蓝星安迪苏股份有限公司

投资者沟通记录

1. 会议简介

1.1 会议时间：2019年8月9日

1.2 参会机构：

财通证券、大朴资产、东北证券、东兴证券、高毅资产、光大证券、国联安基金、国联证券、寒武纪、华泰保兴基金、汇丰前海证券、汇添富基金、润邦投资、宽谷投资、朗逸资产、立格资本、融通基金、熵一资本、盛盈资本、拾贝投资、信达证券、易方达基金、翼虎投资、正植投资、中金公司、中天证券、中信建投证券、中银国际证券

1.3 接待人员：董事长、财务总监、董事会秘书

1.4 会议地点：北京蓝星大厦会议室

1.5 会议形式：投资者交流会（电话会议）

2. 2019年第一次临时股东大会议案的介绍

议案由第七届董事会第三次会议在2019年1月16日审议通过，后续进展公告和股东大会召开通知已于2019年7月9日公布。2019年8月8日，召开的第一次临时股东大会在对这个议案进行审议后，由于赞成票占比是49.8556%微低于反对票，该议案未能通过。

3. 针对参与者感兴趣的以下问题做出解答

3.1公司股权结构以及此次议案相关后续计划

目前，蓝星集团持股安迪苏约89%的股份，蓝星集团已经开展了可交换债券的工作，并且通知安迪苏并发布了公告；除此之外，暂无其他计划。同时，尽管昨天的股东大会议案未能通过，上市公司已经听取中小股东提出的意见和建议，下一步将梳理公司情况，如有其他计划将及时进行信息披露。

3.2 蛋氨酸的市场需求、销售增长率和未来市场前景

2019年第二季度，液体蛋氨酸销量保持增长，特别是中国市场销量大幅增长24%；这来自于终端需求的增加，同时固体蛋氨酸转为液体蛋氨酸的比率也进一步提升了产品销量。

在19年4月商务部宣布反倾销调查后，蛋氨酸的价格有所提升，使国内均价略高于亚太区报价。目前，液体蛋氨酸在中国的渗透率不足30%，对比部分发达国家50%的渗透率，还有很大的提升空间。

为了更好的推进液体蛋氨酸的销量增长，除继续保持公司在成本上的竞争优势外，我们还对产品配套装置进行技术改进，降低客户使用门槛，以便能覆盖更大的客户群。此外我们还配有专业的营养技术团队，不仅提供实时响应的服务支持，还为客户提供饲料配比的咨询服务，方便客户实时掌握产品使用情况。

对于安迪苏的未来市场发展，我们认为新兴市场的主要驱动力来源于人口数量、国民经济提升以及居民收入上涨带来的饮食消费转型。从此推算，公司认为东南亚，特别是印度地区，非洲和一带一路沿线国家会是下一个需求增长点。

3.3 特种产品的发展现状和产品定价模式

在北美推广两种新产品，作为现有产品线的补充：一种新型蛋氨酸产品：RumenSmart®；另一种为反刍保护型赖氨酸，斯特敏® ML 将会应用一种与斯特敏® M 同样的包被技术，而该独特技术已使斯特敏® M 获得巨大成功。这些新产品将进一步丰富安迪苏的产品组合并增强其氨基酸营养平衡解决方案的能力。

反刍动物蛋氨酸的价格定价和一般蛋氨酸的区别：反刍动物蛋氨酸的价格主导因素不是供求关系：作为给客户提供额外价值的产品，安迪苏对产品拥有较强的定价权，由于产品质量较高，得到客户认可度较高，整体也拥有较高的毛利率。