

## 雅本化学股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码: 300261

证券简称: 雅本化学

编号: 20260701

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 (请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	1、和君调研 薛伟杰 2、箫峰基金 王 涛 3、中信证券 张瑞婕、夏嫣玫 4、华海千福国际投资 李长辉 5、九方智投 王德慧 6、知规科技 马刚强 7、骏彤投资 高康明 8、以恒投资 王荣 9、国邦资产 刘浩波 10、优势资本 凌建军 11、远东资信 谭力、赵恒 12、滋原智能 黎芊 13、华伍股份 李宝强 14、德尔股份 张磊 15、世联行 李晓川 16、复华安鸿投资 周文涛 17、可可私募 张永斌 18、国投证券 付有开
时间	2026年7月1日(周三)下午 15:00~16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘 王一川 证券投资总监 朱佩芳
投资者关系活动主要内容介绍	公司副总经理兼董事会秘书王一川先生首先就公司基本情况进行了介绍,内容涵盖主营业务、生产基地布局、研发创新体

系及未来发展规划等方面。随后，公司与投资者进行了互动交流，主要问答内容如下：

**1、公司一季报显示毛利率下降幅度较大，主要原因是什么？下半年能否恢复？**

答：今年第一季度公司个别农化产品售价下降明显，是造成一季度亏损的主要因素，同时汇率波动等因素造成汇兑损失。从公司历史经营情况来看，农药中间体业务在正常经营条件下毛利率维持在合理区间。随着盐城基地创新原药 CDMO 产品持续交付、兰州基地新产品逐步放量，产品结构优化有望带动毛利率企稳回升。但新产品产能爬坡阶段成本较高，毛利率恢复节奏存在不确定性。公司将积极提升新产品比重、优化产品组合、推进降本增效，努力改善盈利水平。

**2、公司自 2023 年以来持续亏损，主要原因是什么？预计何时扭亏？**

答：公司核心主业——农药和医药中间体 CDMO 在正常经营条件下具备盈利能力。当前亏损的主要原因：一是农药行业具有周期性特征，当前市场承压，个别产品售价下降；二是创新产品线处于投入和爬坡阶段，成本较高；三是医药 CDMO 业务因合作时间较短、产能未完全配套，暂未贡献盈利。公司坦诚面对业绩压力，当前处于产能建设与产品迭代的关键投入期。公司正着力推进三方面工作：推进创新原药 CDMO 产能落地，以高附加值产品改善收入结构；深化与头部客户合作，扩大医药 CDMO 业务规模；持续降本增效。盐城基地二期创新农药原药 CDMO 项目已完成验收并取得原药登记资质，兰州基地部分产品预计年内逐步放量，存量农药中间体业务稳定交付。公司主业基础是稳固的，走出亏损需要时间和持续努力，具体业绩请关注定期报告。

**3、请介绍公司 AI 技术赋能研发的情况**

答：公司于 2025 年启动 AI 实验室建设，旨在通过信息技术

手段提升研发服务能力，为客户提供更高效、更优质的服务。目前，AI 实验室一期项目处于试运行阶段，主要围绕智能化、自动化与绿色化布局，未来将致力于构建“研发—数据—验证—迭代”的全流程创新闭环，提升研发效率与自主创新能力。

#### **4、请介绍公司与恒瑞医药的合作情况**

答：公司与恒瑞医药的合作模式为 CDMO 模式，覆盖从临床前到商业化生产的各个阶段，目前在研项目维持在 20 个左右。公司与恒瑞医药签订的战略合作协议，核心合作方向为创新药中间体、原料药的研发与生产，旨在建立长期稳定的互信合作关系。公司依托在原料药领域的合规产能、连续流工艺、生物酶催化能力、规模化生产能力及较完善的质量体系，具备承接高端创新药原料药的核心竞争力。

#### **5、公司农药业务的新产品进展如何？**

答：2026 年公司核心产能项目有序推进：盐城基地二期创新农药原药 CDMO 项目已完成验收并取得原药相关登记资质，兰沃科技创新原药 CDMO 项目将陆续交付，上述项目将成为公司创新农药业务的重要支撑；兰州基地部分农药中间体产品预计年内逐步放量，创新农药中间体 CDMO 项目加速建设。存量农药业务稳定交付，夯实公司基本盘。相关产线预计未来 1-3 年将逐步释放产能。

#### **6、公司农药业务的客户集中度如何？**

答：公司农药业务坚持大客户战略与 CDMO 发展模式，已逐步从过去依赖单一品种、单一客户的格局，转变为服务多个核心客户、布局多个创新产品的矩阵模式，业务结构趋于健康。

#### **7、公司内销和外销的占比情况如何？**

答：公司 2023 年-2025 年外销占比分别为 42.82%、50.61%、41.04%。公司农药大客户基本为跨国企业，客户业务全球布局，公司同时向其海外及国内工厂供货，具体目的地按客户要求安

排。

**8、公司在合成生物领域的布局情况如何？**

答：公司依托湖州颐辉搭建的生物酶平台开展技术开发和产品研发工作，并通过上虞基地进行酶制剂的生产。颐辉生物储备超 2000 种酶，是公司提升 CDMO 服务能力的重要抓手之一，同时也向医药市场提供丰富的生物酶产品。

**9、公司业务模式是以 To B 为主还是以 To C 为主？**

答：公司主营业务模式以 To B 为主，核心业务为医药及农药中间体的 CDMO 服务。公司 To C 业务主要为大健康业务，因 To B 与 To C 业务在商业模式、运营逻辑等方面存在较大差异，To C 业务目前主要由内部团队与外部合作方协同开展。公司大健康业务主要聚焦膳食补充剂产品开发和销售，相关业务由公司组织、委托境外合规厂商生产，并通过跨境电商平台销售。

**10、公司是否有并购重组计划？**

答：当前，公司将主要精力资源放在优先落实核心大客户的新产品产线建设以及配套研发上，切实推进主业战略规划的实施。公司暂无并购重组计划，后续若涉及相关事项，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。

**11、公司是否会继续推进再融资？**

答：为充分尊重中小投资者意愿，公司将结合监管要求及业务发展需要，对相关议案进行重新论证，并择机启动决策程序。如公司未来推出新的融资计划或替代融资安排，将严格按照相关法律法规履行决策程序及信息披露义务，做好与投资者的沟通工作，充分说明融资的必要性及资金用途，并积极与监管部门保持沟通，争取理解与支持。

**12、公司定增方案未能通过股东会审议，后续资金安排如何？**

答：公司通过经营回款、银行授信等方式保障在建项目的资

	<p>金使用需求，在建项目根据项目规划和客户需求有序推进。后续公司将结合主业发展需求、市场环境及监管要求，审慎评估再融资相关事宜，努力拓展多元融资渠道。</p> <p><b>13、公司海外马耳他基地的经营情况如何？未来有何规划？</b></p> <p>答：马耳他基地是公司六大自有生产基地之一，具备欧盟 GMP 认证，主要从事原料药定制生产。马耳他基地是公司国际化战略的重要支点，未来规划方向包括：依托其欧盟 GMP 体系及地中海区位优势，配合公司自身产品出海；同时探索为国内创新药企提供海外注册、生产及商业化供应的一站式服务，发挥其作为欧洲业务桥头堡的作用。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 7 月 1 日