

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-06-01

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	安联投资：蒋磊 方圆基金：赖少萍 保宁资本：唐旨怡、黄静 天安人寿保险：李勇钢 瑞银证券：刘嘉洲 凯雷投资：谢田维 瑞银证券：叶文嘉、陈晨 方瀛研究：邓乃天
时间	2023年6月16日 下午14:00
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
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公司主要经营情况</p> <p>三诺生物是一家致力于利用生物传感技术研发、生产、销售快速检测慢性疾病产品的高新技术企业，自2002年创立以来，公司一直秉承着“恪守承诺、奉献健康”的企业宗旨，专注于推动糖尿病及慢病健康事业的发展。为爱而诺，恪守对用户、员工、合作伙伴社会和股东的承诺是公司的核心价值观。通过持续创新，践行“为糖尿病等慢性疾病患者提供优质的产品和服务，帮助他们提高生活质量”的使命，最终实现“全球领先的糖尿病数字管理专家”的战略愿景。</p> <p>2022年度，公司继续推动现有以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务的第一曲线成长，实现营业收入28.14亿元，较上年同期增长19.15%；2023年一季度，实现营业收入6.58亿元，较上年同期增长6.15%，公司主营业务收入实现稳定增长。在保持第一曲线持续成长的同时</p>

时，公司投入更多的资源用心推动糖尿病管理专家的数智化转型，努力培育并促进第二曲线成型。2023年一季度，公司CGMS“三诺爱看”持续葡萄糖监测系统取得了国家药品监督管理局颁发的《医疗器械注册证》，并已于4月底上市销售，进一步丰富了公司糖尿病监测产品线的品类，有助于满足市场多元化的检测需求，建立“感知+评估+干预”的闭环，增强了公司产品的综合竞争力和市场拓展能力。

未来，公司将继续聚焦糖尿病及相关慢病的监测，保持现有以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务的第一曲线成长，BGM业务与CGM业务市场仍是公司未来发展的重要方向。同时积极拓展iPOCT检测业务，致力于打造“硬件+软件+服务”的以患者为中心的全程糖尿病及相关慢病管理模式，为慢病疾病的防治提供更多创造性、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，成就全球领先的糖尿病数字管理专家的长期价值。

二、提问交流：

Q1：请简单介绍一下公司“三诺爱看”产品以及今年对其销售情况的预期？

回复：公司CGMS产品“三诺爱看”持续葡萄糖监测系统采用的是第三代直接电子转移技术，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，具有低电位、不依赖氧气、干扰物少、稳定性好和准确度高等优点，可用于糖尿病成年患者（≥18岁）的组织液葡萄糖水平的连续或定期监测，满足家庭环境使用需求，每3分钟自动测糖，使用时间最长可达15天。同时，公司CGMS产品采用的是微创植入式设计，在用户佩戴方面可以做到简单操作、精准植入、无误触发；以手机作为接收器接收检测数据，APP具备风险预警、个性化设置血糖提醒范围、智能健康管家等功能，结合动态血糖图谱方便用户获取数据，提高患者血糖管理水平。

公司CGMS产品“三诺爱看”持续葡萄糖监测系统于2023年4月底上线销售，截至目前仅上线销售约47天，今年公司会结合市场环境变化、市场推广效果等因素进行三诺爱看的销售推广工作。为糖尿病等慢性病患者提供优质的产品和服务，是三诺生物始终坚持的目标。

Q2：公司CGMS产品现阶段以及未来销售渠道的规划？

回复：目前公司CGMS产品“三诺爱看”持续葡萄糖监测系统在线上销售，销售渠道覆盖了天猫、京东、拼多多、抖音等超20家主流电商平台。未来，公司也将根据市场情况逐步推进零售和医院渠道的销售。同时，公司正在积极推动CGM在欧洲的注册上市和美国注册临床工作。针对海外不同国家及地区，公司也将基于不同国家或地区当地政策、公司战略规划、未来海外市场情况等因素动态调整销售策略。

Q3：公司CGMS产品的产能可以满足未来市场需求吗？

回复：公司CGMS产品预设了两条生产线，其中半自动化生产线已经建成，预计可以达到200万套的产能，全自动化生产线的生产能力会更强，公司将根据未来CGMS产品销售情况对产量进行动态调整，以满足市场需求。

Q4：现在市场上存在着多款CGMS产品，公司认为“三诺爱看”这款产品有什么样的优势可以让用户选择你们？

回复：1、产品质量过关，只有能满足糖尿病患者日常监测需求的CGMS产品才会被用户选择。公司CGMS产品“三诺爱看”采用的是第三代直接电子转移技术，具有低电位、不依赖氧气、干扰物少、稳定性好和准确度高等优点，i3 MARD值为8.71%，能满足用户高精度血糖监测的需求；

2、好的产品使用体验，公司CGMS产品采用的是微创植入式设计，在用户佩戴方面可以做到简单操作、无需采血、无需扫描、无需校准、无误触发；以手机作为接收器接收检测数据，每3分钟自动测糖，方便用户获取和使用数据更简单直观；

3、好的产品服务，经过多年的发展，公司已建立了覆盖中国大陆超18万个终端的销售和服务体系，PTS产品也通过全球经销商体系建立起覆盖135个国家和地区的销售和服务体系。公司医护及健康管理团队近200人，形成由专科医师、专科护师、营养师、健康管理师、运动康复师、心理咨询师组成的“AI+六师共管”服务模式，基于持续葡萄糖监测（CGM）的实时感知，结合临床精准分型和管理，建立“感知—评估

	<p>一干预”的闭环也已从学术研究走进现实，三诺爱看APP可以提供一站式健康管理师在线服务，帮助用户管理血糖；</p> <p>4、产品价格可负担，血糖监测是一个长期的过程，对于用户来说价格也是必须考虑的重要因素，三诺的产品以“准确、简单、可负担”为特点，受到了广大中国消费者的一致好评。在中国，超过50%的糖尿病自我监测人群使用着三诺的产品，已经成功推动了中国血糖仪普及和糖尿病患者自我血糖监测与管理。公司CGMS产品“三诺爱看”定价适中，15天更长监测时间，综合性价比高。</p> <p>综上所述，公司“三诺爱看”具有持续准确、简单易操作、高质量服务、经济实用等优点，能满足血糖患者对于连续血糖监测的需求，同时公司始终深耕血糖监测行业，积累了一定的三诺忠实用户群体，建立了良好的品牌知名度和行业地位，公司长期为糖尿病等慢性疾病患者提供多元化、个性化的产品与服务，以满足用户多层次的需求。</p> <p>Q5：公司今年全年的经营目标是？</p> <p>回复：2023年，公司将在专业化、数智化、全球化三个方面落实关键任务，坚持以确保业绩健康、持续、稳定增长为核心，围绕公司发展战略，努力实现2022年年度报告中披露的2023年经营目标，即实现营业收入人民币32亿元，力争公司整体销售收入和经营利润稳步持续增长，本经营目标不代表上市公司对2023年度的盈利预测，存在不确定性。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年6月16日</p>