

蓝星安迪苏股份有限公司

2026 年半年度报告线上投资者沟通会及业绩说明会会议记录

一、会议时间

公司分别于 2026 年 9 月 3 日、9 月 7 日组织召开了 2026 年半年度报告线上投资者沟通会、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：刘昕先生

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、上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）

五、主要内容

本次投资者关注的核心聚焦于公司经营韧性、产能布局及财务策略。关于莱茵河水位波动，公司研判其对维生素 A 供需格局影响有限，尚不足以驱动价格趋势性反转。核心竞争力方面，泉州固体蛋氨酸项目依托集团产业协同与技术工艺优势，将显著提升成本竞争力；蛋氨酸业务坚定“全球化运营壁垒+成本领先”战略，短期价格虽受季节性因素波动，但对四季度持审慎乐观态度。财务端，公司坚持“资金安全与成本最优”的平衡策略，在资金充裕背景下引入低成本债务，确保募投项目高效推进。此外，特种品业务凭借海外市场高景气度及南京特种品工厂产能释放，增长动能强劲。公司将通过技术创新与绿色转型，持续推动高质量发展。具体如下：

1. 莱茵河水位变化对维生素 A 价格的影响？

- 尽管受水位影响，结合当前的市场研判，公司认为该因素对维生素 A 产品市场整体供应情况影响有限。全球维生素 A 的供需格局并未发生根本性逆转。因此，从现有情况来看，该因素尚不具备支撑价格发生趋势性反转的核心驱动因素。

2. 泉州固体蛋氨酸项目的成本竞争力？

- 安迪苏固体蛋氨酸项目的成本竞争力，主要建立在资源协同与技术领先

的双重优势之上：

- 一是深化产业链协同，锁定原材料供应优势。泉州工厂选址毗邻中化泉州石化有限公司，充分发挥集团内部的产业协同效应，实现了园区原材料、能源低成本、稳定供应。正如公司近期披露的股东会材料所示，关键原材料采购框架合同的签署，不仅保障了原材料供应的稳定性，更在源头端确立了成本控制优势。
- 二是领先的技术工艺与一体化布局。泉州工厂应用了当前业内先进的固体蛋氨酸生产工艺，并构建了上下游一体化的生产运营体系。同时，充分借鉴南京生产平台的建设与运营经验，实现整体效能的最大化。
- 综合来看，凭借原材料供应的协同保障、技术工艺先进性以及一体化带来的效率，我们有信心认为，泉州工厂投产后，安迪苏固体蛋氨酸成本竞争力将明显提升。

3. 蛋氨酸的价格趋势（尤其是今年第四季度）？

- 关于第四季度蛋氨酸价格展望，我们认为市场虽面临短期调整，但核心支撑面依然稳固：
- 短期来看，近期价格的波动（尤其是国内市场）主要受两方面阶段性因素影响：一是国内供应端正处于阶段性的库存消化期；二是受夏季高温影响，养殖端需求出现暂时性承压。两者叠加，导致了蛋氨酸价格的短期回调。
- 展望第四季度，支撑价格反弹的积极变量正在回归：随着季节性气候制约因素消退，养殖需求将逐步恢复，蛋氨酸价格具备较强的韧性。总体而言，我们对第四季度价格持审慎乐观态度，这基于我们对需求韧性及市场供需格局未发生剧烈变化的观察。
- 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。

4. 公司蛋氨酸业务的战略定位？

- 关于蛋氨酸业务的战略定位，公司致力于通过构建“全球化运营壁垒”与“成本优势”的双重核心竞争力，持续巩固行业龙头地位。具体如下：
- 第一，依托全球化布局，打造差异化的服务壁垒。安迪苏的核心竞争力在于其高度国际化的运营体系。我们在全球六大核心区域建立了销售与技术服务网络，这一全球化布局构筑了深厚的竞争门槛。在此基础上，安迪苏为市场带来了全方位的产品和服务，凭借液体蛋氨酸专业现场技术支持，确立了“产品+服务”的一体化解决方案能力，我们不仅是供应商，更是客户信赖的技术伙伴，这是我们区别于竞争对手的关键。
- 第二，坚持创新驱动与协同发展，强化成本领先优势。成本竞争力是业务可持续发展的核心保障。公司将持续加大蛋氨酸核心工艺的研发投入，

通过技术创新驱动优化成本；同时，深度挖掘集团产业链协同潜力，通过全方位的提质增效，实现供应链至生产端的全链条成本优化。通过“科技创新、精益管理与协同效应”的有机结合，不断提升成本竞争优势，从而进一步增强了安迪苏的竞争实力和市场领先地位。

- 公司将始终坚定蛋氨酸行业全球领导者战略，基于全球化的服务能力与卓越的成本控制体系，致力于实现市场份额与盈利能力的长期稳健，为股东提供可持续的回报。

5. 蛋氨酸原材料目前的供应情况？

- 就蛋氨酸核心原材料的供应现状来看，目前主要原材料的成本仍处于相对高位；从供应保障维度，目前公司关键原材料的供应态势整体稳健。如前面提到的，公司将继续深度挖掘集团产业链协同潜力，通过全方位的提质增效，实现“采、供、产、销”全链条成本优化，从而增强了安迪苏的竞争实力和市场领先地位。

6. 公司特种品增速预期？

- 关于公司特种品业务的增速预期，我们基于当前的市场环境 with 产能布局，对2026年下半年的业务表现充满信心，并看好中长期的持续增长潜力。具体来看：
- 第一，海外市场具备坚实的市场环境支撑，驱动短期业绩增长。目前，海外主要区域肉蛋奶价格维持高位，而农产品原料成本相对合理，这种高盈利环境促使养殖户更有动力通过特种品提升养殖效率与动物健康水平。特别是近期北美地区牛奶价格的回升，为反刍动物业务创造了良好的市场环境。因此，我们对下半年特种品业务延续当前的增长势头保持信心。
- 第二，南京特种品工厂多产线可靠运行，为中国市场开拓注入强劲动能。南京特种产品加工厂已于2024年底建设完成，并持续提升产线运行可靠性、降低生产成本，这不仅标志着我们在本土特种品生产布局的完善，也提升了本土化客户服务质量，大幅提升客户需求响应速度，驱动公司中国特种品业务增长和中国区一体化战略落地。
- 展望2027年，公司将持续密切关注市场环境的动态变化，凭借深厚的动物营养行业经验、全球化布局及研发创新实力，精准捕捉特种品市场机遇，全力推动特种品业务实现高质量的有机增长。

7. 公司2026年原预计日常关联交易6.15亿元，1-7月已发生约4.57亿元，随后又拟增加额度；泉州项目还将与中化泉州石化签署框架协议。请说明主要原材料关联采购价格与同期第三方报价的比较、定价调整机制，以及关联协同给泉州项目吨成本带来的具体节约金额。

- 公司2026年原定日常关联交易额度为6.15亿元，1至7月实际发生额约4.57亿元，整体执行节奏符合预期。基于保障泉州固体蛋氨酸及南京液

体蛋氨酸项目原料稳定供应、应对市场波动实施战略备货的双重考量，公司拟对关联交易额度进行追加。在交易定价方面，公司始终恪守市场化原则，坚持公开、公平、公允及等价有偿，确保总体采购成本优于市场价格。通过规范签署书面合同明确权责，切实维护了公司及全体股东，特别是中小股东的合法权益。特别是泉州工厂，其选址紧邻中化泉州石化，充分释放了集团产业协同效能，保障了园区原材料与能源的低成本、稳定供应。正如股东大会披露，关键原材料采购框架合同的落地，既筑牢了供应稳定性，更从源头确立了成本优势。依托稳固的供应链保障、领先的工艺技术及一体化运营效率，我们坚信，随着泉州工厂的投产，安迪苏固体蛋氨酸的成本竞争力将实现显著跃升。

8. 上半年归母净利润增长 22.25%，经营现金流却下降 17.26%至 12 亿元，其中还包含 3.46 亿元税费返还，而去年同期税费返还仅约 406 万元。按报告数字简单剔除税费返还后，本期经营现金流约 8.54 亿元，同比下降约 41%。同时应收账款增加 3.58 亿元、存货增加 4.16 亿元。请解释其中价格上涨、销量增长、备货、账期延长和逾期应收分别贡献多少，并给出全年经营现金流或现金转化率目标。

- 2026 年上半年，公司经营现金流与去年同期变化的主要原因源于产品价格与原材料成本的双重上涨，叠加业务规模扩张带来的营运资金绝对额的自然增长。上半年，蛋氨酸业务二季度呈现量价齐升的良好态势，配合特种产品精准的价格优化举措，合力推动归母净利润实现 22.25%的稳健增长。鉴于价格上涨伴随的收入确认与现金回笼存在合理的周期节奏，营收增长的转化需经历资金沉淀过程。公司始终将现金流管理作为核心经营目标之一，下半年将持续优化现金流管理，全力保障经营质量，切实维护股东利益。

9. 公司期末货币资金 44.41 亿元，其中在中化集团财务公司的存款达到 29.61 亿元，接近 30 亿元上限；同时长期借款增至 19.09 亿元，并继续为泉州项目引入低成本债务。请说明财务公司存款中有多少源自本次定增资金，平均收益率是多少，与外部银行同期限产品相比是否具有优势；在现金充裕的情况下继续借款的资本配置逻辑和综合资金成本是什么？

- 公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票，募集资金总额近 30 亿元，于 2025 年 12 月 11 日足额到账。截至 2026 年 6 月末，本次定增募集资金已累计投入约 29.90 亿元，期末募集资金专户余额仅约 1.75 万元，且已全部完成置换预先投入的自筹资金及支付发行费用，定增资金已高效转化为募投项目的建设投入。
- 中化集团财务公司提供的存款服务，定价严格遵循市场化原则，收益率水平与同期外部银行保本型存款产品保持一致或者略高，且具备资金划转高效、账户管理便捷的优势，符合公司资金安全性与收益性的双重要求，具备协同效益。

- 公司为泉州项目引入的债务融资，依托项目优质资质与公司良好信用，融资利率显著低于市场平均水平，综合资金成本控制在合理区间。公司坚持“资金安全与成本最优”并重的资本配置策略，当前货币资金充裕与适度债务融资并行，是基于战略发展与财务效率的综合考量。公司充分利用中国低成本融资水平的优势赋能海外业务发展和战略资本开支，对于降低公司整体融资成本有非常明显的贡献。
 - 综上，公司的资金运作始终以保障项目落地、优化财务结构、维护股东利益为核心，相关安排符合公司发展战略与监管要求。
10. 泉州 15 万吨固体蛋氨酸项目预算 48.97 亿元，期末在建工程 30.41 亿元，工程进度 99%，但累计投入占预算仅 66%；配套 40 万吨硫酸项目预算 4.75 亿元，工程进度 100%，投入比例也只有 61%。请解释工程进度与投资进度差异，尚未支付、尚未结算和未来新增投入分别是多少？项目能否确定于 2027 年 3 月达到预定可使用状态，首次商业销售、盈亏平衡和满产分别预计在何时？
- 福建泉州年产 15 万吨固体蛋氨酸工厂以及配套硫酸生产装置项目已基本完成施工建设，主要公用工程预调试已经完成。当前项目正按照既定规划稳步推进，公司有信心按照项目成本及项目计划建成投产，投产后将深度赋能公司蛋氨酸产品矩阵升级，全面夯实海内外产能布局。后续，泉州工厂的产能释放节奏将紧扣市场需求，以尽可能实现整个市场供需之间的动态平衡。
11. 公司如何根据自身优势和市场需求来制定和实施这些发展目标？
- 公司紧扣自身核心优势与市场需求，系统推进发展目标落地，核心举措如下：
 - 一是紧扣市场需求，精准布局业务。公司紧密贴合市场趋势，围绕“双支柱”战略精准匹配需求：针对蛋氨酸市场需求强劲、渗透率持续提升的特点，持续扩充产能，推进泉州 15 万吨固体蛋氨酸项目建设，启动南京液体蛋氨酸工厂 3 万吨脱瓶颈扩能，保障产品供应能力；针对特种产品高附加值、高增长的市场需求，加速新品推出，同时布局现场线产品与宠物市场，进一步打开增长空间，确保发展目标与市场需求同频共振。
 - 二是强化核心优势，筑牢战略根基。公司立足全球动物营养与健康领域的领导者地位，依托两大核心优势明确发展主线：一方面，作为全球少数同时具备液体与固体蛋氨酸规模化生产能力的企业，在中国和欧洲构建了双生产平台，形成全球化产能布局，可灵活应对地缘政治风险，精准捕捉不同市场机遇；另一方面，凭借在蛋氨酸、反刍蛋氨酸、酶制剂等领域的深厚技术积累，以及覆盖全球 110 多个国家、服务约 4200 名客户的销售网络，筑牢了应对市场波动的核心底气，为发展目标制定提供坚实支撑。
 - 三是强化运营与创新，保障目标落地。公司通过精细化运营与持续创新，

为核心目标实现提供保障：一是高效推进运营效率提升计划，重点优化仍有提升空间的工厂和业务，依托中国与欧洲双平台协同，实现全球供应成本优化，上半年蛋氨酸业务实现量价齐升，有效抵消原材料成本上涨压力；二是加大研发投入，法国生物技术中试平台与中国前沿化工中试平台稳步推进，首款创新产品 Sanion Tetra 成功上市，持续夯实技术壁垒，为发展目标的达成注入持续动能。

- 后续，公司将始终围绕自身优势与市场需求动态优化发展策略，全力推动各项目落地，为股东创造长期稳定价值。

12. 技术创新和产业升级方面有哪些举措？

- 公司围绕“双支柱”战略，从技术突破、产能升级、绿色转型多维度发力，核心举措如下：
- 一是强化研发投入，筑牢技术壁垒。研发创新是公司持续增长的根本动力，加速研发创新投入是公司一直以来的发展战略，上半年研发费用达 2.71 亿元，较去年同期有了明显增长。首款创新肠道健康产品 Sanion Tetra 于 2026 年初上市，下半年计划在反刍动物及饲料酶领域推出系列新品；法国生物技术中试平台与中国前沿化工中试平台的关键设备采购与基础设计均已完成，为 2026-2030 年科技创新战略顺利达成构建重要产业基础，为高附加值产品持续输出筑牢技术底座。
- 二是利用 AI 和数字化持续赋能，实现工艺优化，不断提升竞争力。产能布局按计划稳步推进：福建泉州年产 15 万吨固体蛋氨酸及配套硫酸装置基本完成施工，公用工程预调试全部完成，预计 2027 年上半年投产，将进一步巩固全球蛋氨酸龙头地位；南京液体蛋氨酸工厂 3 万吨脱瓶颈扩能项目正开展设计与施工，投产后将提升核心基地供应能力；中国南京和欧洲西班牙特种品生产厂利用当地产能和研发，及时响应市场需求，以更快的速度推出符合当地市场的新产品，实现特种产品产能和效率持续优化。
- 三是践行绿色转型，赋能可持续发展。公司将可持续发展融入核心战略，南京工厂废水回用项目预计 2026 年满负荷运行，可减少天然气消耗与碳排放；同时，通过余热回收提升能源效率。水资源消耗强度较年度计划超额减少 12%，并已制定 2025-2030 年减排目标，明确到 2030 年范围 1 和范围 2 温室气体排放强度较 2020 年下降 55%，以绿色转型推动产业升级。
- 后续，公司将持续深化创新与产业融合，以技术驱动高质量发展，为股东创造长期价值。

13. 公司本期整体业绩水平如何？

- 2026 年上半年，安迪苏营业收入实现双位数增长（同比增长 14%）/ 第二季度营业收入较第一季度按季环比增长 20%，毛利实现双位数增长

（同比增长 14%）/第二季度毛利较第一季度按季环比增长 48%，主要源于：尽管面临供应链中断风险，凭借公司优异的运营管理能力，蛋氨酸业务实现量价齐升，第二季度表现亮眼；特种产品各产品线均实现强劲的业务增长，助力特种业务板块营收（+16%）与毛利（+22%）保持双位数同比增长；抵消了原材料成本上涨带来的不利影响。2026 年下半年，尽管市场波动性和不确定性将持续存在，市场需求预计仍保持强劲。安迪苏将充分利用其全球化的运营能力和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。

蓝星安迪苏股份有限公司
2026 年 9 月 8 日

附件清单（排名不分先后）：

序号	机构名称
1	申万宏源
2	国信证券
3	开源证券
4	东兴证券
5	国泰海通证券
6	华安证券
7	中泰证券
8	西部证券
9	国投证券
10	碧云资本
11	高盛
12	瑞银