品种，并培育出一系列已经规模化生产的梯队产品，形出成熟的多品种发展模式。过去二十年的发展充分证明了公司的扩品种能力，支撑着公司“三步走”战略的持续推进。

公司的低成本工业化生产能力，并不是低门槛的价格战，而是依托持续大额的研发投入、先进的提取技术及装备、全球优质原料布局、精细化管理、规模化生产等优势，建立起强大的护城河。只要是适合规模化生产的植物提取品种，公司就可以充分发挥出低成本工业化生产优势，并逐步把一个又一个品种做到位居世界第一或前列。花椒提取物是个典型的案例，公司自 2015 年正式进入花椒提取物市场以来，取得了快速发展，2020 年花椒提取物成为公司又一个位居世界前列的品种。

随着公司扩品种发展模式的推进，可以从色、香味、营养的维度对这些品种进行分类。目前，色素类业务营业收入约 15 亿元，香辛料业务收入 3 亿多，营养类业务收入

2 亿多。长远来看，营养类将成为占比最高的第一大类业务；香辛料提取物由于渗透率低，很可能超过色素，成为第二大类业务；色素类业务可能降至第三位；配方型产品的业务规模会逐步扩大。

### 三、2021 年展望

#### 1、三大主力产品稳定增长，巩固领先优势

2021 年，公司将继续提升三个主力产品的竞争优势，争取市占率再上台阶。分产品看，辣椒红原料成本降低，公司采用成本加成模式，预计吨毛利将保持稳定。新一季辣椒精原料采购已经开始，今年原料供应较去年有所改善，预计今年销量会恢复增长。叶黄素市场供需平衡，价格略低于去年同期水平，由于去年继续发展原料种植面积，预计今年销量增长将有效弥补价格同比下降的影响。

#### 2、第二梯队产品快速发展

花椒提取物需求随餐饮行业复苏恢复增长，同时公司贵阳超临界萃取项目年内有望投产，产能大幅提高，生产优势进一步巩固，预计花椒提取物今年将恢复增长。营养药用提取物有望延续快速增长。甜菊糖、工业大麻、动保等产品也将保持良好发展势头。

2021 年公司将进一步扩大赞比亚原料种植面积，将对公司原料成本降低及业绩增长形成良好支撑。

公司已经发布了第一季度业绩预告，证明了公司今年以来保持非常稳健的增长。

### 四、投资者提问及回答

1、2020 年合并现金流量表中，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金明显增加的原因是什么？公司今年有什么新的资本开支计划？

2020 年公司资本支出占比较大项目的有两个：

(1) 建设“天然植物综合提取一体化项目（一期）”，该项目位于新疆，是可转债的募投项目，主要是对现有植物提取产品的产能扩产；

(2) 公司持续加大赞比亚原料种植基地的布局，购买土地、农场等相关支出有所增加。

按目前计划，今年国内的投资项目主要是一些生产线扩建和正常技改，投入较大的项目不多；国外资本支出主要在赞比亚，预计农场开发、配套建设、农机农具购置还会产生一些资本投入。

### 2、赞比亚项目多久可以产生收益？

赞比亚是公司战略布局的重要原料基地，公司自 2018 年开始在赞比亚试种辣椒，通过销售试种的产品，已经能够创造利润。公司秉持循环投入、陆续见效的原则，在试种效果较好的情况下，逐年扩大种植规模，同时新增万寿菊、甜叶菊等品种，预计赞比亚项目产生的效益将会持续增加。

### 3、农产品价格上涨是否会对公司产品成本形成较大压力？公司如何应对？

随着各国货币政策的宽松，确实出现了农产品价格上涨的情况，主要集中在大宗农产品领域。对于晨光来说，我们的原材料主要是辣椒、万寿菊，它们的价格走势相对大宗农产品较为独立。

辣椒红主要原料是新疆色素辣椒，国内新一季色素辣椒集中采购已经结束，虽然劳动力成本、土地价格都在上升，但由于辣椒育种技术的提升，色素辣椒亩产、色素含量都有所提高，去年采购单价处于近几年的低位，即辣椒红色素成本端并没有受农产品涨价影响。从利润端来看，公司的产品定价采用成本加成模式，原料价格下降，公司虽然会调整产品价格，但吨毛利保持稳定。

辣椒精主要原料是印度辣素辣椒，受疫情影响，印度辣素辣椒供给紧张，价格持续上涨。由于辣椒精供给同样存在缺口，辣椒精价格同样持续上涨，2020 年辣椒精的毛利率比 2019 年要高。2021 年印度新一季辣椒已经进入成熟期，采购工作已经开始，新一季辣椒价格仍然在高位，但

供应量比去年充足，全年来看辣椒精毛利率可能会回落，预计销量会有比较好的增长。

叶黄素原料是万寿菊，与辣椒不同，万寿菊没有公开市场，需要生产厂家与政府、农户签订协议，发展种植基地。因签约时收购价格已经锁定，叶黄素原料成本相对来说比较稳定。去年叶黄素供给不足，上半年价格大幅上涨，公司为了维护行业稳定主动逆向调节市场价格，实际售价低于市场平均水平。2021 年叶黄素市场供需相对平衡，产品价格和毛利率同比可能会下降，但从目前情况看，下降幅度不大，且公司去年发展的万寿菊种植面积扩大，预计销量会继续增长，填补价格因素带来的影响。

棉籽业务经营中较为注重风险管理，采用快进快销模式，赚取合理加工费用，风险敞口很小。大宗农产品价格上涨，对棉籽业务影响较小。

4、替抗饲料添加剂业务进展如何，何时能够贡献利润？

公司目前储备了两款替抗产品，分别为叶黄素和甜菊糖生产过程中同步提取的副产品，由于没有增加原材料，产品成本很低。这两款产品都在进行下游推广，开展动物实验及办理生产许可，未来取得饲料添加剂生产许可证后就能销售。

这两款替抗产品是公司开发的新产品，目前没有成熟市场，未来销售情况取决于市场推广进度。两款产品都是从原有原材料中同步提取，毛利率会显著高于现有产品，预计正常销售后就能贡献利润。

5、目前 CBD 市场价格如何？公司 CBD 加工成本在行业里处于什么位置？

工业大麻加工环节正在从小批量提取向工业化生产发展，随着行业产能逐渐扩大，CBD 价格持续在下降，生产技术落后的产能将被行业逐渐淘汰。

国外生产 CBD 主要采用超临界提取工艺，公司采用的

	<p>是溶剂提取工艺，加工相同数量的原材料采用溶剂提取工艺成本更低。另外公司 CBD 的提取得率在行业中处于领先地位，因此产品综合成本具有较强竞争优势。</p> <p>6、今明两年哪些产品值得重点期待？</p> <p>公司经过多年发展，形成了丰富的产品梯队，能够支撑公司继续保持较快发展。主力品种过去一直保持稳定增长，是公司业绩的压舱石；规模化品种和储备品种潜力更大，增速也更高，具体来说姜黄素、甜菊糖、花椒提取物、胡椒提取物、迷迭香、葡萄籽提取物、CBD 等产品都有较大成长潜力。</p> <p>公司内部采用平台化模式运营，通过赛马机制鼓励各品种充分发展，对于有潜力、发展势头好的品种会逐渐倾斜更多资源，力争尽早实现十个左右世界第一或前列的品种。</p>
附件清单	
日期	2021 年 3 月 23 日