

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-11-02

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	嘉实基金：熊昱洲、吴悠、陈涛、梁铭超、牛歌、黄福大、李慧、刘康平、汤舒婷、邓云龙
时间	2023年11月15日 上午9:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长/总经理：李少波 副董事长：李心一 董事会秘书/财务总监：黄安国 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>Q1：公司对未来5-10年血糖监测行业如何展望？公司未来CGMS产品的研发方向有哪些？</p> <p>回复：根据国际糖尿病联盟（IDF）数据显示，2021年全球成年糖尿病患者人数达5.37亿，其中约44.7%的成人糖尿病患者未被确诊。我国成年糖尿病患者人数达1.41亿，其中未确诊的比例达51.7%，预计到2045年糖尿病总人数将增至7.83亿。据此分析，糖尿病患病率仍处于上升阶段且上升幅度较大，中国糖尿病人数以及未诊断糖尿病人数均排名第一，但血糖监测渗透率及监测频率却远低于发达国家及全球平均水平。未来随着人们健康意识提升、医保覆盖面扩大，CGM技术的不断迭代发展以及中国等发展中国家的经济快速发展，糖尿病的诊断率预期将增加，血糖监测频率将持续提升，血糖监测未来市场空间十分可观。</p> <p>三诺生物始终致力于为全球糖尿病和相关慢性疾病的人们提供创新、优质的产品和服务，以用户为中心，从短期来看CGM产品会朝着更</p>

小尺寸、更加方便的植入方式、以及更加精确的监测的方向发展；长远来看，与胰岛素泵搭配组成闭环系统、与可穿戴医疗设备搭配监测等也是未来行业的重要研究方向。

Q2：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？

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。

综上，“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。

Q3：从产品自身角度来看，公司CGMS产品进一步优化的方向？

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、数据接收等方面不断优化用户体验。

Q4：CGMS产品的海外注册情况？

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。

Q5：公司收购美国公司Trividia，对公司产生了哪些积极影响？目前该子公司的经营情况如何？

回复：Trividia与三诺生物同属慢性疾病即时检测（POCT）行业，二者在产品研发、联合采购、品牌协同、市场拓展等方面具有显著的协同效应，通过多领域协同及提高管理效率，一方面有助于上市公司提升生产工艺水平，拓展全球市场；另一方面可以完善上市公司质量体系，提升生产效率。公司在与美国Trividia公司协同过程中，逐步完善了公司自身的质量管理体系、注册法规体系以及全自动化生产体系。海外收购也使公司管理团队保持干劲，不断成长，提升了对行业的理解，也加速了公司国际化进程。

今年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。公司也将继续加强协同整合，提升盈利能力。

Q6：目前市面上比较火热的无创血糖监测技术，会对CGM行业产生较大冲击吗？

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。

Q7：公司CGMS产品什么时候开始线下销售？销售团队建设情况如何？

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日上线销售，销售渠道覆盖了天猫、京东、拼多多、抖音等超20家主流电商平台，同时基于公司零售渠道多年深耕的积累，“三诺爱看”已经在第三季度逐步开始线下连锁药店、核心医院的推广。

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，建立了覆盖中国大陆超22万个终端的销售和服务体系，公司在国内血糖仪零售市场份额占50%以上，拥有超过2,200万用户，血糖仪产品覆盖超过3,200多家等级医院、超过22万家药店及健康服务终端，为1,100多家医院提供了院内血糖管理主动会诊系统（糖尿病管理系统软件）。公司立足于现有的BGM销售体系，根据实际经营情况及销售需求动态调整CGMS产品的销售团队，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。

附件清单 (如有)	无
日期	2023年11月15日