

# 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：20260525

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	长城证券      肖亚平、林森                      中信保诚资管      王昊 弘尚资产      沙正江                                  天风证券              唐婕 明澄基金      燕云                                      睿远基金              秦伟 昭逸基金      戴昭                                      汇丰晋信              王家怡 粤开证券      吴争辉 个人投资者：项敬康、王佳、陈穗强、皮文斌、卓雅琪、梁慧美、任长海、梁嘉彦、马庆胜、张瑞芳、张星、肖伟强、陆梦瑶、韩磊
时间	2026年5月25日
地点	浙江省台州市黄岩区世纪大道3号黄岩耀达酒店会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁              王萍                      副董事长              彭寅生 董事、高级副总裁      何春                      董事、高级副总裁      樊小彬 独立董事                  Zhang Yun                  独立董事                  陈刚 高级副总裁、董秘      陈飞彪                      财务总监                  薛云轩 联化昂健总经理      张建中                      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><b>1、公司新能源业务情况如何？全年预期如何？</b></p> <p>新能源业务正在起步增长阶段，预计2026年营收将进一步提升，计划实现板块营业收入同比增长30%以上。在规模扩张的同时，公司将着力优化产品结构与成本管控，推动板块综合毛利率企稳，确保有质量的增长（上述经营目标并不代表公司对2026年度的盈利预测，能否实现取决于宏观经济环境和市场状况变化等多种因素，存在较大的不确定性，请投资者特别注意）。公司将持续聚焦核心产品的产能释放与技术升级。在</p>

产能建设方面，稳步推进六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂、电解液等核心产品的技术提升与产能爬坡，同步促进氢氧化锂、高纯碳酸锂、氟化锂等基础锂盐的市场销售，以规模化优势巩固成本竞争力。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。2026年，公司将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。

## 2、公司医药业务情况如何？新客户拓展及业务规划如何？

公司依托在化学合成领域深厚的技术积累，稳步拓展医药板块业务。经过十余年深耕，公司通过持续深化客户合作与技术创新，已与多家全球领先医药企业建立稳固合作关系，成为国内CDMO领域的重要参与者。在CDMO业务基础上，为进一步提升服务价值，公司积极向CRO领域延伸，构建协同发展的业务格局。目前，公司商业化产品收入增长稳定，单个产品收入过亿的项目个数超5个，涉及多家客户的肿瘤，自免，神经类等上市重磅产品。

客户层面，公司深耕欧美日主流市场，针对跨国制药巨头配备专属服务团队，前瞻布局创新服务技术，提供定制化技术路线图与产能预留服务，推动客户关系从“供应商”向“全球战略伙伴”深度升级。

技术层面，公司在连续流反应、酶催化、多肽合成等基础领域，以及寡核苷酸合成与递送系统、多糖合成、PEG系列化合物工艺开发等前沿领域均具备技术能力，多项新技术已成功应用于新项目。

项目层面，公司持续投入的寡核苷酸等技术研发及生产平台，并投资相关产线设备，将有望成为未来业绩增长的重要新引擎。

## 3、公司医药业务未来的增长如何？公司如何保证在收入达到

#### 一定规划后持续性的增长？

公司医药业务管线内产品丰富、各阶段产品良性分布。现有销售业务中，创新药注册中间体和 API 的占比已提升至近三分之二以上。随着客户创新药的市场推广，医药业务的内生性增长将持续稳健。此外，公司始终坚持与客户深度合作，参与客户项目的前期研发及项目推进，服务好客户的丰富管线，与客户共同发展。

#### 4、2026 年公司英国基地情况如何？马来西亚基地的规划及建设情况如何？

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。

公司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。一期项目以灵活产能为主，通过多功能产线的产品切换支持业务需求。一期项目如期投入平稳运营后，公司计划将于 2027 年底启动二期项目建设。

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？马来西亚基地的产品是否为专利期产品？

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。若公司评估工艺改造投入较大且有收益，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。

公司马来西亚基地未来将以专利期原药为主，承接高附加值、绿色环保的产品。通过马来西亚基地的投产，未来公司的专利期产品占比将会回升。

**6、公司植保业务近三年毛利率持续提升，请问未来毛利率回升是否可持续？**

植保业务近三年的毛利率增长主要来自于产品技术改进、运营管理效率提升和产能利用率优化。当前业务中专利期产品销售占比在过去几年持续降低，与仿制药的竞争持续加剧；未来几年，随着马来西亚基地的战略桥接作用（马来西亚基地生产原药、国内基地配套中间体），公司整体产能利用率及专利期产品销售占比均将有所回升，预计植保业务的毛利率将在马来西亚基地稳定运营后稳中略升。

**7、植保业务中印度公司的竞争对公司有何影响？未来如何应对？**

过去几年印度公司的竞争力度确实提升较大，但公司观察到印度竞争者的产能已经达到一个瓶颈期，此外印度供应商占比的增长对客户的供应链体系带来了一定的冲击。公司将抓住这一发展机遇，作为一家“中国+海外”多基地的全球供应链服务商，持续深入与合作客户的合作，为植保业务带来进一步增长，以期公司成为全球第一的植保领域 CDMO 服务商。

**8、地缘政治问题是近几年非常关注的问题，请问对公司有何影响？**

地缘政治问题始终存在，我们在过去几年因为地域原因损失了一部分机会。但是，中国有着不可忽视的优势，比如最高效的团队、最全的产业链、最前瞻的公司们等。公司基于与合作客户的业务沟通及发展规划，从英国到马来西亚，公司一步步走出国门、落子海外、总结经验、持续学习、不断改进，致力于成为一家全球供应链服务商，成为客户们的最佳选择。

**9、公司未来的资本开支如何？是否有融资安排？**

	<p>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 年经营活动产生的现金流量净额超 11 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>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 5 月 25 日