

蓝星安迪苏股份有限公司

2024 年业绩预告投资者沟通会议记录

一、会议时间

2025 年 2 月 11 日 14:00-15:00

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

投资者交流会以线上交流互动形式召开，公司高管团队围绕经营成果、业务发展和未来展望等方面，向投资者介绍了公司 2024 年业绩预告情况，并就投资者普遍关注的问题进行回答。公司与投资者主要沟通内容如下：

1. 公司在 2024 年业绩的增长主要集中在哪些方面以及各方面在 2025 年的展望？

2024 年全年，公司营业收入增长 18% 至人民币 155.3 亿元，毛利率也获得重要改善，主要源于：蛋氨酸强劲的销售增长（+24%）；维生素价格于 2024 年年底回弹；尽管中国和美国奶业市场面临挑战，特种产品业务仍然取得稳定增长（+4%）。

展望 2025 年，2025 年尽管市场面临波动性和不确定性，但市场需求预计将保持稳定，公司业务预计将继续保持良好的经营势头。

蛋氨酸方面：从需求角度来看，全球禽类和蛋类消费的持续增加继续推动了蛋氨酸需求的上升，预计 2025 年蛋氨酸的增长率约为 4%。尽管存在禽流感 and 贸易壁垒等风险因素，但总体需求呈现积极增长态势。从供应角度来看，部分企业产能受限，新增产能或将延迟投放市场，以上可能导致蛋氨酸供应相对有限。整体来看，在市场需求稳步增长的基本面下，供需关系预计将达到新的动态平衡，竞争格局预计将保持总体健康、基本平衡的状态。

维生素方面：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。维生素 A 和维生素 E 在 2024 年年末价格回弹，对提升公司盈利水平有积极影响。从目前来看，维生素行业未来供需格局未根本变化。目前的市场情况为公司提供了更大的优化空间，对公司业务的积极影响将持续一段时间。公司维生素 A 的战略在短期内将保持不变，同时将积极探索与潜在战略联盟的开放合作，以提高整体盈利稳定性和供应可靠性。

特种产品方面：预计 2025 年业务表现将强于 2024 年，公司将充分利用全系列产品组合和服务能力以及美国奶业市场的逐步复苏，加速特种产品业务发展。单胃动物（如家禽和猪）以及水产品需求稳定，尤其对提升消化性能产品和提升动物健康水平类产品的需求旺盛，对于反刍动物类，美国市场条件逐季改善的情况，但中国市场仍面临挑战。

此外，公司的国际化优势，包括横跨中国和欧洲的双生产平台、国际化团队以及覆盖全球的市场销售网络，将帮助公司持续优化全球供应网络，积极应对全球供应链中断和挑战，满足全球客户需求的同时把握本土市场机会；同时，公司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，2024 年降本增效成果优于预期，全年经常性成本开支缩减总额为人民币 1.79 亿元。安迪苏过去六年的时间里，总计缩减成本超过人民币 10 亿元，对于公司持续提升成本竞争力起到重要作用。2025 年将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。

公司将全力以赴支持业务增长，提升盈利水平，并为未来增长持续投入。

2. 一月份各生产商纷纷提价，公司如何看待提价的持续性、落地情况，以及对于市场上计划退出的产能的影响？

近期，蛋氨酸市场价格呈现上涨趋势，恰恰反应了市场目前的实际供需情况。2024 年下半年，蛋氨酸的价格曾呈现小幅下跌，随着市场对于新增产能投放市场情况的预期，蛋氨酸价格的上涨趋势开始显现。目前，蛋氨酸的市场供需整体呈现平衡态势。目前，原本计划退出市场的产能已经退出，且没有新的产能加入，这使得市场上的供应量相对稳定，而需求则继续保持增长，这种供需平衡的状态有助于维持当前的价格水平。展望 2025 年，预计未来新增产能的投放或将对蛋氨酸的短期价格产生一定影响，但总体来看，供需关系预计将达到新的动态平衡，竞争格局预计将保持总体健康、基本平衡的状态。综上所述，蛋氨酸市场价格的上涨是供需关系变化的直接反映，目前供需平衡良好，但未来价格走势仍需关注新产能的投产情况和市场需求的变化。

3. 面对蛋氨酸领域的新增产能，公司将如何来巩固行业领先地位？

安迪苏是全球液体蛋氨酸的领导者，正迈向成为全球第一大蛋氨酸生产商而努力。首先，公司加大产能布局，持续增强成本优势。新的固体蛋氨酸工厂将应用新的技术，以确保其卓越的制造能力，加之毗邻中化泉州石化有限公司，该项目将充分利用中国中化内部协同资源，进一步提升成

本竞争能力。预计该项目将于 2027 年投产。其次，公司亦将根据市场情况实施脱瓶颈项目以提高现有工厂的产能，并进一步降低产品成本。为了更好的满足日益增长的客户需求并巩固安迪苏在蛋氨酸的领导地位，公司正在研究分析在美元区建设一个全新蛋氨酸生产平台的可行性。此外，除了不断强化国际化产业布局、增强技术优势和成本优势之外，公司还提供各类优质的技术服务不断提升客户粘性。安迪苏是唯一能够为客户提供高质量喷涂装置的液体蛋氨酸供应商，并将持续推进优质的客户服务。基于公司 85 年以上的动物营养领域的经验，除喷涂装置外，我们还向客户提供 PNE（精准营养分析系统）、Adilab（在线实验分析服务）、Nestor（饲料配方优化建议系统）、低蛋白日粮技术的具体应用等服务。公司一直致力于开发并向客户提供专业解决方案，以帮助客户提高生产效率、控制生产成本。

4. 公司未来战略发展重心？

公司将继续积极践行“双支柱”战略，即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。蛋氨酸业务未来战略发展和具体举措已在前述解答中阐述。对于特种品业务，公司同样制定了雄心勃勃的战略目标以及非常详实的业务计划。借助现有产品线的内生有机发展，新产品的不断推出，生物技术领域的不断探索带来的生产效率的提高、新市场的出现以及外部并购都将促进公司特种品业务的蓬勃发展，安迪苏旨在成为全球动物营养特种产品的领导者之一。

5. 近期市场有很多央企的重组并购计划，贵公司是否有类似的并购重组计划？

春节前，国资委发布了关于市值管理等相关意见，为资本市场的稳定与发展提供了重要指引。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，目前，公司暂无需向市场披露的并购计划。在业务发展方面，公司一直致力于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。同时，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，分别于 2018 年、2020 年以及 2023 年实现收购特种饲料添加剂生产商纽蔼迪（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。

6. 公司 2025 年上半年是否有检修计划以及检修计划对公司的影响？

公司计划于 2025 年实施检修计划，该计划将全面覆盖南京工厂和欧洲工厂。工厂检修是公司有计划性的安排，公司会采取合理的排产举措，协调各生产线的生产进度，优化生产流程，保障市场供应和客户满意度。

7. 泉州固体蛋氨酸项目及 Feedkind 项目进展情况？

福建泉州年产 15 万吨固体蛋氨酸工厂，目前已取得项目基础设计批复，施工正在有条不紊地进行中。公司将严控项目进展，预计项目投产首年为

2027 年。新的固体蛋氨酸工厂将由于其应用新的生产技术，以确保其卓越的制造能力，加之毗邻中化泉州石化有限公司，该项目将充分利用中国中化内部协同资源，进一步提升成本竞争能力。

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，能够为市场带来更高的可持续发展水平。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，2024 年恺迪苏在创新的道路上继续前行：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；持续加大在中国和东南亚的市场推广力度，除了强调产品的高蛋白含量之外也着重强调产品的附加营养属性。同时，安迪苏与恺勒司公司（Calysta）将按照股权比例各自向合资公司恺迪苏提供最高不超过 1,625 万美元的财务资助，以支持全球首个应用颠覆性技术生产斐康®蛋白的生产工厂进一步发展，为全球水产行业的可持续发展提供创新的解决方案。

8. 中化集团是否将市值管理纳入对上市公司的考核指标？

作为一家拥有 85 余年动物营养行业经验的全球领导者，安迪苏一直在坚定不移地推进公司战略：“双支柱战略”与“中国一体化战略”，加快在全球范围，特别是在中国区域的战略投资的步伐和研发创新投入，提升现有产品的竞争力并不断丰富产品品类，巩固行业领先地位，以实际行动回报投资者。与此同时，安迪苏一直以提升投资者回报为目标，努力开展各项市值管理措施，包括但不限于如提升长期分红比例、实施定向增发计划、积极开展各类投资者沟通活动等。因此，对于市值管理的考核，也体现在诸多方面。

从公司 2024 年市值管理具体实施来说，基本体现为以下几点：1)长期分红方面，公司一直致力于为股东创造价值，长期以来坚持以相对稳定的利润分配政策和现金分红方案积极回报股东，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。对于长期现金分红比率，公司在 2024 年也进行了如下调整：除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正且公司净负债不超过公司息税折旧摊销前利润 2 倍的情况下，每年以现金方式分配的利润不少于合并报表可供分配利润的百分之四十。2)定向增发方面，一方面是为了支持公司战略的发展，持续加大对主营业务的投入，进一步丰富公司产品体系，有效提升主营业务的核心竞争力和发展潜力。另一方面，此次定增将有助于优化公司的股权结构，提升上市公司股票的流动性，从而更好地提升企业价值在资本市场的表现。3)投资者沟通方面，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。

9. 公司如何看待国内新增产能（如内蒙古灵圣拟建 20 万吨蛋氨酸项目）对市场的影响？公司五年规划的具体目标？

新增产能对公司来说机遇与挑战并存。机遇体现在新增产能能够推动公司提升成本竞争力，进而增强核心竞争力；挑战则在于公司将会面临更加激烈的市场竞争。公司对未来的收入和净利润均计划了极具雄心的增长目标。目前，公司正处于制定“十五五”规划的阶段，具体内容将在 2025 年

投资者日期间与资本市场沟通交流。

蓝星安迪苏股份有限公司
2025年2月13日

附件清单（排名不分先后）：

序号	机构名称
1	光大证券
2	国信证券
3	山西证券
4	中信证券
5	中银国际证券
6	国投证券投资有限责任公司
7	中泰证券
8	中金公司
9	长城证券
10	汇丰证券
11	国金证券
12	浙商证券
13	华安证券
14	上海申银万国证券研究所
15	Northrock Capital
16	MLP
17	瑞银
18	Jefferies Equity Research
19	中国电子投资控股有限公司
20	金山湖投资
21	朱雀基金
22	无锡滨湖科创集团
23	个人投资者（1）