

康希诺生物股份公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

| | |
|---------------|--|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（近况交流会、IR电话等） |
| 参与单位名称及人员姓名 | Bin Yuan Capital、Fidelity、IvyRock Asset Management、Manulife、Pleiad Investment、Yiheng Capital、大成基金、华夏久盈、摩根士丹利资管、南方基金、平安养老、信达资产、永赢基金等近 40 名投资者 |
| 时间 | 2026 年 1 月 |
| 地点 | 天津、上海、深圳及线上 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书：崔进先生 投资者关系总监：邱米琪女士 证券事务代表：孙畅女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司新产品十三价肺炎结合疫苗优佩欣®目前的商业化进度如何？2026 年的目标是怎样的？</p> <p>优佩欣®在 2025 年中获批上市之后，公司的商业化团队即迅速展开了该产品在全国各地的准入推进工作以及前期的市场导入工作。截至目前，优佩欣®的市场工作进行顺利，已在全国超过 20 个省份/直辖市获得准入，并已在数个地区启动疫苗接种。</p> <p>公司的优佩欣®具有明显的差异化优势，临床数据显示，优佩欣®在国内儿童中肺炎疾病负担最重的四个血清型（包括 19F、19A、7F、3 型）中免疫原性表现显著优于对照苗。同时，该产品区别于其他已上市产品，采用 CRM197 和 TT 的双载体设计，减</p> |

少了与其他疫苗共注射时对免疫原性造成免疫抑制的风险。

优佩欣®与公司目前主要的商业化产品四价流脑结合疫苗曼海欣®同样定位为高端自费疫苗，目标消费人群重合，在市场推广方面具有一定的协同作用，该产品的上市有利于公司进一步提升营销效率。公司会根据产品特性及各省招标准入的情况，针对性地推进该产品的后续商业化进程。

2026 年，公司商业化团队将继续推进优佩欣®在全国的准入工作，并正式进入其第一个完整的销售年度，公司有预设的销售目标，预期优佩欣®的收入也将是公司达成营收目标的重要组成部分，公司整体营收目标可参考公司 2025 年 9 月公布的股权激励计划中的设定。同时，公司也在与海外合作方共同推进该产品的国际化进程。

2、目前暂无国产组分百白破疫苗获批，公司婴幼儿用组分百白破疫苗 DTcP 预期何时获批上市？

截止目前，公司已递交了与婴幼儿用 DTcP 新药上市申请相关的加强针补充数据，持续推进上市申报进程，审批工作正在顺利推进中。

相较于当前中国百白破疫苗市场主要使用的百日咳抗原共纯化 DTaP 疫苗，公司 DTcP 疫苗的每种百日咳抗原采用单独纯化技术，以确定的比例配制，从而确保质量稳定以及批次间一致性。鉴于百日咳抗原生产对百白破疫苗的重要性，公司已研发出专有百日咳菌株，可提升各种抗原的完整性和质量，并设计生产工艺以提高百日咳抗原的产量。公司拥有 DTcP 疫苗生产工艺的核心专利，增加了公司在生产方面的竞争优势。

公司 2025 年 9 月公布的股权激励计划中的设定目标，2026 年内预期获得 3-5 个 IND 或者 NDA 批准。该候选产品的成功获批是公司的工作目标之一，将为中国婴幼儿疫苗市场提供更加优质的产品选择。

3、公司在治疗型疫苗或生物制剂、肿瘤疫苗等新领域的布局

是怎样的？未来的规划是？

公司已建立起五大全面及完善的研发技术平台，其范围涵盖了目前大部分疫苗的研发路径。在此基础上，未来公司的研发方向包括且不仅限于在已有产品的基础上拓展其生命周期、利用已验证的技术平台持续开发新产品以及潜在创新平台的建立。

对于更多创新领域及赛道扩展，包括肿瘤疫苗等方向，公司一直持开放且积极的态度，对于治疗型疫苗及产品的开发已经在探索，并利用已搭建的技术平台的优势，以开发具备差异化竞争的产品为目标。

mRNA 是公司的领先技术平台之一，具有较高的平台价值及广阔的发展前景。公司已积累了多年 mRNA 疫苗的开发及生产经验，包括对传染病的深层认识和抗原的筛选，目前在预防型和治疗型的疫苗领域均具备管线布局。治疗领域方面，公司正在推进 mRNA 疫苗用于治疗胶质母细胞瘤以及横纹肌肉瘤等适应症的研发，以期扩大该领先技术平台的应用范围。

在新的赛道布局中，也要体现公司在产业链端的价值，做公司擅长的内容，其他专业领域可以考虑引入合作方发挥其价值。公司将在经营好主营业务的基础上，根据实际的研发和财务战略规划，延伸现有技术平台的优势和可能性，探索创新领域的生物制品开发。若有进一步进展，也将及时向市场分享。

4、公司 2025 年的业绩预告显示全年实现营业收入 10.4 亿元到 10.8 亿元，较上年同期增长 22.88%-27.61%，请问业绩增长的主要驱动力有哪些？

业绩增长主要系公司的四价脑膜炎球菌多糖结合疫苗 MCV4 曼海欣[®]的销售同比增长带动。曼海欣[®]为定位于中高端婴幼儿疫苗市场的产品，公司坚持采用学术营销的模式，在学术推广和市场教育方面投入资源，并进行产品品牌建设、市场开拓等活动，产品的品牌影响力和市场接受度进一步提升，营收结果也得到了持续正向反馈。

同时，公司提交了 MCV4 的适用人群年龄扩大至 3 月龄至 6 周岁儿童的补充申请，获批后可覆盖国家免疫规划的脑膜炎疫苗全程免疫程序。公司亦正在开展 MCV4 针对 7-59 岁人群的适应症工作，未来该适应症拓展获得批准后可进一步达成 MCV4 更广阔的人群覆盖及流脑预防全生命周期管理。

5、公司 2025 年的业绩预告显示，2025 年实现归母净利润 2,450 万元-2,900 万元，与上年同期相比实现扭亏为盈的主要原因是什么？

2025 年实现正向的归母净利润主要得益于公司营业收入的稳步增长及经营效率的持续提升。

报告期内，公司核心产品曼海欣[®]收入保持持续增长；产销协同进一步优化，整体毛利率有所提升。从三费角度来看，公司持续进行研发投入，优化资源分配，聚焦推进核心管线的研发工作，优化研发支出使用；随着产品销售布局及拓展的持续推进，营销效率持续提升，销售费用较上年同期下降，后续随着更多产品的获批上市，预计可以起到进一步的规模效应，提高销售费用的使用效率；公司继续推动降本增效，加强管理费用相关发生额的管控，提高各职能部门经营效率。未来公司也将持续优化运营，提升经营效率，以期取得更佳的经营成果。

6、公司 2025 年 9 月实施的股权激励计划涉及的相关费用是多少？在财务报表上影响哪些科目？

公司按照会计准则的规定确定授予日 A 股限制性股票及 H 股购股权的公允价值，并最终确认相关股份支付费用，该等费用将在激励计划的实施过程中按归属安排的比例摊销，由激励计划产生的激励成本将在经常性损益中列支。

根据 2025 年首期授予的 A 股限制性股票及 H 股购股权数量，2025 年预期摊销的股份支付费用约为 800 万元，如剔除该部分影响，公司归母净利润预计约为 3,250-3,700 万元。2026 年摊销的股份支付费用预计约 4,000-5,000 万元（不考虑预留部分），对 2026

| | |
|--------------|---|
| | 年的利润表现将产生一定影响。股权激励计划的实施提升了员工的凝聚力和积极性，有助于提高团队效率，以期为公司带来更好的经营业绩和成果。 |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2026年1月 |