

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：20260302

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	兴业基金 周彦明、刘文婷、陈旭 长江证券 王明、万梦蝶 平安证券 曹艳凯 国金证券 王明辉 交银基金 张明晓 光大证券 蔡嘉豪、李晓琳、陆悦晨 野村资管 王道 民水投资 程兰博 国海证券 王鹏辉 中信建投 陈俊新 弘洛基金 吴雅春 招商基金 李佳存
时间	2026年3月2日
地点	上海办会议室
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、董秘 陈飞彪 证券事务代表 戴依依 投资者关系经理 郑天怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司植保业务情况如何？</p> <p>公司植保板块去库存情况已经见底，未来业务趋于稳定。公司 CDMO 的商业模式依托于与客户多年合作共赢的服务模式，未来将继续开拓产品线，跟随客户发展业务。</p> <p>2、公司 K 胺产品目前情况如何？</p> <p>公司目前仍以 CDMO 业务模式为客户提供氯虫苯甲酰胺的高级中间体 K 胺，公司与该客户是长期合作伙伴关系，合作产品数量较多。公司与该客户早已就相关高级中间体签订长期框架协议，合作模式为定制加工，根据协议约定，相关产品仅向该客户出售，定价模式为成本加成，即在材料人工等成本费用上收取合理稳定的加工费毛利，并根据客户的阶段性订单合理排产及时交付。</p>

公司坚持大客户战略，公司与客户建立的是长期合作，签订合同为长期合同，公司秉持诚信与信任的企业价值观，不会做损害客户利益及违背公司战略的商业决策及行为。

3、公司新能源业务情况如何？

公司目前以销售 LiFSI、正极材料和电解液产品为主，2026 年将持续做大做强现有产品。此外，公司六氟磷酸锂产品在技术改进阶段，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，计划在 2026 年完成客户导入及商业化交付。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。

4、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？

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。

5、公司医药业务情况如何？新客户拓展及业务规划如何？

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、仿制药中间体及 API 及化妆品原料等。

6、公司医药业务研发有无在新的方向进行拓展？

公司持续在研发端投入，致力于提升技术能力在医药产品技术研发方面持续发力，从传统小分子药物拓展到氨基酸、多肽、PROTAC/ADC 连接子、寡核苷酸等。团队通过持续开发、加速赋能客户的早期临床项目转化，为客户提供开发 ADC/PROTAC 药物所需的多样性 Linker 合成服务，并具备多肽，PEG 等类型 Linker 克级到百克级别的交付经验。同时，公司能够根据客户需求进行 Linker 的结构和合成路线的设计及优化。这些新方向的尝试有望拓展公司医药 CDMO 业务的服务领域，帮助公司承接更多的项目。

7、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？

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。

8、公司的客户集中度较高，请问如何看待客户依赖问题？

公司各板块均执行大客户战略，服务好现有客户为客户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，

	<p>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> <p>9、公司有无资本运作计划？公司资本开支计划如何？</p> <p>公司目前暂无以二级市场融资为核心的资本运作计划。公司近期的资本开支主要聚焦于临海基地与马来西亚基地以及医药产品线的建设。公司 2025 年前三季度经营活动产生的现金流量净额约 9 亿元，当前自有资金能够支撑既定的资本开支安排。未来，公司将依据战略投资项目的实际需要，并综合考量市场环境等多方面因素，审慎评估并决定是否启动相应的融资计划。</p> <p>10、公司 2025 年业绩预告中提到公司净利润受汇兑损益影响，请问这部分影响是否持续存在？2026 年汇兑损益情况如何？</p> <p>鉴于公司业务情况，汇兑损益影响将持续存在。一方面公司有大量美金收入并会开展一定的套保业务控制汇兑风险。另一方面，公司海外子公司本币计价折算也存在汇兑损益。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 3 月 2 日