证券代码:300342 证券简称:天银机电 公告编号:2025-005

常熟市天银机电股份有限公司

【2024】年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由变更为中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的拟告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以425,035,113为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.65元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	天银机电	股票代码	300342
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	不适用		

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	方程	李燕
办公地址	江苏省苏州市常熟碧溪新区迎宾路8号	江苏省苏州市常熟碧溪新区迎宾路8号
传真	0512-52691888	0512-52691888
电话	0512-52691536	0512-52690818
电子信箱	fangc@tyjxlc.cc	ly@22567030@126.com

2、报告期主要业务或产品简介

1、冰箱压缩机零配件业务

(1)主要产品类型

A. 冰箱压缩机起动器:冰箱压缩机起动器用于控制冰箱压缩机的起动,包括无功耗起动器、整体式无功耗起动器、PTC起动器、整体式PTC起动器和组合式PTC起动器,重锤式起动器。公司发明的无功耗起动器,节能效果明显,拥有多项无功耗起动器产品的国内外发明专利,是压缩机用无功耗起动器行业标准起草单位之一。公司是目前国内外可规模化生产和销售无功耗类起动器的领先企业,也是目前国内冰箱压缩机起动器生产厂商具有较强竞争实力的企业之一。

B. 吸气消音器:吸气消音器主要功能是降低压缩机噪音,安装在冰箱压缩机内部,对压缩机至关重要。公司是目前国内外较为稳定的吸气消音器供应商之一。

C. 冰箱变频控制系统:冰箱变频控制系统的主要功能是通过改变压缩机的转速从而改变冰箱的制冷量在内调温负荷。公司已经成功开发出在技术上处于国际领先地位的变频冰箱控制系统,其核心技术——变频控制程序完全由公司自主研发,在软件算法方面具有较高水平。

冰箱压缩机零配件业务的部分产品,具体如下表:

(2)经营模式

A. 采购模式

公司采购部门负责编报采购物料和产品模拟报定要求,使采购活动处于受控状态。公司根据销售计划、生产计划开给各考虑合理的库存水平进行采购,在重质量、遵合同、守信用、服务好的前提下选择合格的供应商,并与之建立稳定的合作关系。公司采购原材料时,一般精选两家以上的供应商进行价格、产品质量、付款等综合比较,选定供应商协商或招标确定价格,签订采购合同。对于重要原材料供应商的选择,公司采购部门、生产部门、质量部门联合对市场上生产该类原材料的厂商的生产能力、产品质量、市场声誉、信用等因素进行总体评价,并择优选取建立合格供应商名录。

B. 生产模式

冰箱压缩机零配件业务采用以销定产的生产模式,公司主要根据销售计划制定生产计划,公司的生产通常由生产部门、技术部门、质管部门以及采购部门等多个部门协调合作,共同实施,以确保生产能够稳定、保证质量。

公司目前已建立了符合产品生产工艺质量控制制度,在原材料入库、产品生产、成品检测等环节设立质量控制点,在原材料方面,首先定期评审和筛选供应商,其次根据相应的标准在材料入库前进行检验与试验;在生产过程中,质检部门严格按照过程质量标准对在产品进行抽检、巡检和定点全检等过程检验;在成品检测方面,生产车间入员在成品完成后,完成自检、自检合格后报品控中心检验,成品检验合格后入库。

C. 销售模式

冰箱压缩机零配件业务的销售模式为以产品销售为主,制定销售计划,跟踪客户动态,把握市场动向,根据客户动态,及时调整销售计划,公司在下游行业建立良好声誉,并与下游龙头企业建立稳定的合作关系。同时,公司积极参加各种大型专业产品展会,加强客户资源开发力度。此外,公司定期对客户满意度进行调查,由客户对公司产品质量、交货及时性、价格及售后服务情况提出建议与意见,公司管理层以该会计对调查结果专题讨论、总结,提出提升客户满意度的措施,为中服务好每个客户。

(3)主要的业绩驱动因素

A. 行业因素

2024年,中国家电行业在面临多重挑战与机遇的背景下,展现出强劲的发展动力和韧性,通过技术创新、政策推动、市场细分和品牌建设,家电行业不仅实现了稳步复苏,还为未来的发展奠定了坚实基础。其中,冰箱及冰箱压缩机领域亦呈现出良好的发展态势,业绩增长的主要因素:

I. 政策驱动因素极剧回家统计局数据显示,家用电冰箱(家用冷冻冷藏箱)2024年1-12月累计产量为10,396.7万台,同比增长8.3%;家用冷柜(家用冷冻箱)2024年1-12月累计产量为2,761.5万台,同比增长13.3%,这一增长态势与政策的推动密切相关。2024年3月,国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》,提出开展家电产品以旧换新。2024年4月商务部和财政部印发《关于完善再生资源回收体系支持家电等耐用消费品以旧换新的通知》等一系列政策刺激了消费者对家电产品的更新换代需求,进而带动了冰箱压缩机行业的发展。

II. 市场需求增长随着全球经济的逐渐复苏以及人们生活水平的不断提高,消费者对冰箱等家电产品的需求持续增长。特别是在新兴市场,如东南亚、非洲等地区,城市化进程的加快以及居民收入的增加,使得对冰箱的需求呈现出快速增长的趋势。根据产业在线的统计数据,全封闭压压缩机(冰箱压缩机)在2024年1月至12月的累计销量达到了28亿台,同比增长11.07%。其中内销市场表现强劲,1-9月全封闭压缩压缩机内销量超11亿台,同比增长13%,而外销市场也表现不俗,前三季度我国压缩机出口量高达7,148.8万台,同比增长超过17%。这表明市场对冰箱压缩机的需求旺盛,为行业的发展提供了有力的支撑。

III. 出口市场的拓展我国冰箱压缩机行业在全球市场中具有较强的竞争力,出口金额和数量明显大于进口金额和数量,行业长期处于贸易顺差的地位。2024年,随着全球市场的逐渐恢复以及我国企业对海外市场的不断开拓,冰箱压缩机的出口市场继续保持增长态势。产业在线数据显示,2024年中国冰箱冷柜产销同比增长均超过10%,规模双双刷新历史新高,其中出口表现好于内销。海外市场,得益于部分地区补库,部分地区需求增长推动,以及不少地区产能不足影响,2024年出口规模突破7,500万台,同比实现20.1%的增长。

B. 公司自身因素

公司是行业技术的先行者,公司长期研究开发冰箱压缩机用起动器、保护器系列零配件,是国内率先成功研发无功耗电子式起动继电器的生产企业,也是压缩机用无功耗电子式起动器行业标准起草单位之一。公司长期关注家电行业技术升级和变革趋势,并及出组合式起动保护器系列产品,同时,公司成功开发出拥有自主知识产权且在技术上处于国际领先地位的冰箱变频控制系统,其核心技术——变频控制程序完全由公司自主研发,在软件算法方面具有较高水平。公司持续聚焦主业,多年来不断加大研发投入,持续提升产品品质,提高生产自动化程度,减员增效显著,公司凭借产品高质量和品牌优势,赢得了一批稳定的下游龙头企业客户,公司市场占有率和品牌知名度在行业内也一直处于领先地位。

2、雷达与航天电子业务

(1)主要产品类型

A. 雷达仿真及测试业务

雷达射频仿真系统能够在地面内场生成复杂电磁环境,模拟雷达目标回波信号的多普勒频率,距离延迟、角度、相位等特性。通过雷达射频仿真系统可以对雷达的功能、性能进行综合测试和验证,并克服外场试验周期长、代价高的缺点,且能够模拟部分多在外场不容易实现的极端条件,在雷达研制、生产和维修保障阶段中发挥了重要作用。华纳瑞达的雷达射频仿真业务包括雷达目标模拟器及射频仿真系列。其中雷达目标模拟器可以用于模拟目标回波的多普勒频率、距离延迟、相位等特性,而射频仿真系列可以模拟目标回波的角度特性。雷达目标模拟器既可用于雷达日常开环仿真、测试,也可与射频仿真系列结合构建功能复杂的大型雷达仿真系统。

地面测试与仿真是雷达研制、生产和维修环节必需条件,华纳瑞达在国内智较早开展雷达信号国产技术研究,相关技术指标处于国内领先水平,测试产品包括空空导弹、空地导弹、地空导弹、机载火控雷达、地面监视雷达、机载气象雷达等,为我国多种型号装备提供配套,主要客户包括军工科研院所及相关行业单位。

B. 超宽带信号应用业务

超宽带信号应用业务在新体制雷达、无线电、卫星通讯、5G通信、射电天文、新一代综合测试系统方面具有广阔的市场前景。讯析科技主要从事超宽带多通道信号采集存储回放与实时处理,超宽带实时频谱分析与瞬时系统系统和复杂电磁环境模拟系统的研发、生产和销售。讯析科技的超宽带电子信号装备产品实现了系列化、标准化,实时频谱分析记录系统产品在高速记录、实时频谱分析带宽等关键指标处于国内领先水平,是国内目前为数不多的能够满足雷达、无线电、卫星通讯、射电天文等多种应用需求的超宽带电子信号装备产品实现了系列化、标准化的企业,也是最具前瞻性和国际视野的中国校园企业。截至目前,公司投资产品已累计出口22个国家和地区,公司连续多年保持了中国校园企业出口额(不含新冠疫苗产品)领先,为健康中国和全球公共卫生事业发展贡献沃森力量。

公司是中国首家、全球第二家自主研发并成功上市13价肺炎结合疫苗的企业,该产品自2021年以来持续保持中国市场份额第一,实现了国内市场覆盖率和接种率的稳步提升;公司还是中国第二家、全球第四家自主研发并成功上市HPV疫苗的企业,报告期内在全力拓展国际市场销售的同时,公司切实支持国家《加速消除宫颈癌行动计划(2023—2030年)》,积极响应“政府重民采购”项目招标,让高性价比产品惠及社会大众。

公司拥有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逐步构建了mRNA疫苗技术平台和重组脑病毒疫苗技术平台。目前,公司共有8个自主疫苗产品(14个品规)正式上市销售,包括:13价肺炎结合疫苗(西林瓶型和预灌封型)、双价HPV疫苗(西林瓶型和预灌封型)、23价肺炎多糖疫苗(西林瓶型和预灌封型)、b型流感嗜血杆菌结合疫苗(西林瓶型和预灌封型)、A群C群脑膜炎球菌多糖结合疫苗(西林瓶型和预灌封型)、ACYW135群脑膜炎球菌多糖疫苗(西林瓶型和预灌封型)、A群C群脑膜炎球菌多糖疫苗(西林瓶型)和吸附无细胞百白破联合疫苗(西林瓶型)。上述疫苗产品主要用于预防由特定病原微生物感染所引起的相关疾病。

公司新型冠状病毒变异株mRNA疫苗(Omicron XBB.1.5)于2023年12月经国家相关部门批准纳入紧急使用,在此基础上,公司积极推动该产品注册申请上市许可,已完成该产品作为迭代疫苗的免疫原性桥接临床试验工作,通过了药品监管部门对于申请上市许可需要完成的药品注册核查(研制/生产/临床)和药品注册检验,为公司mRNA平台技术的验证以及后续迭代疫苗的快速审评审批奠定了坚实基础。

2024年,为实现公司长远可持续发展,积极应对当前市场环境的深刻变化,公司持续优化冶理结构,强化组织能力建设,锻造团队凝聚力和战斗力。公司董事会及核心管理团队经前期充分研究论证,对公司组织架构进行了全面优化。同时,为进一步实现公司千部队伍“专业化、年轻化、国际化、沃森化”的建设目标,公司还完成了核心管理团队的优化提升,旨在通过变革激发、增强组织活力和战斗力,以组织力量推动战略转型和长期成长。

报告期内,面对复杂的内外部经营环境和激烈的市场竞争格局,公司审时度势,积极应对,在总体发展战略的指引下,持续聚焦主业,坚持以市场为导向,优化资源配置,紧紧围绕年度经营管理计划,切实贯彻落实各项经营任务,强化内部管理,优化业务流程和风险防范体系建设,通过强化内部控制、优化业务流程、加强信息安全管理等措施,有效地防范管理风险,为公司战略目标的达成保驾护航。

基于公司长远可持续发展的需要,面对当前市场需求和竞争格局的深刻变化,经充分研究论证,报告期内,公司进一步优化组织架构和体系,启动了战略与组织能力提升项目。2024年6月,公司对组织架构进行了全面优化调整,围绕业务发展核心,重新构建了包括六大业务单元、四大能力平台和七大职能部门的新的组织体系,以更好地保障公司各项业务的发展。同时,基于公司新时期的战略发展目标及新的组织架构,为进一步实现公司千部队伍“专业化、年轻化、国际化、沃森化”的建设目标,锻造团队凝聚力和战斗力,积极应对当前市场环境和竞争格局的深刻变化,公司董事会对部分董事和高级管理人员进行了职务调整,公司通过考核重新聘任了核心管理人员。上述调整旨在进一步发挥董事会对经营管理团队的引领监督作用,通过变革激发、增强组织活力和战斗力,以组织力量推动公司战略转型和长期成长,促进公司各项业务的较高可持续发展。

报告期内,公司持续强化内控管理和制度建设,根据最新法律法规及证券监管规则,修订了《关联交易决策制度》《对外担保管理办法》《对外投资决策程序与规则》《募集资金使用管理制度》等多项制度,进一步加强对公司重大事项和募集资金的管理,促进各项业务的规范运作。同时,公司董事会增设可持续发展委员会作为董事会的专门工作机构,并制定《可持续发展委员会工作细则》,以进一步健全公司可持续发展治理结构,加强生态环境保护,积极履行企业社会责任,提升公司ESG(环境、社会和治理)与合规的管理能力,抗风险能力和回报能力,促进公司可持续发展。

报告期内,由公司牵头筹建的“云南投资资金(筹)”通过云南省科技厅组织的筹建期验收,按程序报批审定后,正式挂牌“云南

证券代码:300142 证券简称:沃森生物 公告编号:2025-009

云南沃森生物技术股份有限公司

【2024】年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

大信会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所未发生变更。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以2024年年度权益分派实施公告中确定的股权登记日当日的公司总股本扣除公司回购专用证券账户上的股份数后的股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.10元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	沃森生物	股票代码	300142
股票上市交易所	深圳证券交易所		

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘宇然	杨永祥
办公地址	云南省昆明市高新区科新路395号	云南省昆明市高新区科新路395号
传真	0871-68312779	0871-68312779
电话	0871-68312779	0871-68312779
电子信箱	ir@walvax.com	ir@walvax.com

2、报告期主要业务或产品简介

公司作为一家专业从事人用疫苗集研发、生产、销售于一体的高科技生物制药企业,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,致力于打造品质优秀、可及性好的创新疫苗产品,成为全球领先且可持续发展的国际化疫苗制造商。经过二十四年的发展,公司现已成为国内单体在自主研发疫苗产品数量和品种布局上最具比较优势的企业,也是最具前瞻性和国际视野的中国疫苗企业。截至目前,公司疫苗产品已累计出口22个国家和地区,公司连续多年保持了中国疫苗企业出口额(不含新冠疫苗产品)领先,为健康中国和全球公共卫生事业发展贡献沃森力量。

公司是中国首家、全球第二家自主研发并成功上市13价肺炎结合疫苗的企业,该产品自2021年以来持续保持中国市场份额第一,实现了国内市场覆盖率和接种率的稳步提升;公司还是中国第二家、全球第四家自主研发并成功上市HPV疫苗的企业,报告期内在全力拓展国际市场销售的同时,公司切实支持国家《加速消除宫颈癌行动计划(2023—2030年)》,积极响应“政府重民采购”项目招标,让高性价比产品惠及社会大众。

公司拥有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逐步构建了mRNA疫苗技术平台和重组脑病毒疫苗技术平台。目前,公司共有8个自主疫苗产品(14个品规)正式上市销售,包括:13价肺炎结合疫苗(西林瓶型和预灌封型)、双价HPV疫苗(西林瓶型和预灌封型)、23价肺炎多糖疫苗(西林瓶型和预灌封型)、b型流感嗜血杆菌结合疫苗(西林瓶型和预灌封型)、A群C群脑膜炎球菌多糖结合疫苗(西林瓶型和预灌封型)、ACYW135群脑膜炎球菌多糖疫苗(西林瓶型和预灌封型)、A群C群脑膜炎球菌多糖疫苗(西林瓶型)和吸附无细胞百白破联合疫苗(西林瓶型)。上述疫苗产品主要用于预防由特定病原微生物感染所引起的相关疾病。

公司新型冠状病毒变异株mRNA疫苗(Omicron XBB.1.5)于2023年12月经国家相关部门批准纳入紧急使用,在此基础上,公司积极推动该产品注册申请上市许可,已完成该产品作为迭代疫苗的免疫原性桥接临床试验工作,通过了药品监管部门对于申请上市许可需要完成的药品注册核查(研制/生产/临床)和药品注册检验,为公司mRNA平台技术的验证以及后续迭代疫苗的快速审评审批奠定了坚实基础。

2024年,为实现公司长远可持续发展,积极应对当前市场环境的深刻变化,公司持续优化冶理结构,强化组织能力建设,锻造团队凝聚力和战斗力。公司董事会及核心管理团队经前期充分研究论证,对公司组织架构进行了全面优化。同时,为进一步实现公司千部队伍“专业化、年轻化、国际化、沃森化”的建设目标,公司还完成了核心管理团队的优化提升,旨在通过变革激发、增强组织活力和战斗力,以组织力量推动战略转型和长期成长。

报告期内,面对复杂的内外部经营环境和激烈的市场竞争格局,公司审时度势,积极应对,在总体发展战略的指引下,持续聚焦主业,坚持以市场为导向,优化资源配置,紧紧围绕年度经营管理计划,切实贯彻落实各项经营任务,强化内部管理,优化业务流程和风险防范体系建设,通过强化内部控制、优化业务流程、加强信息安全管理等措施,有效地防范管理风险,为公司战略目标的达成保驾护航。

1、产品销售

2024年,随着全球疫苗行业竞争不断加剧,国际巨头加快重磅疫苗品种布局并快速抢占市场,国内市场接种群体数量、年龄结构和消费习惯的持续变化,公司所面临的市场竞争压力空前提升。面对外部环境变化,公司持续强抓营销关键环节,积极认真研究分析疫苗行业竞争环境,制定切实可行的策略和执行措施,坚定信心、强化落实,持续加强终端渠道的覆盖和渗透。凭借优秀的产品质量和市场营销能力,2024年,公司13价肺炎结合疫苗继续保持国内市场份额第一,非免疫规划疫苗已全面覆盖全国31个省、自治区和直辖市的主要疾控中心和接种单位。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)》落署,公司双价HPV疫苗继续聚焦重点重民采购项目,持续提高产品的可及性,努力覆及9-14岁的适龄女童。随着重民采购项目成本的逐步降低,有利于同等财政资源下政府采购意愿的提升,从而提高惠民采购项目的地方政府数量和单笔采购数量。2024年,公司自主疫苗产品实现销售收入25亿,211.43万元,占全年营业收入的90.10%。

2、产品生产和批签发

2024年,公司结合国内外疫苗市场需求变化情况、产品库存情况、年度整体生产计划等因素,有序组织产品的生产和批签发工作,根据市场反馈的信息适时进行动态调整,全年公司已上市疫苗产品合计获得批签发24,639,153剂,在维持产品库存和销售动态平衡的基础上,有效保障了市场供应。

3、新产品研发和注册申报

公司在创新疫苗研发上持续保持较高的投入强度,2024年,公司研发投入占营业收入的比例达24.82%。公司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。报告期内,公司吸附破伤风疫苗获得临床试验批准,目前正在开展Ⅰ期临床研究的前期准备。2025年1月,公司20价肺炎球菌多糖结合疫苗申报临床获得受理。

报告期内,公司ACYW135群脑膜炎球菌多糖结合疫苗处于Ⅲ期临床试验研究阶段,已完成临床试验全程免疫阶段主要临床工作,目前正在开展临床研究报告撰写等相关工作。子公司上海泽润九价HPV疫苗Ⅲ期临床研究的各项工作持续推进,目前该疫苗与同类疫苗免疫原性比较的Ⅲ期临床试验处于数据统计分析和撰写临床研究报告阶段。公司与复旦大学、上海蓝鹊生物医药有限公司合作研发的新型冠状病毒变异株mRNA疫苗(Omicron XBB.1.5)(代号:RO3033)于2024年4月收到Ⅲ期免疫原性桥接临床研究报告,报告显示,该疫苗Ⅲ期免疫原性桥接临床试验研究结果全面达到预设目标,具有良好的有效性和安全性。目前,公司正在开展RO3033的迭代疫苗的药品注册上市申请相关工作。

报告期内公司进入注册申报阶段的各在研产品的详细情况如下表:

序号	品种名称	所处阶段	注册分类	作用与用途*	进展情况
1	重组人乳头瘤病毒九价病毒样颗粒疫苗(6,11,16,18,31,33,45,52,58型L1蛋白)(毕赤酵母)	临床研究	预防用生物制品新1类	用于预防由HPV6,11,16,18,31,33,45,52,58型感染导致的生殖器疣、子宫颈癌、外阴、阴道及肛门癌等相关疾病。	Ⅲ期临床研究阶段
2	ACYW135群脑膜炎球菌多糖结合疫苗	临床研究	预防用生物制品新6类	用于预防A群、C群、Y群和W135群脑膜炎奈瑟球菌引起的流行性脑脊髓膜炎。	Ⅲ期临床研究阶段
3	新型冠状病毒变异株mRNA疫苗(SBd前嵌合体)	临床研究	预防用生物制品1类	预防新型冠状病毒(SARS-CoV-2)感染引起的疾病(COVID-19)。	Ⅲ期临床研究阶段,已完成免疫持久性及长期安全性研究工作,完成商业化规模工艺验证。
4	新型冠状病毒变异株mRNA疫苗(Omicron XBB.1.5)	临床研究	预防用生物制品1类	预防新型冠状病毒(SARS-CoV-2)感染引起的疾病(COVID-19)。	2023年12月获批准纳入紧急使用,已完成迭代疫苗的免疫原性桥接临床试验,通过了药品监管部门对于申请上市许可需要完成的药品注册核查和检验。
5	吸附破伤风疫苗	临床研究	预防用生物制品3类	用于预防由破伤风梭状芽孢杆菌引起的感染性疾病。	2024年11月获得《药物临床试验批准通知书》,正在开展Ⅰ期临床研究的前期准备工作。
6	20价肺炎球菌多糖结合疫苗	申报临床	预防用生物制品2类	用于预防由本疫苗包含的20种血清型肺炎球菌引起的感染性疾病。	2025年1月申报临床试验获得受理。

*产品的作用与用途以最终批准上市的情况为准。

报告期内,根据市场竞争环境和产品研发进度等多方面因素,为进一步聚焦优质资源重点推进公司核心产品的研发和临床研究,公司元旦终止了重组新型冠状病毒疫苗(黑猩猩腺病毒载体)、重组新型冠状病毒疫苗(CHO细胞)、重组新型冠状病毒变异株疫苗(CHO细胞)以及与苏州艾博生物科技有限公司合作开发的新型冠状病毒mRNA疫苗的临床试验。同时,经综合考虑国家政策导向和产品市场竞争格局,为加快推进公司其他产品升级换代、聚焦关键产品,集中优势资源开发下一代以多组分百日咳疫苗为基础的联合疫苗,经过严谨论证,公司终止了吸附无细胞百白破b型流感嗜血杆菌联合疫苗的临床研究。后续公司将持续关注行业和新技术的发展趋势,基于已有的技术累积成果,继续保持必要的研发投入力度,不断推进其他处于临床研究和临床前研究的疫苗产品的研发工作。

4、产品出口和国际合作

报告期内,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,年度海外业务收入达5.7亿元人民币(其中产品销售收入3.76亿元,技术服务收入1.94亿元),合计同比增长98%,再创历史新高。公司产品出口金额已连续多年位居国内单体疫苗前企业第一位(不含新冠疫苗出口),继续保持国际业务的高质量发展。2024年,公司产品首次进入阿富汗、布基纳法索市场,13价肺炎结合疫苗首次出口印度尼西亚、菲律宾和印度,23价肺炎疫苗首次出口菲律宾。同时,公司继续向摩洛哥出口13价肺炎结合疫苗,并连续7年稳定向埃及等多个国家出口。报告期内,公司市场拓展工作取得新进展,公司产品已覆盖全国31个省份,在全国范围内形成了以国内大型疫苗企业、国内外知名经销商、国内外大型医药集团为核心的营销网络,并与国内外多家大型医药集团建立了稳定的合作关系。报告期内,公司参与国家疫苗储备项目招标,公司产品中标情况良好,进一步巩固了产品的市场份额。报告期内,公司参与国家重民采购项目招标,公司产品中标情况良好,进一步巩固了产品的市场份额