

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：2021-010

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 一对一沟通 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	天风证券 林逸丹、中邮创业基金 王欢、兴业基金 钱睿南、上投摩根基金 张文理、华夏基金 刘睿聪、嘉实基金 赵宇、交银施罗德基金 张雪蓉、华夏久盈资管 桑永亮、人保养老 姜春曦、鸿商资本 李大军、颐和久富 闵宏巍等 20 位投资者
时间	2021 年 8 月 24 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	一、公司上半年经营情况介绍 （一）财务数据 1、经营业绩 公司 2021 年上半年营业收入 20.99 亿元，同比增长 14.96%；归属于上市公司股东的净利润 1.89 亿元，同比增长 24.11%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润 1.61 亿元，同比增长 12.76%。 非经常性损益中政府补助 2696.33 万元，同比增加 1406.55 万元。公司获得的政府补助主要由两部分组成：一是公司在经济欠发达地区开展业务，带动当地农民脱贫致富，地方政府在招商引资政策上给予支持；二是公司研发项目投入、研发成果获得的补助或奖励。从过往的数据来看，随着公司业务规模及研发投入的持续增长，所获得的

	政府补助也有所增长。 上半年投资收益 2516.59 万元，同比增加 1504.04 万元，主要因为按权益法确认联营企业新疆天椒红安农业科技有限责任公司的投资收益增加。天椒红安主营辣椒育种，业务前景良好，过去几年业绩保持较快增长。 公司经营业绩已经连续多年保持较快增长，2015 年至 2020 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%，今年上半年持续了稳健增长的趋势。 2、盈利指标 公司上半年毛利率 14.94%，同比下降 2.84%，主要受叶黄素价格回落影响。 上半年净利率 8.97%，同比增长 0.7%。 加权平均净资产收益率 7.77%，同比下降 0.87%，主要因为去年发行可转债募集 6.3 亿元，可转债转股后增加了公司的净资产。 3、其他重要财务指标 上半年经营净现金流入 7.83 亿元，符合公司年底集中采购原材料、全年均匀销售的业务特点。建议投资者在分析公司现金流时以每年四季度到次年三季度为周期，更能反映公司的真实经营情况。 截至 6 月 30 日，公司账面存货价值 12.99 亿元，与去年同期几本持平，环比下降 3.23 亿元。存货是公司业务的前瞻性指标，农产品生长有季节性，公司需要在农产品成熟时集中采购原材料，以保障下一业务年度的销售。 4、研发投入 上半年公司继续大额投入研发，研发费用 3286.60 万元，同比增长 33.36%。 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。 （二）业务经营 1、分业务 植提类产品收入 10.60 亿元，同比增长 4.13%；毛利率 24.13%，同比下降 2.66%，主要受叶黄素价格回落影响。 棉籽类产品收入 9.47 亿元，毛利率 4.83%。棉籽业务采用供销两端价格对锁的经营模式，有效控制了经营风险，盈利能力稳定。棉籽业务定位独立发展，继续推进新三板挂牌工作。 2、三大主力品种 （1）辣椒红 辣椒红色素销量和收入稳步增长，上半年销量超 4100 吨，同比增长约 26%，领先优势进一步扩大。 （2）辣椒精 辣椒精销量 361 吨，同比下降 39%，销量下滑主要因为期初库存量较低以及疫情导致公司从印度运回半成品的周期延长，辣椒精出现阶段性供应不足。上半年辣椒精价格处于高位，销售收入同比增长，实现的毛利额同比增长约 30%。公司上半年顺利完成了印度辣椒原料的采购工作，截至上半年末辣椒精半成品折标后约 800 吨，为下半年辣椒精供应提供了保障。 （3）叶黄素 叶黄素价格同比回落，销量阶段性下降 33%。销量下降主要因库存量较低，三季度起新一季万寿菊开始收购，为全年供应形成有力保障。 3、第二梯队品种 （1）香辛料提取物 下游餐饮等行业逐步复苏，拉动香辛料提取物销量快速增长，花椒提取物毛利额同比实现较大幅度增长。贵阳“天然植物有效成分超临界萃取项目”按计划推进建设工
--	---

	作，建成后将为香辛料提取物发展提供新动力。 (2) 营养及药用提取物 营养及药用提取物延续良好发展势头：甜菊糖销售收入突破 1 亿元，同比大幅增长；番茄红素应用开发取得进展，销售收入同比增长 1 倍多；食品级叶黄素、水飞蓟素、葡萄籽提取物、迷迭香提取物等实现不同程度增长。 (3) 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 2200 多万元，同比增长了 2 倍多。公司将在杭州设立大健康、保健食品新零售类子公司，继续探索布局保健食品终端市场，促进公司保健食品终端业务的发展。 4、赞比亚种植基地 赞比亚原料基地建设加快推进，发展种植基地约 3 万亩，目前以种植辣椒为主，上半年贡献收入 1805.90 万元，实现净利润 597.14 万元。 三大主力品种总体保持稳健发展，梯队产品继续保持快速增长，在辣椒精、叶黄素因供应不足销量阶段性下滑的不利影响下，公司上半年业绩继续维持稳定增长，证明公司在多品种发展的布局下，抗风险能力和经营稳定性显著增强。 二、公司的发展逻辑 植物提取物主要应用于大健康领域，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，植物提取行业市场空间大，增速较快，公司处于长期持续发展的赛道，是实现业绩持续增长的基础。 植物提取物产品的种类众多，目前进入工业化提取的种类超过 300 种，公司业务聚焦于大品种上。 公司制定了“三步走”发展战略：第一步是辣椒红产销量做到世界第一，公司实现上市，这一步已实现，并仍在持续扩大产品优势；第二步是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，正在逐步实现中；第三步是做大做强保健品、中药提取等大健康产业，为人类健康做贡献，这是公司的中长期目标，正在积极布局中。公司正处于“三步走”战略的第二步，当前的核心任务是做成十个左右世界第一或前列的品种，公司有较大信心实现这个目标。 公司扎根植物提取行业二十余年，形成了自己的核心优势，即成本领先优势。对于规模化生产的主力品种，公司的产品成本低于同行 5-10%，市场竞争力强。 公司的成本领先优势来源于：（1）持续大额投入研发，提取技术行业领先；（2）全球范围内布局优质原材料；（3）大规模、低成本工业化生产。 公司已经建立较高的竞争壁垒，主要体现在两方面：第一是全球原料基地布局，在公共事务、跨国管理、原料组织、团队建设、风险管控等方面需具备很强的综合能力。公司在印度建有工厂，创造了良好的效益，是行业内少数能够做到跨区域原料基地布局的企业；未来赞比亚原料基地成熟后，公司在原料布局上的优势会更加明显。第二是技术驱动下的低成本工业化生产能力，技术和成本是制造业企业竞争的制高点。 公司凭借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，我们有信心实现第二步战略，做成十个左右世界第一或前列的产品。 三、未来经营展望 1、下半年展望 上半年受库存不足影响，辣椒精、叶黄素销量阶段性下降。截至 6 月 30 日，公司已按照经营计划顺利完成印度辣椒原料采购，辣椒精库存 149 吨，半成品折标后约 800
--	---

	吨，可保障下一季辣椒精的供应。三季度起新一季万寿菊进入采购期，公司在新疆、云南、印度发展了 20 多万亩种植基地，将为公司下半年叶黄素销售提供有力保障。梯队品种将保持较快增长。 2、未来展望 辣椒红、辣椒精、叶黄素三个主力产品的市占率高，行业影响力强，预计未来仍将保持稳健增长。公司将继续向辣椒红市占率 70-80%、辣椒精和叶黄素市占率 1/2 到 2/3 的目标努力。 梯队产品如花椒提取物、胡椒提取物、甜菊糖、番茄红素、动保产品等前景良好，公司将着力打造更多优势产品，争取早日实现十个左右世界第一或前列产品的目标。同时公司将不断扩大赞比亚种植面积，为中长期可持续稳健发展提供支撑。 四、投资者提问与回答 1、上半年甜菊糖销售收入超 1 亿元，增长比预期快很多。甜菊糖的市场规模有多大，公司甜菊糖产品能够快速打开市场的原因是什么，下游客户构成？ 甜菊糖是一个大品种，规模约 30 亿元。过去几年甜菊糖行业竞争激烈，产品价格位于底部区域，行业内多数企业经营压力较大。经过近几年低谷期后，上游原料种植积极性降低，甜叶菊种植面积有所减少，行业或将逐步迎来拐点。公司今年加大了甜菊糖的生产和市场推广力度，取得了良好效果，上半年销售收入过亿元。由于甜菊糖市场空间大，公司目前市占率较低，未来有较大的发展空间。 公司甜菊糖产品的优势在于成本较同行领先，成本领先优势来源于：第一，公司采用溶剂提取工艺，与多数同行的提取工艺不同，在得率、溶剂消耗、能源消耗等方面具有优势，生产成本更低；第二，公司采用的提取工艺能够在提取甜菊糖的同时，同步提取出一种动保产品 di-CQA，可以分摊一部分甜叶菊原料成本。由于目前甜菊糖产销量
--	---

	并不大，公司的低成本工业化生产能力尚未得到充分体现，未来甜菊糖生产规模进一步提升之后，成本仍有下降空间；另外同步提取的动保产品 di-CQA 未来放量后可以进一步巩固甜菊糖的成本优势。目前甜菊糖行业竞争格局比较分散，公司有信心将甜菊糖产品做到行业前列。 目前甜菊糖的客户以经销商为主，有助于市场开发前期快速放量。 2、上半年餐饮消费恢复速度低于预期，对辣椒精销售有没有影响？ 辣椒精是基础消费品，下游客户主要是食品工业企业，餐饮渠道占比小。虽然上半年餐饮行业仍受到疫情影响，但食品工业企业的需求总体保持稳定，疫情对辣椒精销售的影响较小。 3、公司对保健品业务有何规划？ 公司过往积累的资源 and 能力更适合 To B 的业务模式，因此中短期内保健品业务的发展重点仍然是 To B 的代工业务。公司看好终端保健品市场的发展前景，希望做老百姓吃得起、有功效的保健品，因此通过设立新零售子公司，布局自主品牌终端产品，吸引高端人才，借助新零售的新型营销方式及多种渠道，逐步探索适合晨光的自主品牌终端产品及发展模式，预计短期不会对公司业绩产生重大影响。 4、最近一年叶黄素的价格情况？ 去年二季度是叶黄素价格的阶段高点，市场价达到 3 元/克，去年三季度起随着叶黄素新产品上市，叶黄素价格逐渐回落至正常区间，今年上半年价格区间约 1.2-1.5 元/克，下降幅度小于预期。预计今年下半年新一季叶黄素的供需总体平衡，叶黄素价格将总体保持稳定。 5、公司有没有在赞比亚投建提取产能的计划？ 赞比亚自然条件优越，土地和人工等成本较低，能够有效降低公司的原材料成本，未来将视赞比亚种植基地试
--	---

	种情况，逐步建设配套生产线。今年上半年赞比亚基地的种植面积约 3 万亩，主要种植辣椒。除了辣椒种植外，公司也在赞比亚重点布局万寿菊种植。目前国内发展万寿菊种植的速度有所减缓，未来需要向种植成本更低的地区转移，赞比亚发展万寿菊种植能够支撑公司叶黄素业务持续发展。 6、公司分事业部管理，对各事业部如何考核？ 根据不同产品的定位及发展阶段，公司对事业部的考核会有所区分。对于新产品，优先鼓励做大规模，侧重考核收入和销量；对于成熟的产品，如辣椒红、辣椒精、叶黄素，侧重考核利润和销量。
附件清单	
日期	2021 年 8 月 24 日