

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-05-01

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
参与单位名称及人员姓名	国金证券：李敬雷、王麟、许菲菲 光大证券：刘勇 兴业证券：储乐延 国都证券：王义、韦玮 中金公司：李梦遥 展博投资：解骄阳 易正朗投资：贺建忠 万泰华瑞投资：王啸 源乘投资：苏柳竹
时间	2019 年 5 月 20 日 下午 13:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李少波 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	一、 董事会秘书黄安国先生介绍了行业背景和公司情况 随着世界范围内老龄化现象的加剧、现代人类饮酒、吸烟等不良生活习惯、以及生活水平的提高等使得糖尿病患病风险也迅速提升，预计 2045 年糖尿病患者人群达到 6.29 亿，18 岁及以上成年人糖尿病前期率 50.1%，18 岁及以上成年人糖尿病患病率 11.6%。在患病风险提升的背景下，出于预防疾病以及对于疾病希望早发现早治疗的考虑，针对相关指标监控的需求将会不断上升。三诺生物成立于 2002 年 8 月 7 日，2012 年上市，根据中康资讯报告公司产品已在国内零售行业的销售收入占到 45.7%。2018 年公司首次在医院市场销售额突破 1 亿，并购美国 PTS 公

司后，公司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。目前三诺品牌已在全球 34 个国家销售，PTS 品牌已在 130 多个国家销售，Trividia 产品已在 80 多个国家销售。如今三诺已经不再仅仅是一家血糖仪公司，而是将聚焦糖尿病及相关慢病的监测，积极拓展 POCT 检测业务，努力打造“生物传感+互联网+医疗+服务”的以患者为中心的全程糖尿病及相关慢病管理模式，为糖尿病及慢病防治提供更全面的整体解决方案。

二、 提问交流

Q1：请问公司产品与外资大品牌有何差异？为什么要进行海外收购？

回复：（1）自 2012 年上市后，公司利用平台和资源优势迅速成长，持续加大研发和人才投入，大大提升了公司产品的稳定性和准确性，与外资品牌相比，在指标检测的准确性上已无明显差异，公司有待改进的是生产工艺水平、质量体系等。

（2）公司的战略是从“中国血糖仪普及推动者”向“全球糖尿病监测专家”战略转型，最终成为“糖尿病慢病健康管理专家”，海外收购的境外公司 PTS 和 Trividia 与三诺同属慢性疾病即时检测（POCT）行业，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，通过协同，可以拓展三诺生物产品系列，以糖尿病为入口横向延伸多指标检测，实现慢性疾病即时检测产品的产业链延伸，深度参与全球市场合作与竞争，加速公司国际化进程，从而加快公司战略目标的实现。

Q2：请问为什么糖尿病大企业不做血糖检测业务？是否会给公司带来影响？

回复：整个糖尿病行业具有特殊性，大企业中国血糖检测通常只占其营业收入较少的一部分，如何在保障产品质量的前提下平衡生产成本实现高盈利是较大的挑战。而三诺自 2002 年创立以来，一直专注于血糖监测，丰富相关产品线，为慢性疾病患者提供更多创新性、系统性的产品

和服务，已经形成一定的规模效应，拥有稳定的用户群体，暂不会给公司业务发展带来影响。

Q3：请公司说明收购 PTS 和 Trividia 后未来整合的目标？

回复：公司是希望通过海外收购成为行业领导者，抢占高价值的市场，提升品牌影响力，一方面能吸引人才留住人才，通过研发、采购、生产、销售中的协同整合提升研发效率，提高产品性能，共享成熟的满足不同国家和地区要求的质量体系；另一方面产品注册上市，三诺可利用国内渠道帮助 PTS 和 Trividia 在中国进行销售拓展，PTS 和 Trividia 也可帮助三诺产品进入欧美市场，从而覆盖和细化全球不同市场，多品种满足糖尿病患者检测的需求。通过 IT 实现从单一向集团化统筹管控，成为一家全球化的公司，最终帮助实现“糖尿病慢病健康管理专家”的战略目标。

Q4：请问公司现阶段库存增加较大的主要原因有哪些？

回复：对比 2017 年，公司 2018 年血糖监测产品不断升级，新产品推广，产品品类增加，销售预测备货增加以及三诺健康管理纳入合并财务报表范围导致公司库存增加。

Q5：公司计划何时并入 Trividia？

回复：Trividia 在血糖监测和相关慢病管理诊断的行业地位是毋庸置疑的，公司也十分希望能尽快完成这一重组事项，实现优势协同，公司将视市场环境、监管政策以及 Trividia 经营业绩的情况，以提升公司整体价值为原则，适时实施相关收购事宜。

Q6：公司去年有取得软件退税，请问今年还会持续吗？

回复：按照经济业务实质，公司实际收到软件退税时会会计入其他收益，由于收到软件退税的时间不可控，会造成波动性。公司 2018 年收到

的软件退税是涵盖 2017 年 6-12 月和 2018 年 1-9 月，共 15 个月的软件退税。

Q7：请问公司应收账款增加的主要原因？

回复：应收账款增加主要是由于以下原因所致：

（1）2018 年公司通过重大资产重组将 PTS 纳入合并报表范围；

（2）古巴应收账款增加，公司 2018 年应收账款欠款方归集主要为古巴 TISA 公司，TISA 公司系古巴国有企业，自 2007 年建立合作关系以来，一直与公司保持良好的业务，双方结算方式为国家信用证。2019 年 5 月 10 日经公司第三届董事会第三十四次会议审议通过，公司与 TISA 公司已签署《联合投资框架协议（草案）》，计划以对 TISA 公司的应收账款债权 860.66 万美元和非专有技术作价 240 万美元与 TISA 公司共同出资在古巴成立合资公司，所以其部分应收账款债权会转为投资。

Q8：请问公司在医院的策略？

回复：公司主要是通过产品差异化来加强医院竞争力，同时组建了专门的临床销售服务团队以提高对医院的服务质量和响应速度。随着医院的信息化水平和质控要求的提高，公司针对医院市场推出了院内血糖管理系统，将住院患者血糖管理和出院患者自我监测智能结合，以糖尿病智能引擎助力医生诊疗工作，提高和延展医生服务患者能力，同时实现糖尿病患者的持续照护和教育指导，形成糖尿病分级诊疗解决方案。目前公司也在探索院内院外慢病管理模式，希望未来构建起一个以检测工具为入口、以数据平台作分析、医生为指导，实现患者监测、评估、管理一体化的闭环系统。

Q9：请简要介绍下目前“三诺分钟诊所”的合作情况？

回复：公司目前正在体检机构、基层医院、诊所、连锁药店等大力推广“三诺分钟诊所”慢病管理多指标检测产品，目前反响很好。该产

	品只需通过少量指尖血，就可以在 5 分钟内快速检测糖化血红蛋白、血脂四项（总胆固醇、甘油三脂、高密度脂蛋白胆固醇、低密度脂蛋白胆固醇）、血糖、尿酸、尿微白蛋白等多项慢病指标，测试结果可通过蓝牙无线传输至 PC 端，形成健康档案，旨在通过慢病检测、指标分析、疾病评估、健康指导、数据管理等，实现慢病多指标检测和慢病管理服务。 Q10：请问带量采购对公司的影响？ 回复：公司产品目前暂未纳入带量采购政策范围内，故短期内对公司业绩暂无影响。带量采购对医药行业的生产成本和产品的规范性提出了更高的要求，我们认为国家相关政策对医药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。 Q11：请问公司 2019 年的经营目标？ 回复：公司未来将继续围绕公司发展战略，努力实现 2018 年年度报告中披露的 2019 年经营目标，即实现营业收入人民币 17.80 亿元，力争公司整体销售收入和经营利润稳步持续增长。此经营目标并不代表公司对 2019 年度的盈利预测，存在不确定性。
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 5 月 20 日