

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：2025-009

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 ☐对一沟通 ☒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、浙商证券钟烨晨、中金公司武雨欣、开源证券方勇、方正证券卢潇航、西南证券杜雨聪、华泰证券吕若晨、申万宏源王子昂、瑞银刘思莹、信达证券赵雷、中泰证券熊欣慰、中信证券罗寅、海富通基金陈涛、惠升基金钱睿南、国寿安保基金李丹、工银瑞信基金李迪、平安基金叶芊等 45 位投资者。
时间	2025 年 10 月 27 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、2025 年前三季度经营情况介绍 1、经营业绩 2025 年前三季度，公司实现营业收入 50.47 亿元，同比微降 3.41%；实现归属于上市公司股东净利润 3.04 亿元，同比增长 385.30%。其中：天然色素/香辛料/营养及甜味剂类业务（即植物提取类业务）实现收入 24.99 亿元，同比增长 7.35%，毛利率 20.86%，同比提高 4.91%；棉籽类业务实现收入 23.53 亿元，同比下降 10.54%，毛利率 7.20%，同比提高 8.05%。 第三季度公司实现营业收入 13.90 亿元，同比下降 19.88%；实现归属于上市公司股东净利润 8885.77 万，同比增长 338.68%。其中：天然色素/香辛料/营养及甜味剂类业务（即植物提取类业务）实现收入 7.66 亿元，同比增长 2.82%；棉籽类业务收入 5.88 亿元，同比下降 34.59%。 棉籽类业务因销售节奏及控制贸易业务占比，三季度收入有所下降，是公司收入下降的主要原因。 2、主要业务经营情况

	2025 年前三季度，辣椒红色素按销售计划逐步推进工作，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，应用型产品占比持续提升，销量同比增长了约 36%。 辣椒精充分发挥云南原材料成本优势，销量同比增长了约 87%，市场份额持续扩大。 叶黄素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；持续发展印度、赞比亚、缅甸原材料种植基地，原材料优势持续提升；三季度启动新一季原材料采购工作，行业“反内卷”初显成效，价格竞争缓和，毛利率呈改善趋势；销售量稳中有升，尤其是食品级叶黄素销量同比增长了 22%。 香辛料提取物优势持续扩大，花椒提取物销量同比增长超 29%；胡椒提取物、孜然提取物、生姜提取物等产品保持健康发展。 甜菊糖延续快速增长势头，前三季度实现收入约 2.18 亿元，再创同期新高；副产品异绿原酸钠被农业农村部批准为新型饲料添加剂。 营养药用类提取物快速增长，番茄红素食品饮料市场开拓顺利，实现的收入超 4000 万元，并继续开发新制剂产品，推进对诱惑红等合成色素的替代；水飞蓟素销量大幅增长，实现收入 7475 万元。 保健食品业务继续发挥公司原料、生产优势，持续开拓市场，实现收入 1.09 亿元；植物基胶囊产品开始市场推广，订单签订顺利。中药业务稳扎稳打，实现收入超 1300 万元，同比增长近 1 倍；对外转让晨光天润制药 97.5% 股权，医药板块资产结构得到优化。 二、投资者提问与回答 1、公司在天然色素替代合成色素方面做了哪些工作。 公司以辣椒红色素为切入点进入植物提取行业，20 余年来专注在植物提取行业，不断通过技术进步、效率提升推动天然植物提取物在大消费领域的应用，在技术、效率、品牌、质量、规模、原材料等方面建立了优势。通过持续大额研发投入，公司在解决天然色素的稳定性和溶解性方面，实现了很多技术储备，积累了丰富的经验。辣椒红、叶黄素、番茄红素等产品可替代日落黄、柠檬黄、诱惑红等合成色素使用，公司已经推出了多款制剂型产品，正积极与客户对接；对于部分技术难度高的应用场景，除自主研发外，还与高校、科研院所合作研发，努力推动天然色素对合成色素的替代。 2、主要产品价格趋势判断？ 2025 年新疆色素辣椒、云南高辣度辣椒、万寿菊花种植面积出现不同程度下降，原料供应过剩的情况有所缓解。公司去年完成了辣椒红色素和辣椒精的战略储备工作，当前的采购策略以稳价为主，预计
--	---

	辣椒红色素、辣椒精售价短期不会有太大变化；叶黄素随着行业竞争局势趋缓，三季度以来销售价格有所上调。 3、棉籽业务收入下降的原因是什么？ 棉籽业务三季度收入降幅较大，主要有两个原因：第一，因年内棉籽类业务行情波动较大，公司在第二季度把握市场机会，加快了出货节奏，因此到三季度可销售的产品数量较去年同期减少；第二，公司主动控制了棉籽贸易业务的规模，三季度棉籽贸易业务收入大幅下降。 4、请介绍一下公司在大健康产业的布局。 公司所生产、销售的天然植物提取物因其天然健康的属性，被广泛应用于大健康产业，公司布局大健康产业是顺应产业链延伸的必然结果。 目前在大健康领域布局有以下几个重要方向：第一是保健食品，公司从销售保健食品原材料逐步向下游延伸，可以向客户供应片剂、胶囊、软胶囊等产品，目前该业务已经具备一定规模，成为新的利润增长点。第二是中药，公司通过持续投入，不断探索，逐渐确立了单方大单品及中药配方颗粒的发展方向，今年随着单方大单品集采放量，中药业务收入快速增长，前三季度收入超 1300 万元。第三，在食品安全领域，合成色素的大量使用对人类健康及自然环境带来隐患，公司持续开发制剂技术，提升天然色素在不同场景的稳定性，拓宽天然色素的应用范围，持续推动天然色素替代合成色素使用，对天然色素销量提升、客户粘性增强、产品附加值提高有重要作用。第四，部分植物提取物经化学修饰后可用作原料药或医药中间体，公司在原料药方向也有布局；为优化资产结构，战略聚焦优势突出的领域，公司决定对外转让该项资产，相关事项已于 2025 年 8 月 20 日及 9 月 23 日进行公告。 5、辣椒精去年和今年保持了比较快的销量增速，未来增速如何看？ 公司辣椒精 2024 年及 2025 年前三季度销量快速增长，一方面是因为产品供应充分、售价下调，部分原来未被满足的市场在去年、今年得到释放，行业阶段性出现比较快的增速；此外，因国内原材料成本优势提升，公司使用云南高辣度辣椒替代印度高辣度辣椒作为主要原材料，产品在国际市场的竞争力大幅提升，带动公司辣椒精市占率快速提高。目前辣椒精在辣味领域的渗透率仍然较低，行业仍能保持比较快的自然增长，但随着公司市占率提升，未来市占率提升的速度可能放缓，因此预计未来公司辣椒精销量的增速可能会略快于行业需求的增速，但较难保持近两年的增速。 6、公司甜菊糖、番茄红素等产品取得了较好成绩，但姜黄素、
--	--

	葡萄籽提取物等产品并未有很亮眼的表现，原因是什么？ 为了实现“十个左右世界第一或前列植物提取物产品”的阶段性发展目标，公司在不断提升核心产品市占率的同时，积极拓展新品种，因此培育了较多第二梯队产品。 因新品开发存在不确定性，公司为控制风险，将传统的小试、中试、工业化生产的“三步走”模式，做成了扎扎实实的“五步走”模式：先小试摸索工艺，然后中试验证工艺，再放大中试同时检验工艺效率和市场反馈，在条件成熟的情况下，再建设生产线，进行规模化生产直至实现专业化生产。目前已经建设专业生产线的产品有辣椒红色素、辣椒精、叶黄素、甜菊糖苷、花椒提取物、水飞蓟素、番茄红素等；姜黄素刚经过工艺改良，正在筹备新产能建设，今年产量较少；其他产品多在中早期阶段，生产销售可能会因为工艺改进、行情变化或者发展规划调整出现波动。因此，在进入到“第四步规模化生产”之前，产品销量、收入出现波动属于正常现象。 7、2023 年公司净利率达到近几年高点，随着今年以来经营业绩逐渐恢复，未来利润率水平能否超过 2023 年的水平？ 今年前三季度公司净利率虽较去年同期显著改善，但仍低于 2023 年的水平，主要有以下原因：第一，叶黄素价格竞争激烈，毛利率偏低，且收入占比较 2023 年时提升；第二，辣椒精使用国内原料生产后，行业格局发生变化，公司为了把握扩大市场份额的机遇期，定价时降低了产品的利润水平；第三，棉籽类业务 2023 年盈利水平较高，今年虽较去年恢复，但仍低于 2023 年的水平。 未来公司净利率仍有较大的改善空间。短期来看，目前多数产品的吨利润仍处于偏低水平，行业正处于盈利恢复的过程中，例如叶黄素近期价格和毛利率已有所改善，花椒提取物受上游原材料减产影响价格也有所提高，都对未来利润率改善有正面影响。中长期看，公司核心产品市占率已经较高，发展重心逐渐从提升市占率向提升定制化、制剂型产品占比转变，也有利于公司整体利润率水平的提升。
附件清单	
日期	2025 年 10 月 27 日