

证券代码：300298

证券简称：三诺生物

债券代码：123090

债券简称：三诺转债

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-07-01

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中银证券 陈穗毓、唐威、谢博欣、江伟健、谢成昆、杨志威 甲骨文投资 曹特勒 宝盈基金 刘迪 厚新投资 纪纲
时间	2021年7月15日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：黄安国
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 董事会秘书黄安国先生介绍了公司基本情况</p> <p>三诺生物成立于2002年，成立之初就有一个梦想，希望能够为糖尿病及相关慢病的患者提高生活质量贡献一些力量。通过19年来的努力，三诺用科技、用爱，通过不断努力，取得了一些成绩。三诺生物恪守对用户的承诺，对员工的承诺，和对股东、合作伙伴、社会的承诺。</p> <p>糖尿病其实就是一个与数值相关的疾病，公司成立以来，围绕着糖尿病这个数字病不断的努力开发新的产品，不断提升产品的质量。</p> <p>对糖尿病患者而言，教育、饮食、运动、监测医疗是必须息息相关的，监测目的就是让每个人发现自己血糖波动的规律，通过行为的改善，让患者能够将血糖控制在一个正常的范围内，从而提升患者的生活质量。</p> <p>中国有1.16亿的糖尿病患者，而只有一半患者知道自己患了糖尿病，公司通过产品的推广，不断的在推动发现糖尿病患者计划，通过这种发现糖尿病患者提升产品的渗透率，目前中国的整体渗透率只有25%，未来还有很大的增长空间。</p> <p>公司的发展主要有三个阶段，第一阶段是做中国血糖仪普及推动者，希</p>

望中国的糖尿病患者都可以买得到、买得起、测得准的血糖仪，通过近20年的发展，公司在中国拥有约1,800多万个人用户，产品推广到3,000家二级以上医院，5,000多家社区医院及乡镇医院，公司院内血糖管理系统已应用于500多家等级医院，分钟诊所服务于6,000多家机构；第二阶段做全球糖尿病检测专家，目前公司已形成丰富的产品线，拥有5个产品线及20余个子品牌，在海外拥有300多万个人用户，产品销往135个国家和地区，产品检测指标涵盖血糖、血脂、糖化血红蛋白、尿酸、尿微量白蛋白、糖化血清白蛋白、炎症、凝血功能、肝功能、肾功能等70多项指标；第三阶段主要做中国糖尿病管理专家，成为“以患者为中心”的全病程管理专家，围绕糖尿病患者、即将进入糖尿病的患者、糖尿病前期人群提供管理解决方案和服务，以血糖仪为核心，带动糖尿病预防的AGEscan，糖尿病治疗并有效管理的CGM，以及基层医疗使用的iCARE，在这个基础上，去联合分钟诊所，公司的院内外一体化全病程管理解决方案，将住院患者血糖管理和出院患者自我监测智能结合，并实现了医患交流、线上复诊、跟踪随访。通过加强智能糖尿病管理系统的完善和推广，强化以客户为中心，不断拓展经营品项目，为慢病解决方案以及未来的健康管理提供有价值的硬件产品，打造“生物传感+互联网+医疗+服务”的综合慢病管理模式，通过甜蜜互助全面助力用户直连，为慢性疾病的防治提供更多创新性、系统性的智慧医疗解决方案，提高糖尿病等慢性疾病患者的生活质量。

公司主要由三个主体组成，首先是位于长沙的三诺生物，是公司的主要组成部分，占公司目前收入比重的84%，其主要业务是BGM产品；第二是美国的PTS公司，公司2017年资产重组收购而来，主要业务是血脂和糖化，收购是为了帮助公司的业务横向扩展；第三部分是目前未纳入合并范围的TRIVIDIA公司，收购的初衷是为了帮助三诺生物进行生产工艺、质量体系，研发水平的提升。

未来三诺将会在BGM领域持续努力，加大iCARE的推广，CGM的研发上市，通过对慢病检测指标和基层医疗机构所需要的疾病检测指标的研发，共同铸就公司的不断成长。

二、提问交流

Q1：公司在零售的市占率近50%，公司是如何做到这一点的，或者说在这方面公司有何核心优势？

答复：血糖监测是一个竞争非常激烈的行业，有全球前四大的Ascensia、雅培、罗氏、Lifescan，国内也有鱼跃、怡成、艾康等企业，三诺能突围出来靠的就是在这个行业里面持续投入，不断的发现患者，提升产品渗透率。通过外部并购和内部创新，不断的提升生产工艺、质量体系，研发水平，促使我们的产品多元化，高质量发展，不断满足着慢病检测的相关指标需求。

Q2：Icare可以测哪里指标，目前销售怎么样？

答复：全血、血清、血浆、尿液、肝功能、肾功能等74项指标，目前公司销售和订单情况良好，公司将一如既往的做好IPOCT产品销售工作，推进公司基层市场稳健发展。

Q3：公司做CGM用第三代技术，依靠的是什么？

答复：公司CGMS产品核心技术为基于蛋白质工程的免电子媒介微创葡萄糖传感技术，是对酶修饰来实现直接电子传递的技术，即第三代生物传感技术，在行业内具有较高的先进性。公司传感器技术上不同于目前德康和雅培的产品，德康采用了第一代传感器技术，使用了独家专利的高聚物材料作为葡萄糖限制层，而雅培采用了可视为第二代传感器技术的“连线酶”技术，使用一种基于金属钼的介体代替氧气作为电子传递剂。公司CGM从2008年立项，2009年拿到第一项专利，经过了13年的技术积累，拥有了丰富的经验，同时不断的提升生产工艺、质量体系，研发水平，吸引了很多优秀的科学家加入公司的研发团队。

Q4：公司CGM的进度？

答复：公司CGM产品目前在做注册送检工作，预计三季度末进入临床，2022年第四季度或2023年第一季度取得NMPA审批通过，公司将根据CGMS产品的时间安排，有序开展注册和临床实验工作，尽快加速产品上市。

	<p>Q5：对乐准智芯的投资是财务性还是业务合作型的？</p> <p>答复：公司这些年陆陆续续投资了一些公司，比如：北京糖护科技，做糖尿病线上管理；浙江诺特，做减重服务；晶准医疗，癌症筛查；东莞一测，医疗器械；乐准智芯，免疫检测等，公司的这些投资都是以慢病检测和服务为中心，不断延伸公司相关检测指标和服务内容，通过技术的协同，共同成长。</p> <p>Q6：怎么理解最后谁在CGM的竞争中胜出？</p> <p>答复：中国糖尿病人群巨大，需要一批为糖尿病患者提供优质产品和服务的公司共同努力，不断的提升产品的渗透率，才能不断的提升糖尿病患者的生活质量。三诺的使命旨在为糖尿病患者提供更好的产品，更便捷的服务，呵护糖尿病患者的健康。</p> <p>Q7：目前鱼跃收购了凯立特，微泰医疗提交IPO，雅培占据主要的线上销售份额，公司产品上市，如何有效竞争？</p> <p>答复：根据国际糖尿病联合会发布第9版的《全球糖尿病地图(IDFDiabetesAtlas)》，目前全球糖尿病患者已达4.63亿，国内有1.16亿糖尿病患者，2020年全球市场CGM对糖尿病患者的渗透率约为5.3%，美国约为45.8%，而我国则仅有0.6%，2020年美国CGM市场规模约为25亿美元，而我国CGM市场规模非常小，市场空间十分可观。未来在国产替代之下，更多公司的努力，产品的不断渗透，CGM市场份额会被不断放大，CGM公司之间虽然有竞争但更多的是合作，共同推动行业的发展，只要产品够好，服务到位，患者的体验感上升，市场就会在大家的努力下不断做大。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021年7月15日</p>