

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：20250303

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称及人员姓名	中金公司 裘孝锋、李熹凌 弘尚资产 沙正江 银河基金 祝建辉、陈凯茜
时间	2025 年 3 月 3 日
地点	公司上海办
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、公司植保业务“去库存”情况如何？</p> <p>从客户订单整体表现来看，2024 年四季度已经开始出现部分产品订单量回暖的情形，公司认为植保行业“去库存”行情已接近尾声，尽管由于产品的客户库存情况和产品市场行情等不同，各植保客户结束“去库存”会存在时间上的些许差异。</p> <p>公司会继续秉持“大客户战略”，在保持与原有客户的战略关系的同时，积极拓展新客户、新产品，探索新的产品方向，寻找新的业务增长点。公司还将继续执行“走出去”战略，通过优化英国子公司的生产经营情况和建设马来西亚工厂等方式做好产能布局，通过上下游衔接，国内外联动的方式，激活国内原有产能，提升公司全球竞争力。</p> <p>2、公司医药业务发展现状如何？客户拓展情况怎么样？</p> <p>公司医药业务按计划逐步推进，预计医药业务将保持稳定发展。公司执行“大客户战略”，目前公司合作的医药客户均为世界医药行业内优秀的大型公司，公司在加深原有的大客户合作的基础上，继续努力做好拓展新客户、提高研发能力、加强技术储备等工作。在产能建设方面，公司根据实际情况做好投</p>

	<p>资建设工作，计划投建新的医药车间，以满足未来医药业务发展的需要。公司未来持续推进客户拓展、技术储备、产能建设等多项工作，将发挥好协同作用，推动公司医药业务的稳定发展。</p> <p>3、公司新能源业务的进展如何？</p> <p>公司的新能源业务相关产品在按计划进行客户沟通、项目研发、质量管理体系建设等工作。目前公司以电解液等产品为切入点，逐步进入新能源行业，进而带动包括电解质、添加剂等产品进入市场。公司对管道内产品进行了技术梳理，并着手对相关技术进行更新升级，以满足未来新能源市场竞争的需要。2025 年，公司新能源业务营业收入有望实现突破。另一方面，新能源业务市场竞争激烈，同时相关产线转入固定资产并计提折旧，这对公司的产品成本提出了极高的要求，2025 年公司将不断优化技术、质量及运营效率，以保障公司产品的商业竞争力。公司将继续从实行大客户战略、提高商业化生产能力和强化质量管理体系建设等方面入手，推动公司新能源业务的长期发展。</p> <p>4、英国公司及马来西亚基地的建设投产进度如何？</p> <p>对于公司英国子公司的建设，公司进行了降本增效、产品结构调整和产线改造等工作，以提高运营效率，并适配英国子公司的战略定位；另一方面，公司持续保持和客户沟通，积极拓展新产品。随着产线改造的逐步完成，2024 年四季度，英国子公司已实现部分产品销售。未来，公司英国子公司将继续致力于产品升级。</p> <p>公司在马来西亚的工厂建设得到了客户的认可，公司将继续保持与客户的沟通，探讨后续的产品订单，相关订单将会以行业内新的专利期内产品为主，公司也会努力加快马来西亚基地的建设，以满足客户的需求。马来西亚基地已基本完成土地平整等工作，计划 25 年一季度启动土建。</p> <p>公司海外基地将会发挥好“桥头堡作用”，激活国内产能，帮助公司更好地推动国际化发展。</p>
--	--

	<p>5、美国关税政策变化对公司未来业务是否产生不利的影响？</p> <p>公司植保及医药产品根据客户指定地点交付，目前美国口岸交付占比有限，关税影响有限。</p> <p>6、公司马来西亚基地投资计划如何？</p> <p>公司计划投资不超过 2 亿美金建设马来西亚基地，并分期建设。一期计划建设公用工程及部分厂房设施，并根据公司订单情况分批建设产品产线。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 3 月 3 日