

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-02-01

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	国君资管：吴佳玮 淡水泉投资：王沛 国融自营：赵小小 相聚资本：邓巧 合众易晟：王华均 巨杉资产：何川 光大证券：林小伟、吴佳青 上投摩根：蔡云翔 广发证券：方程嫣
时间	2023年2月3日至2023年2月6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 证券事务代表：许卉雨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书黄安国先生简单介绍公司情况和 2022 年度业绩预告情况</p> <p>三诺生物是一家做糖尿病以及相关慢性病检测的公司，自 2022 年创立以来，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，最终实现公司“全球领先的糖尿病数字管理专家”的战略愿景。</p> <p>2022 年度，公司预计归属于上市公司股东的净利润达 40,000 万元至 46,000 万元，比上年同期增长 271.85%至 327.63%；预计扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为 32,000 万元至 38,000 万元，同比增长 233.03%至 295.48%。公司净利润预计同比增长的主要原因：一是报告期</p>

内公司持续推动以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务发展，不断优化营销渠道，提升品牌影响力，实现了主营业务收入的稳定增长；二是公司参股孙公司 Trividia 经营业绩改善以及收到尼普洛集团 2,166.83 万美元的赔偿款项及利息，对公司的经营产生积极影响，预计对公司投资收益影响约为 5,000 万元。

未来，三诺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成长，同时 BGM 业务与 CGM 业务市场仍是公司未来发展的重要方向。

二、提问交流

Q1：公司CGMS产品注册进度？

回复：公司 CGMS 产品已完成生物相容性实验和临床试验，注册申请已获得国家药品监督管理局受理，国家药品监督管理局在进行注册评审等工作，预计今年一季度取得 NMPA 审批通过。同时公司已经启动 CE 认证的注册申报工作，后续公司也将积极推动 FDA 的注册工作。公司将根据 CGMS 产品的时间安排按计划开展注册和临床试验工作，有序推动产品后续注册工作，尽快加速产品上市。

Q2：公司CGMS产品上市后的定价策略及销售规模预期？

回复：公司以践行“为糖尿病等慢性病患者提供优质的产品和服务，帮助他们提高生活质量”为使命，旨在为糖尿病患者提供更好的产品，更便捷的服务，专注推动糖尿病及慢病健康事业的发展。未来公司 CGMS 产品上市后，将根据未来市场情况、患者的使用成本、产品性能情况等综合定价，具体的销售规模还需要等公司 CGMS 产品上市销售一段时间后，才能进行较为科学的预测。

Q3：公司CGMS产品产能投放情况如何？能否满足未来市场需求？

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 产品上市后业务发展情况对产能进行动态调整，以满足市场需求。

Q4：公司CGMS采用的是第三代传感技术，请问有何优点？从用户体验方面来看，具体体现在哪里？

回复：第三代传感器技术为直接电子转移技术，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、更好的稳定性和准确性等优点。

为提升用户体验和创造用户价值，为糖尿病患者提供更好的产品，更便捷的服务，公司立项研发CGMS产品之初，就已组建了专门的研发团队研究植入方式，采用微创植入式设计，力求在用户佩戴方面可以做到简单操作、精准植入、无误触发；同时公司的CGMS产品将以手机作为接收器接收检测数据，方便用户使用和获取数据更简单直观。

Q5：简单介绍一下公司CGMS产品未来上市后在国内市场销售规划？是否会摒弃现有销售渠道组建新的销售团队？

回复：公司经过二十多年的发展，已经积累了多年的BGM血糖用户群体、遍布全球的销售网络及丰富的销售经验，公司在国内血糖仪市场份额占50%以上，拥有超过2,000万用户，血糖仪产品覆盖超过180,000家药店，公司产品覆盖3000多家等级医院，为600多家医院提供了糖尿病管理系统。未来公司可以立足于现有BGM销售体系，根据实际经营情况及销售需求动态调整CGM销售团队，通过现有的线上线下、院内院外等销售渠道来面向糖尿病患者进行推广销售公司CGMS产品。

Q6：目前国内用户使用CGMS产品的频率怎样？

回复：2021年全球成年糖尿病患者已达5.37亿，其中中国有1.4亿糖尿病患者，是全球糖尿病患病人数最多的国家，2011年~2021年增幅达56%，但我国CGM的渗透率还很低，国内糖尿病患者相对欧美国家对于血糖管理的意识还比较缺乏，用户监测频率有待提高。未来随着公司以及更多CGM企业的努力会让CGM越来越普及，国内用户的使用频率也会有所提高，三诺也将立足于全球原有BGM市场地位，协同海外子公司的全球营销体系努力让公司产品销量实现快速增长。

	<p>Q7：请问三诺生物的竞争优势有哪些？</p> <p>回复：作为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，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，专注于推动糖尿病及慢病健康事业的发展。公司早期产品线集中在血糖检测领域，经过多年发展已成为国产血糖监测领域领先企业，拥有超过 2,000 万用户，血糖仪产品覆盖超过 180,000 家药店。公司持续产品研发及前瞻性的产业布局，三诺生物及其全资和参股子公司在全球有8大生产基地和7大研发中心，业务遍布全球135个国家和地区。公司在糖尿病及相关慢病检测领域已成为全球领先的企业，具备持续的研发创新能力、完善的全球质量管理体系、良好的营销和售后服务体系、完备的糖尿病监测及相关慢性疾病检测产品线、强大的品牌影响力等行业优势。</p> <p>Q8：请问医用耗材集采对公司的影响？</p> <p>回复：集采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，我们认为国家或者地方相关政策对医药行业整体进入医院市场既是机会也是挑战，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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年2月6日</p>