

蓝星安迪苏股份有限公司 南京二期工厂投产仪式投资者交流会沟通记录

一、会议时间：

2022年9月15日（星期四）15:00-17:00

二、参会人员或机构：

高盛、中泰证券、莫尼塔（上海）、泰康资产、开源证券、华夏基金、海通证券、兴全基金、国金证券、太平基金、建信资管、易方达、福建中宏国泰、上海磐稳投资、中银证券、九玖衡信厦门基金、申万宏源、德邦证券、长信基金、浙商证券、湖南艾臣集团、池州睿飞、深圳市红筹投资、聚合资本、申银万国、磐稳投资、光大证券、山高资管、广发证券、中金公司、中银国际证券、观合资产、惠州金山湖投资、盘京资产、中国电子投资控股等约 41 家机构通过现场或线上参加交流会。

三、接待人员：

董事长	郝志刚先生
副董事长兼总经理	Jean-Marc Dublanc 先生
董事兼副总经理	王浩先生
独立董事	臧恒昌先生
集团首席财务官	Virginie Cayatte 女士
公司财务总监	蔡昀女士
董事会秘书	梁济南女士

四、会议地点：

现场：上海主会场（浦东新区芳甸路 1155 号嘉里城）
北京分会场（中国蓝星总部大厦）
南京分会场（安迪苏南京工厂和研发中心 RICA）
线上：Zoom 视频会议拨入

五、沟通内容

公司董事及管理层通过现场结合线上的方式就投资者普遍关注的问题进行回答。沟通内容根据现场中英文对话整理：

1. 公司如何看待欧洲天然气情况对蛋氨酸行业以及公司的影响？

Jean-Marc Dublanc：这是一个非常重要、及时的问题，公司具体措施包括但不限于以下几个方面：

- 1) 价格调控：对全线产品持续开展积极主动的价格管理，以稳定利润率水平；
- 2) 长期合约：尽管面对原材料和能源采购的巨大挑战，欧洲工厂持续提升优化其生产运营的连续性，主要得益于公司与供应商签订的长期合约。

- 3) 定价对冲：长期合约中的定价模式及其部分套期对冲机制使安迪苏能够部分消除原材料和能源成本大幅上涨对生产成本的不利影响。
- 4) 中国布局：南京工厂二期的成功启动，使安迪苏具有更高的竞争力和更高的灵活性来调整其生产，以确保为我们的客户提供更好的服务水平，并为我们的股东带来最大回报。安迪苏将充分利用全球足迹调整生产。
- 5) 液体提升：未来，安迪苏都将继续受益于液体渗透率提升的积极驱动力，作为跑赢市场的驱动力。

市场在通胀率处于历史高位且疫情反复的情况下仍将充满波动性和不确定性。面对全球供应链中断、原材料供应短缺以及成本上涨所带来的持续挑战，安迪苏将竭尽全力实现可持续、有利润的增长并寻求能创造长期价值的投资机会。

2. 中国工厂出口情况，以及南京工厂二期产能释放情况？

Jean-Marc Dublanc:

全球布局：安迪苏是一家国际性的公司，供应全球超过 110 个国家和地区。南京工厂位于亚洲，首先将覆盖中国，亚洲乃至全球，是安迪苏重要生产基地之一，与欧洲工厂拥有同样的战略地位。因此，南京工厂的产品出口覆盖的地理范围和比例将根据全球市场价格和准入情况，供应链网络布局情况等诸多因素进行考量，以为安迪苏客户提供最优质、可靠和高效的服务为原则，从公司利益最大化角度来统一规划和调整。

中国市场：中国市场的蛋氨酸需求量占全球总量的 12%，但是液体蛋氨酸的渗透率仅为 20% 左右。随着中国动物养殖的工业化进程，蛋氨酸，尤其是液体蛋氨酸的渗透率预计将大幅提升。我们有信心南京二期工厂的投产将会加速渗透率的提升。

安全和可持续性仍然是安迪苏管理的重中之重；目前生产正在爬坡，在确保安全稳定的情况下，满产指日可待。满产后，安迪苏南京工厂液体蛋氨酸产能将达每年 35 万吨，南京工厂将成为安迪苏乃至全球最大、技术最先进、竞争力最强的液体蛋氨酸生产平台之一。完成满产爬坡的时间与市场的发展也密不可分。公司将充分运用南京一期的经验，我们相信液体蛋氨酸产品由于其产品本身的对于客户带来的成本优势，操作安全和稳定自动化水平等额外优势将促成渗透率提升的加速，因此我们有信心我们在较短的时间内完成爬坡。

3. 重庆 Feedkind 蛋白这个项目现在进展怎么样？和之前的特种产品相比这个产品对公司有什么不同意义吗？能否介绍下这个产品的未来展望？

Jean-Marc Dublanc: 水产及创新替代蛋白对于安迪苏而言是一个非常有发展前景的新领域，公司致力于在该领域加速发展并扩大产品组合。此前我们已经做过充分市场调研和论证，在市场开发方面，已经和客户进行了一年以上的技术测试，效果得到了很好的认可。该产品已经在亚洲地区广受认可。

全球首个斐康®创新蛋白产品规模化生产单元项目恺迪苏重庆工厂已成功进入调试阶段，预计将于年底前启动试运行，将携手中国进入粮食安全新纪元。该项目安全表现卓越，已实现超过 150 万工时无事故。相关业务预计从明年 (2023 年) 开始带来收入贡献，相关定价将根据市场环境而定。第一阶段年产能 2 万吨，第二阶段我们将再增加更多的产能进入市场。这将迅速增加该产品在亚洲市场的渗透率，对安迪苏来说是一个巨大且有盈利的商业机遇。

斐康®单细胞蛋白将有助于减少野生渔业的压力。在饲料应用之外，将来还有望进一步拓展其他应用领域，而目前工作重点在于：1.饲料蛋白商业拓展上的成功；2.如期的产能扩张以降低生产成本，更好的服务于饲料市场需求。

4. 欧洲和南京蛋氨酸工厂布局的原因和对比？

Virginie Cayatte:

不同币种：安迪苏是行业中较少拥有两个平台的生产商之一，我们的生产单元一个在欧元区，一个在人民币区。这两个平台使公司能够在面对困难环境下保持稳定，抓住机遇。

规模效应：南京工厂方面，新的二期工厂也正在帮助安迪苏满足不断增长的客户需求并同时提升成本竞争力。尽管面临新冠疫情的数次挑战，该项目仍按计划顺利完成。未来当南京工厂二期达到满负荷时，成本效益将会进一步显现。届时，南京工厂的产能将达到每年 35 万吨的产量。得益于全流程一体化和不断改善的工艺技术，由一个管理团队管理两倍规模的工厂所产生的规模效应，加上在采购等方面更优的谈判能力，南京工厂将成为安迪苏乃至全球最大、技术最先进、竞争力最强的液体蛋氨酸生产平台之一。

海外拓展：欧洲生产平台方面，一直开展扩建项目，在过去两年中，通过在下游（Burgos）和上游（Les Roches）增加新的完整生产线，以及对现有中间产品单元进行一些调整，成功地增加了欧洲工厂的总生产能力，达到 8 万吨。尽管面对原材料和能源采购的巨大挑战，欧洲工厂持续提升优化其生产运营的连续性，主要得益于公司与供应商签订的长期合约。此外，长期合约中的定价模式及其部分套期对冲机制使安迪苏能够部分消除原材料和能源成本大幅上涨对生产成本的不利影响。

总体而言，安迪苏已将其上下游生产流程垂直整合到蛋氨酸生产中。同时，公司能够监控每个生产环节的质量，并能够合理降低生产成本，从而获得更大竞争优势。由于加工技术的改进以及持续的产能扩张，其在中国和欧洲工厂的制造成本不断降低。我们将继续在成本效益和产能扩张方面进行投资。安迪苏历来在液体蛋氨酸的生产方面有着非常强的竞争实力。二期成功投产将进一步提升我们在行业内的领先能力。我们将凭借南京工厂更多的产能以及更有竞争力的产品拥有更强的竞争能力。

5. 中国战略主要涉及哪些方面？具体时间表如何？

王浩：鉴于中国对于集团在业务发展、员工人数、资产规模以及在销售、生产和研发创新等各个方面的重要性日益突出，2020 年安迪苏为中国市场定制了“中国战略”，并同时启用新的组织架构，以保证一个更具实力的本地管理团队拥有更大的自主权来执行该战略。

我们的中国业务增长战略主要包含以下几个部分：一方面，我们将在中国本土饲料添加剂市场进一步提高液体蛋氨酸的渗透率；另一方面，在现有蛋氨酸产品的基础上，我们将大力发展特种产品业务，尤其是一、反刍动物产品业务，二、特种产品本地加工和服务业务，三、水产和替代蛋白产品，四、顺应中国正式禁用抗生素生长促进剂的政策，大力发展提升动物健康水平业务。

- 蛋氨酸方面，伴随着今天安迪苏南京工厂二期液体蛋氨酸的成功试车，南京工厂将在未来成为安迪苏乃至全球最大，技术最先进，竞争力最强的液体蛋氨酸生产平台之一。

- 特种产品方面，得益于水产、营养促健康和反刍动物业务两位数的高速增长，特种产品业务销售强劲增长。
- 中国特种产品产能扩充项目于 2021 年 12 月进入基础工程设计阶段，预计将于 2023 年试运行；国内特种产品的产能扩张项目已获得 FSR 批准，预计于 2023 年启动。新建的中国研发创新中心（南京）已于 2022 年进入试运营；
- 安迪苏与恺勒司合作成立的合资公司恺迪苏正在按计划稳步推进斐康® 创新蛋白产品的首个规模化生产单元项目，目前项目已进入调试阶段，预计将于 2022 年年底启动销售；
- 并购及外部合作：巩固核心业务，并不断扩大具有高成长性的特种产品及动物营养健康领域的产品组合。我们希望能够抓住并购机遇，加快在中国的发展，扩大创新产品和服务组合，创造协同效应和规模效应。

除此之外我还想提一点，整个安迪苏中国区在中国战略的基础上，除了我们业务、生产、销售和研发方面一些基础性的工作，对于公司长期的可持续发展非常重要。比如，安迪苏全面相应中国中化发布 HSE 领跑战略与 FORUS 体系。在 HSE 方面持续加大投入，加强安全生产和环保的建设，夯实我们发展的基础。我们相信，安迪苏中国践行着正确的战略，并拥有完整科学合理的管理团队。安迪苏中国将发展成为蛋氨酸领域强大的领导者，并在中国市场提供高端专业的解决方案。

6. 请问我们安迪苏中国在数字化方面大概做了哪些工作？起到了什么效果？

蔡昉：安迪苏作为世界领先的动物营养企业，在数字化方面一直领先于整个行业。我们 2017 年初在中国市场率先使用电子商务，正是因为我们有了电子商务这个平台，过去几年所经历的新冠疫情对我们中国业务发展没有受到很大冲击，我们可以和客户建立非常直接、准确的沟通，我们可以和运输商进行非常有效地沟通，因为我们有了很好的电子商务网站的使用，对中国市场近几年的业务发展有非常重要的作用。当然我们也不止步于此，我们目前要做关于电子商务的第二次升级，目前电子商务是基于产品交互的平台，未来我们希望把它打造成一个产品和服务全方位的和客户沟通的平台。我们希望借助更高级、更具体、更智能的大数据核算，可以帮我们做更精确的客户画像，挖掘客户的潜力，希望我们通过电子商务和客户建立起更深刻的关系，促进我们整个中国业务的发展。

数字化转型涵盖很多方面，今年年初我们加快了数字化转型方面的进程，我们今年年初对安迪苏中国的数字化转型做了一些顶层设计，覆盖了数字化业务、数字化工厂，刚才南京工厂二期顺利投产对于未来工厂数字化来说也是非常重要的一个部分。同时，数字化也覆盖了其他各个职能部门的数字化，包括人力资源、财务、采购、供应链。我们的数字化转型是为中国区战略目标所服务的，我们希望通过数字化转型让我们拥有更智慧的头脑，让我们飞得更高、看得更远，更敏锐地感知周围社会的变化。刚才各位领导提到安全和可持续发展是我们安迪苏的重中之重，其实我们今年就有几个重点数字化项目与此相关。第一，数字化 HSE。我们希望通过数字化、标准化系统让安全和可持续融合到我们每个部门日常运作当中。我们希望通过图像识别和大数据计算模拟提升我们对整个安全危险的感知性，对整个 HSE 的管理能升上一个更智能、更优化的平台。另外对于数字化工厂我们有一个非常重要的项目，我们希望通过先进生

产控制和大数据模型帮助我们提升我们的工艺装置的参数设置。目前我们从欧洲工厂转移过来的一个叫 Display4.0 的项目，这个项目其实在欧洲已经获得了非常好的工业数字化的奖项。目前在欧洲的工厂适用，已经让我们生产上节约了上千万，目前在南京工厂其中一个单元也获得了非常可观的经济效益。我们对数字化工厂未来的实施也非常有信心。当然我们对于所有其他职能部门，我们的目标是通过机器人让它做一些重复的低价值的工作，把员工解放出来，让他们做更有价值、更能挖掘效益和有可能寻找新业务增长的曲线。

我们数字化已经走在路上了，我们的目标和安迪苏中国的业务目标是一样的，通过数字化转型助力安迪苏中国，成为蛋氨酸行业更强的领导者，也成为特种产品高端市场的绝对领导者。

7. 蓝星发行的可交换债券背景和进展情况？

郝志刚：蓝星集团作为大股东，非常看好安迪苏的未来发展。我们将继续支持公司，帮助公司坚定执行战略，为所有股东创造长期价值。

中国蓝星公司于 2006 年全资收购法国安迪苏集团。2015 年，蓝星安迪苏成功登陆中国 A 股市场，让中国投资者得以共享安迪苏快速发展的红利，也为可持续发展提供了广阔平台。2015 年，蓝星集团持有安迪苏上市公司 89.09% 的股份。为了进一步增加上市公司的流动性，2019 年 10 月蓝星集团发行了 45 亿可交换债券，交换期窗口从 2020 年 10 月份到 2024 年 10 月份。如果全部可交换债完成转股，控股股东比例将由最初的 89% 降到 75%，市场上安迪苏流动性将进一步增大。蓝星集团通过发行可交换债是对市场上冲击性较低，且能够增加市场流动性，并实现优化股权比例的较为合适的方式之一，最终使得更多的投资者能够参与安迪苏上市公司的发展，享受发展带来的红利。如有可交债的进展或其他股权变更，公司将严格按照规定发布公告。

8. 新中化的长期定位以及安迪苏在中化里的地位，安迪苏目前资产运营和中化的协同未来怎么考量？

郝志刚：2021 年 3 月 31 日，经国务院批准，中国中化集团有限公司（简称中化集团）与中国化工集团有限公司（简称中国化工）实施联合重组，新设由国务院国有资产监督管理委员会代表国务院履行出资人职责的中国中化控股有限责任公司（简称中国中化），中化集团和中国化工整体划入中国中化。5 月 8 日，中国中化正式揭牌成立。

会议批示指出：中国中化控股有限责任公司的重组组建，对优化国有经济结构和布局、助力我国农业现代化、增强化工行业市场竞争力具有重要意义。

中国中化的成立为我们所有板块业务发展提供了更加坚实的基础，截至 2021 年底，中国中化总资产超过 1.5 万亿元，2021 年营收超 1.1 万亿元。业务范围覆盖生命科学、材料科学、石油化工、环境科学、橡胶轮胎、机械装备、城市运营、产业金融八大领域，是全球规模领先的综合性化工企业。

生命科学板块包括农化业务和动物营养业务。动物营养板块主要经营企业是安迪苏，其战略地位至关重要，不可或缺，也将是未来持续投入和不断增长的业务方向。

中国中化为所管理的相应上市公司的资产提供了很好的平台支撑，主要几个方面：

第一，资产规模和上下游的整合，以优化成本；

第二，央企背景和地方政府关系，为发展提供基础；

第三，肩负国家和历史的使命，为国之使命贡献力量。

综述，对于安迪苏的发展寄予了很高的期待和期望。安迪苏是全球行业领军企业，拥有覆盖全球的生产及销售网络，提供专业全面的饲料解决方案，具备卓越领先的市场开拓能力，强大的研究和创新能力，有非常清晰的战略目标，以及强大的研究和创新能力，科学合理的低成本运营，深谙行业、经验丰富的高管团队。安迪苏未来发展是前途无量的，也是大有可为的。

从 2021 年的以“创新可持续 开创新未来”为主题的投资者日活动到今天的沟通，在十四五期间，源于功能性产品的可持续增长和特种产品盈利的快速增长，安迪苏将有信心继续实现可持续的业绩增长。安迪苏将结合公司实际情况、政策导向和市场意愿，不断提高公司运营绩效，维护公司全体股东利益。