

证券代码：002250

证券简称：联化科技

公告编号：2025-017

联化科技股份有限公司 2024 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以未来实施分配方案时股权登记日的公司总股本剔除回购专用证券账户已回购股份 11,459,900 股后的股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.2 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	联化科技	股票代码	002250
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈飞彪	戴依依	
办公地址	浙江省台州市黄岩区劳动北路总商会大厦 17 楼	浙江省台州市黄岩区劳动北路总商会大厦 17 楼	
传真	0576-84289161	0576-84289161	
电话	0576-84289160	0576-84289160	
电子信箱	ltss@lianhetech.com	ltss@lianhetech.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、行业分析

（1）植保行业：

2024 年 7 月联合国发布了《世界人口展望 2024》报告，报告指出 2024 年中期，全球人口达近 82 亿，预计未来 60 年将再增加 20 亿。回顾历史，1980 年全球人口仅 44 亿，在短短几十年间，全球人口实现了几乎翻倍的增长，这背后是

医疗卫生条件的改善，更离不开农业生产技术的飞跃，提高了粮食产量，能够养活更多的人口。植保是农业生产不可或缺的生产要素之一，解决粮食安全问题是植保行业发展的主要驱动因素。不仅要治理病、虫、草害提升产量；也要吃得安全，开发、使用更多高效、低毒的植保产品。

根据“S&P Global Commodity Insights”2025 年 1 月发布的市场预测，2024 年全球植保行业市场规模预计为 750 亿美元左右，且未来五年将以 2.6% 的复合增长率增长。

同时，植保行业还呈现以下特征：

第一点，行业集中度高，专利期内新产品研发门槛高。

植保行业呈现“寡头垄断”的行业竞争格局，全球前五大原研植保公司贡献了约 60% 市场份额。这些公司注重创新型化合物的发现和优化，将公司盈利的一部分稳定投入研发，为市场贡献了绝大部分的新产品。同时，全球主要市场不断提升的新产品登记要求以及严格的环境和安全性审查提高了新产品的准入门槛。据统计，平均一个新产品在研发和上市阶段的资金投入近 3.5 亿美元。

第二点，专利期外产品竞争激烈。

在专利期外产品市场，全球有近千家企业参与其中。中国是全球主要的专利期外产品生产地。近年来随着供应端产能的不断扩张，形成了需求和产能的错配，同质化竞争严重，愈演愈烈。

第三点，满足客户需求是行业创新发展的动力。

提高药效、降低毒性、开发抗性管理方案等是当今新产品开发的主要方向。为了满足农民在农业生产中不断提升的需求，利用新技术应对越来越频发的极端天气，病虫害，厄尔尼诺现象等；同时，顺应全球社会对于农药减量、碳中和等环保、绿色发展的诉求。因此，不仅是高效、低毒的化学植保产品，生物植保解决方案也将是行业向绿色转型的发展趋势之一。

第四点，专利期内新产品和 CDMO 模式的紧密结合。

由于新化合物结构特殊，不易在市场获得；且对于知识产权保护有着严格的要求。原研企业通常采用 CDMO 的定制模式采购产品。承接 CDMO 业务要求企业具有较好研发、技术孵化、商业化生产及供应链建立的综合能力，并具备 IP 保护与管理门槛。

因此，业务所处的植保行业 CDMO 在未来仍将持续稳步发展并呈现稳定良好的态势。

（2）医药行业：

随着人类对医疗健康意识的增强及对幸福生活质量的追求提高，叠加全球人均可支配收入增加和人口老龄化加剧等因素的共同作用，全球医药市场的需求不断增长。根据 Frost&Sullivan 报告预测，全球医药市场仍将会保持稳定增长趋势，预计 2025 年将达到 17,188 亿美元，2030 年将达到 21,148 亿美元，年复合增长率达 4.2%。此外，随着未来全球医疗技术不断突破，随着药物靶点和治疗方式的研究进展深入，创新药领域将涌现更多产品，创新药市场规模占比有望超 70%。预计在 2025 年和 2030 年，全球创新药市场规模将分别达到 12,227 亿美元和 15,455 亿美元。由此预测，全球医药行业研发投入将由 2022 年的 2,437 亿美元增长至 2026 年的 3,288 亿美元，复合年增长率约 7.8%。

与此同时，国内医药行业市场规模稳步增长，预计 2025 年和 2030 年分别增至 20,645 亿元和 27,390 亿元，复合年增长率 5.8%。此外，随着国内药物创新需求的提升及产业扶持政策出台等因素，国内药企研发投入同步呈现显著上升趋势。未来增速将远高于全球研发投入，2021 年至 2025 年和 2025 年至 2030 年相应的年复合增长率达 13.1 % 和 10.0 %，预计中国医药市场研发投入在 2025 年达到 476 亿美元，2030 年达到 766 亿美元。

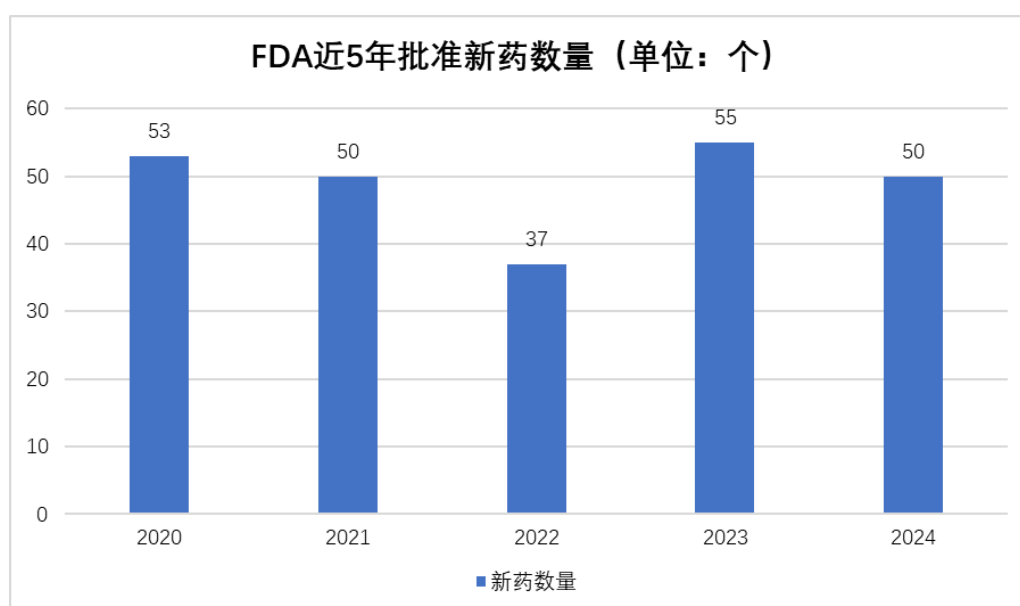
鉴于医药行业具有强创新性与分工的专业化、精细化、定制化的特点。大型制药公司选择专业的服务外包公司已成必然趋势，并呈逐年上升态势；而中小创新药公司通常将大部分资源投入核心研发，难以兼顾生产线的资源投入，并出于推进研发、资本配置和成本控制的考量，研发和生产的外包服务需求更加突出。医药市场研发投入作为药物创新的核心推动力，其整体规模呈现上升趋势，创新浪潮助力 CDMO 行业加速发展。

受益于行业的稳健发展，得益于制药公司的研发投入增加及外包渗透率持续提升的影响，全球 CDMO 行业处于持续放量发展的趋势，根据 Frost&Sullivan 报告预测，全球 CDMO 市场规模 2025 年将达到 1,243 亿美元，2030 年将达到 2,310 亿美元，年复合增长率达 13.2%。

以中国为代表的新兴市场国家正处于医药外包行业的快速发展期，已成功切入全球创新药企 cGMP 供应链体系，逐渐提升在全球 CDMO 市场的占有率，并处于中间体 CDMO 向 API 和制剂 CDMO 过渡阶段。全球研发管线中 55% 的药物有一定开发活动位于美国，而有五分之一的药物有一定开发活动位于中国，显示了中国在药物开发方面的潜力。同时也给国内有着工程师人才红利、供给端工艺与工程化平台优势的 CDMO 企业，持续提升在全球产业链竞争的话语权。根据 Frost&Sullivan 报告预测，中国 CDMO 市场规模 2025 年将达到 1,571 亿元，占全球比重的 19.6%；2030 年将达到 3,559 亿元，占全球比重的 23.9%。

从市场数据层面，公司医药所处的 CDMO 行业未来五年市场规模将持续稳步增长，行业前景明朗，竞争环境良好。

行业监管及政策层面，2024 年美国 FDA 药品评价与研究中心（CDER）共批准了 50 款新药，其中包括 34 款新分子实体和 16 款生物制品。新分子实体中，小分子居多，占比约达 91%（31 款），其余包括核酸与多肽类药物；生物制品中，81% 为抗体类（10 款单抗、3 款双抗），其余为融合蛋白及 A 型肉毒毒素。上述数据进一步展现医药市场极高的创新性和竞争性。且从下图 FDA 近五年批准新药数量显示，新药上市的速度除去 2022 年基本保持平稳。这意味着在新化合物发现筛选难度日益增长的同时新药推进速率也在不断提高。



注：数据来源于医药魔方数据库及 FDA 官网（仅限 CDER）。

综上所述，新药研发面临持续创新、审批标准提高及上市速度加快的压力，推动医药公司增加研发投入并优化研发周期。为提升效率、控制成本和降低风险，大型药企将研发与生产职能外包，CDMO 企业得以深度参与从早期开发到商业化生产的全链条。中国 CDMO 行业经过多年发展，在技术、质量管理、供应链等方面逐步满足跨国药企要求。跨国药企对“一体化、端到端”服务的需求增加，倾向于通过 CRO 业务降低研发风险。国内工程师红利和 MAH 制度的实施为 CDMO 行业创造了发展机遇，技术型人才积累为行业注入活力。2024 年 CRO 行业整体回暖，国内药企及创新型药企加入原研药竞争，为 CDMO 企业带来新业务增长点。

（3）功能化学品行业：

功能化学品的业务涉及到人们日常生活的方方面面。随着人们对电池化学品、化工新材料、专用化学品的需求日益提升，以及“碳中和”和“碳达峰”双碳战略规划的需求，新材料、新能源等功能化学品市场需求急速扩张。下游终端市场应用领域的拓展与产业链上游的材料、化学品的协同创新，使功能化学品市场的发展空间更加广阔。

个人护理及化妆品市场稳健增长：根据国家统计局数据：2014 年至 2024 年中国化妆品零售总额由 1825 亿元增长至 4357 亿元，年复合增长率为 9.09%；根据尼尔森报告数据显示，全球美妆个护行业增长率将达到 7.3%，即便是在北美和西欧这样的成熟市场也维持了 7.8%和 7.7%的增长。公司部分光气产品所处该行业未来发展前景良好。

新能源行业在 2025 年将继续蓬勃发展：

政策层面，2024 年，李强总理在《2025 年国务院政府工作报告》中多次提及新能源汽车产业链并认可新能源作为新兴产业及绿色能源符合国家产业发展方向，应持续发展、巩固扩大产业领先优势。

市场层面，根据高工锂电（GGII）统计数据，2024 年中国锂电池出货量在 1,175GWH，同比增长 32.6%。电解液出货量在 111 万吨，同比增长 32%。另据中国汽车工业协会统计，2024 年新能源汽车产销量在 1,288.6 万辆及 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%。从储能市场来看，根据 InfoLink Consulting 公布的数据，2024 年全球储能领域装机量为 314.7GWH，同比激增 60%。由此可知，2024 年整个锂电产业上下游规模呈现高速增长的趋势。但另一方面，整个产业链的淘汰赛也在急速加剧，终端新能源车市场和储能市场传导至上游，使得各细分领域的材料价格长期处于市场底部。整个行业处于高速扩张与激烈竞争共存的态势。

同时，随着电动汽车及储能领域的蓬勃发展，市场对于新能源汽车的智能化、长续航、快充、高低温应用场景和长循环等新功能，以及对于储能领域里的大容量电池不断催生出新的需求。未来，通过在材料端创新进而推动对现有电化学体系的技术改进和升级势在必行。电池化学品将不断迭代更新以满足市场需求，并通过技术创新推动新能源产业的快速升级，从而使应用端延伸新赛道，比如低空飞行器、人形机器人，数据电源系统等。未来，电池化学品的市场规模及需求将进一步扩大。

回顾 2024 年，“MADE IN CHINA”相关产品出口依然强劲。根据 EVTank 统计数据，2024 年我国新能源车出口 128.4 万辆，同比增长 6.7%，成为汽车第一出口大国。2024 年出口电池达到 197.1GWH，同比增长 29.2%。整车（EV）和电池出口量双双创新高，但增速有所放缓。随着国际政治关系的进一步变化，预计新能源整车及电池出口增速将有所放缓，但整体增长趋势不变，行业仍具有稳定良好的发展前景。

（4）设备与工程服务行业：

目前我国工业换热节能设备市场规模保持平稳增长。在“碳减排”、“碳中和”背景下，节能减排成为了工业发展的重要方向。换热设备作为工业生产中实现热量交换和传递的设备，在工业生产装置中提高能源利用效率，是重要的节能设备，在下游应用中非常广泛，整体上看，换热设备行业市场规模较大。出于下游行业横向扩张的影响，和持续降低能耗、提升能源效率的纵向设备更新换代的需求，换热设备行业保持平稳增长态势。

从下游增长来看，工业换热节能设备广泛应用工业冷链、精细化工、新能源、石油化工等行业，这些行业对冷却（凝）设备的需求主要来源于精细化工、石油化工、新能源、工业冷链等行业扩大产能、产业升级等新增固定资产投资导致的新增设备需求；同时也来源于石油化工、工业循环水等行业针对节水、节能改造的设备更新需求。

我国换热设备行业规模保持稳定的增长态势。其中换热设备包括公司主营的空冷器、蒸发冷凝器、复合冷凝器、闭塔产品，还包括传统的板式、管壳式换热器等产品，公司主营的空冷器产品在下游具体项目中可以替换相关的传统换热器产品，因此冷凝设备市场规模增长较为稳定，市场空间较为广阔。

2、公司行业地位及发展策略

（1）植保

公司长期致力于为全球植保行业提供先进的化学和技术解决方案。公司是全球植保 CDMO 业务的先行者和领先者，与多个国际农化/植保公司开展了以技术创新为驱动的 CDMO 业务，并达成长期战略合作伙伴关系，合作深度覆盖产品生命周期各个阶段。在产品活性成分被识别初期，公司即和客户开展合作，与客户一同设计、筛选及开发工艺。依托自有研发平台，公司将植保业务进一步向前端延伸，为客户提供活性成分发现阶段(discovery)的定制研发服务。公司的业务平台完整匹配了客户在分子筛选初期、开发期、上市期、增长期以及成熟期的不同需求，为客户提供从毫克级研发、公

斤级中试放大到百吨级以上商业化生产的一站式化服务。该业务模式帮助客户极大地缩短新产品上市周期，同时也让公司能够接触到最为前沿的植保新品种，积累了丰富的管道内产品。长期来看，公司能够参与到每一代的植保新产品的供应链体系中，这为公司业务发展注入了持续不断的生命力。

公司注重核心竞争力的建设，在技术创新及全球化供应链布局方面持续投入，力争走在行业前列。技术方面，公司基于产品生命周期不同阶段的需求，打造了以上海研发中心、台州研发中心以及基地技术部等多个层次的技术研发平台，分别满足客户关于产品在前期研发阶段、工艺开发阶段、产品孵化阶段和商业化生产阶段的创新以及持续改进方面等多种需求。同时，公司不断深化连续流工艺的研究和运用，践行绿色生产工艺，以助力碳减排工作。公司已经成功规模化运行连续氯化，溴化，光气化，硝化，重氮化等化学反应。除此之外，生物植保品种研发和生产平台也在积极搭建中，从而顺应行业发展的步伐。目前，公司生物发酵实验室已完成建设，投入使用，基于与合作客户的合作，进行相关产品的实验室研发工作。

通过多基地建设来形成多元化的供应链布局是公司长期坚持以及践行的供应链管理策略，其目的在于提高供应链弹性，降低生产风险。公司植保事业部在全国设有多个生产基地并在海外设有英国基地。出于满足植保客户布局供应链的需求，公司决定将马来西亚作为“差异化的供应链布局”的第二海外基地。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。海外基地将继续作为植保业务的“桥头堡”，为业务带来更多机会。

随着关键战略的实施、落地，公司的综合竞争性将进一步提升，在细分行业的领先地位也将进一步扩大。

（2）医药

公司利用在化学合成领域多年积累的技术能力而进入医药板块业务。经过 10 多年的努力，公司通过深耕客户、发展技术，已与多家全球领先的医药企业达成合作，成为国内 CDMO 领域的重要竞争者之一，在 CDMO 业务的基础上，为了更好地服务客户，公司医药业务还继续拓展 CRO 平台。

在 CDMO 业务方面，公司坚持深化大客户战略，不断加深与战略伙伴合作的深度与广度，成为跨国医药巨头研发和供应链体系中重要的一环。公司积极进行新客户拓展工作，通过参与新项目孵化及技术一体化平台策略，积极开拓新的潜在战略型、重要程度高的客户。与此同时，鉴于国内创新药行业的蓬勃发展，公司积极发力与国内重要大客户的开发与合作。公司积极参与创新药的开发与合作工作，已经储备了一批极具商业潜力的临床 II，III 期管线产品。

公司开展 CRO 业务，将合作从 CDMO 延伸至前端药物研发，积极参与孵化大客户潜力项目，深化合作关系，提供一站式服务。CRO 业务初期与跨国药企及国内企业建立合作，目前人才团队初步完善，未来将为公司医药业务注入新活力。公司专注于小分子及寡核苷酸研究，持续参与客户新药研发，积累丰富经验。截至 2024 年底，产品储备覆盖肿瘤、自身免疫、心血管、神经系统疾病、内分泌疾病及更年期等领域，终端应用广泛。

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 中间体及高级原料药；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。

（3）功能化学品

公司功能化学品下游主要用于个人护理及化妆品、电池化学品、新能源等领域。目前公司着力于开发电子化学品、电池化学品、高性能聚合物材料和个人护理及化妆品等领域上游的系列产品。公司坚持以市场需求为导向，坚持自主研发拓展和外部技术引进并重，打造稳定优质的产品线，形成一定的技术和产业链规模优势。同时公司与国内、国际市场领先厂商形成战略合作，结合自有的技术特长和生产资源，为客户提供差异化、定制化的产品服务，与客户共同成长，开发和提供了多种具有竞争力的关键化学品。公司在功能化学品业务板块以点带面，通过一至两个产品进入新能源市场，打通供应链上下游，从而充分发挥公司在精细化学品领域研发、生产的能力，把技术积累的优势转化为市场优势。从管

道内产品来看，随着未来两个主要电解质锂盐陆续完成试生产，并在经客户验证导入市场后，根据市场的需求，结合自身在 IATF16949 质量体系建设、合成技术和工程技术的积累，夯实新能源业务，公司将会开发系列市场需要的特种溶剂和功能添加剂产品，做到产品种类、质量和成本等兼具竞争力，从而在细分领域产业链整体上形成独有的优势。

(4) 设备与工程服务

公司在设备与工程服务板块，持续专注于工业换热节能设备及化工容器的研发、设计、制造和销售并且在该领域取得了一定的发展。公司的蒸发式冷凝器等产品质量达到国际一线品牌水平，做到了有能力实现国产替代，形成了良好的市场口碑及品牌优势。经过了多年的发展，公司积累了丰富的产品设计和生产制造经验。公司的产品体系较为完整，涉及蒸发式冷凝器、复合型冷却（凝）器、干式空冷器、闭式冷却塔等四大系列产品。公司非标准化产品定制设计和制造方面积累了大量的经验，设计产品功能较为完善、可靠性高，能够充分满足客户的多样化产品需求，并且能够符合商业化生产的质量稳定性和可靠性。凭借优秀的产品设计能力和质量控制能力，建立了较高的知名度，积累了包括协鑫集团、诚信集团、冰山集团、通威股份、中国石油等优质客户资源。

近年来，国内企业的工业换热节能需求旺盛，石化、精细化工等行业均具有较稳定的市场空间。在石化、精细化工、工业冷链等生产项目中，公司工业换热节能设备产品具有较高占有率。总的来看，在工业换热节能装备领域，公司凭借较强的产品及服务的竞争力，不断升级的核心技术以及优质的产品方案设计等，市场占有率逐步、稳固地提升。

3、主要产品生产技术情况

主要产品	生产技术所处的阶段	核心技术人员情况	专利技术	产品研发优势
植保（除草剂及中间体）	商业化阶段	核心技术人员均为公司员工	已取得及申请中	安全高效稳定的化学合成能力及专利技术
植保（杀虫剂及中间体）	商业化阶段	核心技术人员均为公司员工	已取得及申请中	安全高效稳定的化学合成能力及专利技术
植保（杀菌剂及中间体）	商业化阶段	核心技术人员均为公司员工	已取得及申请中	安全高效稳定的化学合成能力及专利技术
植保（植物生长调节剂及中间体）	放大阶段	核心技术人员均为公司员工	不适用	安全高效稳定的化学合成能力
医药（原料药及高级中间体）	商业化阶段	核心技术人员均为公司员工	不适用	成熟稳定的工艺，完全符合客户注册的原研药工艺，杂质控制水平高
功能化学品	商业化阶段	核心技术人员均为公司员工	已取得及申请中	安全高效稳定的化学合成能力及专利技术

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

单位：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	13,795,078,251.29	13,907,013,976.85	-0.80%	15,008,660,120.73
归属于上市公司股东的净资产	6,473,934,873.23	6,441,634,199.75	0.50%	6,951,263,314.13
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	5,676,801,862.13	6,442,152,833.02	-11.88%	7,865,465,550.37

归属于上市公司股东的净利润	103,139,002.10	-465,243,948.60	122.17%	696,838,439.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	121,382,016.66	-353,819,625.99	134.31%	507,731,875.98
经营活动产生的现金流量净额	1,237,224,355.52	1,077,406,421.58	14.83%	638,760,811.35
基本每股收益（元/股）	0.1118	-0.5039	122.19%	0.7548
稀释每股收益（元/股）	0.1118	-0.5039	122.19%	0.7548
加权平均净资产收益率	1.51%	-6.68%	8.19%	10.51%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,465,597,404.32	1,512,409,843.79	1,380,803,764.99	1,317,990,849.03
归属于上市公司股东的净利润	2,691,631.55	11,464,230.54	18,347,981.94	70,635,158.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,415,035.96	1,326,149.76	5,932,699.74	102,708,131.20
经营活动产生的现金流量净额	4,025,709.35	669,872,215.13	249,098,653.02	314,227,778.02

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	33,174	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	38,284	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
牟金香	境内自然人	25.74%	234,535,853	0	不适用	0	
张有志	境内自然人	2.40%	21,835,482	0	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	1.63%	14,831,236	0	不适用	0	
上海弘尚资产管理中心（有限合伙）—弘尚资产弘利 2 号私募证券投资基金	其他	1.49%	13,600,000	0	不适用	0	
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.32%	12,034,956	0	不适用	0	
金莺	境内自然人	1.13%	10,310,400	0	不适用	0	
张贤桂	境内自然人	1.11%	10,140,000	0	不适用	0	
王功新	境内自然人	0.75%	6,836,000	0	不适用	0	
中国银行股份有限公司—招商量化精选股	其他	0.69%	6,274,600	0	不适用	0	

票型发起式证券投资基金						
洪泽君	境内自然人	0.66%	6,000,000	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司控股股东牟金香与上述其他股东不存在关联关系，也不属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人；未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		金莺参与融资融券信用交易担保证券账户持有 3,943,200 股；洪泽君参与融资融券信用交易担保证券账户持有 6,000,000 股。				

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☒适用 ☐不适用

单位：股

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况								
股东名称（全称）	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
上海弘尚资产管理中心（有限合伙）—弘尚资产弘利 2 号私募证券投资基金	15,463,200	1.67%	536,800	0.06%	13,600,000	1.49%	0	0.00%

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

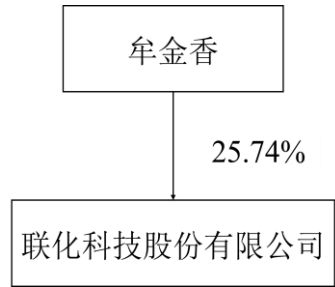
☐适用 ☒不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

报告期内，公司主营工业业务分为植保、医药、功能化学品和设备与工程服务板块。植保板块主要从事植物保护原药及中间体的生产、销售以及为国际植保企业提供定制生产、研发及技术服务；医药板块主要从事原料药、中间体的生

产、销售以及为国际制药企业提供定制生产、研发及技术服务；功能化学品板块主要从事精细化学品、功能化学品的生产、销售以及定制生产、研发及技术服务；设备与工程服务板块主要从事为工业冷链、精细化工、新能源、石油化工等行业公司提供工业换热节能设备及压力容器的产品及服务。

2024 年，公司经营管理层坚持董事会“健康、稳定、可持续发展”的指导方针，以 SHEQ&C 为先，并坚持以结果为导向，不断加强客户合作，保护生态环境、保证产品质量、保障员工安全。公司以不懈的努力，不断提升的安全标准及持续改进的技术能力。2024 年，公司及多家子公司成功通过高新技术企业认定与重新认定。公司子公司临海联化新能源产品顺利投产并实现主营销售收入零突破。近一年，公司强化以客户为核心，指引公司生产经营为客户创造价值，为股东创造财富，为社会创造贡献。公司各事业部整合资源、合理统筹、提升效率，及时为客户提供稳定、优质的产品。

2024 年度实现营业收入为 567,680.19 万元，比上年同期减少 11.88%，其中主营业务收入中的工业业务收入为 564,942.16 万元，比上年同期减少 11.87%；利润总额为 24,097.16 万元，比上年同期增加 159.94%；归属于上市公司股东的净利润为 10,313.90 万元，比上年同期增加 122.17%。2024 年度公司营业收入较去年略有下滑，公司及时调整经营策略，精益管理，提升效率以稳定公司各基地生产经营情况并实现净利润的扭亏为盈，主要情况如下：

（1）植保业务

2019 至 2022 年全球供应链中断导致企业超量备货，大量企业包括农民等库存积压。供应链恢复稳定后，全球粮食价格回落，农民种植投入趋于谨慎，对植保产品采购延迟。同时，供应端产能释放，供需关系错配，进一步压低了从基础原料到最终植保产品的价格。2024 年下半年全球植保部分品种需求量开始回暖，但产品价格低位浮动，行业仍处于去库存周期。

公司调整自身，精炼内功。在管理方面，进行各项流程的梳理及简化，提高工作效率的同时达到为组织瘦身的目的。在生产端，针对商业化产品，继续强调生产管理及工艺优化的重要性，通过技术革新及精益管理降低制造成本。

业务端，公司继续加强与核心客户的沟通交流，一如既往地深耕管道内产品布局，依托与客户多年的互信关系以及自身的创新实力，积极推进与全球主要植保公司在前端管道内新产品上的合作。为客户提供一体化的工艺筛选、工艺开发以及工艺放大的服务。该业务模式的持续布局与推广，较好地为公司引流了新产品，为日后发展储备了能量。在技术创新的同时，公司积极优化供应链布局，建立了中国加海外基地的差异化供应链解决方案。2024 年，依托海外基地产能及灵活性，已成功将产品推入商业化生产阶段。同时，公司马来西亚基地正在按计划进行建设。马来西亚基地的落成将为客户提供基于产品生命周期的，更加多元化的解决方案，同时能够帮助公司最大程度地抵御潜在供应链风险。公司决策建设马来西亚基地以来，已与若干个行业巨头达成了“中国加海外”的植保原药产品合作意向。

与此同时，公司深刻理解生物植保是行业绿色发展的方向之一，寻求在“生物化学”植保领域的合作。在挖掘现有客户需求之外，积极拓展与新客户的合作，现已与若干新客户达成前期产品开发意向。

（2）医药业务

2024 年，公司的医药业务板块继续稳步提升自身核心竞争力，为全球客户提供不同临床阶段及商业化阶段的 CDMO 服务，包括但不限于药物合成工艺开发、工艺优化、注册验证生产及商业化生产，业务管线持续推进。2024 年，公司积极开拓大客户业务与中小制药公司业务，获得多个跨国公司的合作奖项。公司客户包括欧美前二十位的大型制药公司，也包括日本、韩国、中国等创新药开发公司。同时也逐步推进 CRO 业务，在和现有客户做好服务对接的同时，积极拓宽新客户，拓宽公司医药业务面。

在医药业务板块，各项研发、验证、生产等工作在历史基础上稳步推进。公司与现有战略客户的合作不断加深，2024 年公司已经完成或正在执行共计 6 个验证项目，其中 3 个为 API 项目。公司凭借研发能力、质量控制、商业化生产和供应链稳定管理等多方面的高质量综合服务能力，不断拓展新的客户。与原有战略客户的合作从 CDMO 业务出发，拓展早期研发项目，加深合作关系，打造漏斗形锚定订单的模式，CDMO 业务订单也在增长，形成了从临床早期到商业化的项目一体化服务模式。相对应的，医药业务板块销售产品服务从注册起始物料不断向后拓展，目前创新药注册中间体和 API 占比近二分之一。

基于公司深厚的工艺创新能力，我们积极对客户已上市的产品进行工艺优化，确保客户商业化产品的市场竞争力；对客户拟上市的新药，我们在严格执行 IP 保护政策的同时，为客户提供工艺研发、质量研究、验证生产和注册申报等服务，助力客户新药的临床成功和快速上市。

医药事业部实施 cGMP 管理体系，主动追踪国内外最新的 GMP 法规以便于持续提升公司的 GMP 管理体系和合规水平。在 2024 年医药事业部聚焦偏差、变更、回顾分析、CAPA（纠正及预防行动）等质量管理工作，同时考虑了 NMPA（中国药品监督管理局），MHRA（英国药品及保健品监管局）、PMDA（日本药品监督管理局），和 FDA（美国食品药品监督管理局）对数据完整性的要求，全面升级了实验室的相关管理制度，确保质量管理的合规性。并根据公司实际业务需求和计划，持续优化全球领先的质量管理体系，为公司进一步提高质量和合规能力奠定了基础，使得公司质量管理部门与先进跨国制药公司保持同步。2024 年，公司成功接受近 20 次的国内外法规监管机构和知名药企和跨国化学公司的质量体系审计。在多次客户审计中获得好评，为客户进一步合作夯实基础。

为了给客户更好地提供一体化服务，加强客户黏性，公司在 2023 年设立 CRO 研发平台并建立较强的团队，积极开拓 CRO 业务。2024 年，CRO 团队在此基础上继续深耕客户，接触近百家企业，完成与客户对接的工作及初次合作经验，并将其中近十家客户发展为核心合作伙伴。

CRO 业务是公司医药模块为拓展客户服务范围及提供一体化服务的重要一环，并对 CDMO 业务具有引流效应。2024 年公司 CRO 团队在多肽技术、氨基酸，PEG，寡核苷酸技术研发等方面给予很大贡献，承接多个 CRO 订单同时发挥 CRO 创新能力，更加坚定了 CRO 业务创造精神和做大做强的决心。

1、不同阶段产品数量情况表（单位：个）

	2022 年	2023 年	2024 年
商业化阶段	18	19	18

临床阶段	临床 III 期阶段	39	31	30
	其他临床阶段	67	62	65

2、不同阶段产品收入情况表（单位：万元）

		2022 年	2023 年	2024 年
商业化阶段		102,711.32	104,097.08	101,999.81
临床阶段	临床 III 期阶段	30,980.23	37,457.71	14,108.52
	其他临床阶段	13,032.89	6,645.51	12,351.02

凭借多年来在化学领域的积累，公司医药事业部紧密地参与了客户从早期开始的项目开发。在连续反应、特殊催化剂、绿色化学等多方面有着自己独特的技术能力，并已经成功应用于多个研发及商业化阶段项目，工艺优化的优势保证了公司产品的成本优势。尤其是已商业化项目，通过持续的工艺优化，不断为客户与公司创造新的价值，并保证了市场竞争力。公司建立了优异的供应链管理体系，能确保稳定有竞争力的供应，这也是国际医药巨头选择供应商的重要标准。

医药事业部 2024 年引入阿米巴管理理念在运营管理上进一步优化，提升效率和利用率，在节能降耗及客户交付上均获得客户的认可。医药事业部借助阿米巴管理方法的引进，同时把稻盛和夫管理哲学与企业文化融合，让企业更具活力和凝聚力。

（3）功能化学品业务

功能化学品事业部坚持开发绿色环保新工艺，持续增强自主产品的竞争力。2024 年，功能化学品事业部积极拓展新能源化学品领域，在质量体系建设方面，通过 IATF16949、ISO9001 等质量体系认证，在产品布局方面，完成包含正极材料、电解液及其配套产品在内的 4 个新能源产品的试生产运行及客户导入，并推进中试阶段产品 1 个，小试阶段产品 15 个。2024 年，公司在个人护理、电子化学品、电池化学品、光伏相关化学品及环保材料等多个新兴领域与客户进一步加深合作，并为稳定且快速的增长打下坚实的基础。

（4）设备与工程服务业务

2024 年面对国内经济复苏与国际局势动荡导致的经济新挑战，公司设备与工程服务板块及时调整了市场开拓策略，通过稳固传统领域，积极布局并开拓海外市场，同时坚持大客户战略，以及通过更多专业化的沟通交流，为大客户提供更节能环保、更满足需求的技术解决方案，推动业务进一步拓展。

在工业冷链领域，上海宝丰推动成套设备模块化服务，提高产品的竞争力和市场占有率；进一步提升生产装备能力、扩大产能，提供更多标准化产品；通过持续技术改造，做好精细管理，降低成本，实现产品功能性创新；公司通过以上方面的努力，在工业冷链领域保持了相对稳定的业务发展。在新能源领域，上海宝丰不断开发新产品，增强市场开发能力，保持产品质量稳定，加强技术力量，提高研发能力，积极开拓服务领域，全年业绩相对稳定。

（5）责任关怀

公司于 2012 年开始实施责任关怀管理体系。我们遵循责任关怀管理导则并结合科学的管理，最大限度上保护了环境、保证了员工的安全及身体健康，确保了公司可持续发展。公司在 2023 年刷新安全文化，开展安全文化建设工作，确保员工有效执行安全行为准则。

2024 年公司 RC 部门以体系导则为标准，组织内部安全生产标准化全要素审计；开展了多种形式的应急培训和演练，提升整体的应急响应能力。公司进行“线上学习+线下实操”的安全培训模式，培训内容包括岗位安全责任制、双重预防机制、职业健康管理、岗位风险与控制措施、现场处置方案等多项内容，并通过线下实际考核等方式检验并提升员工安全意识和处理能力。

此外，公司各基地组织完成了在岗员工的职业健康体检，并及时将体检结果书面告知员工，体检报告及时存入员工个人职业健康监护档案，执行职业健康监护一人一档管理。并为部分有需求的基地设立医务室并聘请了专职护士及医生，为员工身体健康保驾护航。2024 年，公司在节日慰问的基础上进一步加强人文关怀，组织员工多元活动，并开展心理健康专项培训。

联化科技股份有限公司董事会

二〇二五年四月二十五日