

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：2021-09-01

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	青骊投资 罗晓梅 长城基金 唐项涛 诺德基金 朱明睿 朱雀基金 李杨 国信证券 彭思宇、张超 中欧基金 任逸哲 融通基金 陈顺 招银理财 吴昆伦 南方基金 秦乾、蔡强
时间	2021年9月7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，2012年创业板上市，公司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。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来家二级以上医院，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</p>

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，以血糖监测系统为核心，带动糖尿病预防的AGEscan，糖尿病进行有效管理的CGM，以及基层医疗使用的iCARE。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。

在经营方面，2021年上半年，公司实现营业收入113,084.84万元，较上年同期增长16.30%。实现收益利润和利润总额分别为12,289.88万元和13,154.55万元，比上年同期减少37.17%和34.00%，实现归属于上市公司股东的净利润11,901.37万元，比上年同期减少24.89%。受市场环境及国际销售等因素影响，公司参股子公司深圳市心诺健康产业投资有限公司报告期内处于经营亏损状态，但相较上年同期亏损收窄，全资子公司PTS公司上半年扭亏为赢，实现利润230.61万元。

二、提问交流

Q1：目前公司CGM所处的阶段及上市时间？

答复：公司CGM产品目前已完成注册送检工作，目前在临床前的伦理审查阶段，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。

Q2：公司CGM的未来上市的销售安排？

答复：三诺生物作为国内为数不多的专注糖尿病监测企业，涉足血糖监测市场已近二十多年，尤其是公司2016年参与收购PTS和Trividia后，无论是公司高层管理团队、运营管理经验、产品创新能力、资质资源能力，还是市场影响力、客户的积淀，企业的核心竞争力等使公司具备了成为“全球糖尿病检测专家”的能力。公司通过自主研发和外部并购，已经形成了血糖监测“点”和“面”的产品的研发、生产和销售体系。在OTC市场，三诺的BGM产品的覆盖率已经达到50%以上。基于公司多年积累的BGM血糖用户群体、遍布全球的销售网络及销售经验，未来可以通过产品的性能优势、品牌认可度高效向糖尿病患者推广公司CGM产品。

Q3：CGM未来还有哪里改进的方向？

答复：（1）提高准确度——减少甚至消除CGM数据与静脉血血糖值之间的差异；（2）提高及时性——通过预测血糖浓度对高、低血糖事件进行提前预警；（3）降低生产成本——通过技术和工艺的改进，不断降低制造成本，减轻患者使用负担；（4）延长单个产品的使用期限——目前单个传感器的使用寿命在14天左右，未来希望通过不断的研发、改进，可以将这个单个传感器的使用期限尽可能的延长。

Q4：未来公司CGM价格策略？

回复：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，未来产品的定价会基于市场情况、患者的使用成本、产品性能情况等综合考虑定价。

	<p>Q5：请问一下公司目前CGM的研发团队是怎么组建的？</p> <p>答复：CAI XIAOHUA（蔡晓华）先生一直是我们的公司的首席科学家，因为CGM技术并不是一个单独领域的技术人才能够完成的，公司CGM研发项目于2008年立项，在2018年获得了国家重点研发计划“主动健康和老龄化科技应对”—“连续动态血糖监控设备研发及在个性化血糖调控中的应用”重点专项支持。基于公司在血糖监测领域的技术积累，公司CGM研发项目组建了行业领先的研发团队，由化学、物理学、生物学、医学、材料科学、计算机科学等多个学科的专家人员构成。</p> <p>Q6：怎么看待BGM市场的容量的增速较慢问题？</p> <p>答复：国内的血糖市场，经过10多年的发展，市场渗透率从2%提升到了25%，这得益于国家政策的支持以及糖尿病患者自我监测意识的增强，但和商业保险机制完善的发达国家相比，渗透率仍有较大的增长空间，未来随着我国医疗保险和商业保险的发展，BGM的市场会不断成长。</p> <p>Q7：公司在全球的销售是怎么进行的呢？</p> <p>答复：公司在收购了美国Trividia部分股权和PTS后，融合协同还在推进的过程中，目前我们的划分是三诺生物母公司产品主要是销往一带一路和亚非拉等发展中国家，Trividia和PTS的产品主要是销往欧美等发达国家，通过销售的不断协同，推动整体销售的增长。</p> <p>Q8：线上销售考核指标有哪些？</p> <p>答复：公司线上销售首先关注的是销售额，同时还关注复购率、日活跃用户数量、单一用户客单品类等，通过增加用户的粘性促进线上销售的增长。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021年9月7日</p>