

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-06-01

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	方正证券：唐爱金、章钟涛、曹佳琳 南方基金：秦乾一 创金合信基金：毛丁丁 汐泰投资：董函 招商基金：张馨洋 富荣基金：杨皓童 高毅资产：葛晨
时间	2022年6月1日 下午16:00
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 证券事务代表：许卉雨
投资者关系活动主要内容介绍	Q1:请问母公司第一季度海外业务情况以及海外PTS和Trividia公司经营情况？ 回复：2022年第一季度，公司实现营业收入6.20亿元，同比增长23.27%，全球业务都保持了20%以上的增长；实现归母净利润6529万元，较上年同期增长了45.22%，这是一个好的开端。公司积极推进专业化、数智化和全球化战略的实施，近两年海外销售增长较快。 美国PTS子公司和Trividia公司在疫情影响下逐渐恢复需求，2022年Q1美国PTS实现销售收入1,133万美元，较去年同期增长26%，实现净利润-77万美元，较去年同期减亏约23万美元，Trividia2022年Q1实现净利润2百多万美元，经营得到了改善。

Q2：公司CGMS产品采用第三代传感技术，请公司简单介绍下不同的技术区别？

回复：连续血糖监测传感器技术第一代传感器以德康为代表，将 O_2 作为电子传递介质，测量反应过程中 H_2O_2 在铂电极上产生的电流，将葡萄糖浓度转化为 H_2O_2 浓度，但是，该技术受限于组织间液中的高杂质和低 O_2 环境，对外膜的要求高，生产成本也较高；第二代技术以雅培为代表，采用“连线酶”技术，将钼络合物紧密有序排列形成电子传递链，并连接氧化还原酶和碳电极，从而将葡萄糖氧化过程中产生的电子通过钼络合物转递至碳电极，第二代传感器技术从原理上摆脱了杂质和 O_2 浓度的限制，同时生产成本较低；第三代传感器技术以三诺生物目前正在临床试验产品为代表，通过修饰葡萄糖氧化酶，使之直接具有电子传递的功能，该技术不依赖于电子传递介质，葡萄糖氧化效率高。

Q3：未来公司CGMS产品的定价策略是什么？

回复：公司的使命旨在为糖尿病患者提供更好的产品，更便捷的服务，提升用户体验和创造用户价值，未来产品上市后的价格会基于未来市场情况、患者的使用成本、产品性能情况等综合考虑定价。

Q4：请问公司的业务结构是怎样的，线上线下各自增速和占比情况？零售端血糖产品整个市场的增速大概是怎样的？

回复：按产品划分，公司2021年主要产品还是血糖监测，占整体收入的比例为77.82%，较2020年剔除新冠检测试剂销售的影响，公司其他产品增速也是非常可观的。公司在零售市场具有销售优势，通过药店、区域经销商、电商平台等渠道将产品销往终端客户，并利用分钟诊所免测，持续落实用户发现计划。公司2014年开始做线上销售，通过这些年的努力探索，目前公司在线上的销售已经具有一定的规模，增速超过零售线下市场，销售额与零售线下市场接近。零售端血糖产品整个市场的增速在15%左右。

Q5：公司CGM产品目前临床的进展如何？

回复：公司研发的CGMS目前在推动临床试验过程中，预计2022年

	第四季度或2023年第一季度取得NMPA审批通过，另外，在今年下半年我们会开始启动FDA和CE认证的申请工作。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。 Q6：请介绍下公司院内外血糖管理系统，公司产品在三甲医院性能各方面与外商相差不大的情况如何开拓医院市场？ 回复：公司针对医院市场推出了院内外血糖管理系统，该系统将医护人员与用户进行直连，使用智能血糖仪测试血糖并直接上传数据，用产品和服务来方便医护人员实现对患者的管理。公司一方面加强医院的服务体系和响应度，在每个省份的临床省办团队都能及时的解决医院端出现的问题，另一方面公司努力加强与医院的合作和交流，加强学术推广和品牌宣传力度。公司主要是通过产品差异化来提升医院市场竞争力，目前医院市场保持20%以上的增长。 Q7：请问带量采购对公司的影响？ 回复：带量采购对医药行业的生产成本和产品的规范性提出了更高的要求，我们认为国家相关政策对医药行业整体是正向影响，有利于国产企业充分发挥成本优势、产业链优势等竞争优势。
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月1日