

蓝星安迪苏股份有限公司

2026 年一季度线上投资者沟通会会议记录

一、会议时间

公司于 2026 年 5 月 7 日组织召开了 2026 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. 蛋氨酸的价格趋势？

- 关于蛋氨酸价格走势，从需求端看，全球市场对蛋氨酸的需求展现出持续强劲的增长态势，尤其在禽类养殖领域，需求韧性尤为突出，为价格提供了坚实支撑；从供给端看，行业供应受客观条件制约，核心原材料供应的不确定性，客观上制约了供给的充分保障。在需求旺盛与供给受限的行业背景下，我们对于第二、三季度蛋氨酸价格走势保持信心。同时，公司将持续密切关注市场环境的动态变化，充分依托其全球业务布局与卓越运营能力，满足客户需求并实现利润最大化。

2. 针对特种品业务，在当前原材料价格上涨的大背景下，安迪苏是否有信心确保下半年业务增速持续维持双位数增长，同时将毛利率稳固在 40% 以上的高位水准？

- 尽管特种品上游原材料价格呈现上涨态势，但其终端产品——肉类及动物蛋白的海外市场价格亦普遍保持持续上行趋势。这一价格走势有效激发了肉类消费者及动物蛋白生产商的生产积极性，从而有力拉动了特种品的市场需求，目前需求端表现依然十分强劲。基于此，我们有信心公司特种品业务将稳步实现增长，盈利水平亦将始终保持稳健且可观。

3. 公司今年关于蛋氨酸、维生素、特种品的规划以及各类业务增量的主要来源？

- 蛋氨酸业务：蛋氨酸业务的核心经营亮点，在于公司卓越的生产稳定性与极高的产能利用率。公司的工厂整体均保持了高度生产稳定性，并在3月创下单月产量记录，公司一直致力于实现高负荷生产水平。整体来看，蛋氨酸板块的生产稳定性与产能利用率均处于行业领先水平，为公司的构成了坚实的业绩基础。与此同时，面对原材料成本的显著上涨，我们已通过灵活的价格策略实现有效传导。这一良好的成本传导趋势有望在二、三季度持续巩固，为后续几个季度蛋氨酸业务的经营表现提供有力保障。
- 维生素业务：销量增长显著，价格趋势逐步回暖。从同比维度看，维生素业务面临一定挑战，去年同期维生素 A、E 价格均处于高位，与今年价差明显，仅在季度末展现积极信号：维生素 E 价格出现明显回升，维生素 A 有些涨幅但相对温和。在销量方面，维生素贸易品类业务呈现强劲的增长态势，充分印证了市场需求的韧性与活力。公司将继续围绕积极价格和供应链管理以及持续高效开展维生素 A 生产成本竞争力提升计划，促进维生素业务持续改善。
- 特种品业务：需求端持续旺盛，核心品类增长动能强劲。特种品业务需求态势持续向好，核心驱动源于海外市场下游肉类食品价格上涨，带动动物蛋白生产者对高效生产解决方案的采购意愿显著增强。公司特种品业务的核心增量主要来自两大板块：一是反刍动物类产品：作为公司特种品的核心支柱，我们凭借领先的反刍动物包被技术，产品在提高牛奶质量和产量、改善奶牛整体健康状况方面成效显著。目前，北美及欧洲地区反刍动物业务增长势头良好，中国市场已初现复苏迹象。二是提升动物健康类产品：以有机硒、益生菌、植物提取物为代表的动物健康产品需求增长坚实。这类产品能够有效提升动物健康水平与生产效率，契合行业对高效养殖的核心诉求，市场需求持续旺盛。而在国内市场，安迪苏凭借产、研一体的优势，积极向市场推出符合中国市场需求，尤其以帮助下游客户提高生产效率为主的特种饲料添加剂，亦实现了强劲增长。总体而言，源于安迪苏超过85年的动物营养与健康的行业经验，公司对于特种品市场需求不断的挖掘和对于市场的引导和培育，伴随特种品新产品的加速推出以及现有产品价格的不断优化，特种品生产布局的不断完善，公司对2026年的特种品业务有盈利的增长充满信心。

4. 面对蛋氨酸供给紧张的局势，公司将采取怎样的价格策略？

- 蛋氨酸作为大宗商品，其价格本质上由市场供需机制主导。作为蛋氨酸行业的领军企业，安迪苏始终遵循市场价格趋势制定销售策略。我们的核心目标，是在契合市场运行规律的前提下，充分彰显产品价值。总体而言，蛋氨酸的定价严格锚定市场真实的供需格局，由市场机制决定最

终价格走向。

5. 鉴于液状蛋氨酸的使用需依赖特定喷涂设备，当客户从固体蛋氨酸产品切换至使用液体蛋氨酸产品后，是否会持续使用液体蛋氨酸？
 - 作为动物营养及健康领域的专家，安迪苏绝非仅提供产品本身，而是为客户量身打造涵盖专业喷涂设备在内的全方位、一体化解决方案。基于实际业务反馈，已完成从固体蛋氨酸向液体蛋氨酸切换的客户，由于液体产品带来的额外附加价值，包括对于客户生产成本、喷涂均匀性、生产自动化和其安全水平以及碳排放的积极影响等，绝大多数均保持了对液体蛋氨酸的持续选用，充分彰显了客户的高度粘性与产品使用的强延续性。
6. 公司以现货价与长协价成交的比例？
 - 公司全球各区域的销售定价策略因市场特性呈现差异化格局，成交结构高度贴合当地实际，难以统一量化现货与长协的占比情况。具体而言：中国市场侧重现货定价逻辑，即便依托协议框架，定价仍保持动态调整；美国、拉美市场以长协模式为核心主导；欧洲区域则维持现货与长协定价的均衡布局。
7. 公司实际成交价格与市场上蛋氨酸报价的关系？
 - 公开平台发布的蛋氨酸报价主要是经销商、贸易商的报价水平，与生产厂商的实际成交价存在区别。从参考价值来看，公开报价可作为研判价格走势的重要风向标，其与公司实际成交价的变动趋势一致，或可作为趋势研判的参考依据。
8. 蛋氨酸需求增长的核心动因？
 - 蛋氨酸作为动物饲料中必须添加的氨基酸，其需求具备天然的刚性属性，这是推动需求持续强劲增长的根本逻辑。随着动物蛋白（肉类）消费需求的稳步提升，动物饲料生产规模持续扩张和工业化水平的持续提升，蛋氨酸作为不可或缺的添加成分，其需求必然随养殖产业链的发展同步增长。这种刚性需求支撑了蛋氨酸需求的稳定性与持续性，需求韧性极强，是拉动需求增长的核心驱动力。
9. 目前，公司南京工厂以及欧洲工厂的开工率、生产成本情况？以及公司如何应对原材料上涨对公司盈利水平的影响？
 - 目前，安迪苏蛋氨酸工厂整体均维持高负荷运行态势。在当前原材料供应紧张的情况下，公司将采取各类积极措施，以促进未来可以延续这一高负荷生产节奏。
 - 面对原材料价格上涨，公司确立了“保供应、稳成本”的核心应对思路。当下，保障原材料供应安全是重中之重，唯有确保原料稳定供应，才能

为满足客户需求以及后续产成品价格调整创造基础。同时，生产端全力保障高负荷稳定生产，夯实供应基础；销售端则持续根据市场需求，积极采取价格管理等措施，以降低原料成本上涨对盈利的影响。依托与客户长期积淀的深厚信任与稳固协作纽带，目前我们已与下游伙伴形成良性的成本共担机制，在保障供应链稳健运行的同时，推动成本压力的合理消化，这亦是公司常态化的运营实践与价值共创举措。

10. 鉴于当前国内鸡、鸭、猪等畜禽产品价格普遍处于低位，下游客户对成本与价格的敏感度显著提升，在此背景下，公司将采取何种策略推进特种产品的推广工作？

- 中国市场的竞争环境与海外存在显著差异，“成本优先”是本土市场的核心逻辑。唯有切实助力客户实现降本增效，特种产品方能获得更广阔的市场空间。基于此，我们正全力推进本土化布局：在南京投建特种品工厂，加速推进特种品生产与研发的本地化，致力于打造契合中国市场需求、兼具成本优势的特种产品矩阵。
- 从业务结构来看，中国特种品收入的重要构成来自反刍动物蛋氨酸，该板块受鸡、猪价格低位的波及较小。此外，我们还针对中国市场推出了符合市场需求的特色提升消化能力类产品和饲料品质类产品，依托本地强大的供应链体系与生产能力，实施定制化、客制化开发，凭借本土化优势深度参与市场竞争。与海外市场可依托高附加值产品赢得客户不同，中国市场的破局关键在于以成本优势为切入点，以此高效推动特种产品的规模化推广。
- 总体而言，公司已构建起区域化的研发体系，确保各区域均能推出贴合当地市场需求的特种产品，实现精准适配与高效拓展。

11. 公司的降本增效措施？

- 降本增效是安迪苏近年来锚定高质量发展、持续深耕的核心经营举措。自 2019 年起，公司便启动了覆盖全球的“雄鹰计划”，截至目前，累计实现经常性开支节约达 12 亿元人民币。为确保成本节约成效真实可核，我们每年均开展专项审计，以严谨的机制夯实成果。
- 在常规降本举措之外，公司还针对性推进多项专项攻坚计划。以境外的“欧洲复兴计划”为例，其核心目标便是全面重塑欧洲生产平台的核心竞争力。该计划聚焦两大关键：一方面，全力推进固体蛋氨酸工厂的成本优化；另一方面，深度提升维生素 A 的生产效率。针对维生素 A 业务，即便身处价格承压的市场环境，生产端依然能构筑起坚实竞争力，保障该业务持续贡献稳健可观的利润。国内方面，固体蛋氨酸板块，公司正依托研发创新加速推进工艺升级。上述计划预计于 2026 年对生产成本形成正向拉动，并于 2027 至 2028 年释放显著成效。整体而言，降本增效已内化为公司的核心经营基因，各项举措正高效推进、精准落地，

持续为发展注入强劲动能。

12. 泉州固体蛋氨酸工厂的施工、投产、销售的计划?

- 泉州固体蛋氨酸工厂目前严格依照既定规划有序推进，截至目前，项目已完成超过 90% 的施工建设，开始各项试生产的准备工作。作为安迪苏在中国打造的首座固体蛋氨酸工厂，该项目承载着重要的战略价值。尽管公司在欧洲布局了 8 万吨的固体蛋氨酸产能，但整体来看，安迪苏在固体蛋氨酸市场的供应体量仍有较大提升空间。而泉州工厂 15 万吨的规划产能，规模达欧洲工厂的两倍，将为公司市场拓展注入强劲动能。目前，我们也结合泉州工厂的产能规划，统筹推进前瞻性的销售布局，同步开展目标市场的客户对接与产品准入筹备工作。总体而言，项目推进节奏稳健，各项工作均契合预期，为后续顺利投产运营筑牢了根基。

13. 公司未来的分红规划?

- 立足当前发展阶段，考虑到公司去年刚刚完成定增，正面临较大的资本开支需求。同时，我们还将进一步加大在研发创新及全球销售网络布局上的投入，以驱动业务实现更高质量、更快速度的增长。我们的核心目标，是通过业务的持续精进带动分红绝对金额的提升。目前，公司现金流分配处于统筹兼顾、稳健平衡的状态。针对公司未来的分红规划，我们的核心立场始终如一：我们始终秉持与全体投资者共享发展成果的理念，持续致力于回馈股东。公司分红能力的根基在于其盈利能力的提升。因此，我们的根本策略是持续夯实主业，通过切实提升公司的盈利水平，为分红率的自然增长奠定坚实基础。

蓝星安迪苏股份有限公司
2026 年 5 月 11 日

附件清单（排名不分先后）：

序号	机构名称
1	华创证券
2	国泰海通
3	申万宏源研究所
4	国信证券
5	东兴证券
6	光大证券
7	开源证券
8	东吴证券
9	中泰证券
10	华福证券
11	长江证券
12	长城证券
13	国联民生证券研究所
14	天风证券
15	华安证券
16	融通基金
17	易米基金
18	赣州发展投资基金管理有限公司
19	上海宁泉资产管理有限公司
20	中国人寿资产管理有限公司
21	朱雀基金
22	九泰基金
23	果实资本
24	君榕资产
25	杭州遂致资产管理有限公司
26	杭州信持力资产管理有限公司
27	沸点资本
28	UBS
29	高盛
30	个人投资者