

蓝星安迪苏股份有限公司

2025 年一季度现场业绩说明会会议记录

一、会议时间

公司于 2025 年 6 月 17 日在上海证券交易所北京路演基地组织召开了 2025 年一季度现场业绩说明会。

二、参与单位名称及人员姓名

部分现场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、公司参会人员

董事长兼总经理（CEO）：郝志刚先生

独立董事：臧恒昌先生

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

上海证券交易所北京路演基地及上证路演中心（网址：
<https://roadshow.sseinfo.com/>）

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. 公司未来是否考虑重组并购以拓展业务领域？重庆斐康蛋白的进展情况？

- 作为全球化运营的国际化公司，并购重组一直是伴随着安迪苏的业务发展。2006 年，安迪苏加入蓝星公司，填补了国内无法自主生产蛋氨酸的空缺。2015 年，公司通过资产重组成功登陆 A 股市场。随后，公司相继于 2018 年、2020 年及 2023 年完成三次海外并购，这些战略性投资有效扩充了公司特种品产品线矩阵，强化了公司“双支柱”发展战略中的特种产品业务板块。
- 展望未来，公司将持续深化并购战略布局，开展产业链上下游整合，同时兼顾与现有业务具有技术协同性的战略性补强。为此，集团已设立专项管理团队负责战略标的筛选及并购执行，通过系统化推进资本运作与战略实施的有机衔接，致力于构建持续增长的价值创造体系，为股东权益提升开辟新路径。
- 斐康®是一款营养丰富、安全可靠的单细胞蛋白产品，更重要的是，它是一种真正可持续的产品，可以通过占用较少土地和使用少量的水生产出单细胞蛋白，用于替代动物蛋白。斐康®对于整个水产养殖，甚至

动物养殖的未来可持续发展具有重要意义。恺迪苏重庆工厂是全球第一个使用颠覆性发酵技术开展规模化生产的示范性生产单元。其技术的先进性及首创性意味着其需要更多的时间进行开发和研究，同时也受到当地政府大力支持。项目目前仍在持续的爬坡过程中，该工厂自2024年第二季度以来稳定运行并成功交付合格产品；2025年第一季度，水产市场的首批大额订单和宠物市场的第二批销售完成交付，因此在未来市场的开拓也有非常明显的进展。除了强调斐康®替代鱼粉之外，公司也在着重强调产品的附加营养属性。

- 与此同时，安迪苏也将积极探索一切可行方案，以迅速灵活的方式执行既定计划，积极应对由于创新斐康®蛋白技术较预期需要更长的时间才能实现全面工业化而可能导致的各类负面影响。

2. 伴随国际贸易不确定性，以及竞争加剧的因素，公司认为未来蛋氨酸的价格是什么样的水平？

- 当前国际贸易环境复杂多变，蛋氨酸市场价格走势呈现显著韧性特征。第二季度蛋氨酸价格持续上行主要受供需格局驱动：需求端方面，作为大宗饲料添加剂，蛋氨酸超50%应用场景聚焦禽料领域，受益于禽类产品刚性消费需求及饲料配方中添加比例提升的双重支撑，行业年需求增速稳定在4-5%区间，构成价格中枢上移的核心动力。供给端来看，当前新增产能释放节奏存在不确定性，短期或对市场形成影响，但中长期来看，新增产能将逐渐被市场消化，供需再平衡机制逐步形成。
- 目前来看，我们对三季度价格走势持乐观预期，四季度行情尚需观察产能释放节奏。安迪苏作为具备全球供应链布局与成本领先优势的头部企业，依托稳健的产能扩张策略与国际化运营体系，将持续巩固行业竞争优势地位。

3. 面对国内外竞争对手，公司如何在蛋氨酸业务中展开差异化的竞争？

- 安迪苏凭借在液体蛋氨酸领域的领先技术与全产业链布局，持续巩固其在全球动物营养领域的领导地位。自加入中国蓝星后，安迪苏成功引进先进技术，并顺利完成了国内蛋氨酸工厂（南京液体蛋氨酸工厂）的建设与生产，构建起安迪苏中、欧双平台的生产布局，实现资源的灵活调配，确保为全球客户提供高效稳定的产品供应。近年来，公司也密切关注市场情况结合安迪苏的战略布局，公司同步推进液体与固体蛋氨酸双赛道布局，通过定增项目强化产品矩阵，形成对不同市场需求的全覆盖能力。
- 依托全球化运营网络与深度客户服务体系，安迪苏展现出强劲的市场渗透力。公司不仅在中国建立本土化生产优势，更通过灵活的全球供应链与国际化服务团队，实现快速响应机制覆盖欧美、亚太、中东等核心市场。针对液体蛋氨酸产品的特殊性，公司创新推出“产品+设备+服务”整体解决方案，为客户提供精准添加服务，并通过饲料功效监测平台优化配方效率。这种以客户需求为导向的生态化服务模式，使客户粘性显著提升，推动2024年蛋氨酸业务实现双位数增长。

4. 公司一季度业绩部分由维生素业务贡献，历史上维生素价格波动较为剧烈，请问目前维生素行业的竞争格局以及公司在维生素板块的策略？

- 行业主要竞争对手发生的安全事故后，2024 年维生素业务表现出较大韧性。目前来看，维生素行业未来供需格局未根本变化。伴随着竞争对手产能的恢复和国内产能的投产，市场将逐步恢复至常态化，即供过于求的状态。
- 安迪苏维生素业务有独特竞争优势，该业务不仅是我们为客户提供一体化动物营养解决方案的核心组成部分，更是构建长期客户关系的战略纽带。客户通常会将安迪苏作为全系列维生素的供应商。在维生素市场竞争加剧的情况下，首先，公司将进一步降本增效，维持产品成本优势，预计在中短期内取得显著成效。其次，安迪苏维生素业务主要通过在中国或欧洲采购向客户销售，公司将充分利用国际化产业布局 and 全球采购的优势，持续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。同时也将积极通过对部分维生素配方创新提升附加值。
- 综上所述，公司将通过协同增效、充分提升欧洲生产平台竞争能力以及提供综合解决方案，并在未来与同行业合作伙伴加强战略合作来增强自身维生素业务优势。

5. 请介绍公司在合成生物学的研发进展情况？

- 合成生物学，最初由 B.Hobom 于 1980 年提出来表述基因重组技术，2003 年国际上定义为基于系统生物学的遗传工程和工程方法的人工生物系统研究，合成生物学成为继“DNA 双螺旋结构”、“基因组技术”之后的第三次生物科技革命。国际上的合成生物学研究发展飞速，我国政府也对合成生物学的发展高度重视，从国家政策到科学研究以及产业转化，特别是系统性的构建合成生物学体系，并实现连续化、智能化方面给予了很大的投入，全国多个地方政府也将合成生物学的发展列入重要的发展领域和方向，已经全方位实现了突破。
- 发展进展上，发达国家纷纷制定科技规划和合成生物学路线图，在政策上给予强烈的支持，建设工程化研究平台并投入大量的资金进行合成生物学项目研究，也取得了瞩目的成绩。我国科学家也不甘落后，在国际上首次实现二氧化碳人工合成淀粉技术、二氧化碳还原合成葡萄糖和脂肪酸技术，助力碳达峰碳中和的实现。
- 政策支持上，国家对合成生物学领域的引导和发展经历了生物行业顶层设计、细分发展领域引导，以及全面促进下游行业应用的三大阶段，以合成生物为代表的生物制造作为新质生产力的战略意义持续得到国家认可。
- 竞争优势上，政策的大力扶持为我国合成生物发展营造了良好的发展环境，雄厚的科研实力为产业应用提供坚实技术支撑，规模化的产业集群加速了合成生物技术落地与产业升级，巨大的市场潜力使我国合成生物产业前景广阔。
- 合成生物产业作为战略性新兴领域，其研发与商业化进程具有显著的长周期特性。从底层技术突破到产业化落地，需经历菌种设计、代谢

通路优化、中试验证、规模化生产及市场准入等多重考验，每个环节均需严谨的科学验证与监管审批。

- 安迪苏一直秉承创新的理念，安迪苏每年研发费用不低于营业收入的3%，部分投入新兴领域，其中包括合成生物学技术在蛋氨酸生产方面的应用，公司已与浙江工业大学开展相关方面的研发合作。其次，公司在公司特种产品业务，如酶制剂，开展合成生物领域的相关研究。公司为非淀粉多糖酶全球最大的生产商，公司还将加大利用合成生物技术加速研发创新。最后，公司也积极与科研机构开展技术共享，如与北京化工大学和农业农村部饲料工业中心开展科研合作，以强化安迪苏在生物技术及动物营养产品领域的技术布局，促进公司时刻与最先进技术保持关联并抓住可能的产业化机会。

6. 作为央企背景上市公司，公司将采取哪些措施来提升市值管理水平？

- 作为国有企业，公司一直按照国务院国资委以及中国中化指导，持续开展市值管理工作，推动公司高质量发展。为此，公司一直在努力实施各项市值管理措施，包括但不限于提升长期分红比例，定向增发计划，充分发挥国有企业属性优势协同创效、更大规模、更多层次地开展与各类投资者的沟通活动等。
 - 提升长期分红比例
为提升公司的投资价值，让广大投资者能够充分分享公司经营发展的成果，增强投资者的获得感，公司在确保自身持续稳健经营及长远发展的前提下，已将最低分红比例由 30%提升至 40%，并分别于 2025 年 3 月、5 月实施了中期分红和年度分红。
 - 定向增发项目
一方面是为了支持公司战略的发展，有效提升公司的核心竞争力和发展潜力；另一方面，公司希望通过此次定增优化股权结构，吸引多元化的战略机构投资者，提升公司股票的流通性进而提升公司价值在资本市场的表现。
 - 投资者沟通
我们持续关注市场动态，积极与投资者沟通，与中、外投资者建立定期的沟通机制，向市场传递公司发展的信心与决心。
 - 充分发挥国有企业属性优势协同创效
作为中国中化集团旗下上市公司，公司共享集团全球化战略资源，如泉州固体蛋氨酸项目公司通过园区内中化泉州石化实现供应链优势。此外，公司依托央企背景获取低融资成本优势，为战略落地提供资金保障。

7. 目前，公司股价运行低迷，按目前股价再打8折进行定向增发，定增参与方无异于弯腰捡钱。请问，在这个时间节点、在这个价位上进行定向增发，是否存在利益输送？中小投资者利益谁来保护？

- 公司本次向不超过 35 名符合条件的特定对象发行 A 股股票，始终秉持公平、公正、公开的原则，严格遵守中国证监会及上海证券交易所的相关法律法规，所有重大决策均以公司长期发展和全体股东利益最大

化为出发点。本次向特定对象发行经董事会、股东会审议通过，不存在任何利益输送行为。本次定增定价严格遵循监管规定，最终发行价格将通过市场化询价确定，确保合规性。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，确保高质量发行并切实维护全体投资者利益。

- 公司高度重视中小投资者权益保护，已建立完善的治理结构和信息披露机制，确保所有股东享有平等知情权和参与权。本次增发方案已充分考虑市场环境、行业趋势及公司实际需求，旨在优化资本结构、支持业务发展，最终将为全体股东创造更大价值。
- 公司将一如既往地通过规范运作、透明信息披露和积极投资者沟通，切实维护所有投资者合法权益。公司将持续关注中小投资者的关切，严格按照监管要求履行信息披露义务，确保决策过程的透明性和公平性。

8. 公司 2024 年 4 月公告定向增发募集 30 亿元，据推算最快也要到 25 年 8、9 月份方可落地。根据估算，公司 2024 年、2025 年两年净利润在 25 亿元以上，请问在这种盈利水平下是否还有定增的必要性？

- 公司高度重视股东利益和资本结构的优化，本次向特定对象发行是基于公司长期发展战略和资金需求的审慎决策。为支持发展战略，公司近年来加大投资力度，资产规模和业务规模不断增加，日常营运资金需求亦不断增加。考虑到行业发展及项目建设，公司仍需进一步优化资本结构，提升公司的财务稳健程度，以把握市场机遇并提升长期竞争力。
- 本次向特定对象发行募投项目的实施紧紧围绕公司主营业务、迎合市场需求、顺应公司发展战略，是公司加强主营业务的重要举措。通过本次募投项目的实施，将进一步提升公司的市场竞争力，扩大公司生产经营规模，有助于公司优化产能布局，提升公司盈利能力并增强可持续发展能力，为公司和股东带来更好的投资回报并促进公司健康发展。
- 近年来，公司“双支柱”战略要求不断巩固公司在蛋氨酸行业（特别是液体蛋氨酸）的全球领导地位并同时加快公司在特种业务的发展。本次募投项目中功能性产品项目“15 万吨/年固体蛋氨酸项目”将有效扩充安迪苏在中国的固体蛋氨酸产能，优化蛋氨酸产品结构及国内外产能布局，实现降本增效并保障供应稳定性；特种产品项目“年产 3.7 万吨特种产品饲料添加剂项目”“布尔戈斯特种产品饲料添加剂项目”将助力公司产品结构多元化升级，提高公司的市场竞争力，有效落实公司将特种产品业务作为第二业务支柱发展的战略规划。
- 本次向特定对象发行完成后，将进一步增加公司在股票市场上流通股数量，进而提升上市公司股票的流动性，实现股东结构优化，引入战略投资者。公司充分发挥上市公司的平台作用开展股权融资，利用坚实的资产负债表现进行债务融资等多种融资方式筹集资金，优化资本结构、保证公司资金链稳定健康，满足公司业务快速发展对资金的需求。

- 得益于强劲的市场需求，积极主动的价格管理和持续开展的卓越运营计划，公司对于继续在第二季度实现良好的业绩表现充满信心。公司将继续灵活管理业务，并将全力以赴支持业务增长，提升盈利水平，为未来增长持续投入，公司业务预计将继续保持良好的经营势头。

9. 为提振市场信心，国家层面政策频出，更有担当企业纷纷回购注销自家股票，而公司做为国有企业偏要反其道而行之，在这个时候选择定向增发，严重打击投资者信心，严重影响股价健康运行，请问企业的责任与担当何在？

- 公司高度关注国家政策导向及资本市场动态，始终秉持对投资者负责的态度，严格遵循监管要求，审慎推进资本运作。本次向特定对象发行是基于公司长期发展战略和行业竞争需求作出的重要决策，旨在进一步巩固公司在动物营养添加剂领域的全球领先地位。
- 本次向特定对象发行完成后，公司的资本实力进一步增强。公司的总资产和净资产规模均会有所增长，营运资金得到进一步充实。同时，公司的资本结构将得到优化。随着本次募投项目的顺利实施以及募集资金的有效使用，项目效益的逐步释放将提升公司运营规模和经济效益，从而为公司和股东带来更好的投资回报并促进公司健康发展。
- 本次向特定对象发行是公司实现战略规划的关键举措，符合国家政策导向与企业社会责任要求。我们将继续以透明、规范的运作，维护投资者信心，推动股价长期健康运行。为提升公司的投资价值，让广大投资者能够充分分享公司经营发展的成果，增强投资者的获得感，公司在确保自身持续稳健经营及长远发展的前提下，已将最低分红比例提升至 40%，并增加了分红频次，分别于 2025 年 3 月、5 月实施了中期分红和年度分红。
- 作为中国中化集团旗下上市公司，公司依托央企背景获取低融资成本优势，为战略落地提供资金保障。同时，公司共享集团全球化战略资源支持及并购项目协同，持续完善产业链布局。公司持续深度挖掘中化集团内部产业协同效应，通过技术共享、渠道整合等方式提升运营效率。公司依托清晰的战略布局、稳健的发展态势、持续的分红政策，切实履行了央企上市公司的责任和担当。

10. 请问公司 2025 年一季度营收情况如何？今年有什么新的经营目标和计划嘛？

- 2025 年第一季度，公司营业收入实现 42.99 亿元，同比增长+23%。主要源于：功能性产品销售大幅增长（+29%），归功于蛋氨酸和维生素业务的优异表现；特种产品保持可持续增长（+7%）。公司蛋氨酸业务销售在 2025 年第一季度取得双位数的同比增长，主要源于：液体蛋氨酸市场渗透率持续提升，创单季销量记录（+24%）；密切监测产品价格并采取灵活机动的价格管理战略；所有工厂均实现高生产稳定性和高产能利用率，成功抵消了原材料价格上涨的不利影响；经过一个月大修后的欧洲工厂正在顺利恢复生产；南京工厂的大修正在进行中。公司维生素业务在 2025 年第一季度呈现出增长势头。公司特种产品业务的营业收入（+7%）和毛利润（+5%）在 2025 年第一季度保持增长。稳

定的增长势头主要归功于下列产品线的持续增长：单胃动物产品系列，尤其是喜利硒（+21%）、提升消化性能产品（+12%）以及适口性产品（+24%）；北美奶业市场的持续反弹带动反刍动物产品（+10%）的销售增长。

- 得益于强劲的市场需求，积极主动的价格管理和持续开展的卓越运营计划，安迪苏将继续灵活管理业务，并将全力以赴支持业务增长，提升盈利水平，为未来增长持续投入。公司将继续对蛋氨酸产品持续采取积极主动的供应管理战略；持续提升维生素 A 成本竞争力，积极把握所有维生素产品的市场机会；充分利用全系列产品组合和服务能力，加速特种产品业务发展；利用公司的全球业务布局，其中包括中国和欧洲双生产平台、国际化团队和全球市场推广覆盖，持续优化安迪苏全球供应网络，积极应对关税及供应链变化带来的挑战，满足全球客户需求的同时把握本土市场机会；继续高效开展卓越运营项目和成本节约举措，确保降本增效项目实现预期目标。

11. 请问公司今年有扩展其他业务的打算吗？

- 自成立以来，公司一直专注于动物营养领域，并致力于动物营养领域的业务拓展和创新，努力提升市场竞争力。安迪苏隶属于中国中化的生命科学业务板块，也是集团旗下唯一专注于动物营养业务的子公司。
- 在业务发展方面，公司持续加速研发投入与创新，优化产品与服务。公司将持续加大对研发的投入力度，积极推动创新工作，不断丰富公司的产品组合。以市场需求为导向，优化服务体系，进一步强化公司为整个行业提供价值解决方案的承诺。这些解决方案将有助于全面提升动物营养、健康和可持续发展水平，为行业的高质量发展贡献力量。其中公司持续推进合成生物学技术在蛋氨酸生产方面的应用的创新研究，已与北京化工大学和农业农村部饲料工业中心开展科研合作，与浙江工业大学开展生物基蛋氨酸研发合作，以强化安迪苏在生物技术及动物营养产品领域的技术布局，促进公司时刻与最先进技术保持关联并抓住可能的产业化机会。
- 同时，探索开展集团内部协同合作的新模式、新路径，充分挖掘利用内部资源带来的协同效应，实现优势互补。此外，公司也将目光投向外部市场，积极寻求合适的并购标的，加速公司在特种产品领域的发展步伐，为公司的长远发展和价值提升奠定坚实基础。而安迪苏在近年来已经连续开展了数次小规模并购，纽蔼迪（Nutriad）、FRAmelco 以及 Nor-Feed，在产品组合、动物品类以及目标市场等各方面均与安迪苏极具互补性，大大助力安迪苏打造一体化解决方案，为客户创造更多价值，在市场、产品和运营方面的协同效应随之发展。

蓝星安迪苏股份有限公司

2025 年 6 月 19 日

附件清单（排名不分先后）：

序号	机构名称
1	中泰证券
2	东兴证券
3	中金公司
4	浙商证券
5	光大证券
6	汇丰前海证券
7	国联民生证券
8	汇丰前海证券
9	国泰海通
10	中信证券
11	华福证券研究所
12	锦绣中和（北京）资产管理有限公司
13	广州市海珠数字经济创业投资管理有限公司
14	北京中财龙马资本投资管理有限公司
15	国调基金
16	诚通基金
17	银丰创投
18	证券日报