

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：20251126

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>中金公司 裘孝锋、李熹凌 财通证券 宋田田</div> <div>东方财富 汪智谦、陈迪迪 南方基金 陈哲</div> <div>华富基金 廖庆阳 华泰柏瑞 丁志远</div> <div>森锦投资 季亮 银华资产 吴颖</div> <div>East Capital 陆宇熙 中信保诚基金 姚思洲</div>
时间	2025 年 11 月 26 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>
投资者关系活动主要内容介绍	<div>1、公司医药业务发展迅速，后续情况如何，是否有引入新的客户？</div> <div>公司医药业务坚持大客户战略，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，拓展公司技术能力，未来随着公司与客户业务的不断深入，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。</div> <div>2、公司医药业务研发有无在新的方向进行拓展？</div> <div>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</div>

	<p>关 CDMO、动保 CDMO、仿制药中间体及 API 及化妆品原料等。</p> <p>今年以来，公司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。</p> <p>3、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> <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。</p> <p>4、目前新能源相关产品价格上涨较快，公司相关产品目前情况如何？对未来该行业有何预期？</p> <p>公司目前以销售 LiFSI 和电解液产品为主，六氟磷酸锂项目仍处于技术改进阶段，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有望实现突破。新能源行业依旧是“足够宽、足够长”的赛道。公司将继续从大客户战略、提高商业化生产能力和强化质量管理体系建设等方面入手，推动公司新能源业务的长期发展。</p> <p>5、公司植保业务情况如何？</p> <p>植保行业是一个集中度较高的行业，公司已与多个国际农</p>
--	--

	<p>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。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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 11 月 26 日