

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-04-01

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：代雯、高鹏、杨昌源；长江医药：彭英骐、徐晓欣；德邦证券：周新明、向潇；东吴证券：朱国广、王美麒；方正证券：周超泽、窦慧敏、唐娜；光大证券：王明瑞、吴佳青；国金证券：袁维、何冠洲；国联民生证券：郑薇、许津华；国盛证券：张金洋、杨芳、王震；华安证券：谭国超、李婵；华福证券：黄冠群；民生证券：王班、朱凤萍；申万宏源证券：张静含、陈烨远；西南证券：杜向阳、阮雯；信达医药：唐爱金、曹佳琳；兴业证券：孙媛媛、黄翰漾、董晓洁；中金公司：张琰、朱言音、刘雅馨；中信证券：陈竹、宋硕、沈睦钧；中信建投医药：贺菊颖、王在存、李虹达；中国银河证券：孟熙、程培；天风证券：周海涛；西部证券：孙阿敏；财通证券：赵则芬；国信证券：张佳博；华金证券：苏雪儿；华创证券：郑辰、李婵娟、张良龙；华福证券：陈铁林、王艳、黄冠群等人员
时间	2025年04月21日至2025年04月22日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：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	一、董事会秘书郑霁耘女士简单介绍公司2024年度主要经营情况 2024年，是坚韧成长与挑战考验交织的一年。在复杂多变的国内外形势背景下，面对诸多挑战和考验，公司继续夯实“One Sinocare 同一个三诺”核心价值观，聚焦以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测主营业务，以技术创新为核心驱动，落实生产和供应链以及各组织部门的降本增效，推动公司整体经营效率提升，同时加快布局东南亚等发展中国家市场，助力公司把握新机遇，拓宽业务发展空间。 2024年，公司实现营业收入444,312.36万元，较上年同期增长

	9.47%，其中海外收入186,513.93万元，占营业收入比重为41.98%；利润总额39,526.12万元，同比增长59.02%，归属于母公司净利润32,629.10万元，同比增长14.73%。通过公司各分子公司之间相互支持、深化细化资源及优势共享、协同增效，公司以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务继续保持稳健增长，以CGM为基础的第二增长曲线也取得良好进展；同时美国子公司PTS和Trividia继续保持盈利态势，子公司Trividia更是在美国传统血糖仪市场持续萎缩的背景下，逆势实现了收入和市场份额的双增长。“One Sinocare 同一个三诺”，通过有效整合全球业务，将为公司的持续发展奠定更强大、更具敏捷性的组织基础。 未来，公司将继续聚焦主航道，在专业化、数智化、全球化三个方面落实关键任务，保持现有以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务稳定增长，协同海外子公司推动糖尿病管理专家的数智化转型，同时积极探索“生物传感+人工智能（AI）+医疗”新模式，最终实现“感知+评估+干预”的糖尿病智慧管理闭环，为慢性疾病的防治提供更多创新性、系统性的智慧医疗解决方案，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CGM产品当前在全球市场的推广进展？重点推广的国家或地区有哪些？ 回复：2024年度，公司与意大利A. MENARINI DIAGNOSTICS S.r.l.达成独家经销合作，公司全资子公司三诺生物（香港）有限公司于2024年11月29日与A. MENARINI DIAGNOSTICS S.r.l. 签署了为期7年的《经销协议》，双方主要就A. MENARINI DIAGNOSTICS S.r.l.在欧洲超过20个国家和地区以联合品牌的方式独家经销公司的第一代、第二代持续葡萄糖监测系统（iCan CGM System）定制型号等事项进行约定，目前三诺在积极配合其在欧洲部分国家的医保准入、推广工作，欧洲进展符合预期。 同时，公司积极开拓全球新兴市场，深化精耕模式，通过经销商代理和本地化运营等多元商业模式，大力推进中东、东南亚、东欧等地区的本土销售，并取得了不错的进展。截至目前，公司CGM产品已在全球
--	--

	超60个国家和地区上市，为全球更多国家和地区的糖尿病患者提供创新、优质、精准的产品和服务。 Q2：公司CGM产品在美国的注册进展？ 回复：公司自研的“持续葡萄糖监测系统”产品于2024年12月通过FDA510(k)的受理审核（Acceptance Review），正式进入510(k)实质性审查阶段（Substantive Review）。FDA当前处于发补阶段，后续注册申报工作正在有序推进中。注册申请的评审周期及最终注册结果均存在不确定性，短期内对公司经营业绩不会产生重大影响。 Q3：公司美国收入占比较大，请问在目前中美关税政策之下，对公司业务开展的影响？以及公司计划采取的应对措施？ 回复：整体而言，关税政策对公司当前业务影响较小且可控。2024年度，公司实现营业收入444,312.36万元，其中美国地区收入为138,009.33万元，占营业收入比重为31.06%。公司在美国市场形成的收入分两种情形：一是公司合并报表层面在美国实现的收入超过95%来源于美国子公司Trividia和PTS在美国本土进行生产和销售商品，这部分收入是由美国子公司Trividia和PTS从美国直接销往美国及其他国家的客户，不适用“对等关税”政策；另外小部分为公司在国内生产出口至美国的产品销售形成的收入，主要为公司研发制造的BGM“Trueness®”试条2024年成功进入美国市场，但该产品出口美国实现的销售收入极少。根据目前的关税细则和其他规定，这款产品已通过豁免征收关税申请，暂不受中美关税政策的影响。 从原材料采购方面来看，公司与美国子公司Trividia、PTS均有部分产品原材料采购受到影响，结合当前公司及美国子公司原材料、半成品等进口物料的库存情况来看，公司相关储备充足，中美关税政策暂时不会对公司日常生产经营所需原材料采购产生重大影响。 美国关税政策变化较快且难以预测，公司也将密切关注国际贸易环境的变化、行业趋势及产生的潜在影响，采取多元化的原材料供应渠道，以确保供应链的稳定性和灵活性，减少关税带来的影响。同时，公
--	---

	司将积极拥抱全球经贸环境的变化，9年前三诺开始的全球化布局为当下的全球供应链韧性奠定了扎实的基础，公司将更坚定地努力实现全球主要市场的本地化，深化布局全球主要生产本地化，积极拓展新兴市场，从而降低不利影响。 Q4：2024年年度报告中，公司计提资产减值损失超七千万元，请问导致资产减值的具体原因是什么？是否具有持续性？ 回复：依据《企业会计准则》及会计政策的相关规定，本着谨慎性原则，公司对截至2024年12月31日合并财务报表范围内存在减值迹象的资产（范围包括应收款项、存货、固定资产、在建工程、无形资产以及长期股权投资等）进行了全面清查，并进行充分的评估和分析，经减值测试，部分资产存在减值，本着谨慎性原则，公司对截至2024年12月31日存在减值的相关资产计提资产减值损失合计74,396,452.82元。具体原因因为：（1）存货按照成本与可变现净值孰低原则计价，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。经测算，公司合并层面 2024 年度计提存货跌价损失 21,208,843.83 元，同比下降10.32%；（2）公司参股企业北京糖护科技有限公司2024年度经营亏损，业务收入和利润也一直没有明确突破，经公司对其实际经营情况判断并结合评估机构对长期股权投资进行减值测试出具的评估报告，按照谨慎性原则，本年度对北京糖护科技有限公司的长期股权投资计提资产减值损失 3,167.87万元；（3）2024年度，经综合考虑子公司实际经营情况和评估机构出具的评估报告，对子公司Trividia无形资产—客户关系计提减值 791.80万元；（4）经综合考虑 Trividia和PTS实际经营和资产情况，结合公司管理层判断，分别计提固定资产减值损失1,058.77万元，计提在建工程减值损失300.32万元。 上述资产减值事项中，计提存货跌价准备具有可持续性，其余减值事项中，公司认为北京糖护科技有限公司仍具备持续经营能力，而 Trividia和PTS减值事项为偶发性事项，故公司初步判断均不具备持续性，但具体需要结合子公司未来经营情况，以及评估机构与审计机构进行评估和审计后确定。
--	---

Q5：2024年第四季度，公司营业收入增长较大，请问原因是什么？ 目前公司的线上线下销售渠道结构有何变化？

回复：单四季度收入增长提速明显，主要是受“双11”、“双12”等电商活动带来的影响所致。2024年度，公司销售渠道结构发生变化，线上渠道销售收入增速略大于线下销售增速。

Q6：2024年度公司销售费用较上年度有较大增长的原因？公司预期2025年研发投入是否会有较大增长？

回复：2024年度，公司销售费用119,177.46万元，较上年同期增长21.53%，主要是由于报告期内公司线上销售费用投入增加以及CGM产品的市场投入增加所致。

2023 年、2024 年，公司研发投入分别为3.56亿元、3.75 亿元，占当期总营收的比例分别为8.78%、8.44%，研发费用率基本持平。公司2025年研发投入是否有较大波动主要取决于公司CGM产品在美国FDA注册的进度，以及公司CGM新品的研发、临床及注册计划。

Q7：根据公司2024年年度报告披露的营业收入构成情况来看，血糖监测系统产品收入较上年度增长15.58%，毛利率增长1.11%，请问原因是什么？尤其是在其他地区收入增速较快，请问主要是哪些国家地区的增长带来的影响？

回复：2024年度，公司血糖监测系统产品实现营业收入332,052.08万元，较上年同期增长15.58%，毛利率为60.18%，较上年同期增长1.11%。公司血糖监测产品的收入主要来自于公司和美国子公司Trividia，报告期内，公司在国内的血糖监测产品收入保持持续稳定增长，在东南亚等国际市场收入增长显著，美国子公司Trividia更是在美国传统血糖仪市场持续萎缩的背景下逆势实现了血糖监测产品收入的增长；同时2024年公司深入践行“One Sinocare 同一个三诺”理念，通过全球工厂相互支持、共享资源及优势，共同努力，落实生产和供应链以及各组织部门的降本增效，通过SNBS精益生产项目持续提升制造效率，有效控制了血糖监测产品成本，尤其是Trividia毛利也有较大改善。

	其他地区收入较上年同期有65.51%的增长，主要是由于2024年公司国际销售团队在东南亚、中东、东欧等国家地区的销售进展取得突破性进展，收入实现增长所致。 Q8：公司2025年经营目标是？ 回复：2025年，公司以“i 成长，高效”为主题，围绕“简化创造价值•AI 淬炼专业•交付定义承诺”三个支点开展工作，继续在专业化、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2024年年度报告中披露的2025年经营目标，即实现营业收入人民币49亿元。无论外部环境如何变化，我们会积极拥抱全球经贸环境的变化，9年前出发的全球化为当下的全球供应链韧性奠定了扎实的基础，三诺需要更坚定地努力实现全球主要市场的本地化，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2025年度的盈利预测，存在不确定性。 Q9：当前AI技术兴起，公司是否就AI赋能糖尿病管理等方面进行布局？ 回复：世界正处于通用人工智能AGI应用于医疗技术创新的新时代，个体化、精准化和全面化在可预期的将来必将成为疾病防治的新策略。公司积极探索并引用AI技术在糖尿病管理应用场景进行了多方探索和布局，聚焦生物传感技术的创新，利用好趋于成熟的AGI技术，通过将重大慢病筛查和管理的临床和用户需求转化为科学问题，将科学问题进行深入研究进而实现技术突破，将技术突破转化为产品和服务应用，探索“生物传感+人工智能+医疗”新模式，实现“感知+评估+干预”的糖尿病智慧管理闭环。公司坚持医疗智能化转型，将建立直达用户、全球市场和 AI 应用的运营体系和 AI 辅助人工服务直达用户的全球智能客服体系，实现由 AI 智能客服提供售后流程导航、实时在线翻译、多模态意图理解、智能流量调度等辅助支持，利用 AI 系统完成数据统计分析，并基于标准操作流程（SOP）进行决策和客户诉求的处理，高质及时交付结果。以技术推动等级医院与基层医疗机构慢病防治的同质化，提高糖尿病等慢性病防治的质量和效率，提升慢性病人群的生活质量。
--	--

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

附件清单 (如有)	无
日期	2025年04月22日