

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：2023-02-02

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	泰康资产：颜媛、王晓锋、傅洪哲、杨岚、郭晓燕、徐星月、陈璟、贺一、马步云、杨磊、王德诚、丁燊 中信证券：沈睦钧、张佳绘
时间	2023年2月22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 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，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，最终实现公司“全球领先的糖尿病数字管理专家”的战略愿景。</p> <p>公司专注于推动糖尿病及慢病健康事业的发展，从血糖监测起步，通过公司与海外子公司的全球协同发展实现了从血糖监测系统提供商向慢性疾病即时检测（POCT）产品的提供商和服务商的转变。通过多年的努力发展，公司已经构建起以血糖为基础，以慢病相关指标检测为抓手的多指标检测产品体系，公司生产的血糖监测及其他慢病指标检测系统，以其“准确、简单、经济”的特点获得广大消费者和医护人员的认可。</p> <p>公司已经披露 2022 年业绩预告，根据公司财务部门初步测算，2022 年度预计本期归属于上市公司股东的净利润达 40,000 万元至 46,000 万元，</p>

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%。净利润预计同比增长的主要原因一是报告期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的赔偿款项及利息，预计对公司投资收益影响约为 5,000 万元。

基于公司发展战略的判断，我们认为公司所处的糖尿病等慢性疾病领域的用户需求、用户价值是充分确定的，仍是长坡厚雪的赛道。随着疫情政策的全面放开，全球经贸往来正在逐步恢复正常，正常生产生活秩序和消费需求也在加快恢复，对于公司来说是一个好的机遇。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，构建公司专业化、数智化和全球化的核心组织能力，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BGM产品能在国内零售市场占较大份额，请问原因是什么？

回复：1、公司持续的研发创新能力，公司所处医疗器械行业应用的生物传感技术涉及化学、物理学、生物学、医学、材料科学、计算机科学等多个学科，针对此公司组建了多学科融合的研发体系以及多学科、多层次、结构合理、高效运行的研发团队，为客户提供具有更多价值的产品；2、配适市场需求的糖尿病监测及相关慢性疾病检测产品生产能力和完备的质量控制能力，公司始终坚持以用户为中心，拥有一整套较完善的质量保证体系，并在生产过程中严格按该体系要求进行管控，从根本上保证产品的质量和安全性，同时推进自动化建设、信息化建设，采用智能技术，建立产品追溯系统，提升整体生产制造能力和智能化管理水平，实现产品满足市场多样化需求；3、公司已经在血糖监测行业耕耘 20 年，强大的品牌影响力和良好的售后服务体系可以直连用户，公司拥有超过 2,000 万用户，血糖仪产品覆盖超过 180,000 家药店，已建立了覆盖中国大陆超 15 万个终端的销售和服务体系，对公司产品用户多为老年人的特点，公司开通用户热线电话，接受用户的来电咨询，定期开展

电话回访，了解用户需求，为糖尿病及慢性疾病患者和机构提供及时有效的服务。

Q2：公司CGMS产品产能投放情况如何？如何保证用户拿到合格的CGMS产品？

回复：公司CGM半自动化生产线已经建成，预计可以达到200万套的年产能，未来全自动化生产线建成后生产能力会更强。公司通过全检的方式来保证终端用户拿到的CGMS产品符合上市标准。

Q3：未来公司CGMS产品上市后的销售公司如何考虑？

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，实现了从以零售市场为基础逐步向医院市场和海外市场的拓展，构建了多产品、多渠道、多市场的立体销售体系。公司在国内血糖仪市场份额占50%以上，建立了覆盖中国大陆超15万个终端的销售和服务体系，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，通过现有的线上线下、院内院外等销售渠道不断优化，根据未来市场情况、竞争格局及销售需求动态满足CGM需求。

Q4：公司CGMS产品上市后的定价策略？

回复：公司以践行“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”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，将综合考虑未来市场情况、患者的使用成本、产品性能情况等方面进行定价。

Q5：医用耗材集采是否会影响公司零售端产品的价格？公司如何看待医用耗材集采？

回复：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。

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。

Q6：公司产品在国外的销售区域分布是怎样的？

回复：公司产品主要是销往亚非拉等发展中国家，公司美国子公司PTS和参股孙公司Trividia的产品主要是销往欧美等发达国家，通过销售的不断协同，加速提升公司核心竞争力和国际影响力。

Q7：公司2022年半年度产品毛利率较上年同期有所下降，请问原因是什么？

回复：2022年上半年公司医疗器械行业毛利率为59.40%，较去年同期下降了5.68%，主要是因为财政部会计司于2021年11月发布的关于新收入准则实施问答，明确规定：“通常情况下，企业商品或服务的控制权转移给客户之前、为了履行客户合同而发生的运输活动不构成单项履约义务，相关运输成本应当作为合同履约成本，采用与商品或服务收入确认相同的基础进行摊销计入当期损益。该合同履约成本应当在确认商品或服务收入时结转计入‘主营业务成本’或‘其他业务成本’科目，并在利润表‘营业成本’项目中列示”。公司根据财政部会计司相关实施问答的规定，在2022年将为履行客户销售合同而发生的运输成本作为合同履约成本，在确认商品或服务收入时，结转计入“营业成本”项目中列示，对公司毛利、毛利率等财务指标产生了影响。

Q8：目前国内医院市场的血糖监测产品以进口为主，公司打算如何开拓医院市场？

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

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

	服务体系 and 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。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年2月22日