

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-05-01

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	中国银河证券：孟熙 西部证券：陈嘉烨 中再资产：张懿 国海富兰克林基金：刘牧 招商基金：贾仁栋 瞰道资产：王瑶
时间	2023年5月24日 上午10:00
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>Q1：公司CGMS产品已经上市销售了，请问目前的销售渠道是线上偏多还是线下偏多？产能能够满足市场需求吗？</p> <p>回复：公司 CGMS 产品三诺爱看持续葡萄糖监测系统于 2023 年 4 月 30 日正式上市，在天猫、京东、拼多多等各大线上平台均有销售。目前公司 CGMS 产品全部是线上销售，暂未在线下零售、院内等渠道进行销售。</p> <p>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。公司将根据 CGMS 产品业务发展情况及销售需求对产能进行动态调整，以满足市场需求。</p> <p>Q2：公司CGMS产品的销售策略是怎样的？</p> <p>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</p>

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18万个终端的销售和服务体系，拥有超过2,100万用户，血糖仪产品覆盖超过180,000家药店，公司产品覆盖3200多家等级医院，为900多家医院提供了糖尿病管理主动会诊系统。未来公司可以立足于现有的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市场需求。

Q3：公司CGMS产品的CE和FDA注册进展如何？预计什么时候能拿证？

回复：目前公司CGMS产品已经启动了欧盟CE认证的注册申报工作，公司预计2023年能完成CE认证，同时公司也在积极推动美国FDA的注册申报工作。公司将根据CGMS产品的时间安排按计划推动产品后续注册工作，尽快加速产品上市。

Q4：公司CGMS产品未来销售渠道的规划？

回复：现阶段，公司的重点是线上销售，我们希望通过线上直销的方式，同时基于线上直达用户的优点获得大量用户使用后的反馈意见，公司会进一步对CGMS进行优化。待产品工艺稳定能够满足大部分用户需求、公司的服务体系能够及时覆盖线下消费人群之后，公司会择机考虑推动线下销售。

Q5：公司认为CGMS产品还可以在哪些地方进一步改善？

回复：（1）提高准确度，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，未来希望通过不断的研发、技术改进，可以将单个传感器的使用期限尽可能延长。

Q6：未来智能可穿戴胰岛素泵可能会是一种趋势，公司是否有提前布局？

回复：公司聚焦以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务，推

动糖尿病管理专家的数智化转型，通过促进产品创新、用户直达、基于物联网的服务创新、全球质量和运营合规、加速全球协同，实现“数字化解决方案”和“客户/用户参与”的糖尿病管理专家，为用户的健康生活保驾护航，推动公司的稳定增长和长远发展，以实现全球领先的糖尿病数字管理专家的战略愿景。基于此，公司于2021年与韩国EOFLOW公司建立战略合作，并于2022年1月成立了中外合资公司长沙福诺医疗科技有限公司。韩国EOFLOW公司主要产品为一次性贴敷式胰岛素泵EOPATCH，目前合资公司的研发团队在有序开展相关产品的国内注册工作。随着三诺CGMS产品的应用，未来将通过长沙福诺对智能可穿戴胰岛素泵领域进行布局，致力于可穿戴式胰岛素泵向可穿戴式人工胰腺解决方案的发展，为糖尿病患者提供创新性和系统性的智慧医疗产品和服务。

Q7：公司认为保持和增强CGMS产品用户粘性的决定性因素是什么？

回复：一是产品，二是服务。公司自2009年开始投入CGMS技术研发，通过加强资金投入，不断创新研发，经过多年研发技术积累，公司被国家知识产权局认定为“国家知识产权优势企业”，这也标志着公司在知识产权创造、运用、管理和保护方面达到行业领先水平。同时，公司不断完善生产与供应链体系，提升产效率产能，持续强化质量控制与体系标准，严控产品质量。公司CGMS产品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，能满足用户需求，能够很好的保持客户粘度。

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。针对公司产品用户多为中老年人的特点，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。建设了线上线下相结合的糖尿病管理服务形式，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—干预”的闭环也已从学术研究走进现实。基于此，公司未来将为用户提供更多有价值的产品和服务，有效增强客户粘度。

Q8：无创血糖监测技术会对CGM行业产生较大冲击吗？公司是怎么看的？公司是否有研发生产无创技术类的产品？

回复：我们认为无创血糖监测技术在当前不会对CGM行业产生较大冲击，当前CGM结合传统BGM仍将是长期主流方法。血糖监测医疗市场对准确度要求极高，CGM作为血糖监测的有效方式，已被美国糖尿病协会在《糖尿病医学诊疗标准》（2023版）中明确推荐糖尿病患者尽早并持续使用，所以CGM数据积累和算法升级已经被证明可以在波动阶段保持准确性，目前市面上的无创血糖监测只能看到血糖变化趋势，准确度无法达到医用要求，无法用于临床糖尿病筛查诊断和治疗依据，预计还需要较长的时间才能验证。

公司AGEscan晚期糖基化终末产物荧光检测仪是采用无创技术，通过检测人体眼睛晶状体中晚期糖基化终末产物（简称AGEs）积聚水平，实现糖尿病风险无创筛查，并通过统计海量临床大数据，建立糖尿病风险评估模型，无创预测未来糖尿病患病风险。由于AGEs的稳定、不可逆特性，因此高AGEs水平能够反映更长时间异常血糖和氧化应激对身体的累积损伤，可作为糖尿病早期和并发症的预警信号。公司该产品已经获得美国FDA认证。

Q9：公司2023年度的经营目标是？本次对长沙心诺健康产业投资有限公司增资扩股事宜的进展如何？

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。

公司本次以自有资金49,673.2672万元对长沙心诺健康产业投资有限公司进行增资，认购其新增3,390.6667万元注册资本，本次增资完成后心诺健康将成为公司控股子公司，纳入公司合并报表范围。目前增资事项在正常进行中，公司将根据时间安排按计划推动增资相关工作及心诺健康工商登记事宜，并依据相关法律、行政法规及监管部门的要求履行披露义务，具体进展情况请您后续关注公司在巨潮资讯网上披露的相关

	<p>公告。</p> <p>Q10：公司CGMS产品与原有BGM产品的适用人群有什么区别？</p> <p>回复：BGM产品通过指尖血进行血糖监测，测定采样时刻的定点血糖情况，作为血糖监测的常规检测手段，有血糖监测需求的人都可以使用；而公司CGMS产品是采用植入式微创技术，通过葡萄糖传感器监测皮下组织间液的葡萄糖浓度变化，提供连续实时的血糖数据，相较于BGM产品，公司CGMS在舒适性、便携性、显示血糖动态变化等方面具有优势，同时具有高/低血糖及时预警和血糖图谱分析等功能，可以提高患者血糖管理水平，建立“感知—评估—干预”的闭环，降低糖尿病相关并发症的概率，其适用人群偏向于有强烈日常血糖监测需求的1型糖尿病患者和接受胰岛素强化治疗的2型糖尿病患者。</p> <p>三诺生物作为国内血糖监测系统行业的领先企业，专注于推动糖尿病及慢病健康事业的发展，将持续提升客户服务和直连用户的能力，为患者提供全病程、个性化、贴心的医疗服务和健康教育等产品，实现“数字化解决方案”和“客户/用户参与”的糖尿病管理专家，为患者的健康生活保驾护航。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年5月24日</p>