

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：2021-014

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 林逸丹、嘉实基金 左勇、平安养老保险 朱晓洋、华夏基金 刘睿聪、颐和久富 闵宏巍、景林资产 雨晨、融通基金 关山、光大保德信基金 王凯等 18 位投资者
时间	2021 年 10 月 26 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、公司前三季度经营情况介绍</p> <p>（一）财务数据</p> <p>公司前三季度营业收入 32.05 亿元，同比增长 18.35%；归属于上市公司股东的净利润 2.60 亿元，同比增长 26.24%。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的净利润复合增长率 31.20%，今年持续了稳健增长的势头。</p> <p>三季度营业收入 11.06 亿元，同比增长 25.38%；归属于上市公司股东的净利润 7091 万，同比增长 32.29%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6703 万，同比增长 74.63%。</p> <p>公司前三季度毛利率 15.01%，同比下滑 2.85%，主要受叶黄素价格回落影响。</p> <p>“造血”能力出色：前三季度经营活动产生的现金流</p>

量净额 12.83 亿元；去年四季度至今年三季度末的业务周期，经营活动产生的现金流量净额 4.08 亿元。

财务结构健康：截至三季度末，公司资产负债率 34.84%，账面货币资金 4.12 亿，其他流动资产 4.76 亿（短期保本固定收益理财为主），应收账款和商誉占比较小；存货 9.02 亿元，较年初下降 8.91 亿元。

（二）业务经营

1、分业务经营情况

植提类业务营业收入 16.41 亿元，同比增加 9.22%，占总营收 51.19%；毛利率 22.84%，同比下滑 3.01%，主要受叶黄素价格回落影响。

棉籽类业务营业收入 14.41 亿，毛利率 6.20%。

2、分产品经营情况

（1）三大主力产品

公司主要产品辣椒红色素稳健增长，前三季度销量同比增长 13%；辣椒精半成品陆续到货，加工后第三季度产品销量实现了恢复性增长，前三季度销售 743 吨，同比下降 11%，降幅比半年度收窄 28%，销售收入、毛利额同比分别增长 47%、77%；万寿菊采购、加工工作顺利开展，库存补充后叶黄素销量逐步恢复。

（2）第二梯队产品

香辛料提取物持续快速发展，花椒提取物销量同比增长 20%，生姜提取物、孜然提取物等产品销量大幅增长；营养类产品保持高速发展势头，甜菊糖销售收入同比增长 167%，食品级叶黄素、番茄红素、水飞蓟等产品实现不同程度增长；保健食品业务进一步开拓 OEM 模式，实现销售收入 3500 多万元，同比增长了 2 倍多；注册成立浙江晨光健康科技有限公司，积极布局“第三步做大做强保健食品、中药提取等大健康产业”。

（3）赞比亚原料基地

赞比亚原料基地建设初见成效，今年发展种植基地约 3

万亩，目前以种植辣椒为主；公司计划投资 2608.24 万美元在赞比亚投建“赞比亚天然色素项目”，扩大在赞比亚种植基地面积，并规划配套建设叶黄素提取工厂，实现就地提取生产，加速公司国际化基地的建设。

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，形成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

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发展，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、前三季度主要产品毛利率情况？

公司产品定价采用成本加成模式，同时会综合考虑经营策略、市场情况等因素进行动态调整。前三季度辣椒红供需平衡，公司辣椒红毛利率保持稳定；辣椒精维持供需紧张态势，市场价格处于历史高位，辣椒精产品盈利能力有所提升。

2、公司当前主要产品原料是否存在紧缺情况，对于存货管理如何规划？

随着二、三季度印度辣椒/万寿菊的采购、加工顺利开展，公司主要产品原料供应紧张情况已得到有效缓解，销售节奏陆续恢复。

	<p>由于公司原料多为农产品，依据其特点，公司需在原料收获季采购未来一年所需原料，这是公司库存高的原因。公司专注于植物提取领域 20 余年，对于行业趋势、供需情况判断等积累了丰富经验，已形成较完善的采购管理、库存管理等机制。通常情况下公司会依据经营规划确定每年采购量，同时结合原料市场行情等进行动态调整，如当原料价格处于历史低位时，会加大原料采购量，形成战略库存。</p> <p>3、赞比亚和国内相比，有什么成本优势？</p> <p>赞比亚农业资源丰富，土地、人工等成本远低于国内。此外，由于赞比亚土地肥沃，生产出的原料中有效成分含量高，且加工后直接出口欧洲等地，在政策、便利性等方面较国内更具优势。综合上述优势，未来公司将继续扩大赞比亚种植基地建设，为中长期可持续稳健发展提供支撑。</p> <p>4、公司储备了哪些有潜力成为世界前列的品种，目前这些品种的市占率如何？</p> <p>公司经过多年发展，形成了丰富的产品梯队，第二梯队产品主要是香辛料提取物和营养药用提取物。公司内部实行赛马机制，目前看有市场发展潜力且已形成规模销售的代表产品包括花椒提取物、甜菊糖、番茄红素等，在市场中具备较强竞争力。</p>
附件清单	
日期	2021 年 10 月 26 日