

## 蓝星安迪苏股份有限公司

### 2020 年一季度主要经营数据公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

蓝星安迪苏股份有限公司（以下简称“安迪苏”或“公司”）根据上海证券交易所发布的《上市公司行业信息披露指引第十八号——化工》和《关于做好上市公司2020年一季度报告披露工作的通知》要求，现将公司2020年一季度主要经营数据披露如下：

#### 一、主要产品销售情况

##### 营业收入分行业、分产品情况：

单位：元 币种：人民币

主营业务分行业情况							
分行业	营业收入	营业成本	毛利润	毛利率	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
营养及健康行业	2,852,332,039	1,753,010,228	1,099,321,811	39%	4%	1%	增加2个百分点

主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
功能性产品	1,990,956,398	1,329,954,093	33%	-1%	-2%	增加1个百分点
特种产品	716,879,861	340,470,794	53%	26%	24%	增加1个百分点
其他产品	144,495,780	82,585,341	43%	-11%	-17%	增加4个百分点
合计	2,852,332,039	1,753,010,228	39%	4%	1%	增加2个百分点

## 各类产品销售收入影响因素分析：

单位：元 币种：人民币

与2019年一季度相比	销量因素	价格因素	汇率折算因素
功能性产品	167,396,015	(211,848,056)	34,140,789
特种产品	123,270,952	10,093,199	14,268,870

2020年一季度，公司营业收入为人民币28.5亿元，毛利为人民币11.0亿元，较上年同期分别增长4%和10%，主要归功于液体蛋氨酸继续取得双位数销量增长（增长13%），维生素A创单季销量记录，以及特种产品亮眼的销售增长（增长26%），从而足以抵消蛋氨酸和维生素价格同比下滑（现正逐步回升）以及法国工厂不可抗力（已于2月底解除）对一季度业绩产生的负面影响。

毛利率从37%增长2个百分点至39%，归功于业务组合日益平衡，高利润率的特种产品对公司整体毛利的贡献占比达到34%（2019年一季度的占比为29%），以及原材料成本下降，其积极影响预计将在未来数月内得到更多释放。

### 功能性产品

在蛋氨酸业务方面，尽管宏观环境充满变数，受益于强劲的市场需求，液体蛋氨酸单季销量达到历史最高水平，主要受到亚洲（增长30%）和拉丁美洲市场（增长22%）的强劲拉动。蛋氨酸价格虽同比下跌，但是在一季度末和二季度初有明显反弹迹象。

在新冠疫情全球爆发的情况下，安迪苏在全球所有工厂仍然保持了生产的连续性和高度稳定性。

南京液体蛋氨酸工厂二期项目在中国爆发新冠疫情时期克服了重重困难，目前进展顺利。该项目引进创新解决方案以进一步降低对环境的影响，部分环保指标将优于监管要求。

2019年12月底在法国工厂宣告的不可抗力对于固体蛋氨酸业务有一定影响，该不可抗力已于2月底解除。

在维生素业务方面，受新冠疫情影响，维生素A市场供应短缺，安迪苏受益于生产的连续性，在行业的领先地位得以更加凸显。由于农历新年后中国生产商延迟开工，贸易维生素业务受到一定影响。

### 特种产品

2020年一季度，特种产品业务增长势头较以往更胜一筹，收入和毛利分别同比增长26%和28%，毛利率提升至53%。快速增长主要归功于消化性能产品（酶制剂）实现增长（增长20%），并创下单季销售记录；美国奶业危机结束，反刍动物产品销售强劲反弹（增长44%），但新冠疫情对该业务在未来数月的影响目前还无法准确评估；营养健康产品系列销售增长（增长23%），该系列全线产品均取得双位数销售增长，尤其是喜利砾再创单季销售记录；水产业务在淡季仍然取得开门红（增长12%）。

安迪苏与恺勒司于3月初共建合资公司，这将是安迪苏进入规模约为280亿美元的亚洲水产市场大展拳脚的绝好机遇。该项合作将使安迪苏能够通过创新解决方案为水产动物提供优质蛋白质，从而为亚洲的食品安全和可持续发展做出重要贡献。第一座年产能2万吨的工厂预计将于2022年投产，创新产品阜康®蛋白将首先进入中国市场。

AVF专业私募股权投资基金将于未来数周内确定两笔新投资，分别投资于具有更高性价比的畜禽疫苗领域及基于抗体的猪类病菌感染预防技术领域。

## 二、主要产品及原材料价格变动情况

### 主要产品定价策略及价格变动情况

安迪苏的定价策略在全球、区域及国家三个层面上实施。全球定价策略由全球业务总监制定，而各区域业务经理的职责就是根据该区域具体市场情况及区域内各国的竞争环境调整并应用全球定价策略。

通过对于定价策略的适时评估和调整可以有效保障安迪苏与关键客户以最合适的价格签订合同，从而抓住实现利益最大化的机遇。安迪苏各项业务中很大一部分的合同是按季度定价的。

历史上蛋氨酸的价格波动一般受外因如自然灾害或动物疾病爆发以及行业竞争等因素影响。

行业内部竞争行为、扩张产能消息的公布以及新竞争者的加入等因素也会影响供需平衡。

维生素的定价环境主要受供求关系变化的影响。维生素 A 与维生素 E 产品主要应用领域是动物饲料。然而，维生素 E 也会受到人类食品、药品及化妆品市场波动的影响。

安迪苏产品的定价基本与市场价格情况一致，各地区可能会有所不同。在可能的情况下，安迪苏的定价中也会包含一定的溢价，以反映安迪苏向客户提供增值服务的价值。

### 主要原材料的基本情况

单位：元 币种：人民币

原材料	采购模式	采购金额	与 2019 年同期相比价格变动	价格波动对营业成本的影响
丙烯 95%	长期合约	207,877,287	-10%	减少公司运营成本
甲醇	长期合约	50,763,951	-5%	减少公司运营成本
硫	长期合约	52,510,600	-23%	增加公司运营成本

## 三、其它对公司生产经营产生重大影响的事件

无。

蓝星安迪苏股份有限公司董事会  
2020年4月22日