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：20261029

投资者关系活动类别	√特定对象调研　　□分析师会议 □媒体采访　　□业绩说明会 □新闻发布会　　□路演活动 □现场参观　　□其他
参与单位名称及人员姓名	长城证券　肖亚平、林森　　招商证券　许菲菲 中银证券　范琦岩　　汇丰晋信　王家怡 天弘基金　张秀磊　　浙商资管　王圆 长江证券　徐静　　招商基金　张一驰 个人投资者　张栋劼
时间	2026 年 10 月 29 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	**1、公司 2026 年业绩较去年增幅明显，这个业绩增长是否可持续？2026 年及 2027 年业绩是否会进一步改善？** 公司前三季度实现营业收入 60.20 亿元，同比上升 27.58%；实现归母净利润 5.27 亿元，同比上升 66.95%；扣非归母净利润 5.11 亿元，同比上升 70.67%。公司前三季度各业务板块稳步发展，业绩逐步改善。 公司采用事业部管理，业务板块横跨植保、医药、功能化学品及设备与工程服务，经营风险分散，行业发展稳定、前景明朗，抵御周期风险。公司致力于不断创新、精益管理、提升竞争力，为客户提供更全面更优质的服务，为投资人带来持续的业绩回报。 **2、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耕数十载所积累的深厚技术能力、成熟的工程化经验以及对环境友好的绿色化学优势，成功

	进军并深耕医药板块。秉持“客户至上”的理念，我们通过深度服务客户与持续技术创新，构建了高效的生产管理、严格的质量保证、高标准的安全环保以及可靠完善的供应链管理等核心标准体系，已逐步成长为多家全球领先制药公司的重要合作伙伴，是国内 CRDMO 领域的有力竞争者之一。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，涉及多家客户的肿瘤，自免，神经类等上市重磅产品。 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，我们将持续推动连续流化学、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。在新兴疗法领域，公司建设寡核苷酸平台，通过早期介入晶型筛选、工艺验证、稳定性研究等环节，致力于为客户提供完整的申报数据包，显著缩短药品申报周期。 **3、公司医药小核酸产能规划如何？是否可以承接更多的客户需求？** 小核酸产线当前按订单客户需求有序推进，计划于今年完成建设，通过验证批次后逐步释放产能。产线首期环评规划产能 2 吨/年，采用分期建设的方式逐步释放产能以满足客户全球订单的交付。 此外，公司建设了小核酸中试平台以满足于更多客户、更多订单的需求承接，进一步开发新产品。 **4、公司医药业务未来的增长如何？公司如何保证在收入达到一定规划后持续性的增长？** 公司医药业务管线内产品丰富、各阶段产品良性分布。现有销售业务中，创新药注册中间体和 API 的占比已提升至三分之二以上。随着客户创新药的市场推广，医药业务的内生性增长将持续稳健。此外，公司始终坚持与客户深度合作，参与客户项目的前期研发及项目推进，服务好客户的丰富管线，与客

	户共同发展。 此外，公司医药业务的 CRDMO 模式使得公司在业务发展上始终以客户需求为基础，结合现有潜在订单、未来客户业务规划以及未来公司客户开发计划，适度规划并建设产线，满足客户交付，促进业务发展。 **5、公司新能源产品价格波动如何？功能化学品业务全年预期如何？** 公司新能源业务开发的客户为长期稳定的合作关系，价格多采用长期协议，根据原材料及市场情况进行调整，波动较小。 全年业务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。在新能源产品方面，公司首先着力推进双氟磺酰亚胺锂、氢氧化锂、高纯碳酸锂、氟化锂等产品的商业化交付，提升产品竞争力。与此同时，公司将围绕电解液及配套产品加快产业链协同布局，多维度增强电解液业务的核心竞争力。此外，公司也在持续投入研发创新工作，进一步开发新能源、光气及新材料的新产品，更好地为客户服务，打造产品矩阵。 **6、公司新能源板块未来规划如何？是否还会有大的资本开支？** 新能源板块作为公司功能化学品业务的第二曲线自 2022 年计划进入起至今已历时 4 年。团队围绕新能源赛道持续深耕，不断追赶行业领先的技术能力，积极落地产业化及市场开拓，最终使得公司成为新能源领域的有力竞争者之一。未来，公司也将持续发展新能源板块，依托已建成的实验室及研发团队的技术能力，基于客户合作，全面开展从新化合物合成、电化学性能评价到工艺放大的研发工作。 公司在市场拓展上积极进取，在产能扩张上谨慎高效。我

	们将跟随客户需求及市场情况进行产能投建，依托公司供应链一体化能力，不盲目扩张，提高运营效率，选取有竞争壁垒的产品，实行差异化的服务竞争，避免内卷及价格战。 **7、公司马来西亚基地的规划及建设情况如何？** 公司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 Q4 完成第一期项目建设，并于 27 年根据监管部门审批及客户订单情况按步投产。一期项目以灵活产能为主，通过多功能产线的产品切换支持业务需求。一期项目如期投入平稳运营后，公司计划将于 2027 年底启动二期项目建设。 马来基地潜在落地产品均属于植保创新药和专利药的范围，产品推广及市场放量存在时间较长及销售风险，预计 2028 年马来基地协同国内供应链一体化优势将为公司植保业务带来正向影响。 未来，公司可以向客户提供的来自多地区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。 **8、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是否为专利期产品？** 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。若公司评估工艺改造投入较大且有收益，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植保专利期原药为主，承接高

	附加值、绿色环保的产品。通过马来西亚基地的投产，未来公司的专利期产品占比将会回升。 **9、公司植保业务近三年毛利率持续提升，请问未来毛利率回升是否可持续？** 植保业务近三年的毛利率增长主要来自于产品技术改进、运营管理效率提升和产能利用率优化。当前业务中专利期产品销售占比在过去几年持续降低，与仿制药的竞争持续加剧；未来几年，植保业务的毛利率将在马来西亚基地稳定运营后稳中略升。 **10、公司研发及技术团队如何？** 公司建立了多层次的研发平台，包括项目早期研发平台、项目中期研发平台及各下属子公司技改平台三个层级。项目早期研发平台主要位于上海，负责跟客户的研发合作、早期的产品工艺设计和路线开发，促进工艺技术和工程技术的快速融合，并寻求不同技术领域间的协同；项目中期研发平台主要位于台州，负责产品工艺路线和客户项目的迅速落地和有效转化；各下属子公司技改平台主要由各子公司技术部组成，负责日常生产的技术支持和原有产品生产工艺的持续改进工作。通过现有研发平台的高效运作、不断的技术创新，扩充了公司拥有的核心技术领域并提高定制产品和自有产品的市场竞争能力。 **11、公司 2026 年业绩汇兑损益较大，请问汇兑对于三季报影响多大？公司如何控制风险？** 2026 年前三季度公司汇兑损益近 1.6 亿元人民币，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。此外，公司与客户在产品定价过程中会针对汇率做价格调整。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 10 月 29 日