

证券代码：300142

证券简称：沃森生物

云南沃森生物技术股份有限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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
活动参与单位名称及人员姓名	国盛证券 李慧瑶、张雪 工银瑞信 赵栩、史宝琰、牧天、孙一尘、朱昊
时间	2026年4月1日（星期三） 16:00-17:30
地点	公司会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书 严野 财务总监 吴昌雄 证券事务代表 杨永祥 战略融资负责人 段墨 证券事务专员 李珏希
投资者关系活动交流内容及具体问答记录	<p>调研人员进行了登记，并签署了调研《承诺书》。调研人员现场参观了公司总部及云南疫苗实验室，并就公司经营管理的相关情况进行了交流，交流涉及的主要内容如下：</p> <p>1、国内疫苗行业目前整体情况大概是什么样的？公司2025年销售情况怎么样？</p> <p>近年来，国内疫苗行业竞争持续加剧，一方面，国际巨头加快重磅疫苗品种布局并快速抢占市场，国内疫苗企业多个新产品陆续获批上市，市场呈现多元化竞争态势，另一方面，国内市场接种群体年龄结构和消费习惯也在持续发生着变化，公司所面临的市场竞争压力依然很大。面对激烈的市场竞争，公司持续狠抓产品营销工作，深化营销体系改革，持续优化人才队伍建设，密切关注市场动态，有针对性地制定科学精准且切实可行的营销策略和措施，通过开展专业的学术</p>

活动，借助新媒体的高效传播效率，不断提升公司的品牌形象，促进前沿专业知识的传播，推动公共卫生学术的发展，以科学普及为助力，坚定信心，强化落实，努力加强和巩固终端渠道的覆盖率和渗透率。

2025年，公司非免疫规划疫苗覆盖全国31个省、自治区和直辖市的主要疾病预防控制中心和接种单位。13价肺炎结合疫苗持续保持良好的市场竞争力，结合国家《“健康中国2030”规划纲要》和《加速消除宫颈癌行动计划（2022—2030年）》部署，公司双价HPV疫苗继续聚焦重点政府采购项目，积极参与2025年国家免疫规划双价HPV疫苗集中采购项目并成功入围，持续提高产品的可及性，努力惠及更多适龄女童。2025年，公司自主疫苗产品合计仍然实现了215,214.38万元的销售收入，占全年营业总收入的89%。

2、近几年公司海外业务增长迅速，2025年的情况是怎么样的？

2025年，公司充分发挥自身技术平台和产业化优势，将产品销售与技术出海相结合，积极把握“一带一路”沿线国家产业合作机遇，加大海外发展中国家和地区的市场布局力度，稳步推进国际市场网络建设，凭借着差异化产品组合充分契合新兴市场需求，实现销售规模与区域覆盖的双重提升。2025年，公司海外业务收入超过5.22亿元，其中，产品海外销售收入5.17亿元，同比增长37%。截至目前，公司产品已累计出口26个国家和地区，累计出口成品超过6,400万剂、原液超过3,800升。公司产品出口金额连续多年位居国内疫苗企业前列（不含新冠疫苗出口），持续保持国际业务的高质量发展。2025年内，公司产品成功进入拉丁美洲市场，公司全球区域布局取得重要突破。

在海外本地化合作方面，公司基于技术优势及技术转移项目管理能力，持续推进海外本地化建设工作。2025年，公司新启动在埃及、马来西亚等多个国家和地区的技术转移项目，将切实助力提升非洲、东南亚等地区的疫苗自主制造能力。公司将不断扩大产品在海外市场本地化合作的范围，基于自身丰富的经验，探索更多新型合作模式，拓展海外合作的深度和广度，用“中国技术-本地生产”的创新疫苗惠及更多民众，提升公司在国际市场上的地位和影响力，致力于让创新疫苗惠及更广泛人群，助力全球疫苗可及性，为增进全球健康福祉贡

献力量。

3、2025 年公司在产品研发上有什么突破？

2025 年，公司产品研发工作取得丰硕成果，20 价肺炎球菌多糖结合疫苗、呼吸道合胞病毒 mRNA 疫苗和冻干带状疱疹病毒 mRNA 疫苗获得《药物临床试验批准通知书》，公司 mRNA 技术平台在新疫苗产品研发上的潜力开始凸显。同时，在前期取得良好临床研究结果的基础上，公司也在持续推动新型冠状病毒变异株 mRNA 疫苗（Omicron XBB.1.5）（代号：RQ3033）及其迭代疫苗新型冠状病毒变异株 mRNA 疫苗（Omicron JN.1）的药品注册上市申请工作。今年以来，公司水痘减毒活疫苗获得了《药物临床试验批准通知书》，同时，吸附破伤风疫苗也已进入了 III 期临床试验阶段。公司在创新疫苗研发上持续保持着较高的投入强度，将不断通过“产学研用”深度融合，与国内著名高校、科研院所和优秀企业联动，进行全方位的资源整合和优势互补，加快推进多款创新疫苗的前期研发和临床研究工作。

4、公司新业务布局情况怎么样了？

2025 年，公司积极把握基于需求变化和技术进步带来的市场机会以及技术跃迁催生的产业机遇，在做强做优疫苗主业的同时，强化 mRNA 技术平台的产品开发，前瞻布局了以合成生物技术支撑的生物制造未来产业以及肠道微生态新赛道。

云南生物多样性优势明显，绿电和生物质资源丰富，具备良好的发展生物制造产业的要素资源和条件。公司技术平台、能力体系对拓展生物制造业务具有良好的协同效应和支撑作用。从市场维度看，我国医疗卫生与健康事业正加速从“以治病为中心”向“以健康为中心”转变，预期科技创新赋能产业升级的医药大健康领域有望迎来高质量发展新阶段。公司综合统筹资源条件、产业要素、能力优势，以市场需求为导向，从业务相关性出发，布局了系列医药大健康产品。

2025 年，公司子公司云南沃嘉与云南爱生生物科技有限公司共同投资设立爱森泽生物技术（昆明）有限公司。爱森泽生物作为公司光生物合成技术与产业化平台，是公司生物制造业务布局的重要组成部分，聚焦于营养健康天然产物精准光生物合成，致力于以生物技术获

取自然菁萃，创造健康美好生活。2025年内，爱森泽生物已完成首个产业化项目产能建设，并在2026年一季度实现投产及产品交付。目前，爱森泽生物正在持续推进下游客户对接工作并建立合作关系。同时，公司微生态健康和功能性营养干预业务也已经进入实施阶段。公司将充分发挥既有研发、产业化能力和优势，集中资源推进项目落地，拓展公司业务领域和产品管线，努力开辟新的业务增长曲线，为公司的长远可持续发展贡献力量。

5、公司的未来发展战略是怎么规划的？

公司始终秉承“播种健康，创造美好”的企业使命，坚持“让人人生而健康”的主旨，积极响应前沿技术创新和行业环境变局，持续聚焦疫苗主业，通过产学研用深度融合，充分发挥既有产业化优势，加快推进全产业链的资源整合和优势互补，不断强化企业技术创新能力，把握机遇、拥抱变革，聚焦疫苗行业“儿童到成人、预防到治疗、群体到个人”的未来发展趋势。公司将进一步加快创新疫苗的进口取代和国际化产业布局，通过多元化的产业合作，重点拓展“一带一路”沿线国家和地区疫苗市场，为全球、尤其是中低收入国家的公共卫生事业贡献中国力量。同时，公司还将积极把握国家战略性新兴产业窗口，持续推动以合成生物技术支撑的生物制造未来产业以及肠道微生态新赛道业务的发展，充分发挥公司既有产业化能力和资源整合优势，努力开辟公司新的增长曲线，进一步夯实公司长远可持续发展的坚实基础。

6、公司2026年的整体经营管理规划是怎么样的？

面对行业竞争加剧和创新难度提升，公司将不断优化核心自主产品生产及销售工作，加大管理创新、科技创新力度，集中优势资源布局创新重磅产品，从技术突破、人才培养、制度完善、国际合作和产业升级等方面培育发展新质生产力，始终坚持产品质量不松懈，努力做好公司各项经营管理工作。2026年将重点推进以下工作：

产品研发工作：公司现已建立了成熟稳定的细菌性疫苗技术平台和重组蛋白疫苗技术平台，并通过与合作方的共同努力构建了mRNA疫苗技术平台和重组腺病毒疫苗技术平台，未来将基于四大疫苗技术

平台大力开展疫苗研发管线布局。一方面加强目前已上市品种的产品升级，开发更高价次肺炎球菌多糖结合疫苗、更高价次脑膜炎球菌疫苗、更高价次 HPV 疫苗，并进一步扩大适用人群范围；另一方面加快创新性疫苗的研发布局，重点聚焦呼吸道合胞病毒疫苗、带状疱疹病毒疫苗、新冠-流感 mRNA 联合疫苗等，同时利用已上市或处于临床研究阶段的疫苗产品大力开发针对婴幼儿的联合疫苗。

市场销售工作：深耕国内市场，拓展国际市场。国内市场方面，采取科普宣传、学术交流、品牌营销等多种方式拓展市场，深入挖掘以 13 价肺炎结合疫苗为代表的公司自主生产疫苗产品的市场潜力，持续提升公司疫苗产品渗透率。国际市场方面，加强与全球健康组织和海外生物药企的交流，采取多元化合作模式，完成重点产品的 WHO 预认证工作，加快推进产品在海外市场的注册和出口。

新业务推进：充分发挥既有研发、产业化能力和优势，集中资源推进项目落地，推动研发成果向产品与应用转化，拓展公司业务领域和产品管线，夯实生物制造业务长远发展基础，努力开辟新的业务增长曲线。

产业强化工作：统筹规划产业化基地建设进程，保障高标准、高水平、高效益优势，坚持产品质量不松懈，持续提高市场与生产的联动性，通过精细化管理，匹配供需关系，提高生产效益，确保产品稳定、及时供应市场。

组织提升工作：创建激发员工创新热情的环境，持续完善以冲锋、奋斗、贡献为导向的考核及激励机制。同时，继续以计划预算管理为核心抓手，规范费用支出，开源节流，提高运营效率，持续优化制度流程建设，提高公司资源利用率，不断完善契合未来十年发展的高效企业组织体系。

合规运营工作：坚持合规经营，完善风险监测、预警和处置机制，运用科学方法，着力防范化解经营风险。严格执行内控制度，不断规范内控体系，持续提升内控有效性。持续优化公司治理结构和管理体系，进一步完善信息披露标准，优化信息披露内容，持续增强信息披露针对性和有效性。

7、公司于3月份披露了定增预案，目前这个项目进行得怎么样了？
对公司未来的发展有什么影响？

公司于2026年3月17日召开第六届董事会第三次会议，审议通过了关于公司2026年度向特定对象发行A股股票的相关议案。公司拟向特定对象北京腾云新沃生物科技合伙企业（有限合伙）发行不超过207,983,751股A股普通股股票，双方签署了《云南沃森生物技术股份有限公司与北京腾云新沃生物科技合伙企业（有限合伙）关于云南沃森生物技术股份有限公司向特定对象发行A股股票之附条件生效的股份认购协议》。同日，公司股东李云春、成都喜云企业管理合伙企业（有限合伙）、广州盈沃企业管理合伙企业（有限合伙）与黄涛、腾云荟智（北京）生物科技有限公司、腾云大健康管理有限公司（腾云大健康）、任旭红、钟彬、北京喜兴企业管理有限公司、玉溪正心里企业管理合伙企业（有限合伙）签署了《共同投资暨一致行动协议》，各方承诺，因各方具有一致的企业经营理念及存在共同的利益基础，对于沃森生物生产经营、公司治理及其他重大决策事项方面，各方及其控制的主体均将保持一致行动。各方承诺，在股东会、董事会对沃森生物各事项进行审议前，各方须充分沟通协商，就行使何种表决权及如何行使表决权达成一致意见。如各方进行充分沟通协商后，对相关事项行使何种表决权及如何行使表决权达不成一致意见，以黄涛、腾云生物、腾云大健康的意见为准。

在不考虑其他因素导致股本数量变动的情况下，按发行数量计算，本次发行后，腾云新沃直接持有公司的股权比例将达到发行后总股本的11.51%，腾云新沃及其一致行动人持有公司的股权比例将达到发行后总股本的14.46%。同时，本次发行后，公司董事会设置9名董事，其中3名独立董事，腾云新沃将向公司董事会提名4名非独立董事和2名独立董事，超过董事半数。本次发行前，公司无控股股东、实际控制人及持股5%以上股东。本次权益变动完成后，腾云新沃将成为公司控股股东，腾云新沃的实际控制人黄涛将成为公司实际控制人。

本次发行项目的相关议案将提交公司即将于4月3日召开的股东会进行审议，后续还需要经深圳证券交易所审核通过并经中国证监会

	<p>同意注册等必需的行政审批，相关进展情况还请投资者持续关注，并注意投资风险。</p> <p>公司将全力以赴加快产品研发进度，提升销售业绩，为投资者实现良好的回报，同时，结合企业自身发展和资本市场情况，依法合规的寻求切实可行的方式提升公司投资价值。谢谢！</p>
本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2026年4月1日