

## 三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-10-01

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	东北证券：刘宇腾、文将儒 新华资产：马川、张滢潭、陈振华、庄嘉赞
时间	2023年10月26日 上午10:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长：李心一 投关/业务拓展总监：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><b>Q1：公司CGMS产品上市销售已经有一段时间了，请简单聊聊公司关于CGMS的营销策略？目前CGMS的产能投放情况如何，是否可以满足市场需求？</b></p> <p>回复：三诺生物怀揣“我们将让中国的每一位糖尿病患者都拥有自己的血糖仪”这一梦想于2002年创立，开启了推动中国血糖监测普及和糖尿病健康事业的征程，并始终致力于生物传感技术的创新，公司一直秉承着“恪守承诺、奉献健康”的企业宗旨，我们的产品也是以“准确、简单、可负担”的特点，受到了广大中国消费者的一致好评。基于此，对于公司今年4月30日上市的CGMS，我们也会始终坚持为用户带来简单、准确、可负担的产品策略，推动中国血糖仪普及和糖尿病患者自我血糖监测与管理，帮助糖尿病患者理解和掌握全面的糖尿病管理，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>目前，公司CGM半自动化生产线、全自动化生产线均已建成，公司将根据CGMS产品业务发展情况及销售需求对产量进行动态调整，以满足市场需求。</p>

**Q2：公司CGMS产品与原有BGM产品的适用人群有什么区别？**

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。

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。

**Q3：现在市面上有很多CGM产品，公司的CGMS产品“三诺爱看”有哪些优势可以吸引消费者？或者说其的核心产品力在哪些方面？**

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%，h3 MARD值达到7.45%，能满足用户高精度血糖监测的需求；（2）舒适的产品使用体验，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，同时具有高/低血糖及时预警和血糖图谱分析等功能，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22万个终端的销售和服务体系，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，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；

（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，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。

所以，“三诺爱看”具有持续准确、简单易操作、高质量服务、经济实用等特点，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病患者提供多元化、个性化的产品与服务，能够满足用户多层次的需求。

**Q4：公司CGMS产品采用的是第三代技术，相较于第一代、第二代技术有什么区别和优势？**

回复：第一代传感技术是通过O<sub>2</sub>作为电子传递介质，测量反应过程中H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>在铂电极上产生的电流，将葡萄糖浓度转化为H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>浓度。但是，该技术受限于组织间液中的高杂质和低O<sub>2</sub>环境，对外膜的要求高，生产工艺和成本较高；第二代传感技术是以人工氧化还原剂为电子传递介质，将钨络合物紧密有序排列形成电子传递链，并连接氧化还原酶和碳电极，从而将葡萄糖氧化过程中产生的电子通过钨络合物转递至碳电极，第二代传感器技术从原理上摆脱了杂质和O<sub>2</sub>浓度的限制，同时生产成本较低；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、稳定性好和准确性高等优点。

**Q5：公司认为CGMS产品还有哪些改进的方面？**

回复：（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、植入方式等方面不断优化用户体验。

**Q6：公司的两家海外子公司PTS、Trividia今年经营情况如何？**

回复：今年前三季度，PTS公司血脂和糖化血红蛋白检测产品实现了同比快速增长，净利润约648万美元。Trividia单三季度已经实现盈利，但由于上半年亏损，前三季度来看Trividia整体仍处于亏损状态，Trividia产品的终端用户需求是稳定的。公司也将继续加强整合和协同，提升盈利能力。

**Q7：请谈谈公司CGMS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”产品于今年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。同时，公司也在积极推动美国FDA的注册临床工作，公司将根据CGMS产品的时间安排按计划推动产品注册工作，尽快加速产品海外上市。

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。

**Q8：公司如何看待人工胰腺闭环系统？**

回复：人工胰腺闭环系统最重要的三个要素为动态血糖监测系统、胰岛素泵和中央算法控制系统。该系统以连续血糖监测（CGM）得到的葡萄糖值为计算基础，通过精准的算法自动调整注入适量的胰岛素，从而

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

	把人体的血糖控制在合理的范围内。我们认为这是未来的一个发展方向，如果人工胰腺闭环系统能够实现，那么对于糖尿病患者无疑是一个大的福音。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年10月26日