

晨光生物科技集团股份有限公司 2019 年度业绩预告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、本期业绩预计情况

1、业绩预告期间：2019年01月01日至2019年12月31日。

2、预计的业绩：同向上升。

项 目	本报告期（2019 年 1—12 月）	上年同期 （2018 年 1—12 月）
归属于上市公司股东 的净利润	比上年同期增长：23.90%至 34.22%	盈利：14,528.31 万元
	盈利：18,000 万元—19,500 万元	

项 目	本报告期（2019 年 1—12 月）	上年同期 （2018 年 1—12 月）
营业收入	比上年同期增长：3.48%至 9.35%	营业收入：306,344.06 万元
	营业收入：317,000 万元—335,000 万元	

二、业绩预告预审计情况：本次业绩预告相关数据未经注册会计师审计。

三、业绩变动原因说明

2019 年公司坚持以客户为中心，诚信经营，实现归属于上市公司股东净利润 18,000 万元—19,500 万元，同比增长 23.90%—34.22%，其中非经常性损益影响约 1,750 万元。

（一）多种产品实现突破，经营业绩持续攀升

2019 年，公司坚持以客户为中心，持续为客户创造价值。主导产品辣椒红色素、叶黄素通过产品预售、定价调控市场等措施平衡供求关系，初步形成了良好的行业生态。全年辣椒红色素销量 5900 多吨，连续十二年稳居世界第一；叶黄素销量 4.4 亿多克，同比增长约 26%。举办辣椒原料供应大会和辣椒红产品合

作与发展大会，提出“客户是上帝，供应商也是上帝”的口号，加强战略合作。公司在行业内的主导地位和影响力得到进一步提升。

食品级叶黄素销量超 4000 万克，同比增长超 50%。番茄红素、姜黄素等产品销售与世界级知名客户达成合作。公司发挥平台化优势，与同行开展姜黄素、水飞蓟素产品合作，共同发展。花椒提取物产品实现出口突破，持续推进与海底捞等大客户的战略合作，销量快速增长，位居行业第二；腾冲晨光公司实现利润过千万；邯郸晨光公司开展保健食品代加工出口，探索终端产品合作销售模式，销售收入突破千万。棉籽蛋白业务持续加强行情分析把控、优势点梳理，系列产品销售收入和利润实现增长。

2019 年，公司充分发挥龙头企业作用，在新疆喀什地区发展万寿菊种植超过 15 万亩；在云南腾冲万寿菊种植近 4 万亩；在缅甸试种万寿菊，为寻找新的种植基地做尝试；在曲周发展甜叶菊种植 6000 多亩，原料当地化持续推进。发展原料种植基地，做到了农民增收、企业受益、政府支持，为农业结构调整、农村实现脱贫、边疆地区民族团结做出了突出贡献。

（二）技术改造全面开展，项目建设层见叠出

2019 年，继续加大技改扩建投入，为公司可持续发展不断注入新的动力。改造后，印度晨光辣椒日加工能力达 600 吨，甜菊糖产品品质和得率大幅提升；色素调配车间改造，提升了自动化程度和生产效率；营口晨光拥有自主知识产权的水蒸气连续蒸馏工艺技术装备，成功应用，有望重塑精油行业，成为新的增长点。

2019 年，公司统筹全球优势资源，加快新项目建设。焉耆晨光项目落地，自主设计制造的日处理 500 吨辣椒颗粒提取生产线正式投产，再次刷新辣椒红单线产能世界纪录；腾冲晨光万寿菊提取生产线投产，保健食品车间、银杏叶提取物车间等启动建设，为利用云南丰富植物资源发展大健康产业做好布局；贵阳晨光超临界萃取项目启动，为公司在西南地区的发展再添砝码；赞比亚农业公司完成农场签约和土地购买，为公司未来 10-20 年保持行业领先优势打造“备胎”；美国植物提取项目获批，将为统筹全球资源，更好地开拓美国市场助力；投资天椒农业，合作布局掌控原料种子资源；入股青岛辣工坊，在学习 To-C 运营模式上做了有益尝试。

（三）创新科研管理模式，加快科技成果产出

2019年，公司坚持“出人才、出成果、出效益”的理念，推行研发项目立大项，设置阶段性课题，进一步调动了研发人员的积极性。新产品开发从“摸着石头过河”向顶层设计转变，针对一种原料通过系统成分分析，根据成分特性设计提取分离工艺，正在形成独特的植物提取物新产品开发的科学模式。

2019年，研发为生产经营服务及新产品开发项目众多，成效显著。完成辣椒红色素去除沉淀物的工艺开发及食品级姜黄素差异化产品开发，拓宽了应用领域；微囊化研究取得新进展，含量和得率大幅提升；甜叶菊溶剂提取在正常产出甜菊糖的同时，增加了一种 di-CQA 新成分，属行业革命性创新；CBD 生产工艺经过反复试验、改进，完成从实验室小试到中试放大；银杏叶提取物、迷迭香提取物实现销售；生姜超临界提取完成试生产，产出保健食品用的姜辣素粉末；开发替代饲用抗生素及化学合成抗氧化剂的植物提取产品取得积极进展，将为畜牧行业替抗提供新的解决方案，并有望成为公司重要的经济增长点。

2019年，与河北工程大学开展深层次战略合作，成立联合研究院，初步引进两名博士加入科研团队；成立中药科技产业研究院，聘请三位国内知名专家任首席科学家，与北京大学药学院专家合作成立新公司，为公司中药大健康产业发展聚集高层次智库资源。

2019年，针对公司核心工艺技术装备和新产品，积极布局国内外专利体系，构建知识产权壁垒。荣获国家绿色工厂、农业产业化龙头企业 500 强、河北省“双创”示范基地等荣誉。

（四）管理体系日益完善，管理标准持续提升

2019年，加强集团管控，将各职能部门的管理职能延伸到子公司，通过制度体系建设和现场审计等措施，不断提升子公司的管理水平。调整安全管理职责，重建安全管理体系，完善从新建项目立项到改造项目等全程安全生产管理体系持续完善制度管理体系。在质量管理工作中，主持或参与国标、行标、团标等 9 项，辣椒红、辣椒油树脂食品添加剂完成扩项，荣获省首届企业标准化示范单位。

2019年，公司利润中心核算基本实现 IT 化，成本卷积、多指标核算投入应用。获批世界银行 4000 万美元中长期贷款，拓宽了融资渠道，也是国际组织对公司承担社会责任的认可。面对资本市场低迷，公司主动作为，成立北京办事处

积极开展投资者关系工作，启动新一期的回购计划，较好地维护了股东利益。可转换公司债券获得中国证监会核准，为公司业务发展提供了资金保障。

（五）人才培养多措并举，文化宣传有声有色

随着公司不断发展，对人才的质量和数量要求越来越高，年度内加大了招聘985、211 高校人才力度；通过参与项目建设、承担工艺技术课题，鼓励到国外子公司锻炼、参加国际展会、技能等级认证等措施培养员工的综合能力提升，让其在干成事中锻炼成才。继续开展职称自主评审，公司高级工程师增加到 26 人；邀请外部专家专题讲座、开展晨光大讲堂等专项培训 27 课，公司中高层培训、部门培训持续开展。依托不断完善的考核激励体系和良好的公司业绩，员工收入持续增长。持续鼓励全员创新，年度内专项奖励 90 多万元，调动了大家承担项目的积极性。

（六）成绩固然可喜，但也要清醒地认识到工作中的差距和不足：

1、公司在国内外发展品种多、跨度大、工厂多，但受地域限制，公司的管理理念、管理标准，尤其是管理的精细化程度还存在较大差距。

2、公司快速发展，综合型、专家型、领军型人才短缺，成为制约发展的主要因素。

3、安全生产工作初见成效，但还不扎实，需要自己不断完善。

4、在种子、原料等资源、海关合规管理、重大业务合同签订等方面需要提高风险防控的系统性和预见性。

5、部分员工小富即安、满足现状、创新激情不够，离高标准、追求卓越的要求还有很大差距。

2020 年要开展以下主要工作：

（一）统筹资源提升优势，经营业绩再上台阶

2020 年，公司要以植物提取行业的健康发展为己任，引领行业健康发展。把提升各产品的综合竞争优势作为主要任务，统筹公司的生产、研发、质量等资源，实现持续进步；要加强与供应商、客户及同行的战略合作，互惠互利、共同发展。

2020 年，要完善辣椒红原料信息体系建设，通过定价机制调整色素原料市场的供求平衡，引领行业稳定健康发展；要充分发挥生产优势，销量争取达到

7000 吨，向占全世界市场份额 2/3-4/5 的目标努力。万寿菊品种要形成高含量、高产量的选育，扩大种植基地，规模化生产优势，资源综合利用等多重优势叠加；产品要主动影响市场供求关系，稳定行情，销量要争取达到 6 亿克，向占全世界市场份额 1/2-2/3 的目标努力。棉籽业务板块，要发挥经营对外合作的优势，加大战略合作客户销售比重。同时，关注国内外行业发展的机遇，谋划全球布局。

2020 年，番茄红素要积极对接大客户，争取销量翻番；晶体叶黄素要做好重点客户开发，提升产品市场影响力，打造行业第一品牌，争取实现占全世界市场份额 2/3 的目标；姜黄素生产要通过平台化合作提升竞争优势，实现销售上百吨；工业大麻提取物要积极对接客户，实现随产随销；银杏叶提取物、迷迭香提取物、水飞蓟素等产品要实现快速增长，尽快形成新的增长点；花椒提取物要持续加强与客户的战略合作，培育品牌，销售要争创第一；胡椒提取物要做好原料行情分析，开发更多的大客户、直接客户，销售要超百吨；甜菊糖要加强原料基地建设，推行按含量管控，要开发国外大客户、终端客户，实现销售上千吨的目标；保健食品代加工出口业务要寻找更多的客户和品种，OEM 销售要积极推进，终端销售模式要在推行过程中，尽快走出自己的路子。

（二）优化工艺持续进步，集中力量建好项目

重视技术改造是公司持续技术进步和提升竞争优势的保障，要在生产过程中，不断发现问题、及时记录、系统汇总研讨，形成升级版的改造方案，在年度改造中实施。要走出去参加国际、国内装备展会、到同行企业参观学习，借鉴、吸收先进企业的长处，争取做到行业最优；要坚持生产技术进步，抓好技改扩建项目，不断打造升级版生产线各生产线改造要把节能降耗作为共性任务，系统梳理，争取实现每年能耗降低 10%以上的目标。

不断增加新项目，公司才能持续发展。腾冲晨光项目建设要按照 4A 级工业旅游景区的标准落实；和田晨光万寿菊种植加工项目、保健食品车间要总结经验，打造升级版；银杏叶提取物车间建设要为未来预留更大的空间；贵阳晨光超临界萃取项目、珍品油脂萃取线项目要提高标准，加快项目建设；脱水大蒜加工项目要发挥各自优势，尽早落地见效；美国植物提取项目要争取早日投产；馆陶原料药项目要制定未来几年的发展规划；生物质锅炉、邯郸宿舍楼及绿化配套建设要高标准、严要求，严格按计划落实。

自动化是公司生产装备升级的必由之路。主要品种的生产线要努力实现自动化全覆盖，要通过设备自动化和计量体系的完善，使自控系统成为数据分析处理中心，实现加工工艺最优化。

（三）顶层设计科研项目，千方百计多出成果

研发工作要提高研发过程中各项参数精度，实验室小试的参数要争取能 80% 满足中试需要，中试的工艺参数要能满足生产的需求。新产品开发工作要系统做好成分发现、分析、功效筛选，为资源综合利用打基础。要系统梳理研发课题，项目要分段考核快速推进，快出成果；争取有更多的科研人员有机会获得几十万、上百万元的奖励。

2020 年，研发对外合作要以结果为导向。要与河北工程大学等学校在项目、人才、平台、成果、奖励、学科建设上实现全面合作，打造植物提取行业高端科研平台。研发人员要主动对接生产经营，要多下车间、多到市场走访客户。要推进银杏中黄酮及莽草酸提取等产品的工艺改进；要扎实做好 QG、CQA 等天然抗氧化剂、饲料替抗产品的应用研究，尽快形成商品化；工业大麻提取物在试生产中不断完善工艺及产品标准体系。

2020 年，要通过争创国家创新中心、国家重点实验室，谋划植物提取产业联盟，建设更多的省市级科研平台，提升公司的综合实力。要争取 3-5 年有 1 个国家科技奖，1-2 年有 1 个省部级科技一等奖；积极参与国家重点项目、“十四五”科技发展规划和行业发展规划的制定；提升公司在国内外的影响力。要加强知识产权管理，提前系统谋划国内外专利布局。

（四）着力提高管理标准，不断完善管理体系

各管理部门要进一步完善管理向子公司延伸的体系，帮助补齐子公司管理的短板，提升管理水平。

生产管理七大体系的每一项要求、指标、参数要分解并落实到人，通过体系实施提升生产管理水平和生产精细化程度。要完善安全管理体系，从项目审批到新生产线开车等要实现全方位、全过程管控，创建自己的安全管理标准化体系。

质量安全管理工作的基本要求是提升产品质量、不断提高用户满意度。要把主要产品的过程产品质量体系建设当成一项任务，扎实推进。要积极参与新产品标准制定、主要产品的标准完善和使用扩项，培养自己的标准专家。

财务管理要从核算模式设计到子公司管理做成模式化，要做好服务、管理、监督。公司要在资本市场上加强投资者关系工作，增加投资者对行业、企业的了解，增强公司影响力。

（五）创造机会锻炼人才，以人为本传递文化

公司的快速发展，需要更多的优秀人才。选拔人才，给机会、促进进步，实现人与企业共发展，是目前的重要任务。未来简单、重复的劳动将逐步被机器代替，公司整体人员素质提升是大趋势。要营造积极的干事氛围，让员工学习进步，倡导一个人干 2 个人的工作拿 1.5 倍的工资。

公司在印度、赞比亚、美国及国内各地项目陆续增加，要积极开展轮岗，让年轻人在项目中磨练成长。要培养更多的产品经理、产品研发工程师……，培养更多精通英语的外向型人才，适应公司国际化发展需要。

考核激励要以结果为导向，通过设置激励目标实现激励结果，使员工的能力得到提升，价值得到体现。要不断提升人才招聘标准，加大 985、211 本科生和硕士比例、吸引更多博士加盟晨光。子公司人员要逐步实现当地化，培养对晨光文化的认同，更好的实现融合。

在公司内要倡导以奋斗者为本，鼓励先进，鞭策后进。要坚持大义名分，履行社会责任，要坚守风清气正的廉洁文化，要倡导爱岗敬业、努力奉献、以奋斗者为本、团结协作的文化理念，将符合公司长远利益作为判断是非的唯一标准，一步一个脚印向着建设世界天然提取物产业基地，做大做强大健康产业，为人类健康做贡献的宏伟目标前进。

四、其他相关说明

本次业绩预告是公司财务部门初步测算的结果，具体数据将在公司 2019 年年度报告中详细披露，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告

晨光生物科技集团股份有限公司

董事会

二〇二〇年一月二十三日