

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：20250609

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	山西证券：程俊杰 长城证券：肖亚平 国海证券：杨丽蓉 平安养老：高高 天风证券：杨滨钰 中金公司：李熹凌 中银证券：范琦岩 银河基金：陈凯茜 野村资管：吴刚祥 东证融汇：王笑宇 弘尚资产：沙正江 个人投资者：张子恒、章安、项敬康、徐娜、阚磊、王佳
时间	2025 年 6 月 9 日
地点	浙江省台州市黄岩区世纪大道 3 号黄岩耀达酒店会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 王萍 副董事长 彭寅生 董事、高级副总裁 何春 董事、高级副总裁 樊小彬 独立董事 俞寿云 高级副总裁、董秘 陈飞彪 财务总监 薛云轩 联化昂健总经理 张建中 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、中美贸易战给公司供应链带来一定的风险，请问公司如何应对？</p> <p>从新化学物质登记新规出台后、印度企业逐步加入供应链竞争开始，公司逐步布局全球供应链，并购英国基地并实现产品交付、投资建设马来西亚基地。公司近年来致力于搭建全球化服务能力，为客户提供垂直一体化服务。截止目前我们为客户提供了 6 个桥接多地供应链的潜在原药服务项目方案。</p> <p>2、医药板块是否存在单一大客户占比过高？未来医药客户如何实现多元化及业务规模的增长？</p> <p>回顾公司植保板块业务发展，在公司上市之初也曾被质疑</p>

	<p>过单一客户依赖问题，后续随着业务发展植保事业部逐步与多家头部客户建立合作。我们的医药板块目前也处于发展阶段，与多家头部客户均建立合作关系，相信随着客户管线成功进入商业化阶段未来医药板块一定会有更大的规模及更多的长期战略大客户。医药板块也不断致力于服务好每一个客户。</p> <p>3、公司 24 年及 25 年一季度财报数据改善明显，请问公司展望未来业务预期如何？市占率是否能进一步提升？</p> <p>公司始终秉承大客户战略，致力于解决客户需求，提供低成本、高效率、高质量的产品及服务交付，前五大客户收入占比超 50%。基于此战略，公司相信随着市场及客户的不断发展，公司始终保持客户粘性，跟随全球领先的客户共同进步，不断提升能力及业绩，促进公司的长期发展。</p> <p>4、目前行业内看到的国内农化企业原药及制剂业务发展迅速，公司未来是否会有往下游做的规划？</p> <p>公司植保业务坚持大客户战略及 CDMO 模式，目前正在增强切入客户的前期产品。过去 2 年公司的江苏基地复产、能力积累及供应链多地规划均获得了客户的认可，并在产品流程规划及效率成本提升上持续改进，希望能继续深耕植保 CDMO 市场。</p> <p>5、公司新能源业务是否有固态电池的布局？如何看待未来固态电池的发展？</p> <p>公司目前并无固态电池产品。新能源业务跟随客户需求，优化服务及技术、降低成本，促进创新，以期未来。</p> <p>6、公司植保创新药未来占比提升来源于海外大客户还是国内的新型客户？</p> <p>公司未来植保创新药占比提升主要来自于参与海外大客户高效、绿色、低毒的产品开发及交付。</p> <p>7、马来西亚基地投产后公司的原药占比是否会增大，原药市场竞争激烈请问未来公司如何应对？</p> <p>公司将马来西亚基地视为桥头堡，致力于嫁接国内外供应链一体化服务，并提供给客户专利期原药产品的交付服务。</p>
--	--

	<p>8、公司 2024 年医药板块毛利率有较大提升，请问是否可持续？</p> <p>随着管道内更多创新药的上市，医药板块业务的产品结构变化导致毛利率的提升。2024 年得益于化工原料价格的下降也进一步推高公司医药板块毛利率。展望未来，公司医药板块将继续致力于新产品的开发与交付，承接更多高毛利产品，维持医药业务的毛利率。</p> <p>9、新能源市场中的补锂剂等新型添加剂公司是否涉及？</p> <p>公司跟随客户需求一直致力于开发新型添加剂，目前管道在研产品持续开发中。具体产品处于商业保密原则不便透露。</p> <p>10、目前热点事件 K 胺产品相信公司有所了解。请问公司与客户合同到期后是否可以结束绑定对外出售 K 胺？</p> <p>公司坚持大客户战略，并实行 CDMO 模式及产品成本加成定价模式。公司于客户建立的是长期合作，签订合同为长期合同，公司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>11、公司目前是否还有类似 K 胺的独供产品及独有技术？</p> <p>公司关注到此次热点的源头是安全事故，在此衷心希望同业事故不再发生，并希望大家一起做好安全环保致力于行业的良性发展。公司 K 胺产品生产历史已超十年，并且公司专利期产品占比仍旧可观。公司始终坚持 CDMO 模式，不是单独供应客户一个产品或者一项技术，而是希望未来持续为客户提供更优质的长期、可靠、有竞争力的化学解决方案。</p> <p>12、公司植保产品现有产能及开工率并不高，为什么？</p> <p>公司不断的技术开发及瓶颈突破为公司产线带来了设计产能的提升，且公司产能布局是满足未来一定时间段内的业务发展。短期内存在产能利用率不高的问题。随着公司业务的增长及产品线的丰富将得到改善。此外，公司会在未来产能到达瓶颈期前提前布局下一阶段的新产能。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 6 月 9 日

