

蓝星安迪苏股份有限公司

2026 年半年度业绩快报线上投资者沟通会会议记录

一、会议时间

公司于 2026 年 7 月 22 日组织召开了 2026 年半年度业绩快报线上投资者沟通会。

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：程亚娟女士

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，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。从区域角度来看，中国市场受阶段性供需博弈影响，价格处于动态调整区间，近期呈现下行趋势，但整体价格仍处于相对高位区间；同时，海外市场下行趋势比较温和，价格维持历史高位。预计第三季度全球需求韧性仍将支撑价格保持强势格局。但值得注意的是，中东地缘局势的反复及潜在新产能释放带来的供给端不确定性，或将导致价格波动加剧。公司将持续密切关注市场环境的动态变化，持续依托全球化布局与卓越运营能力，通过动态定价机制和区域资源协同，在保障客户稳定供应的同时实现价值最大化。

2. 公司蛋氨酸产能及各生产基地的开工情况以及原材料价格上涨对公司盈利的影响程度？

- 安迪苏是全球液体蛋氨酸的领导者，正努力成为全球第一大蛋氨酸生产商，是全球少数几家能够同时生产液体和固体蛋氨酸的蛋氨酸生产

商之一，在中国、欧洲均拥有生产平台。2025 年，公司完成了欧洲基地 4 万吨/年液体蛋氨酸产能扩张项目，使安迪苏能够应对不断增长的市场需求，并进一步提高竞争力。同时，南京工厂 3 万吨级产能提升项目目前按计划推进，泉州基地 15 万吨固体蛋氨酸新产能建设已进入收尾阶段，项目投产后将强化供应能力并提升竞争水平。公司依托全球采购体系与卓越运营能力，目前产能利用率保持正常水平。

- 面对原材料价格波动挑战，安迪苏构建了多维竞争优势：依托中国和欧洲生产计划调配，并通过强化区域市场价格跟踪与定价管理，捕捉市场机会，同时向下游传导原材料价格，实现毛利润贡献增长；同步推进降本增效措施，包括数字化应用、蒸汽发电、废水再利用等项目，持续降低单位能耗与原料消耗，进一步巩固成本优势。这一系列举措有效对冲了大宗商品价格波动风险，推动公司盈利中枢稳步上移。公司二季度财务数据显示毛利率已呈现改善趋势，且增长态势有望延续至第三季度。

3. 公司目前蛋氨酸定价基于国内市场、海外市场的比重？南京工厂的出口比例？

- 作为一家全球化动物营养添加剂生产企业，安迪苏拥有全球化的销售和分销网络、产能分布以及研发与创新布局。就蛋氨酸而言，安迪苏是全球少数几家能够同时生产液体和固体蛋氨酸的蛋氨酸生产商之一，并在中国和欧洲均拥有生产平台。得益于全球化的销售布局，公司可及时根据市场情况进行产能调配，以应对市场变化，保障公司的盈利能力。南京工厂超半数产品服务海外市场。

4. 液体蛋氨酸价格较固体蛋氨酸更具韧性的原因？

- 从技术维度来看，客户从固体蛋氨酸向液体蛋氨酸的转换存在工业化要求，不仅需历经严谨的技术验证，还需配套喷涂设备投入和技术服务等。因此，客户一旦选择使用液体蛋氨酸，鉴于其相较固体蛋氨酸对于下游客户拥有更好的经济性，且具备多项附加价值，便难以再切换回固体产品。这使得液体蛋氨酸的客户展现出极高的忠诚度与粘性，进而推动其市场需求呈现高度稳定态势，能够紧密贴合客户生产节奏，实现持续稳健的增长。
- 从销售维度来看，液体蛋氨酸多采用直销模式，我们与客户构建起深度绑定的合作关系，有效规避了市场过度波动；同时，公司除提供优质产品外，液体蛋氨酸更需配套定制化解决方案与专业服务，进一步夯实了与客户的紧密联结。

5. 泉州工厂的投产、销售规划？

- 泉州固体蛋氨酸工厂目前严格依照既定规划有序推进，将按计划启动试

生产，并于2027年正式向市场投放新产品。针对明年的生产与销售布局，我们将以市场需求为核心导向，立足生产实际，精细谋划、灵活调整，实现资源的高效统筹与动态优化。

- 首先，得益于安迪苏深耕蛋氨酸领域多年，积累了深厚的技术底蕴与项目经验，泉州工厂固体蛋氨酸项目建设进度可控，我们有信心确保泉州工厂如期投产，精准满足市场需求。
- 其次，公司在欧洲已拥有成熟的固体蛋氨酸生产基地，虽规模相对有限，却为市场拓展奠定了坚实基础。为推动泉州固体蛋氨酸在未来市场的销售，今年我们已前瞻性地开拓新区域、新市场，为明年销售工作的顺利开展提供了有力支撑。
- 最后，在生产规划方面，公司已拟定清晰方案，并将紧密贴合市场动态需求灵活调整。我们将秉持产品精准投放策略，确保产品供给与客户需求精准匹配，全力维护市场价格的平稳运行。

6. 公司年报中提到的服务美元区的蛋氨酸生产平台目前的布局情况？

- 我们始终紧密贴合市场需求，以加速发展为驱动，积极研判潜在的新项目布局机遇。目前，公司正对相关投资机会展开审慎评估。依托欧洲与中国两大核心平台，我们现阶段的核心任务是全力保障现有产能，尤其是新增产能的高效释放。与此同时，鉴于当下地缘政治局势错综复杂，我们正对潜在投资区域进行全面考量。公司将秉持审慎原则，优先满足现有核心区域的产能需求，再综合评估新增产能的可行性。

7. 蛋氨酸市场价格与实际成交价格的差异及时间差？

- 公开平台发布的蛋氨酸报价是从即时市场动态的角度反应蛋氨酸的价格，公开报价可作为研判价格走势的参考。不过需要特别说明的是，公司蛋氨酸的定价机制与现货价变动机制存在差异。公司全球各区域的销售定价策略需高度贴合当地市场实际，且因市场特性而呈现差异化。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；欧洲市场处于前两者之间，现货价与长协定价相对均衡。

8. 公司后续是否有检修计划？

- 国内方面，南京工厂预计将于第四季度开展检修工作；而欧洲区域方面，鉴于4万吨脱瓶颈项目刚刚落地，当前生产将以高负荷状态稳步推进，暂无明确的检修安排。

9. 维生素价格展望

- 从长期来看，维生素行业的根本供需格局并未改变，市场将持续处于供应过剩的状态。在维生素市场竞争日益激烈的背景下，安迪苏致力于为

客户提供精选维生素产品一站式服务，以交付高质量、可全程追溯的维生素产品组合为主要战略定位。安迪苏将探索通过协同运营、战略性利用欧洲制造平台、提供全面解决方案及深化与行业伙伴的合作等方式，持续提升维生素业务的竞争优势。

10. 特种产品增速展望及核心增长动因？

- 2026 年上半年，特种产品业务的销售（+16%，人民币 23.7 亿元）和毛利（+22%，人民币 10.1 亿元）均实现了双位数的同比增长，尤其 6 月更创单月销售记录。这主要得益于需求端的持续旺盛以及核心品类的强劲增长动能，我们坚信这一良好势头将得以持续。
- 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，我们依托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。计划 2026 年下半年推出的新产品将助其进一步提升销售表现。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，安迪苏凭借研、产、销一体的优势，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、现有产品价格的不断优化和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。

11. 关于探索宠物市场，公司具体如何考量及后续计划？

- 针对宠物市场的探索布局，我们正处于战略启动的初期阶段，正稳步推进相关可行性研究。当前的核心工作，是聚焦现有饲料市场所应用的特种产品，深入论证其应用于宠物营养领域的适配性，科学评估其对宠物健康所能创造的积极价值。研发创新作为安迪苏的核心增长引擎，我们始终坚守严谨审慎的产品上市准则，唯有历经充分实验验证，明确价值成效后，方能正式推向市场。

12. 公司降本工作的举措？

- 就动物营养行业而言，当前市场竞争态势愈发激烈，成本管控能力已成为企业核心竞争力的关键所在。过去数年，安迪苏始终将成本领先作为核心战略，持续深耕降本增效工作。具体而言，我们的降本举措主要围绕三大维度推进：
- 第一，压降原料与能耗成本。充分借助股东中化集团的平台协同优势，实现资源高效整合，获取更具竞争力的原料与能源价格。在欧洲市场，我们正着手对战略采购协议开展系统性重谈，通过优化采购条款，降低原料与能耗成本。
- 第二，深耕原料与能耗的使用效率提升。安迪苏始终将研发创新与工艺优化作为降本的核心驱动力，持续通过技术升级降低单位原料及能

源消耗。南京工厂正全面落地数字化改造项目，并积极探索人工智能技术应用，以智能化手段优化生产流程，降低单耗水平。同时，我们大力推进蒸汽发电、废水循环利用等重大技改项目，从源头减少资源耗用。在欧洲平台，我们同步推进专项工艺改进项目，通过技术革新，切实提升原料与能耗的利用效率。

- 第三，强化全流程费用的精细化管理。我们坚持对各项费用进行深度拆解与精准挖潜，依托六西格玛管理、绿色低碳项目等工具，实现费用的刚性管控。在产能扩张过程中，我们注重通过规模效应实现降本增效。此外，我们持续优化供应链管理体系，不仅强化价格谈判，更通过提升运输效率、优化仓储布局，实现供应链成本的整体压降。同时，在日常运维、销售及管理费用管控方面，我们建立多维度管控机制，推动费用使用效率与价值创造最大化。值得一提的是，公司持续推进“雄鹰项目”，过去七年累计实现降本约 12 亿元人民币。
- 综上，通过在价格管控、资源耗用优化及费用精细化管理上的全面发力，促进安迪苏在激烈的市场竞争中保持领先地位。

13. 2026 年业绩展望

- 安全和可持续性仍然是安迪苏管理的重中之重。在地缘政治压力不断加大的背景下，市场波动性和不确定性预计将持续存在。市场需求预计将保持强劲，但未来新增的蛋氨酸产能进入市场使得行业竞争更加激烈。安迪苏将充分利用其全球化的运营能力、销售网络以及一流的客户服务，快速响应客户需求，实现盈利水平最大化。
- 公司业务预计将凭借以下举措的成功实施，继续保持良好的经营势头：通过提升主要工厂的运营绩效和新建的固体蛋氨酸工厂不断扩充蛋氨酸产能，以持续支持公司进一步提升蛋氨酸产品销量；对蛋氨酸产品开展灵活机动的价格管理；中国和欧洲生产平台使安迪苏可以灵活优化全球供应成本以应对地缘政治危机；针对运营表现仍有提升空间的工厂和业务，继续高效开展运营效率提升计划；推行积极主动的产品价格组合管理来提升盈利能力，并通过加速推出新品来促进特种产品业务发展。同时，安迪苏将为未来增长持续投入：强化研发与创新力度，例如在中国、欧洲建立中试基地等，持续优化生产工艺，加速打造兼具可持续性与创新性的产品解决方案；依托人工智能技术能力，加速数字化转型进程。

蓝星安迪苏股份有限公司

2026 年 7 月 24 日

附件清单（排名不分先后）：

序号	机构名称
1	开源证券
2	国信证券
3	天风证券
4	华西证券
5	华泰证券
6	东兴证券
7	国投证券
8	勤辰资产
9	鹏华基金
10	中信资管
11	上海宁泉资产
12	杭州东方嘉富资产管理有限公司
13	招商基金
14	华福资本管理有限公司
15	高盛
16	UBS