

蓝星安迪苏股份有限公司

2025 年年度线上投资者沟通会及业绩说明会会议记录

一、会议时间

公司于 2026 年 3 月 18 日组织召开了 2025 年年度线上投资者沟通会、业绩说明会。

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

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

Teams 线上会议、上交所路演平台

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？

- 近期中东地缘局势升级，蛋氨酸核心原料成本随之抬升，市场价格出现明显上涨。供应端：地缘冲突影响下，中东局势直接影响到原材料供应及成本，导致部分供应商短期供应收紧；需求端：蛋氨酸需求保持强劲，对价格形成支撑。当前供需条件下，价格或延续上涨态势。长期而言，蛋氨酸的市场价格仍取决于行业供需关系，市场需求的增长将逐步消化已进入或即将进入市场的新增产能，市场仍将呈现韧性。
- 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，能够灵活调配资源应对地缘政治局势引发的市场波动，持续巩固行业竞争优势地位。
- 后续，公司将持续密切关注中东地缘局势进展，及时评估相关风险，全力落实各项应对措施，尽力保障公司经营业绩的稳定性与可持续性。

2. 目前原材料价格上涨对欧洲工厂成本的影响？

- 短期来看，尽管受宏观局势影响化工原料价格出现波动，但公司凭借稳健的采购策略与供应链议价能力，控制了部分原材料成本传导节奏，使

得部分原材料成本尚未完全同步上涨。同时，公司依托动态定价策略，力争实现售价与成本之间的有效对冲。

- 长期而言，安迪苏凭借中、欧双平台生产布局、国际化销售网络以及全品类供应的优势，通过全球产业链布局抵御风险。南京工厂凭借全流程一体化的生产工艺、世界级的生产水平，持续不断提升成本竞争优势；而欧洲工厂则聚焦本土化供应链重构（包括产能优化项目、技术降本增效等措施）进一步提升本地竞争力。当前市场对蛋氨酸的需求刚性仍将支撑盈利中枢，在地缘政治对贸易影响不断增加的背景下，市场波动性和不确定性预计将持续存在。但市场需求预计将保持强劲，同时未来新增的蛋氨酸产能进入市场使得行业竞争更加激烈。安迪苏将全力以赴加强公司在饲料添加剂行业的领先优势，提升盈利水平，为未来增长持续投入。

3. 公司定增的募投项目的泉州蛋氨酸项目及国、内外特种产品建设项目进展情况以及未来投产节奏？

- 目前，公司的四个募投项目均持续推进：福建泉州年产 15 万吨固体蛋氨酸工厂以及配套的硫酸生产装置项目正加速推进，已完成超过 80% 的施工建设，预计将于 2026 年年底启动试运行；全新的南京特种产品饲料添加剂工厂（一期）已建成并盈利，为中国市场量身定制并推出 23 个新产品，为国内特种品市场的发展奠定基础；西班牙布尔戈斯工厂将关键反刍动物产品酯化生产过程从委外转为内部生产的项目，由于推行更严格的安全控制举措而推迟启动试运行，但该产品供应连续性仍然得以保障；南京工厂的废水处理再利用项目（丙烯酸废水处理项目）持续产能爬坡，预计将于 2026 年 6 月正式投入使用。

4. 公司南京工厂及欧洲工厂的产、销量比例？

- 作为一家全球化动物营养添加剂生产企业，安迪苏的销售和分销网络、产能以及研发和创新实力分布在全球各地。公司根据各地区客户的分布情况，相应建立了高效便捷的本地供应链系统。当前全球贸易环境与关税壁垒或将持续存在，在此宏观环境下，公司继续充分深挖并扩大全球化产业布局优势，即中国生产平台主要供应亚洲、中东、南美等区域，同时依托其产业链配套优势持续提升产能经济性，欧洲生产平台主要供应欧洲、北美、南美等区域并通过持续技术升级和成本优化强化本土竞争力。未来行业竞争将呈现“区域深耕、多元协同”格局，各区域生产平台需立足本地化优势构建核心竞争力，形成全球化与区域化协同的战略体系，以应对贸易环境不确定性并增强供应链韧性。

5. 年报中披露的南京工厂与欧洲工厂盈利差异较大的原因，以及这个趋势的延续性？

- 公司的年度报告中，蓝星安迪苏南京有限公司即为南京工厂，该工厂作为公司液体蛋氨酸基地，专注于液体蛋氨酸产品的生产和研发，2025年在产量、安全表现和成本竞争力方面再创新高。凭借规模化效应与技术迭代实现成本领先优势，实现了优异的盈利水平。报告中的 Adisseo France SAS 则承担公司在管理、生产、运营等协同职能，且涵盖液体/固体蛋氨酸、维生素及特种品多业务板块。2025年，受维生素产品（尤其是维生素 A、E）价格回落、原材料价格上涨、关税上调等多重因素影响，Adisseo France SAS 整体利润率承压。在 2026 年，公司将通过蛋氨酸工厂持续提升的运营绩效、调整维生素 A 产量和优化采购策略、积极主动的特种产品价格管理以及继续高效开展运营效率提升计划(尤其是针对运营表现仍有提升空间的业务)等综合管理手段来提升 Adisseo France SAS 的整体盈利能力。
6. 与目前市场中生产蛋氨酸的竞争对手相比，安迪苏的竞争优势是什么？
- 长期来看，具备国际化供应链布局、全球化销售网络及多元化产品结构的企业将占据优势。安迪苏凭借中欧双平台生产布局、国际化销售网络以及全品类供应（安迪苏是目前全球为数不多可以同时生产固体和液体蛋氨酸的生产商之一）的优势，通过全球产业链布局抵御风险，依托覆盖多区域的销售和服务网络抢占市场，同时拥有领先的液体蛋氨酸技术及成本竞争力，预计液体蛋氨酸产品市场渗透率将持续提升。
 - 中国生产平台
 - 南京液体蛋氨酸工厂：凭借全流程一体化的生产工艺、世界级的生产水平，南京工厂已成为世界上最大、技术最先进、最具竞争力的液态蛋氨酸生产平台之一。在充分发挥一体化生产平台优势的基础上，通过持续研发投入而实现生产工艺的优化，以及通过不断扩大投资和脱瓶颈提升产能，南京工厂持续不断提升成本竞争优势，有效地抓住了中国蛋氨酸市场需求的高速增长机遇，快速应对市场变化，从而进一步增强了安迪苏的竞争实力和市场领先地位。2025年，南京工厂在产量、安全表现和成本竞争力方面再创新高。
 - 泉州固体蛋氨酸工厂：福建泉州年产 15 万吨固体蛋氨酸工厂以及配套的硫酸生产装置项目已完成超过 80% 的施工建设，预计将于 2026 年年底启动试运行。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。
 - 欧洲生产平台
 - 为了增加在欧洲西班牙地区的液体蛋氨酸产量，公司 2025 年实施了脱瓶颈扩能项目（4 万吨/年的额外产能），该项目目前已具备满负荷生产能力，使安迪苏能够应对不断增长的市场，并进一步提高竞争力。
 - 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。

- 因此，公司对在未来蛋氨酸市场竞争格局中持续占据有利地位充满信心。

7. 不考虑中东局势的影响，未来蛋氨酸的价格趋势？

- 不考虑中东局势的影响，需求端方面，作为大宗饲料添加剂，蛋氨酸超 60% 应用场景聚焦禽料领域，受益于禽类产品持续增长的消费需求及饲料生产工业化水平不断提升的双重支撑，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，2026 年已确定的新增产能有限，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。总体而言，市场需求的增长逐步消化已进入或即将进入市场的新增产能，市场仍将呈现市场韧性。

8. 公司认为本轮宏观局势回转后，蛋氨酸的竞争格局将会如何调整？

- 当前地缘冲突由于原材料供应问题，对亚洲生产基地冲击更为显著，而欧洲供应商依托多元化原料渠道及本土化生产布局，其成本韧性与抗风险能力正在增强；各国贸易壁垒升级趋势下，凭借贴近市场的服务网络与政策支持，有望形成更强的本地竞争优势；近几年海外产能收缩与国内企业规模效应凸显的双重压力下，或将推动行业集中度进一步提升。

9. 公司通过定向增发方式募集资金 30 亿元，引进 20 家投资者。之前公司公告一直声称，定向增发目的为引进战略投资者，请问公司能够确定他们真的是耐心资本、长期资本吗？如果真是战略投资者，为何锁仓期只有 6 个月而不是 6 年？

- 本次定向增发锁定期严格遵循《上市公司证券发行注册管理办法》的规定，“向特定对象发行的股票，自发行结束之日起六个月内不得转让”，6 个月锁定期既满足监管要求，也符合市场和投资人对于流动性的诉求，是保障定增顺利实施、平衡各方权益的合理安排。公司推进本次定向增发，是基于中长期发展战略、业务拓展需求及资本结构优化的审慎决策。在当前行业竞争加剧、技术升级加速的背景下，企业需通过资本市场支持实现高质量发展。通过本次募投项目的高质量实施，将进一步提升公司的市场竞争力，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。同时，本次发行使得公司整体资金实力和偿债能力得到提升，资本

结构得到优化，也为公司后续发展提供有效的保障。后续，公司将持续强化战略落地，推动募投项目高质量实施，深化与投资者的沟通，以扎实的经营业绩回报股东的信任与支持。

10. 在海洋经济高质量发展背景下，请问公司水产业务如何受益于海洋渔业、深远海养殖、循环水养殖（RAS）的政策支持？公司在沿海区域的产能、研发与市场拓展有何规划？
- 2025年，特种产品业务持续推进2024年制定的长期转型计划，旨在未来将销售额翻番，并大幅扩展公司在动物营养与健康市场领域的市场渗透率。因此，我们对特种产品的运营模式进行了重大调整，围绕家禽、猪、反刍动物和水产这四大物种。当前水产业务在特种产品营收中的占比较低，但水产市场增速为增速较高的动物品类，公司正以研发投入、并购整合为关键抓手，全力提速特种产品业务发展步伐。秉承既定投资策略，创新实验室 Innov'L@b（安迪苏的开放创新组织）通过公司 AVF 基金于2025年对其现有投资组合实施追加投资，标的为一家为水产养殖领域开发有益健康肽的初创企业。同时，公司将继续在积极探索替代蛋白领域过程中寻找服务水产市场的机会。后续，公司将持续跟踪海洋经济政策动态，依托并购整合优势，稳步推进产能落地、技术升级与市场拓展，夯实水产业务发展基础，为公司培育新的业绩增长点。
11. 请问若中东地缘局势持续紧张，对公司主要原材料价格、采购成本、毛利率及净利润可能产生哪些影响？公司有无相应应对措施？
- 蛋氨酸作为大宗商品，其价格受市场供需情况的影响。中东局势直接影响到原材料供应收紧及成本上升，而蛋氨酸市场需求仍然保持强劲，当前供需错配下，现货市场价格报价保持上升态势。截至目前，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，能够灵活调配资源应对地缘政治局势引发的市场波动，持续巩固行业竞争优势地位。后续，公司将持续密切关注中东地缘局势进展，及时评估相关风险，全力落实各项应对措施，尽力保障公司经营业绩的稳定性与可持续性。
12. 考虑到第三季度业绩已经包含了关税和原材料成本的影响，请问导致第四季度利润环比进一步波动的主要特定因素是什么？
- 公司2025年第四季度经营数据来看，当季扣非净利润为2.37亿元，与三季度（2.43亿元）相比波动幅度较小，公司主营业务的盈利韧性依旧稳定。公司2025年第四季度净利润相较于第三季度有所降低，主要由于第四季度主要产品价格下滑以及关税因素以及一次性的减值准备等各类因素共同影响。此类减值计提是基于会计准则对潜在风险的审慎确认，属于一次性非经常性损益，虽短期对净利润形成影响，但实质是为夯实

资产质量、排除潜在经营风险，保障公司长期财务健康的必要举措，并非主营业务盈利能力的实质性下滑。后续，公司将继续聚焦主业，深化成本管控与业务拓展，全力保障经营业绩的平稳健康发展。

13. 目前公司正通过脱瓶颈项目以及新建项目扩张产能，如果价格未出现明显回升，公司如何保障新增产能的 ROI 不被显著稀释？近期受到地区局势影响，蛋氨酸价格回弹明显，未来短期内（半年左右）预计市场供需情况如何，价格能否维持在 19-20 元/kg 左右？2025 年公司特种产品毛利率出现一定下滑，核心原因是什么？

- 为了增加在欧洲西班牙地区的液体蛋氨酸产量，公司 2025 年实施了脱瓶颈扩能项目（4 万吨/年的额外产能），使安迪苏能够应对不断增长的市场，并进一步提高竞争力。福建泉州年产 15 万吨固体蛋氨酸工厂以及配套的硫酸生产装置项目已完成超过 80% 的施工建设，预计将于 2026 年年底启动试运行。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。泉州工厂固体蛋氨酸项目和现有工厂相关脱瓶颈项目是实施“双支柱”战略的关键步骤，也是巩固公司在蛋氨酸行业领导地位的重要举措。安迪苏拥有超过 85 年的运营历史，其中经历过历次扩产且经营业绩保持较高的韧性。公司有信心在逐渐扩大市场份额的同时，可以通过主动的价格管理和严格的成本控制，以及充分利用国际化布局和销售市场网络，最大程度的实现资本投入的预期回报水平。
- 近期中东地缘局势升级，蛋氨酸核心原料成本随之抬升，市场价格出现明显回弹。供应端：地缘冲突影响下，中东局势直接影响到原材料供应及成本，导致部分供应商短期供应收紧；需求端：蛋氨酸需求稳中有增，对价格形成一定支撑。当前供需错配下，价格或延续上涨态势。截至目前，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，能够灵活调配资源应对地缘政治局势引发的市场波动，持续巩固行业竞争优势地位。后续，公司将持续密切关注中东地缘局势进展，及时评估相关风险，全力落实各项应对措施，尽力保障公司经营业绩的稳定性与可持续性。
- 2025 年，特种品的业务表现面临若干特殊因素的影响，自 2025 年 7 月起生效的美国“特朗普关税”政策主要影响了公司的特种产品业务，进而导致第三季度销售成本显著上升。目前，公司已通过在美国市场逐步调整定价策略、优化销量分配以及加强产品组合管理等方式积极应对。
- 后续，公司将密切关注市场变化及中东地缘局势进展，及时评估相关风险，全力落实各项应对措施，同时，持续优化经营策略，全力保障产能效益释放、成本合理管控与盈利水平稳定，切实维护股东利益。

14. 公司在此前交流中提到的向新兴产业拓展、降低对蛋氨酸依赖度的考虑，目前是否有更清晰的战略方向？

- 近年来，公司积极践行“双支柱”战略，即不断巩固公司在蛋氨酸行业的全球领导地位并同时加快公司在特种业务的发展。蛋氨酸方面：公司持续强化全球蛋氨酸产能布局，南京工厂凭借全流程一体化工艺成为全球最大、技术最先进的液体蛋氨酸生产平台之一，欧洲基地产能稳步提升，泉州 15 万吨固体蛋氨酸项目也正按计划推进，进一步完善全球供应体系。通过规模效应与成本优势巩固市场地位，为业务增长提供支撑。特种产品作为第二支柱，持续提升高附加值产品占比，推动特种产品成为业绩增长核心引擎。公司将通过每年向市场推出 1-2 个新产品以及加速市场渗透速度来实现快速有机增长，同时，也将积极寻求外部并购来加速特种品的业务发展。未来，公司将继续围绕“双支柱”战略，同时积极探索新产品新领域的发展合作机会，持续提升核心竞争力与可持续发展能力，为股东创造更大价值。

蓝星安迪苏股份有限公司
2026 年 3 月 20 日

附件清单（排名不分先后）：

序号	机构名称
1	中国电子投资控股有限公司
2	国信证券
3	东兴证券
4	中泰证券
5	开源证券
6	长城证券
7	中邮证券
8	华福证券
9	国泰海通
10	东吴证券
11	中国银河证券
12	中银证券
13	天风证券
14	国金证券
15	华福证券
16	国投证券
17	申万宏源研究所
18	中金公司
19	瑞银
20	汇添富基金
21	赣州发展投资基金管理有限公司
22	源悦私募基金
23	金山湖投资
24	明澄投资
25	杭州信持力资产管理有限公司
26	沸点资本
27	宁泉资产
28	朱雀基金
29	上海潼骁投资
30	建信保险资管
31	大成基金
32	中银理财
33	华泰证券资管
34	弘尚资产