

# 成都康华生物制品股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

股票简称：康华生物

证券代码：300841

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与人员姓名及单位名称	1. 宏利基金 刁羽 2. 宏利基金 缪婧倩 3. 宏利基金 吕晔 4. 深圳榕树投资 李立明
时间	2026年4月24日（星期五）10:00-11:30
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事长：刘大伟 代理总裁、常务副总裁：樊长勇 副总裁、董事会秘书：吴文年 证券事务代表：颜莹
投资者关系活动主要内容及具体问答记录	<p><b>1. 怎样看待中国疫苗行业所处发展阶段，公司在行业中的竞争力如何？</b></p> <p>疫苗产业是我国生物医药核心赛道之一，是守护国民健康、筑牢生物安全防线、应对新发突发传染病的重要战略支撑，亦是公共卫生领域极具成本效益的核心干预手段。</p> <p>自国家免疫规划扩容实施以来，疫苗接种已全面纳入我国公共卫生常态化建设体系。伴随《疫苗管理法》正式施行，行业监管体系持续健全，叠加国家多轮产业规划赋能，围绕免疫体系优</p>

化、供应能力升级、产业创新突破、国际化发展等方面系统部署，为行业规范化、高质量发展奠定了坚实政策基础。

当前国内疫苗行业已告别粗放式扩张周期，整体迈入规范化、创新化、高质量发展新阶段。随着监管持续趋严、落后产能出清、全民健康意识不断提升，行业阶段性存在的低端同质化竞争、市场化产品价格内卷等经营压力将逐步缓解。行业竞争逻辑正加速从价格竞争转向技术创新、产品质量、临床价值、全产业链服务的综合竞争，与此同时，国产疫苗国际化进程稳步推进，在政策引导与全民健康需求双重驱动下，行业长期成长逻辑清晰，发展前景持续向好。

公司深耕疫苗领域多年，已建立坚实的经营基础与差异化竞争优势。目前公司已获批上市产品包括冻干人用狂犬病疫苗（人二倍体细胞）、ACYW135 群脑膜炎球菌多糖疫苗。核心产品人二倍体细胞狂犬疫苗自 2014 年上市以来，凭借优异的安全性、免疫原性与临床应用价值，积累了良好的品牌口碑与市场认可度；依托长期沉淀的全国渠道布局、成熟的学术推广体系，产品终端覆盖能力突出，在细分赛道具备核心竞争优势与稳固市场地位；ACYW135 群脑膜炎球菌多糖疫苗已实现亚非多国出口。经营层面，公司盈利稳定，资本结构稳健，经营性现金流充裕，内控治理与合规体系健全，为研发管线迭代、新技术平台布局、产品矩阵拓展及中长期战略落地提供坚实保障。

## 2. 公司的战略规划方向是怎样的？

公司长期战略目标是深耕生物制品赛道，致力打造中国领先的创新生物制品企业。公司立足疫苗核心主业，持续深化战略升级，稳步推进两大核心转型：从单一产品向多产品平台发展，从预防性疫苗向“预防+治疗”双赛道延伸。

在业务层面，公司将持续夯实核心业务基本盘，巩固人二倍体细胞狂犬疫苗龙头优势，深挖细分领域增量空间，稳步提升整体市占水平；同时积极推进 ACYW135 群脑膜炎球菌多糖疫苗批签发与市场推广，丰富产品矩阵，增强经营韧性。在研发层面，公司加快研发体系迭代升级，推动研发模式从“单一产品驱动”向“平台化产出、组合式发展”转变，持续搭建并完善核心技术平台，强化自主研发能力，拓展治疗性生物制品研发管线，提升研发转化效率；通过自主研发、产业合作及产业并购等多路径，搭建布局有序、梯队合理的产品管线，以持续创新赋能企业长期成长。在运营与产业协同层面，公司依托产业资源与战略协同优

势，围绕研发创新、市场渠道、战略布局、内部管理等维度实现全链条赋能，持续优化治理与经营管理体系，提升综合运营能力，筑牢核心竞争壁垒；同时，公司立足全球化视野，积极探索多元化出海路径与国际合作模式，有序推进国际化布局，不断打开成长空间。

### **3. 公司控制权变更后有哪些变化？**

公司控制权变更完成后，主要围绕治理升级、营销革新、研发提效、精益管理等方面，全面深化内部变革与能力建设，持续夯实经营基础、激活发展动能。

在治理层面，公司进一步完善法人治理结构，优化董事会人员配置，补选具备行业、金融、企业管理等专业背景的董事，同时聘任常务副总裁樊长勇先生、财务负责人黄寒梅女士，充实管理团队，进一步完善决策机制与管控体系，为公司规范运营及长远发展筑牢治理根基。在营销层面，公司搭建扁平化、高响应的销售组织结构，升级销售精细化运营体系，全面提升营销团队的专业素养和业务能力，深化内外部营销资源协同，落地区域差异化运营策略，实现渠道覆盖面有效延伸。在研发层面，围绕公司整体战略规划，优化研发策略、组织架构及激励机制，聚焦重点在研产品和核心技术平台，并拟通过战略并购纳美信，补强 mRNA 前沿技术平台布局，丰富创新技术储备与产品管线，打开战略成长空间。在管理方面，公司正紧扣“提质增效、精益运营”管理主线，深化内部管理变革，构建高效协同的现代化管理体系，全面提升运营效率与价值创造能力。

### **4. 公司 2026 年经营计划是怎样的？**

2026 年，公司将紧扣中长期战略发展规划，聚焦疫苗主业高质量发展，推动公司在营销突破、研发变革、生产质量提升等领域实现全面进步，稳步优化整体运营效能，适配行业高质量发展需求，为公司战略转型与长期发展提供有力支撑。

(1) 加速营销突破。公司将紧抓市场发展机遇，统筹推进市场营销与品牌建设工作，持续巩固核心产品市场地位，提升品牌影响力与终端渗透力，实现市场份额与品牌价值的同步提升。

(2) 推进研发变革。围绕公司“一个目标，两个转型”的战略，优化研发策略、组织架构，集中研发资源，聚焦重点在研产品和核心技术平台，提高研发效率，加速研发成果落地。

	<p>(3) 提升生产质量水平。公司始终坚守质量为企业第一生命线的理念，深化精益生产管理，合理调配产能资源，持续稳定提供安全、有效、质量可控的优质疫苗产品；进一步构建完备且富有韧性的质量体系，推动质量管理从“符合性”向“卓越性”迈进。</p> <p>(4) 优化运营效能。推动精益管理文化全方位落地，推动研发、生产、营销、职能高效协同，围绕重点工作建立跨部门协同机制，提升整体响应效率与资源利用水平。组织关键岗位人员走出去与优秀企业交流学习，完善公司持续学习、持续升级常态化机制。</p> <p>(5) 强化人才建设。公司将围绕战略发展需求，持续强化组织能力与人才梯队建设，健全市场化薪酬体系、科学化绩效考核与长效激励机制，搭建分层分类、精准赋能的人才培育体系，引进、培育高素质人才，充分激发员工积极性与创造力，筑牢长远发展的人才根基。</p> <p>与此同时，公司将兼顾企业高质量发展与股东价值回报，结合自身经营实际及资本市场环境，在合规前提下积极探索切实可行的价值提升举措，努力实现企业稳健发展与投资者长期价值共赢。</p>
<p>本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无。</p>
<p>日期</p>	<p>2026年4月24日（星期五）</p>