

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容所產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

CanSino Biologics Inc.
康希諾生物股份公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：6185)

自願公告

關於2024年投資者開放日活動情況的公告

本公告由康希諾生物股份公司(「本公司」)自願作出。除非另有訂明，本公告所採用的詞彙及簡稱與本公司日期為2024年4月24日的2023年年度報告一致。

本公司於2024年11月27日舉辦了主題為「康啟前程、希諾未來」的2024年投資者開放日活動(「活動」)，參加活動的有德邦證券、東方證券、光大證券、國盛證券、國泰君安證券、國投證券、海通證券、華安證券、華泰證券、華鑫證券、山西證券、西南證券、信達證券、興業證券、中金公司、中信證券、淡水泉投資、東證資管、高毅資產、工銀瑞信、華夏久盈、匯添富、嘉實基金、人保養老、信達澳亞基金、興合基金、永贏基金、真脈投資等約80家券商和投資者。

本公司管理層分享了本公司創新疫苗研發管線的佈局及價值、商業化進程與規劃，同時對疫苗行業及本公司發展戰略進行了展望，參會人員與本公司管理層進行了互動交流，隨後參觀了本公司的疫苗研發及產業化基地，實地了解疫苗的生產過程，並加深了對本公司的認識。券商和投資者于本次活動中提出的主要問題及本公司回復摘要如下：

問題1：公司目前有超過10個品種在不同階段的研發階段，隨著管線的推進，請問管理層如何看待研發投入和財務表現的平衡？

回復：產品進入臨床階段之後涉及的費用較高，包括工藝驗證、穩定性生產等相關的投入。本公司目前更聚焦處於臨床後期或者接近商業化的產品，以期更快為本公司帶來收入。同時，為支持本公司的可持續發展，也需要佈局早期品種和前瞻性產品。我們在平台技術和一些前沿技術上不斷積累，臨床前階段的項目花費可控，可實現較為可觀的投入產出比。另一方面，本公司非常重視股東利益、企業的長期發展以及市場對本公司的期盼，奉行以長期發展的角度科學規劃資金的利用，在已實現自身造血能力的同時進一步實施降本增效。

問題2：公司研發管線中有不少全球創新品種，請問對於PBPV、重組脊髓灰質炎疫苗以及結核病加強疫苗的的研發路徑及市場定位是什麼？

回復：PBPV是一種創新型的廣譜肺炎疫苗，其分子設計具有自主知識產權，目標是覆蓋現有的全部血清型。全球範圍內亦有海外廠商正在開展用蛋白抗原形成疫苗的研發，現有的研究結果顯示本公司選擇的蛋白靶點效果最佳，同時通過基因工程將抗原設計做了優化，使產品具有差異化。本公司將就未來臨床試驗的終點判斷其有效性，也在與潛在合作方進行討論，商討設計合適的臨床終點以確認產品的有效性。

本公司的重組脊髓灰質炎疫苗採用了類病毒顆粒組裝技術路線，在研發和生產過程中避免了活病毒的使用。類病毒顆粒脊髓灰質炎疫苗被世界衛生組織推薦為未來消滅脊髓灰質炎的首選疫苗之一，有望為全球根除脊髓灰質炎貢獻力量。該產品也受到蓋茨基金會資助，以支持後續的開發。待未來通過臨床試驗充分驗證該產品的安全性和有效性後，本公司有望將其推廣向海外，惠及更廣泛的人群。本公司正在探索該產品的聯苗可行性，以充分體現該產品的價值。

結核病因其帶來的重大疾病負擔，仍然是許多發展中國家重點關注的疾病領域。印度尼西亞是結核病高發的國家，據公開數據顯示，印度尼西亞每年因結核病死亡的人數達十幾萬。印度尼西亞相關機構非常重視該產品，也因此也與本公司開展了合作，本公司正在推進該產品的進一步臨床試驗相關工作。此外，結核病不僅是發展中國家需要重視的問題，發達國家存在多元抗藥的問題，因此驗證該產品的可行性及效率至關重要，本公司也期望未來可將該產品推廣向全球。

問題3：近年來醫藥產品的對外合作吸引了極高的市場關注度，請問公司PBPV的對外合作方面是否有進展？

回復：PBPV作為一個具有全球潛力的產品，與海外有影響力的合作方進行合作對其未來的發展路徑至關重要。因其創新屬性，需要經過本公司內部、外部各方研究討論以設計一套快捷有效的臨床方案，本公司研發團隊也正在朝著這個目標推進。未來就該產品有進一步進展，本公司也將及時向市場公佈。

問題4：公司產品已有海外准入的經驗，請問中國與歐美市場在疫苗准入方面主要的區別有哪些？

回復：本公司從新冠疫苗的研發和生產經驗中打下了海外臨床試驗和准入的基礎，每個國家和地區的監管制度不同，對於中國企業來講，應更關注對產品全生命週期的管理，包括從研發到生產的轉化。

本公司從建立初始就把高質量標準的設計帶入到了產品設計和廠房設計中，建立了扎實的基礎，也因此順利通過了世界衛生組織的現場檢查，此外也累積了流腦疫苗、PCV13i等產品的現場檢查經驗。未來在向其它國家和地區申報准入的時候，本公司也有信心可快速做好準備和調整以應對不同標準的審核。

問題5：公司正在進行一些產品的海外臨床和註冊工作，請問公司如何看待疫苗出海的市場空間？

回復：每個產品在不同的國家和地區有其不同的戰略意義，例如一些國家和地區的新生兒數量基數大，預示著它是嬰幼兒疫苗的重要市場，本公司也將在當地建立基礎和做好積累，耕耘當地的渠道、品牌和市場認知。在許多我們選定的目標國家和地區，包括東南亞、南美和北非等地，我們已經發掘了疫苗領域未被滿足的臨床需求，這也是未來本公司出海的重點。當我們覆蓋更多的國家和地區的時候，海外運營的效率也將隨之提高，從而降低成本。每個市場的戰略不同，本公司也將根據具體的市場去探索合適的定位。

問題6：受到大環境的影響，疫苗行業普遍存在壓力和挑戰，請問未來公司在疫苗行業的主要競爭力和優勢有哪些？

回復：目前疫苗產業面臨的主要問題之一在於同質化競爭，而解決這個問題的根本是企業需要重視創新，產出有差異化的產品。從長期發展的角度來看，產品是否具有競爭力在於其是否具備解決臨床需求的能力。本公司目前佈局的產品組合包括嬰幼兒、成年人及老年人疫苗年齡組，從適應症、疫苗有效性到劑型皆與目前已上市的品種相比，具有差異化特徵，這也是本公司一直以來堅持的產品佈局原則。

問題7：近年來有些疫苗品種出現降價的現象，請問公司的產品是否面對降價的風險？

回復：本公司目前商業化階段的主要品種四價流腦結合疫苗(MCV4)在中國大陸市場未有競品，現階段沒有降價壓力。根據現在的市場情況，當上市的產品出現嚴重同質化現象時，廠商或許才會採取降價的方式以爭奪市場份額。因此，產品的差異化和創新性是支持產品價格穩定的核心因素，這也是本公司在產品佈局上的主要考慮點之一。

問題8：公司研發管線中有一些產品具有聯苗的潛力，請問公司在聯苗方面的設計思路是什麼？

回復：聯苗的組合和設計需要全方位的考慮，首先根據現有的免疫接種程序，這些潛在聯合的單苗存在程序的一致性；其次單苗之間不產生免疫干擾，能夠達到安全性和有效性，這是聯苗組合的技術基礎。從臨床需求的角度，聯苗的成分需要符合當地的市場需求，這就要求疫苗企業對於市場具備深刻的理解和認識。

本公司的嬰幼兒用DTcP已完成III期臨床試驗中前三針的基礎免疫工作，日後有望作為嬰幼兒用聯苗的基礎，聯合本公司研發管線中其它優質的嬰幼兒群體必要的疫苗做相應的聯苗開發。

本公司股東及潛在投資者在買賣本公司股份時務請審慎行事。

承董事會命
康希諾生物股份公司
Xuefeng YU
董事長

香港，2024年12月1日

於本公告日期，本公司董事會包括執行董事Xuefeng YU博士、Shou Bai CHAO博士及王靖女士；非執行董事李志成先生；以及獨立非執行董事桂水發先生、劉建忠先生及張耀樑先生。