

蓝星安迪苏股份有限公司

2025 年一季度线上投资者沟通会会议记录

一、会议时间

公司于 2025 年 5 月 12 日组织召开了 2025 年一季度线上投资者沟通会。

二、参与单位名称及人员姓名

部分参会机构名单详见附件清单。

重要提示：参会机构名单由组织机构提供并经整理后展示。公司无法保证参会机构单位名称的完整性、准确性，敬请投资者注意。

三、公司接待人员

董事长兼总经理（CEO）：郝志刚先生

首席运营官兼副总经理：Frederic Jacquin 先生

首席财务官：Virginie Cayatte 女士

董事会秘书：蔡昀女士

四、会议地点

Teams 线上会议

五、主要内容

公司就投资者普遍关注的问题进行回答。沟通内容如下：

1. 蛋氨酸下半年价格预期？

蛋氨酸下游应用一半左右是禽类养殖，而作为第一大动物蛋白消费品类，鸡肉需求的持续增长是蛋氨酸保持市场需求增长的重要促进因素。目前来看，得益于持续强劲的下游需求支撑，在蛋氨酸的供求状况未有新产能进入的情况下，预计价格在第三季度将保持相对稳定。尽管中长期来看，国内新增液体蛋氨酸产能的释放可能对价格形成下行压力，但目前新产能投产时间尚不明确，短期内不会对市场产生显著冲击；若新产能于今年四季度逐步落地，价格可能面临调整。综上，蛋氨酸在三季度价格大概率与二季度维持相近水平，后续需重点关注产能释放节奏及供需格局变化。

2. 今年一季度蛋氨酸价格上涨的主要原因？

今年一季度蛋氨酸价格上涨主要受供给和需求两端综合因素影响。从需求端来看，一方面饲料原料价格走高企推动豆粕替代效应，一定程度上带动添加需求；另一方面，动物蛋白需求呈内生持续增长态势，尤其禽肉作为当前动物蛋白消耗占比最大的品类，其市场需求增长持续促进蛋氨酸需求增长。从供给端来看，行业产能变化呈现结构性特征：长期来看，一些企业永久退出部分产能，缩减市场供给；短期则因新产能尚未释放，叠加临时性供应波动，加剧供需紧平衡。总的来说，需求稳健增长的长期趋

势与供给收缩的短期冲击共同作用，最终推动蛋氨酸在今年一季度呈现价格上行态势。

3. 考虑到中国新产能进入市场，安迪苏如何从长远角度看待供需形势的变化？

未来两到三年，国内新增产能或将由于供给需求的短暂变化引发蛋氨酸价格短期波动，但由于全球每年需求增量仍相对稳定，尤其禽肉作为动物蛋白消费主力的持续扩容，行业未来几年总体将呈现健康的供需关系。尽管新产能投放可能带来阶段性冲击，但需求端的内生增长与供给端的结构性调整有望逐步消化产能压力，维持市场长期均衡。

行业竞争格局的核心分化在于企业综合能力的比拼。长期来看，具备国际化供应链布局、全球化销售网络及多元化产品结构的企业将占据优势。安迪苏凭借中欧双平台生产布局、国际化销售网络以及全品类供应（安迪苏是目前全球为数不多可以同时生产固体和液体蛋氨酸的生产商之一）的优势，通过全球产业链布局抵御风险，依托覆盖多区域的销售和服务网络抢占市场，同时拥有领先的液体蛋氨酸技术及成本竞争力，预计液体蛋氨酸产品市场渗透率将持续提升。因此，公司对在未来蛋氨酸市场竞争格局中持续占据有利地位充满信心。

4. 安迪苏在液体蛋氨酸方面长期深耕，具有突出的优势，如液体蛋氨酸的喷涂设备，市场上是否可以直接采购这种设备，还是需要自行研发？

安迪苏在液体蛋氨酸领域的核心竞争力不仅体现在技术积累，更在于对产业链中关键环节的把控能力。尽管喷涂设备可以从市场购买，但加料喷涂工序的关键不仅仅在于设备本身，其效能取决于工艺、设备和技术服务的高效结合。安迪苏多年深耕液体蛋氨酸产品整体解决方案，已构建“工艺-设备-服务”一体化优势，实现设备、工艺与技术服务深度耦合，这种“硬实力+软服务”的复合能力，正是公司液体蛋氨酸业务持续领跑行业的根本支撑。

5. 未来在国内蛋氨酸产业趋向一体化竞争的背景下，公司南京工厂是否能够持续原材料的成本竞争优势？

安迪苏始终聚焦自身核心竞争力建设，以南京工厂为例，其核心指标表现已印证了战略布局的前瞻性。目前，南京工厂在产能利用率及生产稳定性等维度均处于行业领先水平。依托长三角区位优势与产业链协同效应，以及持续的工艺优化，我们对国内产能的综合竞争力充满信心。

6. 公司如何看待欧洲生产平台和中国生产平台的竞争力对比？

自 2022 年下半年起，公司启动了“欧洲平台提升计划”，从产能优化、卓越运营和技术创新三方面入手，系统性提升欧洲基地的竞争力。首先，淘汰老旧产能，公司关闭了法国科芒特里的固体蛋氨酸生产线以提升蛋氨酸业务的整体成本竞争力；其次，通过提升产能利用率、优化能源管理等举措，公司在过去两年实现年均约 2,000 万欧元的成本压降，形成持续改善的运营韧性；最后，加速推进固体蛋氨酸生产工艺创新，以进一步降低单位成本，从而巩固欧洲生产基地的区域领导地位。

当前全球贸易环境与关税壁垒或将持续存在，区域化生产与就近供应成为行业竞争主逻辑。在此宏观环境下，从中国出口至欧洲难以形成成本优势，而本土化生产在运输效率、客户响应及政策合规性方面更具竞争力。因此，公司继续充分深挖并扩大全球化产业布局优势，即在中国生产平台依托产业链配套优势持续提升产能经济性，在欧洲生产平台通过技术升级和成本优化强化本土竞争力，并同步探索美元区布局第三生产平台的可行性。未来行业竞争将呈现"区域深耕、多元协同"格局，各区域生产平台需立足本地化优势构建核心竞争力，形成全球化与区域化协同的战略体系，以应对贸易环境不确定性并增强供应链韧性。

7. 在产能过剩周期中，公司是否会调整维生素业务结构（如向高毛利的特种维生素转型）以提升盈利能力？

首先，公司通过持续推进欧洲生产基地的工艺升级来降低产品的生产成本，目标是即使未来市场价格进一步下行，依托欧洲工厂的技术更新与精益管理，公司仍能保持盈利。其次，在保持基础维生素品类竞争力的同时，我们正通过配方技术革新提升产品附加值，以提升产品盈利水平。最后，安迪苏作为维生素市场的重要参与者，将保持其在饲料级维生素行业中非常独特的竞争地位，致力于向客户提供高质量且具有完全可追溯性的全系列维生素解决方案。

8. 公司维生素业务以饲料添加剂为主，是否计划拓展至人的健康领域？

当前全球维生素 A 市场中，约 80%-85%的用于饲料添加剂领域，人类健康领域（包括食品、医药）占比仅 15%-20%。人类健康领域因涉及食品安全与医药标准，对质量认证、供应链稳定性及合规性要求更高，虽存在一定溢价空间，但需跨越更严格的监管壁垒。基于现有业务布局，公司短期内将继续专注于饲料添加剂领域。与此同时，我们将密切关注市场需求变化与技术演进趋势，若人类健康领域出现与公司技术路径契合、且能发挥现有生产体系协同效应的潜在机会，不排除通过审慎评估后探索相关业务的可能性。

9. 公司特种产品毛利率长期维持在 40%-50%，面对市场竞争加剧公司的高毛利是否可持续？是否面临新进入者挑战？

首先，公司通过加速研发创新投入，实现新技术迭代和产品升级，确保产品始终处于行业前沿。例如，今年公司预计将推出的在反刍动物、酶制剂及肠道健康解决方案等领域的创新产品，有效抵御同质化竞争。其次，特种产品毛利率的可持续性源于其不可替代的应用价值。公司通过专业的技术销售团队深入客户生产场景，量化产品对客户降本增效、品质提升等维度的价值贡献，并以此作为定价基础。既增强了客户对溢价的认可度，也构建了长期合作壁垒。综上，依托技术研发优势与高质量的客户服务，我们有信心在加速特种产品业务增长的同时，持续维持其高盈利水平。

10. 公司未来是否计划通过并购进一步整合特种产品领域？

公司特种产品业务的战略聚焦于"补链、延链、强链"三大方向，并购

将作为战略落地的有机补充工具。一是补链，完善产业链纵深布局。针对现有特种产品产业链中研发、生产、销售环节的结构性短板，例如公司正通过自主建设（如反刍动物酯化生产线自有化项目）实现关键生产环节自行生产，在降低生产成本的同时提升可持续水平。二是延链，拓展多维应用场景。基于现有动物产品线的技术积累，公司正研究推动产品向宠物等高增长领域渗透的可行性。三是强链，构建技术驱动型竞争优势。公司持续强化研发投入，并通过创新实验室等外部研发等方式整合优质技术资源，提升公司的盈利能力与客户服务能力。除此之外，外部并购对于产品线的丰富和市场的加速拓展都有重要意义。安迪苏近几年的数次收购对于特种品业务增长均带来了积极影响，公司将在未来持续积极寻求无机增长的机会。

借助现有产品线的内生有机增长、新产品的不断推出和外部并购，安迪苏旨在巩固其全球动物营养与健康特种产品的主要领导者地位。我们将始终对具有潜力的新兴市场和技术领域保持关注，以抓住所有可能的机会，加快在公司的发展，扩大创新产品和服务组合，创造协同效应和规模效应。

11. 公司定向增发进展？

公司定向增发项目已于 4 月 15 日被上交所正式受理，目前正处于上交所问询阶段。未来在经上交所审核通过、并完成证监会注册程序后，公司将选择合适的发行窗口，并力争通过广泛和高效的路演等投资者活动，提升投资者对安迪苏未来发展的长期认可，从而确保高质量发行并切实维护全体投资者利益。

12. 公司今年分红情况以及对未来的分红规划？

为提升公司投资价值，与广大投资者共享公司经营发展成果，增强投资者获得感，在确保公司持续稳健经营及长远发展的前提下，公司今年增加了现金分红频次，在 2025 年实施中期分红、年度分红，整体分红比率为 40.08%，其中中期分红 1.61 亿元人民币已于 3 月 28 日派发，年度分红 3.22 亿元人民币已获得股东大会批准通过，将于 5 月 20 日派发。

未来，公司将继续致力于为股东创造价值，坚持在通常情况下不低于 40% 的现金分红比例的分配方案积极回报股东，让投资者共享公司经营发展成果，促进各方共同关注公司的长期、持续、健康发展。

13. 公司在原材料方面做了哪些工作应对原材料价格波动？

面对原材料价格波动，公司通过多维度策略构建抗风险能力。例如，在面对硫磺成本上升的行业挑战，依托中国的一体化生产装置与欧洲基地的硫磺熔炼装置实现关键技术自主可控，降低外部依赖；同时强化核心原材料供应链的稳定性，并通过技术研发推动硫磺使用量减少及副产品硫磺回收再利用，从源头缓解成本压力。此外，公司利用产业链协同效应，通过相关副产品销售价格传导部分抵消硫磺成本上涨影响。公司还充分发挥区域优势，中国工厂凭借本地化采购成本优势保持竞争力，而欧洲基地则通过整合周边产业链资源确保供应稳定，通过区域协同有效平衡了全球市场波动风险。

整体来看，公司通过技术升级、资源循环、成本对冲及全球供应链联动，系统性应对原材料价格波动，保障业务韧性与盈利能力。

14. 中美贸易摩擦对公司业务的影响？

中美贸易战对于全球国际贸易均带来了一定的不确定性和挑战。得益于全球化销售布局及前瞻性供应链调整，对安迪苏业务影响有限。受之前美国对中国关税政策影响，公司已将核心产品（蛋氨酸）向美国出口的供应链调整为欧洲供应。目前美国市场涉及的中国出口产品仅含少量贸易维生素，且部分享受关税豁免，实际新增关税冲击较小，整体业务盈利水平未受显著影响。

为应对贸易摩擦，公司采取了多重策略：一是充分发挥中欧生产平台和全球供应链优势，根据关税政策变化，灵活调整供应链，以最大化降低关税影响；二是强化本土化生产，利用美国特种品工厂提升本土供应能力，减少进口依赖；三是动态调整价格，根据美国市场情况适度调整产品售价。上述措施将有效降低关税影响，保障盈利能力与市场份额。

公司积极将贸易摩擦转化为发展契机：一方面进一步巩固欧洲产业基础，挖掘欧洲至美国的供应链潜力；另一方面通过优化全球产能布局与本土化供应能力，推动产业链升级，探索新商机。

蓝星安迪苏股份有限公司

2025年5月14日

附件清单（排名不分先后）：

序号	机构名称
1	中国电子投资控股有限公司
2	东兴证券
3	国信证券
4	山西证券
5	申万宏源证券
6	光大证券
7	中泰证券
8	华西银峰
9	汇丰银行
10	中金资管
11	民生证券
12	瑞银
13	Millennium
14	金山湖投资
15	君和资本
16	大成资本
17	青岛城投城金控股集团有限公司
18	锦绣中和（北京）资产管理有限公司
19	上海腾霄投资管理有限公司
20	陕西新时代资本管理有限公司
21	中国船舶集团投资有限公司
22	无锡滨湖科创集团有限公司
23	宁波电子信息集团