

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:20260923

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	永赢基金 张晓榕
时间	2026 年 9 月 23 日(周三)下午 15:30~16:30
地点	公司通过“腾讯会议”采用网络远程的方式
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董秘 王一川 2、证券投资总监、证券事务代表 朱佩芳
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 1、请问公司 2026 年上半年农药中间体销售收入下滑的原因？ 答：2026 年上半年农药中间体实现收入 4.08 亿元，同比下降 11.32%。收入下滑主要受几方面因素影响：一是部分核心中间体产品专利到期，原有专利期产品进入充分竞争市场，产品价格承压；二是农化行业前期完成一轮去库存后，行业景气修复力度偏弱，部分农化产品销售波动较大；三是公司当前处于战略投入阶段，南通、盐城、兰州基地新建产线尚未释放规模化收入。除此之外，汇率波动带来的汇兑损失，也对当期业绩形成阶段性影响。 2、请问公司农药中间体毛利率转负、医药中间体毛利率大幅下滑的原因？ 答：农药中间体方面，主要系相关产品专利到期后市场竞争加剧、产品价格下行，同时产线固定成本持续发生，生产成本较高，单一产品销售占比较大，影响整体毛利率。医药中间体方面，主要是现有产品缺少大单品，新客户合作尚处于验证供货阶段、以小批量为主，老产品竞争力相对有限，叠加医药业务体量偏小，

	暂未形成规模效应。 3、请介绍下农药业务收入下滑的应对举措 答：老产品优化方面，公司一方面开展工艺技改论证，持续挖掘降本增效空间，另一方面已取得下游产品合规资质，打通上下游供应链，夯实业务保障基础，现阶段老产品订单维持稳健；新产品落地层面，部分创新原药项目已落地实施，当前处于产能爬坡阶段，有望填补业务收入缺口；周期研判上，公司农药中间体板块收入处于近五年低位，随着新产品陆续交付放量，板块后续收入及毛利水平有望实现逐步改善。 4、公司与过去核心产品对应的客户合作是否稳定？是否存在客户流失风险？ 答：公司与该客户依据协议及长期合作惯例正常开展合作，持续、稳定交付产品。客户具有控制成本的正常商业诉求，公司对此保持关注。关于未来合作的判断，公司将以客户需求为准，并结合公司的业务规划做出审慎决策，持续为客户提供高质量、可信赖的 CDMO 服务。 5、请介绍一下公司商誉减值的情况，是否还有商誉减值风险？ 答：公司近年发生的商誉减值，主要来自控股子公司河南艾尔旺，目前已经全额计提减值准备。公司当前账面商誉，主要来源于收购马耳他 ACL 以及朴颐化学形成。年末是否会产生商誉减值风险，最终以审计机构出具的正式审计报告为准。 6、请介绍下公司农药 CDMO 业务从中间体到原药的进展情况 答：子公司兰沃科技已取得主管部门核发的原药登记证及生产许可证；子公司江苏建农植物保护有限公司也已取得农药原药 CDMO 相关资质，并于年内向客户交付产品。公司农药业务从农药中间体 CDMO 向高附加值原药 CDMO 延伸的战略已经实质落地。从价值量和毛利率对比来看，原药属于更靠下游的环节，单位价值量普遍高于中间体，向原药等高附加值环节拓展，也是公司修复毛利率水平的核心方向。 7、请介绍下医药、农药业务的客户结构？ 答：农药 CDMO 业务，摆脱早期单一品种、单一客户为主的格局，已服务若干国际头部农化企业，形成多核心客户、多创新
--	---

	产品的业务矩阵，业务范围也从中间体逐步延伸至原药领域。医药 CDMO 方面，公司在原有医药中间体业务基础上，实现战略客户从 0 到 1 的突破，在研项目全面铺开、滚动推进；同时依托马耳他基地，助力公司及国内药企面向海外市场开展业务。 8、请介绍公司与客户恒瑞的合作进展，包括合作项目及能力布局？ 答：公司与恒瑞医药的合作覆盖其相关重点产品领域，原则上可承接全生命周期各阶段项目，目前在研项目约 20 个，滚动推进。目前来自恒瑞医药的收入仍未形成规模，核心原因是现阶段主要为其尚未上市、处于研发阶段的产品提供中间体小批量供货，服务于工艺验证与研发需求，公司尚未为恒瑞医药提供商业化产品，公司的供应能力尚需通过稳定的商业化生产、交付逐步验证。与此同时，公司现有医药产能较为有限，因此在同步配套建设产能，支撑其产品后续的商业化生产需求。 能力储备方面：研发端，子公司朴颐化学深耕医药领域技术研发，具备医药中间体、原料药工艺开发能力，为项目研发提供技术支撑；合成生物领域，子公司湖州颐辉专注生物酶研发与产业化，可为制药企业提供专业酶制剂产品，同时搭建自有酶库、组建专属研发团队，形成技术特色。 国际化布局方面，公司落地马耳他全资海外生产基地，该基地拥有 GMP 合规资质，配套中间体及原料药生产线，可为公司及国内药企的出海、本地化生产与供货提供支撑。 中试与产能配套层面，公司在兰州建成专属医药中试生产线，搭建中试孵化平台，可支撑新药研发中试环节的技术验证与工艺优化。同时，公司上虞原料药项目、兰州中试在建项目稳步推进，持续扩充产能，匹配核心医药客户的产能需求。公司上虞基地已于 2025 年 11 月启动建设，这个体量的项目，参考行业经验，两年左右能看到建设的进展。预计上述产能建成并匹配客户商业化生产需求尚需一定周期，其中中间体项目进度相对更快，原料药项目因需配套 GMP 资质，周期更长。 整体而言，公司虽医药业务收入体量偏小，但医药 CDMO 全链条配套能力、技术布局与海内外产能体系正逐步完善，可依托研发、中试、产业化、国际化的一体化服务体系，为头部医药客户提供全周期的定制化 CDMO 服务。公司将以核心客户为重点服
--	---

	务对象，同时在服务过程中逐步形成成熟的医药 CDMO 服务模式，为拓展更多医药客户奠定基础。 9、如何看待国内创新药企的 CDMO 外包趋势？ 答：从行业趋势看，国内创新药企研发管线日益丰富，未来有望逐步向创新环节聚焦，将部分生产供应需求释放给上游 CDMO 企业，这与全球医药行业的发展逻辑一致。公司顺应这一趋势，正通过产能与能力建设，为承接国内创新药企的 CDMO 需求做好准备。 10、盐城和兰州新增产能的爬坡进度与达产时间表？预计何时贡献正向利润、带动整体扭亏为盈？ 答：盐城二期、兰沃科技原药 CDMO 项目均于年内启动交付，项目爬坡以及达产节奏，取决于下游客户实际订单需求。另外，原募投项目中的年产 700 吨高端农药中间体项目下游客户需求较为迫切，公司已使用自有资金先行建设，其中一条产线已进入试运行，另一条主体基本建成，正在开展设备安装调试。伴随各基地创新中间体、原药产能梯次释放，公司农药业务订单与收入结构预计将逐步优化，叠加医药 CDMO 管线逐步向商业化推进，公司收入结构和盈利水平有望得到逐步改善。 11、后续定增产能的投产和收入贡献进度，哪些是仿制药、哪些是创新药？ 答：新定增方案募集资金全部投向医药 CDMO 业务，具体包含年产 35 吨高端医药中间体中试项目、新建年产 2019 吨原料药及中间体项目（一期）、新建年产 140 吨医药原料药项目、年产 50 吨瑞格列汀及 2 吨 SERD 抑制剂项目、研发中心建设项目以及补充流动资金。整体项目定位聚焦创新医药 CDMO 主业，其中新建年产 2019 吨原料药及中间体项目（一期）定位为仿制药中间体、原料药方向。 12、4 月定增方案终止的原因 答：前次再融资相关议案在股东会表决时，控股股东及实控人回避表决情形下，参与投票的股东赞成的占比基本维持在 60% 左右，反映大部分参与投票的股东对方案持认可态度，议案未通过主要是未达到出席会议股东所持表决权三分之二以上的法定表决门槛。一方面，前次方案中公司董事长作为实际控制人拟参
--	---

	与认购，按照监管规定，控股股东、实际控制人属于关联方，针对该类议案需要回避表决；另一方面，公司近两年经营业绩承压，股价表现也不尽如人意，部分中小投资者在参与公司重要决策时更为审慎。 4 月的定增方案投票结果对公司来说是一个很好的提醒，因此在 8 月下旬启动新定增方案的股东投票前，公司优化了再融资预案，将原募投中的农药项目调出，募集规模相应调整，剩余募集资金围绕医药 CDMO 项目展开，并与相关方进行了沟通，最终新的定增方案得以顺利通过股东会审议，中小股东对于各议案的赞成率均在 80%左右。 13、新定增方案实控人是否继续参与？ 答：本次定增方案中，实际控制人不参与本次认购。公司充分听取广大投资者特别是中小投资者的意见与建议，实际控制人综合考虑市场环境、项目资金需求及中小投资者诉求，经审慎研究作出上述安排，相关资金需求将通过募集资金及自有资金解决。 14、公司董事长后续是否有增持计划？ 答：关于董事长后续增持相关事项，如涉及应披露信息，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务，请以公司公告为准。 15、公司 2026 年上半年短期借款偏多的原因？ 答：截至 2026 年 6 月末，公司短期借款余额 11.56 亿元，占总资产比例 29.76%，短期有息负债处于较高水平。主要原因是公司当前处于产能建设的战略投入周期，兰州、上虞等多个基地重点项目建设、新产品产能爬坡都需要持续资金投入；而定增尚未落地，相关项目先依靠短期借款和自有资金投入，年产 700 吨高端农药中间体项目即为自有资金先行建设。叠加经营亏损、汇兑损失带来现金消耗，造成短期借款阶段性走高。公司整体资金面维持稳健偏紧，银行授信正常使用，销售回款相对健康，流动性有一定保障。 16、公司 2026 年上半年存货结构和潜在跌价风险 答：2026 年上半年，公司主动实施去库存，存货账面价值从年初 4.62 亿元下降至期末 3.32 亿元，其中库存商品由 2.855 亿元降至 1.727 亿元，降幅约 39.5%，是存货规模下降的主要驱
--	--

	动因素。关于存货跌价风险，公司已针对原材料、库存商品、在产品等主要存货类别足额计提对应跌价准备，目前风险可控。 17、股权激励发行计划？ 答：公司目前暂未制定明确的股权激励计划，现阶段优先开展股份回购。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 23 日