

联化科技股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：002250 证券简称：联化科技 编号：20260108

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称及人员姓名	<div>永赢基金 张晓榕</div> <div>恒越基金 张其美</div> <div>远信投资 叶铮</div> <div>华泰资产 王金成</div> <div>国联民生 杨涛</div> <div>国投瑞银 刘泽序</div> <div>宁银理财 徐厚犇</div> <div>方正证券 刘旭升</div> <div>招商证券 许菲菲</div> <div>东财基金 周威</div> <div>长城证券 肖亚平</div> <div>交银基金 徐嘉辰</div> <div>任长海</div> <div>孙成刚</div>
时间	2026 年 1 月 8 日
地点	上海办会议室
上市公司接待人员姓名	<div>高级副总裁、董秘 陈飞彪</div> <div>证券事务代表 戴依依</div> <div>投资者关系经理 郑天怡</div>
投资者关系活动主要内容介绍	<div>1、公司新能源业务情况如何？</div> <div>公司目前以销售 LiFSI、正极材料和电解液产品为主，公司目前仍在对六氟磷酸锂项目进行技术改进阶段，公司遵循体系化的工艺开发流程并持续改进优化产品竞争力。2025 年，公司新能源业务营业收入实现突破。同时，公司不断拓展新能源产品种类，开拓新市场，把握新能源市场机遇，充分发挥公司的研发和生产的能力，把技术积累的优势转化为市场优势。2026 年，公司新能源业务收入和利润表现有望进一步提升和改善。</div> <div>2、公司当初进入新能源行业的原因是什么？</div> <div>公司自成立以来一直在化学领域耕耘，多年来始终专注于化学合成，新能源相关化学品也是基于化学合成。我们认为，</div>

	<p>在化学合成方面最重要的能力是商业化的能力，公司在产品商业化方面是具有竞争力的。新能源行业是“足够宽、足够长”的赛道。另一方面，公司当时业务以海外客户的 CDMO 业务为主，拓展新能源业务能有效对冲经营风险，保障公司发展稳健。尽管在新领域开拓过程中不可避免会面临一些挑战，公司目前正稳步推进相关规划，积极提升技术与运营能力，缩小与行业领先者的差距。</p> <p>3、公司英国基地今年情况如何？马来西亚基地建设情况如何？这两个海外基地未来有何规划？</p> <p>公司英国基地 25 年整体生产经营情况平稳，26 年也将保持稳健。马来西亚基地计划投资 2 亿美金并分期建设，目前仍在第一期建设中，马来西亚基地目前规划以生产植保 CDMO 产品为主，计划将于 26 年底完成第一期项目建设，并于 27 年根据客户订单情况按步投产。未来，公司可以向客户提供的来自中国、英国和马来西亚基于产品生命周期不同需求的全产业链服务，利用中国完善的化工供应链配套设施及有竞争性的基础资源，协同英国和马来西亚灵活的生产及登记政策，为客户、为行业提供差异化的、一站式的供应链解决方案。</p> <p>4、公司医药业务情况如何？新客户拓展及业务规划如何？</p> <p>公司医药业务近年来整体稳步增长。公司坚持大客户战略，以 CDMO 业务模式为主，公司已与多家全球领先医药企业达成合作，同时公司积极拓展新客户，大力开拓潜在的战略型、高粘度客户。目前，公司医药事业部已与一批国内外优质客户建立稳定商业联系，业务合作覆盖范围持续扩大，合作程度不断深入。公司跟随客户业务管线布局公司产品管线，目前公司以服务专利期内产品为主，随着客户专利期内产品的持续推广，公司医药业务长期而言将有望实现增长。未来，公司将持续做大成熟业务，包括小分子 CDMO、起始原料及注册原料、GMP 中间体及原料药；抓住小分子及小核酸业务 CDMO 的老客户新项目及新客户新项目；并大力投入新兴业务的开发，包括多肽类产品 CDMO、放射性药物相关 CDMO、动保 CDMO、</p>
--	--

	<p>仿制药中间体及 API 及化妆品原料等。</p> <p>5、公司医药 CRO 业务情况如何？</p> <p>公司经过几年的技术储备及客户储备，于 2024 年初投入使用松江 CRO 实验室，并经过一定时间的积累于 2025 年承接一定量的订单。公司建设 CRO 团队是基于客户需求及业务发展的需要，未来也将持续建设团队，提高技术水平。</p> <p>6、公司植保客户的一些产品正在面临专利保护期到期，这会对公司产生大的负面影响吗？</p> <p>公司部分植保客户的产品确实面临专利到期的情况，但预计其对公司的整体影响较为有限。公司依据过往的生产经验，可以持续进行产品和技术的迭代升级。在产品技术迭代升级过程中，对现有生产装置的改造投入相对有限，远低于新建产能的资本开支。若投入较大，客户亦愿意共同承担。我们预计，通过迭代升级产品和技术所带来的业务增量能够有效覆盖因专利到期导致的存量业务的自然萎缩，从而保持该业务板块收入的整体稳定。</p> <p>7、公司的客户集中度较高，请问如何看待客户依赖问题？</p> <p>公司各板块均执行大客户战略，服务好现有客户为客户提提供全产业链全流程的服务是我们始终坚持的第一步。在此基础上，公司在植保、医药及新能源等板块仍然积极开拓新客户，提升技术能力，拓展市场。公司坚信专注服务好老客户，持续拓展新客户使得公司于客户之间互相信任、长期合作，是健康可持续的合作模式。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 1 月 8 日