

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-05-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者均可登陆全景网提问交流
时间	2024年5月9日 下午15:00- 17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开2023年度业绩网上说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李少波 财务总监：何竹子 副总经理、董事会秘书：郑霖耘 独立董事：陈纪正 保荐代表人：邵才捷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，详细问答记录请参见会议网址。</p> <p>Q1：针对年报亮点第二点，三诺生物传感股份有限公司在聚焦专业化、数智化、全球化三大核心组织能力建设方面，具体有哪些具体的举措和计划？这些举措和计划将如何助力公司加速发展，特别是在糖尿病数字管理领域的领先地位？</p> <p>独立董事陈纪正女士回复：您好！2023年度，公司聚焦“专业化、数智化、全球化”三项核心组织能力建设，以用户至上的创新，将工作标准化、管理体系化，同时通过数字去驱动流程的持续优化，实现在线化、智能化、平台化，对内提高运营质量和运营效率，对外提升用户的体验和价值，建设全球市场、财务ERP、IT、HR、质量、平台符合性，实现研发、生产和供应链上全球协同，在主要市场实现本土化。在专业</p>

化方面，引入精益方法应用在公司经营的各方面，从价值流分析到制造的改善，并不断推动研产销全环节应用，通过提高人效让产品在全球具有创新性和竞争力，推动新产品的上市；在数智化方面，从生产一致性方面建设工业互联网系统，基于云和大数据以及AI去构建数智化基础，构建业务平台，基于数据分析实现决策支持，基于数据优化生产参数，结合专业知识库提供智能化支持，同时致力于iSee平台建设及优化推动业、财、税一体化，让业务运营效率提高；在全球化方面，我们不仅要求全球销售，更要着力于全球协同研发和协同制造，通过轮岗/外派机会、挑战性项目、优质导师资源、PDP加速培养计划、定期的职业发展沟通等方式搭建多元发展通道及聚焦关键人才培养，持续推动组织和人才的成长，同时充分发挥各分子公司各业务模块功能，从工程技术到制造、运营及协同支持能力，共享平台及业务团队，确保组织敏捷。以配适的组织能力，通过全球布局，成就全球糖尿病数字管理专家的长期价值。

Q2：虽然公司2023年的营业收入实现了2.69%的同比增长，但净利润却同比下降了36.31%。请问这种明显的净利润波动的主要原因是什么？

财务总监何竹子先生回复：您好！2023年，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，归属于上市公司股东的净利润同比下降主要原因为：1.保持第一增长曲线持续成长的同时，加大了以CGM 为基础的第二增长曲线研发和市场投入；2.由于美国扩大CGM的医保覆盖对原有BGM市场造成冲击，导致美国子公司Trividia的经营亏损和商誉减值。结合心诺健康支付利息费用及其全资子公司美国 Trividia 2023年实际经营情况、战略规划及行业市场变化等影响，心诺健康对公司归母净利润的影响为-9,897.17 万元；3.受行业及市场变化的影响，公司持续主动优化产品结构，部分经营品及疫情相关检测产品业务收入较2022年同期减少。谢谢关注！

Q3：CGM产品的研发投入和市场投入具体是如何影响净利润的？公司预计这些投入将在何时开始转化为明显的经济效益？

副总经理、董事会秘书郑霁耘女士回复：您好！CGM产品的研发投入是持续的，包括目前二代三代产品的研发和全球的临床。而市场费用会根据在不同国家产品上市的周期而进行阶段性投入。在不同国家的销售和合作策略也会影响公司的市场投入力度。从时间线上看，当产品建立了一定的市占率、产品力和用户粘性后，市场投入费用预期会有所降低。我们认为CGM为公司带来显著利润主要将来自于1) 产品在全球特别是欧美的主要医保市场的上市；2) 三诺CGM在中国实现市占率领先，并随着中国CGM整体市场的扩大稳态提升。目前，还无法预测其对公司未来业绩的具体影响，谢谢关注！

Q4：美国子公司Trividia的经营亏损和商誉减值的具体原因是什么？公司有何具体计划改善其经营状况并减少潜在的商誉风险？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！主要原因系由于美国在2023年扩大了CGM的医保覆盖对原有BGM市场造成了一定的冲击，导致美国子公司Trividia的经营亏损，Trividia业绩表现未达预期，基于谨慎性原则，公司定期进行商誉减值测试，经评估及审计机构进行评估和审计后，对合并Trividia股权形成的商誉计提了84,232,730.26元减值损失。基于此，公司将通过以下计划提升Trividia盈利能力：（1）完善THI治理结构，达成“One Sinocare”共识，旨在通过资源共享、优势互补，实现集团整体价值的最大化；（2）积极开拓血糖监测新兴市场，借助THI全球销售渠道资源、供应链资源、品牌资源以及30多年累积的丰富国际经营及销售经验，建立起较为完善的全球化销售渠道，未来将致力于开拓中东、非洲、印度以及拉丁美洲等国家和地区市场；（3）推动连续血糖监测系统产品美国上市，形成新的业务增长点。感谢您对公司的关注！

Q5：“专业化、数智化、全球化”三大核心组织能力建设的实施路径是什么？公司计划如何衡量这些能力建设的成效？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！三诺把核心组织能力的专业化、数智化、全球化从人和事两个维度进行落实并以具体成果来衡量组织能力建设的成效。在专业化方面，要做到用户之上的创新，对人要

求一次性把事情做对，不管工作内容、工作水准以及对工作相关人的影响，都要高效率、高质量；对事要求工作标准化，业务管理体系化，以数智驱动业务流程的持续优化。在数智化方面，对内要提升运营效率和质量，对外要提升用户体验和价值，因此对人要求具备数字能力，能够看懂、使用并优化数智化工具，提高自身及所在团队的工作效率和质量；对事要求在线化、智能化、平台化。在全球化方面，不仅是销售的全球化，更要着力于全球协同研发和协同制造，主要核心是推动全球主要市场本土化，培养有领导力的专业化人才，通过外派或轮岗技术专家或管理人员，协同开拓业务，培养本地员工，要做到财务、IT、HR、质量平台服务全球业务，研发、生产供应链全球协同。谢谢！

Q6：在加大CGM产品研发投入的同时，公司如何平衡短期利润压力与长期研发投入之间的关系？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！因为我们对于CGM产品的性能和易用性会不断进行优化，同时继续增加通过CGM提供的增值服务，因此CGM产品未来会不断的迭代，研发的投入也将持续下去。而公司短期的利润压力除了CGM研发之外，还来自于CGM在市场销售的投入。在未来产品市占率提升后，市场费用会逐渐降低，谢谢！

Q7：完成对Trividia的控股并表后，公司在整合过程中遇到了哪些主要挑战？如何确保不同分子公司间的有效协同？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！因为欧美文化以及公司运营方式的差异，公司在整合过程中确实遇到了挑战。但是通过对Trividia和PTS领导层的更换，母公司与美国子公司达成“**One Sinocare**同一个三诺”的价值观，即将集团内所有分子公司汇聚成一个整体，共享相同的使命、愿景和价值观，同时保持各自业务的独立性和灵活性。截至目前，公司针对研发，生产，质量，采购等核心部门均组建了专门的协调小组，多个协同项目都在顺利推进中。值得一提的是，Trividia和三诺联合研发Trueness血糖仪和试纸已经获得FDA认证并在美国上市。

Q8：针对海外并购标的的整合风险，公司有哪些具体的管理策略和文化融合计划，以确保并购项目的成功？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！目前公司已经建立并完善了对海外文化和经营理念求同存异的“**One Sinocare**”价值观。同时公司搭建了具备国际管理能力的高管团队。未来如有合适的并购项目，公司会通过现有的国际化的管理团队以及过去积累的经验，来确保并购项目能够尽快实现协同。感谢您的关注！

Q9：CGM产品的上市标志着第二曲线业务的启动，请问这一业务目前的发展状况如何？预计何时能对公司业绩产生显著贡献？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！公司CGM产品“三诺爱看”持续葡萄糖监测系统已陆续在中国、印尼、欧盟MDR、英国、泰国、摩洛哥、意大利获批注册证。目前公司正在有序推进美国FDA的注册临床试验，同时也在积极推动在全世界主要市场获证。我们认为CGM能否带来显著利润主要将取决于：（1）产品在全球特别是欧美的主要医保市场的上市；（2）公司CGM在国内能否实现市占率领先，并随着中国CGM整体市场的扩大稳态提升。目前，还无法预测其对公司未来业绩的具体影响，谢谢关注！

Q10：您好！我来自四川大决策 公司主要从事血糖监测以及健康管理，目前也已经开发了爱看动态血糖仪等产品。是否有生产价格合适的国产胰岛素泵等产品的发展计划？

副总经理、董事会秘书郑霁耘女士回复：您好！监测和治疗是糖尿病管理最重要的两个部分。公司在大力发展CGM的同时，也对胰岛素泵类产品进行了布局。三诺于2021年与韩国EOFLOW公司建立了战略合作，并于2022年1月在长沙成立了中外合资公司长沙福诺医疗科技有限公司，三诺生物控股。韩国EOFLOW公司主要产品为一次性贴敷式胰岛素泵EOPATCH，全抛弃式胰岛素泵，可使用3.5-4天，用户每周佩戴2个即可解决胰岛素注射需求，目前合资公司的研发团队和注册团队正在跟进国内第三类医疗器械注册的工作，预计于2025年开始销售。此外，三诺

在欧洲获批的CE MDR和在美国计划注册的FDA 510k 都是可以用于指导用药的iCGM, 将赋能三诺CGM与更多的胰岛素泵产品的连用。

Q11: 您好！请问贵公司产品海外销量如何？

财务总监何竹子先生回复：您好！2023年度，公司实现营业收入40.59亿元，其中海外地区营业收入约为17.10亿元，占总营收的42.16%。谢谢！

Q12: 公司的第二曲线业务主要是什么？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！公司自2009年起投入持续葡萄糖监测技术（CGM）的研发，2023年3月底全球首个应用第三代葡萄糖传感制备技术的CGM产品“三诺爱看”在国内获批并于4月底上市，持续葡萄糖监测产品“三诺爱看”的上市标志着公司第二曲线的开始。公司一方面聚焦主业，保持现有以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务的第一曲线成长，投入更多的资源用心推动糖尿病管理专家的数智化转型，通过促进CGM用户直达、践行数智化转型和加速全球协同步伐来落地战略执行，推动公司第二曲线成型。公司将基于生物传感器、物联网和人工智能的技术，为糖尿病患者提供更智能、更便捷的管理方案，成为用户值得信赖的健康伙伴，通过持续的产品创新和市场拓展，实现了业务的持续增长，努力实现“全球领先的糖尿病数字管理专家”最终愿景。

Q13: 尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、年报显示，公司业绩出现了下滑，增收不增利。能否分析一下原因？2、公司发行5亿元可转债尚未转股，下一步将如何推动转股？目前溢价率很高，在何种情形下考虑下修？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！1、2023年公司以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务保持稳健增长，全年实现营业收入40.59亿元，较上年同期增长2.69%，实现归属于上市公司股东的净利润2.84亿元，同比下降36.31%。公司净利润同比下降的主要原因为：（1）

2023年公司在保持第一增长曲线持续成长的同时，加大了以CGM 为基础的第二增长曲线研发和市场投入；（2）由于美国扩大CGM的医保覆盖对原有BGM市场造成冲击，导致美国子公司Trividia的经营亏损和商誉减值；（3）受行业及市场变化的影响，公司持续主动优化产品结构，部分经营品业务收入较上年同期减少。2、截至2024年3月31日，公司可转换公司债券“三诺转债” 剩余可转债4,984,225张，剩余可转债票面总金额为498,422,500元人民币。公司将努力提高经营管理效益，推动公司持续高质量发展，夯实转股基础，同时加强与投资者的沟通与交流，促进公司可转债转股工作。3、鉴于“三诺转债” 距离存续期届满尚有一段时间，为公平对待所有投资者，综合考虑公司的基本情况、市场环境、股价走势等多重因素，以及对公司的长期发展潜力与内在价值的信心，维护公司全体股东和债权人的整体和长远利益，明确投资者预期，公司于2024年3月21日召开第五届董事会第九次会议，审议并通过《关于不向下修正三诺转债转股价格的议案》，董事会决定自本次董事会审议通过的次一交易日起未来六个月内（即2024年3月22日至2024年9月21日），如再次触发“三诺转债” 转股价格向下修正条款，不提出向下修正方案。下一触发转股价格修正条件的期间将从2024年9月22日重新起算，若再次触发“三诺转债” 转股价格向下修正条款，届时公司将按照相关规定履行审议程序，决定是否行使“三诺转债” 转股价格的向下修正权利。谢谢！

Q14: 李董好！请问一下怎么看贵司的股价。现在的股价是不是低估。公司有什么对策！谢谢

董事长、总经理李少波先生回复：您好！公司将继续注于推动糖尿病及慢病健康事业的发展，通过持续创新，致力于为全球糖尿病及相关慢性疾病的人们提供创新、优质的产品和服务，帮助他们提高生活质量的使命，最终实现“全球领先的糖尿病数字管理专家”的战略愿景，二级市场股价的波动受多重因素影响，公司未来将持续扎实做好经营管理，努力提升经营业绩，提升公司内在价值，以回报广大投资者和增强市场信心。请广大投资者理性投资，感谢您对三诺的关注！

Q15：您好，董事长，cgm在海外的推进是否符合预期？能否成为业绩增长点？

董事长、总经理李少波先生回复：您好！1、目前，公司正在有序推进美国FDA的注册临床试验，同时也在积极推动CGM在欧洲的上市销售，我们CGM产品已经通过自身的海外电商团队开始了在主流电商平台的布局。后续公司将根据CGM产品的时间安排推动产品注册工作，尽快加速产品在海外上市工作。2、据国际糖尿病联盟（IDF）数据显示，2021年全球成年糖尿病患者已达5.37亿，患病率高达10.5%，其中约44.7%的成人糖尿病患者未被确诊；其中中国有1.41亿糖尿病患者，其中未确诊的比例达51.7%。据IDF推测，预计到2045年全球成年糖尿病患者人数将上升至7.83亿，预计患病率也将上升至11.3%和12.2%，在此期间世界人口预计将增加20%，而糖尿病患者人数预计增加46%；预计我国到2045年糖尿病总人数也将增至7.83亿。全球以及我国血糖监测行业仍处于快速发展阶段，市场规模保持稳定上升趋势。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。国内糖尿病患者相较欧美国家对于血糖管理的意识还比较缺乏，多个细分市场都可以开发，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。公司CGM产品“三诺爱看”采用的是自主研发的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；采用微创植入式设计，简单操作、精准植入、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，APP具备风险预警、个性化设置血糖提醒范围、智能健康管家等功能，方便用户获取和使用数据更简单直观；定价适中，15天更长监测时间，综合性价比高。综合来看，“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疾病患者提供多元化、个性化的产品与服务，能够满足用户多层次的需求。感谢您对公司的关注！

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	2024年5月9日