

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：20260428

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	中金公司 裘孝锋、李熹凌 长城证券 肖亚平、林森 长江证券 王明 华泰资产 王曦炜 汇丰晋信 王家怡 中泰证券 祝嘉琦 远信投资 周阳 弘尚资产 沙正江 惠升基金 张政 汇华理财 于宏杰 财通证券 宋田田 盘京投资 乔昱焱 农银汇理 汤砚卿 HCHP 尚嘉琛 个人投资者 卓雅琪
时间	2026年4月28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、2026年一季度业绩同比增长显著主要原因是什么？全年预期如何？</p> <p>公司新能源业务2025年处于试车起步阶段截止到2025年底商业化项目均处于正常交付，因此2026年Q1新能源业务较去年同期改善显著。此外，公司一季度业务增长有部分来源于集中发货因素。</p> <p>2026年公司经营目标为工业业务收入较2025年增长不低于10%（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）。</p>

2、公司新能源业务情况如何？全年预期如何？

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。

3、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。

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。公司持续投入的寡核苷酸等技术研发及生产平台，将有望成为未来业绩增长的重要新引擎。

4、公司医药业务研发有无在新的方向？未来将在哪些方向进行技术拓展？

公司将持续加码研发投入，积极布局小核酸药物的单体，中间体及活性成分等服务方向，在连续流、酶催化、多肽、PROTAC、PEG 及 ADC 链接子等复杂技术领域建立领先优势，以前沿技术构筑核心壁垒。

我们将推动连续流化学、酶催化、电化学等绿色安全技术从工艺开发走向大规模商业化生产，解决传统批次反应难以完成的复杂合成难题，成为客户在颠覆性及复杂生产工艺领域的首选合作伙伴。在新兴疗法领域，寡核苷酸平台将巩固修饰性核苷单体及 GalNAc 递送载体的技术优势，向中短链寡核苷酸原料药的工艺开发与 GMP 生产延伸，为客户提供完整解决方案；ADC/PROTAC/PEG 连接子平台从多样化的 Linker 合成服务升级为“连接子-有效载荷”一体化解决方案，建立从毫克到百公斤级的规模化生产能力；同时强化分析与固态开发平台，通过早期介入晶型筛选、工艺验证、稳定性研究等环节，为客户提供完整的申报数据包，显著缩短药品申报周期。

5、2026 年公司英国基地情况如何？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。

6、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规划如何？

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。

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。

7、公司原材料是否受石油及化工品涨价影响较大？

公司业务的主要模式为定制加工，采用成本加成模式以收取产品加工费为利润。在报价过程中，公司与客户就主材清单的原料价格进行约定：当主原料价格波动较大时，订单价格将相应调整。因此，原材料涨价对公司业务利润影响较小。

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，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。

9、公司有无资本运作计划？公司资本开支计划如何？

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。

	<p>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 2026 年一季度业绩汇兑损益较大，请问这部分影响多大？公司如何控制风险？</p> <p>2026 年一季度公司汇兑损益近 8000 万元人民币，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，公司也在与客户谈判的过程中使用一部分人民币进行结算。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 4 月 28 日