

2020/ 价值发现 在路上

# 五问晨光生物：靠什么实现10个世界第一的“梦想”

■本报记者 闫立良  
见习记者 张晓玉

大音希声。有一家稳健低调的创业板上市公司，连续12年保持辣椒红色素产销量世界第一，10多年前就提出要打造10个世界第一或前列的产品，如今已有3个品种成为世界第一，这家公司就是被创始人卢庆国称为“资本市场小学生”的晨光生物。

这是一家位于河北省邯郸市曲周县的高科技型上市企业，20年来一直专注于植物提取行业。公司首创辣椒红色素连续提取分离技术，使中国一跃成为世界辣椒红色素生产强国。现在的晨光生物已经成为中国植物提取行业的领军企业、全球重要的天然提取物生产供应商。其产品辣椒红色素、辣椒精、叶黄素产销量世界第一，辣椒红色素产销量更是占据了世界份额的60%。

晨光生物的这些光环，是真实的还是虚幻的？它稳健成长的动力来自哪里？可持续性究竟如何？它的10个世界第一的“梦想”何时能够实现？

带着这些疑问，《证券日报》记者近日走进晨光生物，直面高管，与研发、生产、销售、财务等有关人员交流，同时借助专业研究机构，深入剖析公司的后续发展潜力。

## 1问：全闭环产业链是怎么建成的？

2000年，由周晨天然色素有限公司改制诞生，主营产业为单一的辣椒红色素。经过10年发展，2010年晨光生物登陆创业板，迈出了公司“三步走”战略的第一步。

提到创业史，卢庆国（晨光生物董事长、总经理，第十二届、十三届全国人大代表）心生感慨：“到今天，晨光生物在创业板上已经10年了，从创立初期的单一产品到现在的几十个品种，今日的情况和当时上市的时候已经不可同日而语了。我觉得这10年，我们在资本市场上实现了‘强身健体’。”

“公司能够实现快速、稳健发展，上市是一个契机，技术革新则发挥了重要作用。”晨光生物董秘兼财务总监周静介绍，公司以前提取辣椒红，只提颜色不提辣味，因为当时的技术无法实现，后来公司通过自主研发的混合溶剂提取工艺实现了色素和辣素兼得，使辣素色素的提取率提高到了98%以上，带动了行业的技术进步，并实现了辣椒精产品的进口替代。

周静表示，公司抱着“吃干榨净”的态度对待每一种原料。以辣椒为例，第一步，先把辣椒磨成粉，做成颗粒，辣椒籽作为食品原料直接卖掉；第二步，把颗粒中的颜色和辣味提取出来，剩下的残渣可以作为饲料；第三步，整个加工过程通过有机溶剂提取，溶剂提取完之后可以再回收利用，整个加工过程没有任何

废弃物。晨光生物研发总监高伟进一步解释称：“公司独创的溶剂回收工艺使吨料消耗溶剂由原来的300千克降低至2千克—3千克。目前同行均采用番茄酱作为原材料，番茄皮籽源于番茄酱生产过程的下角料，从番茄皮籽中提取番茄红素专利技术能有效降低生产成本。”

周静感叹：“好多创新，你说它难吗？其实并不难。植提行业的创新更多的是意识的转变，然后是技术进步，打开发展空间。”

晨光生物能够做到植提行业的老大，多品种产销量连续世界第一，除了自身过硬的技术，也离不开上下游客户的支持。在狠抓科技创新的同时，晨光生物也着力提升与客户互惠互利的紧密程度。

“公司的科技服务有很多是免费给客户的，意在增强客户与公司的互动。”晨光生物证券事务代表高智超告诉记者，以香辛料业务板块为例，晨光生物是国内很多餐饮企业的重要原料供应商，很多客户都不会检测辣度、麻度，公司自主研发的检测方法，免费推广给广大客户，客户就可以将产品的辣度、麻度数据化、标准化，就可以按照不同地区对辣度、麻度等的饮食偏好，更好地做好配比。在这方面海底捞体现得最明显。晨光生物是海底捞的第一大原料供应商，海底捞的火锅底料在不同的地区有不同的口味，公司按照不同地区对辣度、麻度等的接受程度，分类分度提取，客户就可根据不同地区的饮食偏好，做好配比。

经过20年的发展，目前晨光生物的产业链涉及了上游的育种、种植，深耕中游的植物提取、深加工，开始发力下游终端产品，基本实现了全闭环产业链。在将原料“吃干榨净”做到极致的时候，晨光生物将注意力转向了上游育种和下游终端产品，意在淬炼、丰富自己的全闭环产业链。

## 2问：植物“芯片”有没有未来？

育种是种植业、养殖业中最复杂的一环。高伟在这方面感触颇深。“我们每年买种子的花费大约在1亿元左右。目前种子采购面临两个问题，一是种子不纯，容易被卡脖子；二是卖方说涨价就涨价，所以公司下定决心一定要把育种做起来。”一提到育种，高伟就显得很痛心。

高伟介绍，2015年公司研发人员仅30多人，到2019年，公司研发人员已有117人，占员工数量8.7%。公司计划在三年内继续引进专家、博士、硕士等专职研究人员，使专职研究人员达到200名以上。

从2015到2019年，晨光生物每年的研发投入保持约5%的增长，2019年研发投入1.85亿元，占营收比例为5.66%。研发投入与营收占比均高于同行业公司。

“育种，目前我们已经做了一部

分，包括参股新疆天椒红安，与隆平高科红安在育种方面强化合作。今年在缅甸也开始育种。未来育种方面，会在提高鲜花的色素含量和增强抗病性等各方面努力。我们也一直在与中国农业大学、河北工程大学等高校合作。”周静说。

高伟称，研发部已经成立育种组。公司在辣椒育种方面做得比较好，培育出了一些独特的东西，是对全产业链的一个贡献。

“目前的育种工作主要分为两项，一项是大田的常规育种，另一项是采用分子生物学，选择一个高科技基因，直接进行解剖然后进行基因编辑。”高伟表示，经过努力希望能够培育出更多的特色植物。

晨光生物在育种方面“敢为天下先”的精神值得称颂，但这绝不是拍脑袋的行为，公司独创的“五步走”工艺研发模式给了他们底气。

我国的科技成果转化率低，主要的问题出在缺乏中试条件上。周静表示，为了解决上述问题，晨光生物的项目开发，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：实验室小试摸索工艺，中试，大试，规模化生产，专业化规模生产。这个模式可有效规避由于市场和技术不成熟而导致的企业盲目投资的风险，也是公司打造10个世界第一单品的底气之一。

“我们有‘五步走’的先进经验，再加上研发人员的工作热情，相信育种工作会越来越越好。”高伟对育种的未来充满了期待。

## 3问：工业大麻等新品开发是否顺畅？

晨光生物全资子公司腾冲晨光云麻生物科技有限公司，于2020年7月29日取得腾冲市公安局核发的《云南省工业大麻加工许可证》，加工种类为工业大麻花叶。

“工业大麻是一个规模非常大，未来前景非常看好的一个典型的植物提取物品种。现在我们已经通过主管部门审批，具备了工业大麻种植和生产的条件。”一提到新品种开发和生产，卢庆国马上就兴奋起来。他强调，晨光生物有能力也应该抓住工业大麻这个机会，走在行业前列，目标还是争世界第一。

需要注意的是，晨光生物加工CBD（大麻二酚，工业大麻的提取物）的生产线实际上是按照中试线的标准和要求来做的。目前公司已经实现一边试生产，一边销售产品。

“在工业大麻生产过程中，公司也在积极地谋划建立新的大生产线。”卢庆国强调，公司现阶段的主要任务是继续通过科技创新提升产品的综合竞争优势，在主力产品市占率继续稳步提升的基础上，重点发展工业大麻、甜菊糖苷、菊粉、番茄红素、替抗饲料添加剂、银杏提取物等潜力品种，争取早日实现“三步走”战略的第二步，即做成10个左右世界第一或前列产品。

在夯实第二步战略的基础上，晨光生物开始将第三步战略（做大做强保健品、中药提取等大健康产业）付诸实施。晨光生物总经理助理、色素营销事业部总经理卢颖表示，营养板块实际上承载着公司的第二步目标，产销世界第一的单品很有可能从这里产生。这个板块实际上也衔接着公司战略的第三步。

“晨光生物要做老百姓吃得起、真正有功效的保健品和药品。目前公司保健品、功能性食品、珍品油脂等终端产品已根据计划通过线上线下结合方式开展销售工作。”卢颖称，接下来公司会根据市场情况及自身



《证券日报》记者独家采访晨光生物董事长卢庆国(右)

尹烁/摄

经营策略逐步开展面向客户的销售。

## 4问：市场与扩张风险如何化解？

虽然晨光生物是一家秉承稳健发展理念的公司，但市场开拓不达预期、原材料价格波动以及海外分支公司的生产仍被机构视为公司面临的三个风险。

对于市场的这些担心，卢庆国表示：“我觉得问题不大，现在公司已经不是纯粹依靠单一产品，而是有几十个品种对业绩构成支撑，这些品种在一定程度上，可以互相缓冲。因为不可能所有产品的高峰低谷重叠到一起。”

“比如说像辣椒红色素、叶黄素等，实际上也有一些波动。对于这些主打产品，公司可以在一定程度上有意识地去降低波动的频率。作为龙头企业，我们有责任也有义务去维护市场的稳定与平衡。”卢庆国认为，这几年色素辣椒的价格非常稳定，与公司辣椒种植产业的支撑分不开。原材料价格稳定，更有利于公司发挥技术进步、精细管理的优势。

从去年开始，晨光生物开启了辣椒红色素的预售模式。卢颖表示，因为公司的辣椒红色素已经在世界占到60%的市场份额，在这个基础上公司也在摸索重新制定市场规则，希望通过预售的模式来提前锁定客户全年的需求。每年10月份开始收购辣椒的时候，同时开启产品预售，今年准备把明年60%的销售在12月份之前提前锁定。

企业要发展壮大，不仅在要在本土发展，更要考虑走出去的问题。晨光生物首家海外子公司印度晨光2012年进行试生产开启全球化布局，随后赞比亚和美国两家子公司相继成立。

对于新冠肺炎疫情和海外市场的风险，卢庆国给予了直接回应：“企业走出去的风险和机会是同时扩大的。地区政治局势的波动再加上疫情的影响，对海外工厂是有一些不利影响，但我们也在努力克服。我们利用视频的形式对当地员工进行培训指导，帮助他们独立开展生产、释放产能。随着时间的推移，海外工厂会逐步进入正轨。”

“我们也在通过中信保在做海外资产的保险。当然更多的还是要提前有预案，企业应思考在不同的时间不同的阶段采取什么措施，这样才能变被动为主动。另外，随着公司走出去步伐的加快，不把鸡蛋放在一个篮子里，有更多的选择机会，也是公司需要考量的一个战略方向。”卢庆国说道。

## 5问：中央汇金等机构为何一直持仓？

“我们在资本市场上严格来讲还

是‘小学生’，上市之后边干边学，公司也在逐渐熟悉、学习使用资本市场工具为实业助力。”卢庆国强调，因为他是做实业出身，思维上一直带有生产和技术的影子，对技术觉得更亲近。

上市10年，年年现金分红，4次送转股份，晨光生物的成绩单不俗。在资本市场运作方面，算上晨光生物IPO融资也仅有三次，其他两次分别发生在今年6月份发行6.3亿元可转债以及2016年增发3.44亿元。

卢庆国强调，经过10年发展，公司在借助资本市场发展方面有了一些心得，包括科技创新、产业链布局等方面。“如何以实业为支撑，借力资本市场，完成我们在植物提取行业做10个世界第一的目标，现在比原来更清楚了。”

晨光生物2011年至2019年营收复合增速为13%、净利润增速为11%，仅个别年份波动较大。营业收入从2011年的10.7亿元增长到2019年的32.7亿元，净利润从7503万元增长到1.94亿元。

晨光生物的稳健表现也逐渐引起机构投资者的注意。从今年3月份起，机构公开发布的晨光生物的研报数量迅速增多，评级类别多为“买入”，少部分为“增持”，甚至有机构连续给出“强烈推荐”的投资建议。

在机构投资者方面，中央汇金连续两个季度出现在晨光生物十大流通股股东名单中。同花顺数据显示，截至2020年9月30日，中央汇金以持股577.04万股名列晨光生物十大流通股股东，持股数与上季度相同。

周静表示，机构投资者对公司的关注始终没有断过，它们持股变化有各种各样的原因，公司对这些不是很清楚。机构投资者对公司的关注始终没有断过，它们持股变化有各种各样的原因，公司对这些不是很关注。

财达证券相关人士告诉《证券日报》记者，植物提取行业重在规模优势，虽说提取技术不难，但提取的得率提升难度很大，需要多年摸索。晨光生物在辣椒红、辣椒精和叶黄素能做到全球第一份额，说明其规模和布局很完善，这对公司业绩构成支撑。

10月27日，晨光生物发布2020年第三季度报告，前三季度实现净利润2.06亿元，同比增长39.28%。其中，辣椒红色素销量同比增长11%，市场份额继续扩大，辣椒精收入同比增长15%，叶黄素收入同比增长84%，甜菊糖收入同比增长123%，工业大麻生产平稳运行，产品实现随产随销。

“投资者应密切关注晨光生物的三个动向：一是二线品种份额的提升，二是赞比亚工厂毛利率的改善，三是保健品产品系列的丰富和营销手段的拓展。”上述财达证券相关人士提示投资者。

## 金杯电工并购再下一城 奠定细分领域龙头地位

■本报记者 何文英

“公司通过并购统力电工将业务版图扩展到东部沿海区域经济优、资产质量好的发达城市无锡，将有利于公司奠定国内扁绕组线板块的龙头地位。”11月1日，金杯电工董秘邓绍坤在接受《证券日报》记者采访时对公司最新公告的并购战略意义做出了相关回应。

最新公告显示，金杯电工旗下全资子公司金杯电磁线拟用自有资金合计2.35亿元以股权收购及增资方式取得在国内电磁线扁绕组线细分领域享有高知名度的民营企业——无锡统力电工有限公司67.00%股权。

近年来，金杯电工不断围绕公司电磁主业进行高质量的外延并购，统力电工是继公司并购衡阳电缆厂、“塔牌”电缆以及武汉二线之后揽入麾下的又一“大将”。邓绍坤表示，并购统力电工后，公司电磁线板块无论是业务规模还是盈利水平都将有望取得新突破。

## 并购标的利润弹性可期

资料显示，统力电工是一家集扁绕组线研发、制造、销售于一体的江苏省高新技术企业，曾为新三板挂牌公司，在国内输变电技术领域连续多年销量领先，是国家电网公司交流建设部认定合格的5家特高压交流工程电磁线供货商之一。

据了解，该公司在牵引变市场为中车集团研发首台动车配套的牵引变压器用换位导线，打破了国外垄断，实现了高速列车核心部件的国产化，目前该产品实现了规模化生产，市场占有率60%以上。同时，统力电工扁绕组线产品在海外市场拓展为行业首位，销售业绩居国内扁绕组线前列。

财务数据显示，统力电工2019年营收超过12亿元，净利润超过2300万元。不过，其资产负债率一直居高不下，在2019年底已经超过了70%，由此产生的财务费用吞噬了其2000万元左右的净利润。

“这也是公司推动并购的主要原因之一，通过并购增资以及业务协同，将为并购标的有效降低财务成本。”据邓绍坤介绍，在这次并购统力电工过程中，采取了收购老股并同步增资的方法，这将给统力电工带来增量资金，降低其财务费用打开利润增长空间。

财务数据显示，金杯电磁线2020年1月份—9月份营业收入超过8亿元，净利润超7000万元。统力电工2020年1月份至9月份实现营业收入9.54亿元，净利润2366.02万元。这意味着统力电工并购后，将极大地增厚公司的业绩。

## 抢抓特高压电缆历史机遇

一位长期研究特高压行业的分析师对《证券日报》记者表示：“从行业整体来看，新基建的发展离不开电线电缆配套产业，这对电线电缆行业来说是一个难得的历史机遇，2020年以来，随着特高压被纳入新基建范畴，一系列相关项目也紧锣密鼓地相继上马。”

国家电网公开表示，2020年特高压建设项目投资规模1128亿元，可带动社会投资2235亿元，整体规模近5000亿元。同时，国家电网公司研究编制了《2020年特高压和跨省500千伏及以上交直流项目前期工作计划》，明确指出要加速“5交5直”特高压工程相关工作。

上述分析师认为，在此背景下金杯电工通过本次收购，自身的整合能力再结合统力电工的发展潜力，为“搭上”特高压发展“快车”提供了丰富的想象空间和动力保障。

“金杯电磁线经过长期的沉淀、积累和布局，现已成为特高压、军用电机、三代核电、新能源电机用电磁线四大高端特种电磁线产品的行业领跑者，统力电工拥有特高压超高压变压器用耐热自粘换位导线、高速列车牵引变压器用新型特种换位导线新材料等一系列先进技术，一些产品也是填补了国内空白。”邓绍坤表示，通过此次并购将实现强强联合，进一步加速行业变革和集中度提升。

值得一提的是，在并购整合方面，金杯电工可谓驾轻就熟。早在2004年，公司便迈出并购第一步成功揽入衡阳电缆厂，2011年再将湘潭电缆厂电磁线板块（现金杯电磁线的前身）纳入麾下，2013年收购了拥有80多年历史的四川家装电线电缆老字号“塔牌”电缆，2020年初湖北省最大电线电缆企业武汉二线也投入公司怀抱。

在进行一系列外延并购整合后，金杯电工业绩也已逐步进入释放期。2020年三季度显示，公司前三季度实现营业收入51.95亿元，同比增长24.91%，归属于上市公司股东的净利润1.76亿元，同比增长24.14%。其中，公司第三季度实现净利润9750.42万元，比上年同期增长81.90%。

值得关注的是，最新并入的武汉二线成了公司业绩快速增长的主要功臣。邓绍坤表示，武汉二线三季度生产经营加速恢复，单季实现净利润3400万元，大大增厚了公司的业绩。在之前成功并购的经验基础上，上述分析师对金杯电工此次的并购也给予了较高的期待。他认为：“从公司以往的并购经验来看，公司在主业整合以及资源协同方面表现得较为出色，看好公司并购统力电工后在技术、市场上的双重领先优势。”

(CIS)

本版主编于德良 责编杨萌 制作董春云 E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

## 深耕智能交互技术领域 远传科技完成数亿元战略融资

近日，智能交互技术领域企业远传科技宣布完成数亿元人民币的战略融资，本轮融资由浙江国改基金、朴盈资本、天风天睿联合领投，湖畔宏盛基金、国金直投、同家资本、国创中鼎等机构跟投。

迄今为止，远传科技已获得多轮融资。投资方包括恒生电子、老板电器等知名上市公司，中信、天风、国金等证券公司，天堂硅谷、湖畔宏盛基金、盈盛创投、凯石资本以及拥有国

资背景的浙江国改基金、云赛股权基金等专业投资机构。

远传科技投资人S先生认为：远传科技从最初的话务预测、智能排班软件和智能化运营管理平台的研发起步，最近几年来在人工智能技术的研发投入力度加大，和智能客服行业场景深度融合，提供最契合客户预期的智能化产品和解决方案。

远传科技总部位于杭州，在北上广等地设有事业部或研发中心等分

支机构。公司客户覆盖全国，主要聚焦在大型企业、金融、政府、能源等行业。

基于自有软交换通讯平台技术以及NLP/NLU、知识图谱、深度学习等技术，远传科技自主开发了全产业链的客服产品，涵盖全媒体智能交互中心、智能交互业务平台、智能交互中台、智能客服机器人、智能质检、智能分析、智能助手智能运营管理等产品，政务、金融、能源、品牌制造

等多个行业的深度解决方案，以及智能服务云应用的云客服、云众包平台等系列云产品与服务。

远传科技的创始人徐立新女士表示，“人工智能技术的进步带来了智能交互应用日新月异的发展，远传科技遇上了创业以来最好的发展时代。公司专注智能交互技术多年，已实现智能交互技术在客服领域的深度应用。展望未来，智能交互技术必将从客服延展，走向

服务营销一体化，线上与线下一体化，向智能终端、智慧社区等领域应用拓展，为更多行业客户带来全新的美好体验。”

据悉，本轮融资后，远传科技将持续加大核心技术的研发及创新，完善并提升产品的延展性及规模化交付能力，赋能更多的行业客户，进一步推进智能交互技术的普适性，成为智能交互新蓝海的领航者。