

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：2024-08-01

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	华泰证券：代雯、高鹏、杨昌源；兴业证券：孙媛媛、黄翰漾、董晓洁；国金证券：袁维、何冠洲；国盛证券：张金洋、杨芳、王震；中信证券：陈竹、宋硕、沈睦钧；中信建投：贺菊颖、王在存、李虹达；中金公司：张璘、朱言音、刘雅馨；华源证券：刘闯；方正证券：周超泽、窦慧敏；德邦证券：周新明；国联证券：郑薇、许津华；华安证券：谭国超、李婵；华创证券：郑辰、李婵娟、张良龙；光大证券：王明瑞、吴佳青；华福证券：盛丽华、王艳、黄冠群；民生证券：王班、朱凤萍；申万宏源证券：张静含、陈烨远；银河证券：程培、孟熙；东吴证券：朱国广、赵骁翔；西南证券：杜向阳、阮雯等人员
时间	2024年8月29日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：郑霁耘 证券事务代表：许卉雨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书郑霁耘女士简单介绍公司2024年上半年主要经营情况</p> <p>2024年上半年，公司坚定围绕全球领先的糖尿病数字管理专家战略和全年经营计划有序开展各项经营活动，主营业务收入实现稳定增长，实现营业收入21.33亿元，较上年同期增长6.26%；同时公司全球整合协同效应成果显现，美国子公司经营业绩持续改善，2024年上半年实现归属于上市公司股东的净利润1.97亿元，较上年同期增长12.61%，公司总体经营继续保持稳健增长态势。</p> <p>未来，公司仍将继续聚焦主航道，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稳定增长，BGM业务与CGM业务市场仍是公司未来发展的重要方向，公司将协同海外子公司推动糖尿病管理专家的数智化转型，致力于打造“Biosensor生物传感+S.oT物联网+智慧</p>

医疗+健康生活方式引导”的糖尿病及相关慢病数字管理模式，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，成就全球领先的糖尿病数字管理专家长期价值。

二、提问交流：

Q1：公司2024年上半年血糖监测产品的毛利率较上年同期有较大增长的原因是？是否具有可持续性？

回复：2024年上半年，公司血糖监测产品实现营业收入155,211.96万元，毛利率为61.32%，毛利率比上年同期增长5.16%。公司血糖监测产品的收入主要来自于公司和美国子公司Trividia，一方面自2023年下半年开始，公司全面施行提效降本，生产精益优化，有效控制了血糖监测产品的采购、生产等成本，尤其是Trividia毛利有较大改善；另一方面国际市场血糖监测收入显著提升，公司继续深耕和开拓东南亚、非洲及中东等主要市场，并先后在越南、菲律宾、印度尼西亚、印度、孟加拉、泰国设立分子公司，进一步推动了公司整体血糖监测产品毛利率的提升。未来，公司也将继续推行精益改善，并提升全球化能力。

Q2：公司CGM产品在海外市场的注册进展和销售模式？

回复：公司自主研发的“持续葡萄糖监测系统”产品已于2023年9月28日获得欧盟Medical Devices Regulation (EU) 2017/745（简称“MDR”）认证，具备了进入欧盟市场的准入资格，可在认可欧盟CE MDR资质的国家进行销售，并已于2024年开始在eBay、Amazon等国际电商平台上销售。

截至2024年7月，公司CGM产品“三诺爱看”持续葡萄糖监测系统已经陆续在中国、印尼、欧盟MDR、英国、泰国、马来西亚、菲律宾、印度、孟加拉国、摩洛哥、哥伦比亚、委内瑞拉、危地马拉、土耳其和约旦等多个国家和地区获批注册证。同时，美国FDA的注册临床试验也在有序推进中，公司将根据CGMS产品的时间安排推动产品注册工作，尽快加速产品在海外上市。

公司推动Sinocare、PTS和Trividia的全球营销体系的合作与协同，多种方式开拓国际市场。聚焦亚太区域精耕市场，持续实行国际市场本土化精耕策略，建设精耕潜力市场，完善产品注册规划，在全球的合规运营的基础上，建立主要市场的员工本土化，拓宽国际渠道通路。未来

CGMS产品的海外销售，公司也将基于不同国家或地区当地政策、公司战略规划、当地市场情况等因素制定不同的销售策略。

Q3：请简单介绍一下公司持续葡萄糖监测系统二代产品注册情况？相较于一代产品，会在哪些方面升级？公司认为CGM产品还有哪些进一步优化的地方？

回复：公司持续葡萄糖监测系统二代产品已向国家药品监督管理局提交了医疗器械注册申请，并于2024年4月收到了国家药品监督管理局下发的《受理通知书》，目前暂处于评审阶段，公司将按计划推动产品后续注册工作。公司CGM二代产品会通过设计、工艺的改进，主要在便携性、舒适性这两方面提升用户体验，相较于一代产品，公司持续葡萄糖监测系统二代产品采用一体式植入，无需组装，用户佩戴更简单；优化产品尺寸，希望带给用户更好的佩戴体验。

我们认为，CGM产品还可以从以下几个方面进行优化：（1）提高监测准确度，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，通过实时血糖趋势对高、低血糖事件进行更加及时的提前预警；（3）降低生产成本，通过技术和工艺的改进，不断降低生产成本，减轻患者使用负担；（4）延长单个产品的使用期限，目前公司单个传感器的使用寿命在15天左右，未来通过不断的研发、技术改进，可以将单个传感器的使用期限尽可能延长；（5）改善用户体验，通过设计、工艺的改进，可以从产品的尺寸大小、痛感程度、异物感、植入方式、数据接收等方面不断优化用户体验。

Q4：公司如何看待医用耗材集采？医用耗材集采是否会影响公司零售端产品的价格？

回复：外资品牌由于进入时间早，技术领先，占据了国内大部分的市场份额，随着优秀国产品牌产品性能稳定，也逐步得到了广大糖尿病患者的认可，国产品牌市场份额持续扩大。国内医院市场目前以进口品牌为主，集采对行业的生产成本和产品的规范性提出了更高的要求，我们认为国家或者地方相关政策对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，快速打开医院市场。公司会积极参与医疗机构或集采联盟开展的医用耗材的带量采购，公司经营团队也将积极拓展医疗机构市场，争取推动公司产品组合及整体化的解决方案在医疗机构的应用。

公司目前拥有较为完备的血糖监测和相关慢性疾病检测类注册产品品类，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，公司聚焦血糖等相关慢性疾病监测，所以针对线上、线下、院内、院外多渠道和客户的不同需求提供了差异化产品和服务，不同产品的研发投入不一，生产成本各异，公司不同产品的价格不会互相影响。

Q5：公司打算如何开拓院内市场？

回复：公司多年来致力于为慢性病患者和医疗机构提供更便捷、更科学、更精准、更专业的慢病检测产品与健康管理服务，公司产品已覆盖全国30个省份，合作3,500家二级以上等级医院，为1,200多家等级医院提供院内血糖管理主动会诊系统（糖尿病管理系统软件），通过信息化、数字化方式帮助医务人员提升血糖测试效率，减轻数据录入工作量；提供方便的数据查询和统计分析功能，提升管理效率；对危急值提示，开展主动会诊，及时处理全院各科室住院患者血糖异常情况，以数字化为驱动帮助医院专业化能力的建设。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，提供的是院内外院内外一体化全病程管理解决方案，也不仅仅是一款产品；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。

Q6：请简单介绍一下美国子公司的经营情况？

回复：公司美国子公司Trividia的收入主要来源于血糖监测产品以及糖尿病营养、护理等辅助产品的销售，PTS的收入主要来源于血脂及糖化血红蛋白检测产品的销售。2024年上半年，随着公司协同效应成果显现，Trividia经营持续改善，在美国BGM整体略下滑的大背景下，营业收

	<p>入实现了稳定增长，实现归属于母公司的净利润3,122万元，较上年同期增长155.25%；PTS主营业务也保持稳定，实现归属于母公司的净利润927万元。</p> <p>Q7：2024年上半年销售费用较去年上半年有较大增加的原因是？</p> <p>回复：2024年上半年，公司投入销售费用约55,626.72万元，较上年同期增长16.54%，销售费用率为26.08%，主要是公司CGM产品“三诺爱看持续葡萄糖监测系统”于去年4月正式上市销售，而报告期内（2024年1月—6月）公司加大了对CGM产品的市场推广投入。</p> <p>Q8：如何看待未来国内BGM市场容量的增长？</p> <p>回复：国内的血糖市场，经过多年的发展，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。</p> <p>《健康中国行动（2024-2030年）》中明确提出了到2030年，建立上下联动、医防融合的糖尿病防治体系，18岁及以上居民糖尿病知晓率达到60%及以上，2型糖尿病患者基层规范管理服务率达到70%及以上，治疗率、控制率和并发症筛查率持续提高的目标。我们认为未来随着我国国民经济提升、中国糖尿病管理理念的普及和慢病管理水平的提高，国内BGM的市场增速可能会放缓但仍将会不断成长。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年8月29日</p>