



## 2020年业绩快报

2021年2月



# 免责声明

- 本文件由蓝星安迪苏股份有限公司（“公司”）制作，仅用于公司投资者沟通演示之用。
- 本文件包含部分信息和内容尚未经过独立第三方验证。本文件中若干事实性或预测性的描述来自外部，且未经公司或其董事、监事、高管、雇员、代理人、关联机构、顾问或代表的独立审核。
- 对本文件中所包含的信息和观点的公正、准确、完整或正确性未作任何明确或隐含的陈述或保证，因此任何人不得对其公正、准确、完整或正确性产生任何依赖。本文件中陈述或包含的信息可能不经通知而变更，且不会就演示后所发生的重大进展而进行更新。公司或其董事、监事、高管、雇员、代理人、关联机构、顾问或代表均不承担任何（因疏忽或其他原因）由于对本文件或其内容的任何使用而造成的任何损失，或以其它方式产生的与本文件相关的损失。
- 本文件包含前瞻性陈述。该等前瞻性陈述，如有关全球经济、动物营养行业发展趋势以及与公司有关的陈述，是根据一系列假设作出的。这些假设是否成立，受到一系列未知或已知因素的影响，包括公司无法控制的因素，此类因素可导致公司的实际业绩或表现严重背离前瞻性陈述或其中的表述或隐含的观点。在此提醒阅读者不应对本文件中的前瞻性陈述产生不合理的依赖，因为实际结果可能与此文包含的前瞻性陈述有重大出入。公司及其董事、监事、高管、雇员、代理人、关联机构、顾问和代表均不承担就演示日期后发生的事件或情况更新上述观点或前瞻性陈述的责任。
- 本文件并不构成，亦无意作为，也不应被诠释为任何出售、发行或邀请购买或认购公司、公司的控股公司或公司的子公司在任何司法辖区发行的证券的要约或要约邀请，也不构成针对上述证券的投资诱导。本文件的任何部分，或分发本文件之行为，亦不构成任何合同或承诺的基础，任何合同或承诺也不得依赖本文件的任何部分。
- 相关信息仅供您自行使用，本文件的任何部分均不得以任何方式、因任何目的，被全部或部分的复制、公开，或被直接或间接的提供或分发给其他任何人（无论是贵机构内部人士或外部人士）。对于未经授权复制或分发本文件或分发本文件所包含的信息的行为，公司或其董事、监事、高管、雇员、代理人、关联机构、顾问或代表不承担任何法律责任。

# 目录

1	■ 业务亮点	.....3
2	■ 财务表现	.....12
3	■ 展望2021	.....16

## 业务亮点

报告者：让·马克

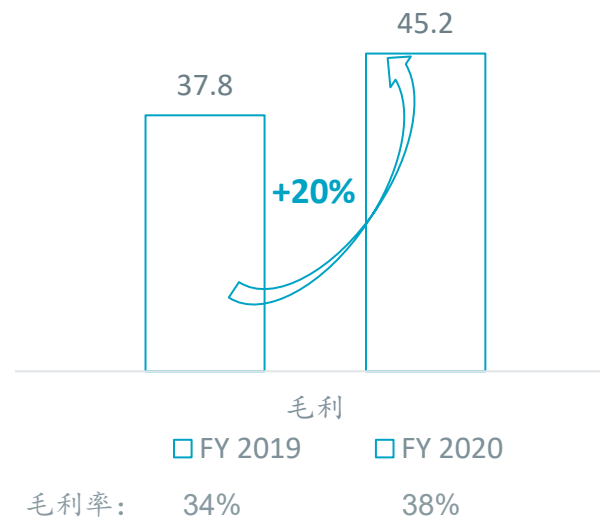
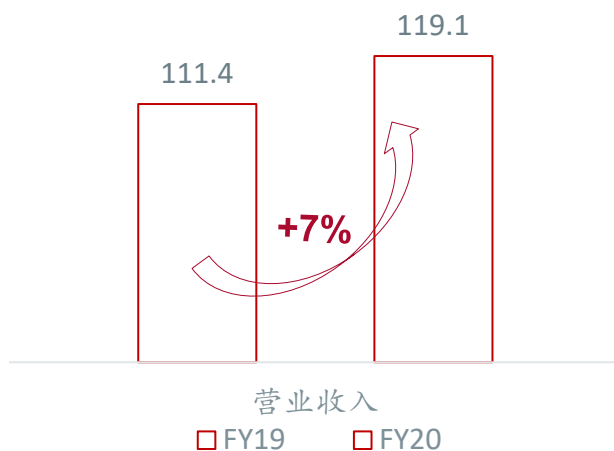


# 业务亮点

- 安全一直是安迪苏管理的重中之重，2020年全年安全绩效达历史最优水平（TRIR\*：2020年0.40 vs. 2019年0.71）。新冠疫情期间，安迪苏工厂的高度稳定性确保了生产和客户供应的连续性。
- 2020全年收入（+7%）和归属股东净利润（+36%）均继续取得可持续增长，主要归功于：
  - 液体蛋氨酸销量增长强劲
  - 维生素业务对业绩做出重要贡献
  - 特种产品销售保持强劲的双位数增长
  - 毛利率进一步提升，归功于处于低位的原材料价格及积极的利润管理
  - 整个集团范围内有效推行成本优化举措
- 欧洲蛋氨酸工厂脱瓶颈项目按计划开展
- 南京液体蛋氨酸工厂二期项目（BANC2）进展顺利，主体管道铺设和土建工程已经完工，重要进口设备运抵施工现场
- FeedKind创新蛋白产品的首个规模化生产单元于12月8日在重庆举行奠基仪式，该项目将为水产市场提供创新、可持续的饲料解决方案
- 作为安迪苏特种产品业务发展计划的一部分，FRAmelco集团的收购交易于12月9日完成，将帮助安迪苏在“营养促健康”领域实现快速增长
- 通过投资由SP Ventures管理的农业风投基金，安迪苏的创新能力进一步拓展至拉丁美洲
- 运营效率提升计划连续两年成绩斐然，2020年为公司缩减超过3,000万欧元成本开支

# 2020年实现收入（+7%）毛利（+20%）双增长

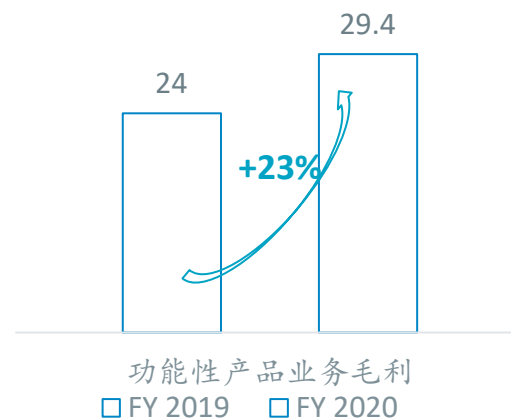
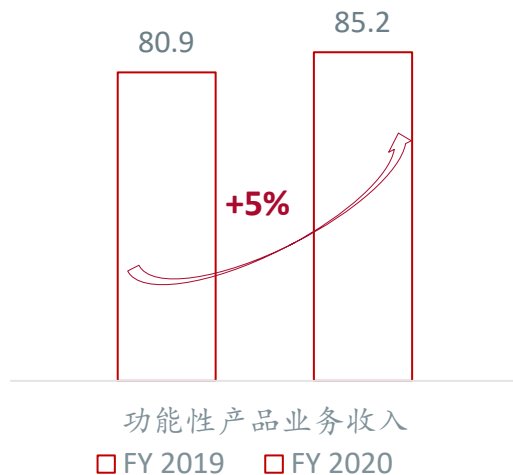
单位：人民币亿元



- 2020年四季度业绩保持增长，帮助公司全年业绩实现可持续增长（营业收入增长+7%，毛利增长+20%），主要归功于：
  - ✓ 液体蛋氨酸销量持续增长
  - ✓ 维生素业务对业绩做出重要贡献
  - ✓ 特种产品销售增长强劲（+16%）
- 毛利率从34%提升至38%，主要归功于：
  - ✓ 处于低位的原材料价格
  - ✓ 销量增长带来的积极影响及工厂生产的高度稳定性
  - ✓ 积极的利润管理举措



## 2020年：功能性产品业务 —收入增长+5%，毛利增长+23%



毛利率： 30%      35%

尽管2020年蛋氨酸价格持续承压，功能性产品业务仍然实现收入（+5%）和毛利（+23%）的持续增长，主要归功于：

- ✓ 液体蛋氨酸销量增长强劲
- ✓ 维生素A和维生素E销量增长强劲，且价格坚挺
- ✓ 工厂生产的高度稳定性
- ✓ 处于低位的原材料价格带来积极影响

# 2020年四季度：功能性产品业务

## ➤ 蛋氨酸

- ✓ 液体蛋氨酸在四季度的销量增长强劲 **(+14%)**
- ✓ 南京工厂在四季度实现创记录的产量
- ✓ 南京液体蛋氨酸工厂二期项目 (BANC2) 进展顺利，主体管道铺设和土建工程已经完工，重要进口设备运抵施工现场
- ✓ 欧洲蛋氨酸工厂脱瓶颈项目 (新增3万吨产能) 按计划推进中

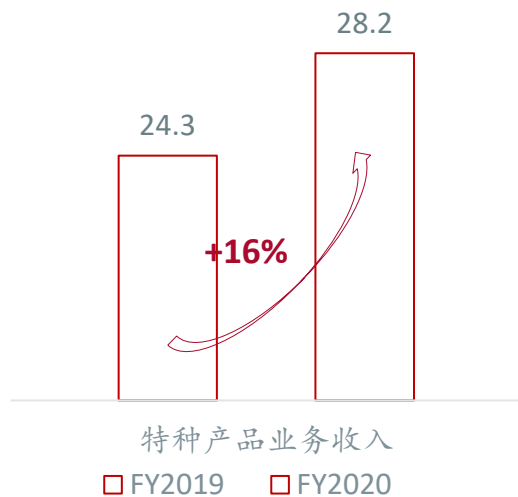
## ➤ 维生素

- ✓ 维生素A和维生素E业务实现强劲的双位数销量增长
- ✓ 维生素A和维生素E市场价格坚挺

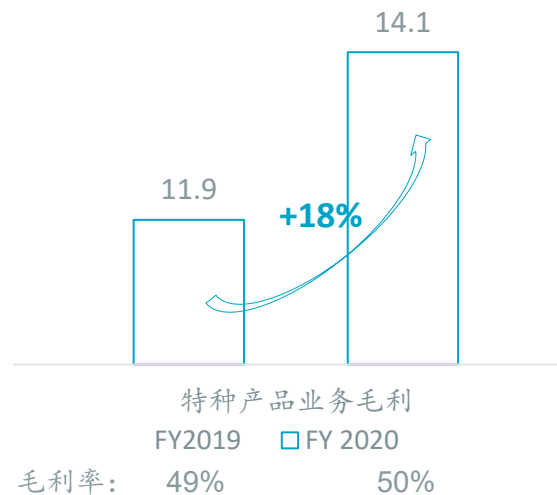


# 2020年：特种产品业务

—收入增长+16%，毛利增长+18%



单位：人民币亿元



2020年，特种产品业务的收入和毛利实现双位数增长，主要归功于：

- ✓ 反刍动物产品业务增长强劲 (2020年销售同比增长+38%)
- ✓ 水产业务保持强劲增长势头 (2020年销售同比增长+31%)

# 2020年四季度：特种产品业务

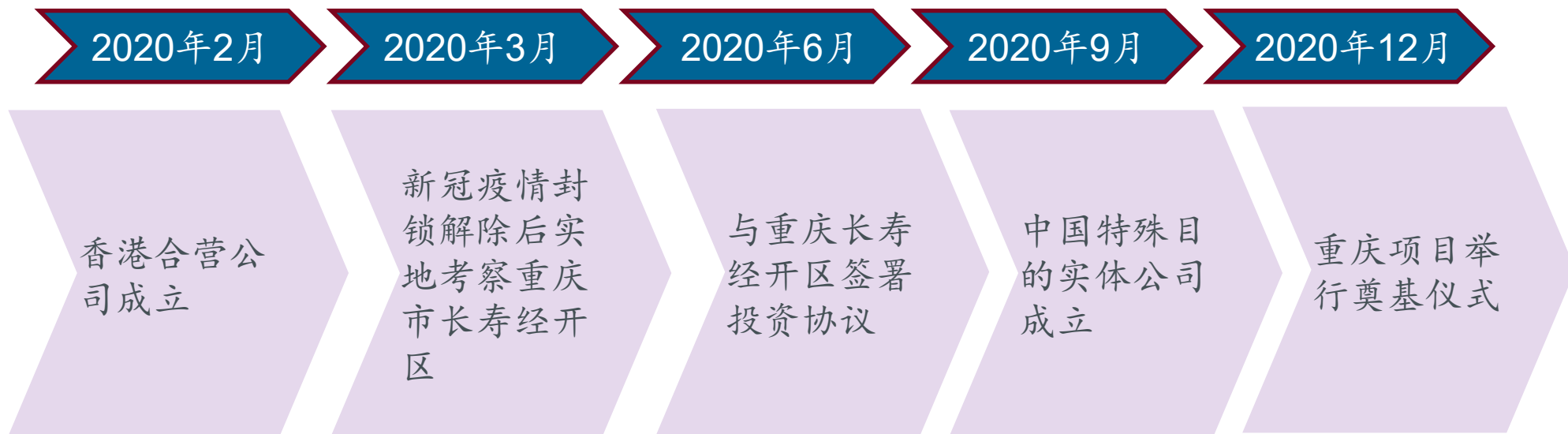
## ➤ 业务表现

- ✓ 大多数产品在四季度取得强劲销售增长，其中：
  - ✓ 反刍动物产品实现大幅增长
  - ✓ 水产业务保持稳定增长
  - ✓ “营养促健康”业务尤其是喜利砾的销售表现不俗

## ➤ 重要项目

- ✓ 对FRAmelco的收购已于2020年12月9日完成。目前，业务经营和组织整合正顺利推进中
- ✓ 参投由享誉全球的专注于农业食品科技领域且在拉丁美洲最具实力的风险投资基金之一SP Ventures管理的农业风投二期基金（AgVentures II Fund）

# FeedKind创新蛋白项目进展：新冠疫情期间仍然按计划推进，预计将最早于2022年为中国和东南亚水产市场带来颠覆性技术



# 2020年：运营效率提升计划

- 运营效率提升计划：是全球范围内覆盖各个部门和业务线的系统工程
  - ❑ 2020年为公司缩减超过**3,000万欧元**成本开支
  - ❑ 该计划是一个长期推行并在各个团队中不断强化并最终形成共识的公司理念，而不是仅执行数月或几年的短期举措
  - ❑ 案例：
    - ✓ 供应链优化
    - ✓ 在欧洲工厂启用大数据分析工具



## 财务表现

报告者：Virginie CAYATTE



# 2020年财务表现

单位：人民币亿元	2020年	2019年	变动 (数值)	变动 (百分比)
营业收入	119.1	111.4	+7.7	+7%
毛利	45.2	37.8	+7.4	+20%
息税折旧及摊销前利润	32.6	27.2	+5.4	+20%
息税折旧及摊销前利润率	27%	24%		
净利润	14.8	12.6	+2.2	+17%
净利率	12%	11%		
归属股东净利润	14	10	+4	+36%

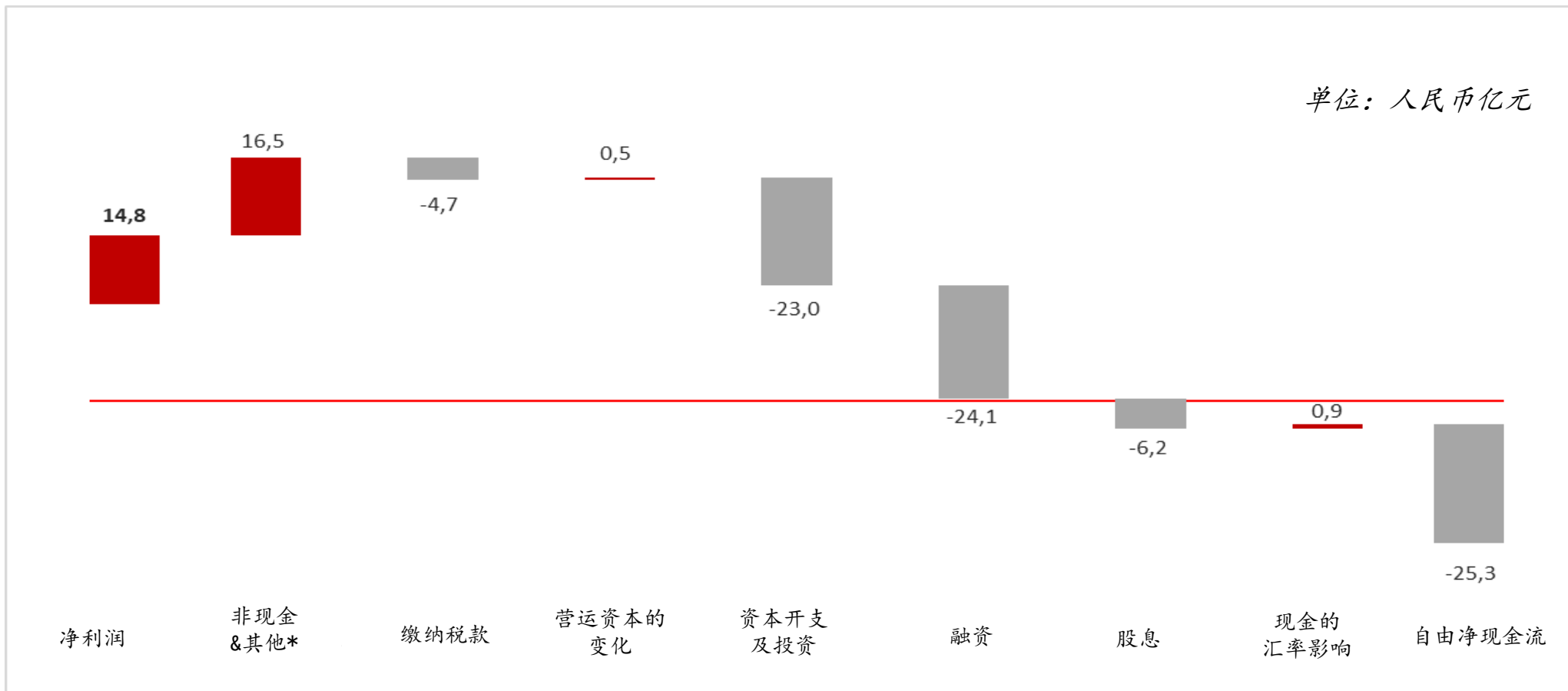
2020年归属股东净利润同比增长**+36%**，主要归功于：

- 运营效益提升计划的成功执行
- BANG 15% 普通股股权收购交易完成

成功抵消了美元和新兴市场货币贬值带来的不利外汇因素影响



# 2020年公司现金流



\* 包括摊销、拨备及递延税影响

截止至2020年12月31日，公司现金余额约为人民币28亿元，较2019年12月31日减少人民币25亿元。

2020年经营活动产生的净现金流入大部分被用于支付15%普通股股权对价及股息，各项资本开支及投资项目。

# 财务运作及股权架构

## 财务运作

- ❖ 安迪苏向控股股东蓝星集团收购其持有的蓝星安迪苏营养集团有限公司（简称“BANG”）15%普通股股权的交易于2020年4月完成。交易完成后，安迪苏的业务100%纳入上市公司合并财务报表范围，有利于增厚归母净利润。

## 股权架构

- ❖ 蓝星集团发行的可交换债券于10月21日起开始实施换股，交换窗口期至2024年。
- ❖ 截止至2021年2月8日，占比约12%的可交换债券已交换为上市公司股票，为市场带来了更多的流动性。



## 展望2021

报告者：让·马克



# 展望2021

## 业务展望

尽管宏观环境仍然充满着波动性和不确定性，安迪苏有信心并必将竭尽全力确保员工安全和业务连续性，并持续投入，继续实现可持续增长。

优异业绩表现和有盈利增长的驱动因素包括：

- 液体蛋氨酸销量持续增长
- 特种产品销售保持强劲增长
- 把握维生素业务的市场商机
- 通过有效的运营效率提升计划实现积极的利润管理和成本优化
- 充分利用创新能力和把握外部成长机会的能力

谢谢!

