

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：20251216

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	招商证券 许菲菲、侯彪 泰康资产 马步云
时间	2025 年 12 月 16 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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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？</p> <p>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。</p> <p>2、公司医药业务研发有无在新的方向进行拓展？</p> <p>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。</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</p>

	<p>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、公司如何看待地缘政治对 CDMO 供应链的影响?</p> <p>地缘政治是当前全球制造业面临的共同课题。对公司而言, 其直接的业务冲击有限, 但一定程度上影响了客户的供应链决策。另一方面, 公司视其为提升自身全球化服务能力的契机, 并通过提前布局英国、马来西亚等海外基地, 构建了“多地供应、灵活交付”的解决方案。这不仅能有效管理自身风险, 更核心的是增强了客户供应链的韧性, 从而巩固了公司与全球战略客户之间的长期合作伙伴关系。</p> <p>4、随着部分植保产品专利到期, 公司认为对公司有多少影响?</p> <p>部分植保产品专利到期整体上对公司冲击有限, 这主要得益于公司“大客户战略”和 CDMO 模式的支撑。即使特定产品专利到期, 根据我们与核心客户签订的长期框架协议, 相关产品仍将仅向协议客户供应, 这种深度绑定保障了业务的稳定性。同时, 公司在长期为客户提供 CDMO 服务时, 不断进行生产优化, 降本增效, 提升产品的市场竞争力。另一方面, 公司亦正通过建设马来西亚基地等举措, 将产能重点投向新的专利期内产品, 以持续驱动增长。</p> <p>5、公司新能源业务目前各产品情况如何, 后续有何预期?</p> <p>公司目前以销售 LiFSI 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有望实现突破。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 12 月 16 日