证券代码：600866 证券简称：星湖科技

广东肇庆星湖生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √电话交流会□业绩说明会 | □现场调研□路演活动 | □分析师会议□其他 |
| 时间 | 2023 年 4 月 12 日 |
| 上市公司接访人员 | 财务总监 陈军来董事会秘书 刘欣欣证券事务代表 张凯甲 |
| 参会单位名称（排名不分先后) | 大成资本、国信证券、上海迎水投资、上海铂绅投资、中欧基金、中金资管、中信产业投资基金、中道投资、中新融创、仁桥资产、立翎资本、百济投资、华安证券、华泰资产、苏州国信钧翎、财通资管、明睿资本、轻盐创投、海南金控、海通国际、第一创业证券、淞港基金、淳厚基金、深圳龙鳞资本、厦门驱动力私募基金、煜健创投、韶夏投资、潼骁投资 |
| 投资者关系活动主要内容 | **投资者交流主要问题：****问题1：请介绍公司近期经营情况和计划。**答：公司2022年业绩获得大幅增长，实现营业收入174.86亿元，同比增长329.51%；实现净利润11.83亿元；实现归母净利润6.08亿元，同比增长299.85%。短期来看，并购伊品生物后，公司一段时间内的重点工作是加快业务融合与公司整合，目前已聘请国际头部战略咨询机构麦肯锡公司，开展管理融合专项咨询项目，通过业务协同充分提升经营效率和盈利能力。中长期来看，公司发展的重点是以研发和技术为第一驱动力，进一步扩宽产品线，同时善用外延式拓展手段，用丰富的业务和产品结构增强盈利水平和平抑周期能力。公司将以合成生物学技术为核心，以生物发酵、生物医药产品为压仓基础，继续大力探索多元化的产品结构，丰富下游应用场景，持续提高公司产值和利润水平。**问题2：2022年，伊品生物实现净利润10.81亿，但公司整体实现归母净利润6.08亿元，请介绍差异原因。**答：2022年，公司除伊品生物以外的业务板块实现净利润1.60亿元；伊品生物业务板块实现净利润10.81亿元，剔除合并抵消后，合计实现报表净利润11.83亿元。公司收购伊品生物构成同一控制下企业合并，由于该合并于2022年11月末完成，而2022年1-11月期间伊品生物少数股东的股份比例超过50%，因此公司全年归母净利润扣除了2022年1-11月期间伊品生物实现净利润中归属于少数股东的部分，只保留归属于母公司股东的部分。特别要强调的是，根据公司收购伊品生物时签署的《交易协议》，伊品生物于交割审计期（即2022年1-11月）内产生的利润均由公司按照持股比例99.22%享有，因此在所有者权益变动表，可以看到伊品生物2022年度产生的增量留存收益是按持股比例纳入归属于母公司股东权益的。简单来说，伊品生物2022年全年利润的绝大部分是留存至上市公司的，由上市公司全体股东享有，未来可以由上市公司进行分配。**问题3：请介绍大股东广新集团对公司的定位。**答：上市公司大股东广新集团是以资本投资为主业的广东省属大型国有资本投资公司，目前控股6家上市公司，重点围绕新材料、生物医药与食品、数字创意与融合服务三个产业板块做大做强。公司是广新集团生物医药及食品板块的“链主”企业，也是唯一的上市平台。生物医药与健康是广东省“双十”产业集群中的重点产业之一，广新集团高度重视本产业板块的发展，强调投资和培育具有生态主导力和核心竞争力的龙头企业。广新集团将持续加大对公司的支持和赋能，支持公司打造生物医药与食品健康“链主”企业，发挥“链主”企业的聚合带动效应，通过内生式发展和外延式扩展，提升产业话语权和控制力。**问题4：请介绍公司各业务板块的当前发展计划。**答：动物营养氨基酸（赖氨酸、苏氨酸等）方面，公司重点是巩固产品市场份额，持续提升技术指标，同时大力优化生产成本；人类营养氨基酸（味精、I+G等）方面，公司将重点结合玉米发酵物、甜味剂等，建立综合配方应用开发能力，提升产品附加值；生物医药方面，公司将坚持内生发展与外延并购并举的发展思路，主要依托现有基础，扩展氨基酸和核苷类原料药布局，提升业务利润，同时持续探索生物小分子原料药业务的发展；生物基新材料方面，公司将继续以戊二胺系列产品为基础，继续提升生产能力、推广市场应用。**问题5：请介绍公司生物基新材料业务的最新进展。**答：公司为国内极少数掌握生物基戊二胺与生物基尼龙56新材料产品核心技术，并获得相应专利保护的公司，业务拓展进展良好。公司在黑龙江生产基地布局戊二胺与生物基尼龙56等新材料产品，已经建成1万吨戊二胺、2万吨尼龙56盐生产线，在建1万吨尼龙56切片生产线，该生产线预计今年下半年投产，到年底达产，且具备迅速放大生产规模的能力。为匹配生产能力的持续扩大，公司正在大力开拓市场，近期部分进展如下：1、尼龙系列产品—EYLON伊纶，获得了美国农业部（USDA）生物基产品标签认证，生物基碳含量达到48%，减碳效果明显，技术处于行业领先地位；2、持续推广戊二胺产品在纺织消费领域的应用，与浙江东丽、晋江新联合、福建华峰、福建精维、南通帝人等头部面料商开展合作，共同推进生物基尼龙56的商业化。（面料厂商的下游客户主要为国内的安踏、李宁、特步，国外的阿迪、耐克等国内外一线服装品牌）；3、2023年2月，与广东省纺、永荣锦江三方共同签署战略合作协议，共同推动戊二胺、生物基尼龙等产业链合作，打造从切片、纤维、面料到服装品牌联合推广模式；4、通过参加行业会展活动，进一步加强下游推广，具体包括2023年中国国际纺织纱线展览会，2023年上海国际功能性纺织品展览会等。**问题6：公司提出后续会大力加强研发工作，请介绍具体计划。**答：研发能力的提升，是公司丰富产品结构，持续提高产值和利润水平的核心环节，也是公司重组后业务整合的重中之重。公司将在生产菌种、生产技术等方面持续加强研发投入，以支持公司丰富产品结构的经营策略。举例来说，公司控股股东广新集团近期以公司为载体，制定了建设“工业微生物与生物制造重大科技创新平台”的整体规划，具体包括工业微生物种质资源库、合成微生物高通量育种平台、微生物组学与生物信息分析平台、智能化细胞工厂工艺调优与集成放大平台、未来生物智造高端应用开发平台，即“一库四平台”。该项目已获得广东省国资委2023年促进经济发展专项资金5,000万元支持。后续公司拟联合中国科学院深圳先进技术研究院、国家合成生物技术创新中心、清华大学、江南大学、广东省科学院微生物研究所等单位，在深圳光明科学城共建“广新联合创新中心——工业微生物与生物制造重大科技创新平台”，切实推动规划落地。**问题7：公司动、植物营养氨基酸业务所处行业存在周期性，请介绍公司对行业发展前景的展望。**答：行业短期内存在周期性波动，但中长期仍有广阔发展前景。同时，公司也将通过技术驱动、降本增效、布局新业态新产品等多种方式进一步平抑周期影响。（1）下游需求自然增长：在我国消费升级以及动物饲育效率提升的背景下，L-赖氨酸需求近十年全球年均复合增长率约为6.5%、L-苏氨酸需求近十年全球年均复合增长率约为10%、全球味精需求量近年来亦保持小幅增长；（2）畜牧养殖业规模化：传统散养对饲料添加剂缺乏认识，规模化养殖场更专业，对动物营养氨基酸的接受度也较高，养殖行业的规模化发展将增加动物营养氨基酸的需求；（3）行业走向整合趋势：生物发酵产业具有技术、资金、成本等壁垒较高的特点，随着该等壁垒的不断提高，大型企业与中小企业的差距在不断加大，行业通过兼并重组、自然出清等方式持续整合是必然趋势；（4）成本端仍有潜力可挖：公司可通过技术研发、流程优化，进一步实现“降本增效”，从而进一步降低产品单位成本，提升毛利水平。整体上，下游需求刚性增长，行业仍有长期成长空间，业内大型企业的地位将得到进一步巩固。 |

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。

2023年4月12日