

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-05-01

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（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	2025年5月7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2024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：郑霁耘 独立董事：陈纪正
投资者关系活动主要内容介绍	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。 Q1：国内动态血糖仪按照现在的价格策略不变，营收要到多少才能实现该板块的盈利，预计多久能实现盈亏平衡？ 副总经理、董事会秘书郑霁耘女士回复：尊敬的投资者，您好！关于动态血糖监测（CGM）业务的盈利情况，公司认为需要从多维度进行综合考量：营收规模是重要因素，但盈利水平同时受市场拓展、研发投入及运营效率等多重因素影响；国内市场方面，公司现阶段正积极扩大市场份额，相应的市场投入会对短期盈利产生一定影响；研发方面，公司持续投入CGM管线的新品开发和糖尿病管理生态，以保持长期产品竞争力；海外业务采用轻资产的代理商模式，已开始为公司贡献利润。公司始终以长期可持续发展为目标，通过提升产品复购率、优化运营效率等方式，稳步推进国内外业务的盈利进程。具体财务数据请以公司披露

	的定期报告为准。感谢您对公司的关注！ Q2：贵公司股票持续下跌了3个月，请问贵公司有什么感想？ 董事长、总经理李少波先生回复：您好！公司始终高度关注并理解广大投资者对于公司市值表现的关切，二级市场股票价格受宏观经济环境、证券市场环境、行业政策、市场情绪等多重因素综合影响，希望广大投资者能够客观对待市场波动，注意投资风险。公司目前生产经营正常，各项业务和研发项目稳健运行，公司管理层将继续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，协同海外子公司致力于推动糖尿病管理专家的数智化转型，在保持以BGM为主的传统业务稳健增长的同时努力培育以CGM为基础的第二曲线快速增长。公司将继续通过良好的业绩增长、加强投资者交流、持续稳定的现金分红、适时股份回购等方式提升公司投资价值和股东回报能力，同时在遵守信息披露规范的前提下积极保障广大投资者的知情权，增强信息披露质量和透明度，我们坚信企业的长期价值将在资本市场得到合理体现。感谢您对公司的关注与支持！ Q3：领导，您好！我来自四川大决策 请问，慢性病管理需求持续增长，公司如何通过动态血糖监测等创新产品构建糖尿病全病程管理生态？是否计划与医疗机构或健康管理平台合作？ 副总经理、董事会秘书郑霁耘女士回复：尊敬的投资者，您好！公司始终致力于构建“全球领先的糖尿病数字管理平台”，通过创新的数智化技术，为糖尿病患者提供精准、便捷、个性化的全病程管理解决方案。目前，公司已围绕血糖监测及糖尿病管理生态进行了系统性布局，形成覆盖指尖血糖（BGM）、糖化血红蛋白（HbA1c）、动态血糖监测（CGM）的完整产品线，为临床决策提供更全面的数据支持。已完成物联网技术部署，实现设备-患者-医护人员的互联互通，并在院内推出智慧糖尿病管理系统，包括虚拟病房、全院血糖管理平台等解决方案，助力医疗机构提升管理效率。面对海量血糖数据带来的分析挑战，公司自2年多前开始布局基于AI大模型的糖尿病专科智能体，覆盖风险评估、方案
--	--

	制定、监测随访、疗效评估等全流程，辅助医生决策，提升管理精准度与效率。公司高度重视与医疗机构、健康管理平台的合作，会持续探索多方协同的创新模式，共同推动糖尿病管理的数字化、智能化升级。 Q4：2024年中国动态血糖仪市场规模有多大，各家公司的市场份额如何，我司目前的市场份额如何？ 董事长、总经理李少波先生回复：尊敬的投资者，您好！感谢您对动态血糖监测（CGM）市场的关注。关于2024年中国CGM市场规模及竞争格局，目前行业正处于快速发展阶段，市场规模预计将保持快速增长态势。需要说明的是，由于不同研究机构的统计口径和方法存在差异，且市场格局处于动态变化中，我们不便对具体数据做出评论。作为国内CGM领域的重要参与者，三诺生物正持续加大研发投入，优化产品性能，并积极拓展零售和医院渠道。公司将继续深耕糖尿病数字管理领域，通过产品创新和服务优化来提升市场竞争力。如需了解行业整体情况，建议参考专业市场研究机构发布的权威报告。感谢您的理解与支持！ Q5：公司本期盈利水平如何？ 财务总监何竹子先生回复：2024年，公司实现营业收入444,312.36万元，同比增长9.47%；实现归属于上市公司股东净利润32,629.10万元，同比增长14.73%。2025年第一季度，公司实现营业收入104,160.38万元，较上年同期增长2.76%；实现归属于上市公司股东净利润7,211.51万元，较上年同期下降10.90%。感谢您的关注！ Q6：动态血糖仪胰岛素的闭环是否是糖尿病管理的“终局”，三诺的胰岛素泵的研发进度如何，今年是否有新产品能上市？ 董事长、总经理李少波先生回复：尊敬的投资者，您好！我们认为需要客观看待当前技术的发展阶段。按照行业内对人工胰腺的发展阶段定义，闭环系统主要分为混合闭环（HCL）和完全闭环（FCL）两种形态，两者在自动化程度和临床效果上仍存在明显差距。混合闭环系统虽
--	---

	然已实现部分自动化调节，但仍需人工干预；而真正意义上的完全闭环系统尚在研发完善阶段，要达到完全自主、安全可靠的血糖调控仍需技术突破。三诺生物始终致力于推动糖尿病管理技术的创新发展。在CGM领域，我们持续提升产品的准确性和稳定性，并计划通过与胰岛素泵的联动探索更智能的管理方案。同时，我们也在积极开展人工智能算法的合作研发，以更好地处理和分析动态血糖监测数据，为闭环系统的优化提供支持。需要指出的是，糖尿病管理是一个系统工程，闭环系统代表了重要发展方向，但并非唯一解决方案。我们将持续关注技术演进，通过产品创新和生态建设，为患者提供更加全面、个性化的健康管理服务。我们会及时披露三诺胰岛素泵产品的注册获批情况。感谢您对公司的关注！ Q7：公司之后的盈利有什么增长点？ 董事长、总经理李少波先生回复：您好！公司将持续通过技术创新和战略布局推动盈利增长：在技术层面，依托“个人掌上实验室（PPL）+精准桌面实验室（PDL）+精准可穿戴系统（PWS）+糖尿病数字管理解决方案（DDMS）”的完整产品矩阵，深化生物传感技术研发，把握AGI技术发展机遇，构建“生物传感+人工智能+医疗”的创新模式，实现糖尿病"感知-评估-干预"的智慧管理闭环；在市场拓展层面，重点推进动态血糖监测产品（CGM）的国际国内商业化进程，同时深化国内等级医院与基层医疗的协同发展，实现慢病管理的标准化与同质化。通过技术领先性与市场开拓力的有机结合，公司将持续巩固在糖尿病管理领域的竞争优势，为股东创造长期价值。感谢您的关注！ Q8：贵司业绩增长了，但是股票从去年10月份35元一路下滑到现在的21元，您有何感想以及后续的应对策略？我到贵司长沙各园区都有考察，状态都还挺好的，但就是跟不上大盘和板块，感觉难以置信。 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！ Q9：国内动态血糖仪价格战激烈，然而各家的营收都在快速增长，为什么大家在动态血糖仪的销售中都选择规模大于利润的的导向？预判这种价格战的情况会持续多久？ 董事长、总经理李少波先生回复：尊敬的投资者，您好！我们认为当前国内CGM市场的价格竞争是在国内血糖监测市场快速发展阶段的客观现象。各企业采取规模优先策略主要基于三重考量：其一，在渗透率很低的新兴市场，快速建立用户基础和品牌认知至关重要；其二，规模效应能有效降低单位成本，为后续发展奠定基础；其三，在分级诊疗政策推动下，扩大覆盖面具有战略意义。从发展规律看，这种竞争态势预计会随以下因素逐步分化：1）市场渗透率提升后，竞争重点将转向产品差异化和服务质量；2）行业监管趋严将优化竞争环境；3）技术服务创新带来产品升级创造新价值空间。三诺会关注产品全生命周期价值、数据积累和生态构建等长期收益。三诺生物坚持“技术驱动+合理定价”策略，通过：1）持续提升传感器性能；2）优化生产工艺降低成本；3）创新服务模式提升附加值。我们相信，随着行业成熟，具有核心技术和创新服务能力的头部企业将获得持续竞争优势。感谢您的关注！ Q10：我们的动态一直宣称第三代技术，但是实际在网上的评价比较负面，准确度和稳定性被诟病较多，是目前我们的技术还不成熟还是什么原因导致？ 副总经理、董事会秘书郑霁耘女士回复：尊敬的投资者，感谢您对公司产品的关注和建议。我们理解您对产品性能的关切，在此向您说明：公司动态葡萄糖监测系统采用具有全球自主知识产权的第三代直接电子转移技术，经临床验证，个人/家庭版MARD值为8.71%，医院专业版MARD值达7.45%，这一技术水平已达到国际主流产品标准，并获得包
--	---

	括中国、欧盟等全球25个国家和地区的认证。目前产品已在60多个国家上市销售，根据主流电商平台数据统计，用户整体好评率保持在95%以上。我们非常重视每一位用户的反馈，已建立专业团队实时收集分析使用意见，提升用户体验。三诺一直持续对产品进行迭代升级，同时，加强用户教育指导，完善售后服务体系，力求为全球糖尿病患者提供更优质的产品和服务。您的建议对我们非常重要，我们将持续改进，欢迎随时通过官网或售后热线（400-887-0036）获取更多产品信息。 Q11：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 副总经理、董事会秘书郑霁耘女士回复：尊敬的投资者，您好！近期血糖监测行业整体保持稳健增长态势，呈现出传统血糖仪（BGM）市场平稳发展、动态血糖监测（CGM）赛道快速崛起的特征。三诺生物作为糖尿病监测领域的领军企业，凭借完整的产品矩阵持续巩固市场领导地位。在保持零售渠道领先优势的同时，医院市场开拓和海外业务拓展均取得突破性进展。我们注意到，进口品牌仍主导高端医院市场，但国产品牌正通过技术创新加速进口替代进程。需要说明的是，由于各企业产品结构和业务布局存在差异，具体业绩表现不尽相同，简单财务数据对比可能产生偏差。公司将继续深耕糖尿病管理和慢病监测领域，保持高强度研发投入，推动产品迭代升级。我们将持续聚焦糖尿病数字管理，通过技术创新和国际化布局提升长期竞争力。目前公司各项业务进展顺利，详细财务表现请以公司定期报告披露信息为准。感谢您对行业的关注与支持！ Q12：三诺股价怎么和大盘2800点一样，贵公司没有改善对策吗？ 董事长、总经理李少波先生回复：您好！公司高度重视上市公司质量提升和市值管理工作，积极探索并通过良好的业绩增长、加强投资者交流、持续稳定的现金分红、提升信息披露质量、适时股份回购等方式，多措并举推动市场价值与内在价值相互促进，持续提升投资价值和股东回报能力。2024年以来，公司制定并披露了“质量回报双提升”行动方案及进展公告。2025年2月20日，公司召开董事会和监事会，审议通
--	---

	过《关于回购公司部分股份方案的议案》，同意公司使用自有资金及银行回购专项贷款以集中竞价交易的方式回购公司部分社会公众股份，用于员工持股计划、股权激励或者用于转换上市公司发行的可转换为股票的公司债券，回购资金总额不低于人民币15,000万元且不超过人民币30,000万元（均含本数），回购价格不超过人民币34.00元/股（含）。截至2025年4月30日，公司已累计回购公司股份3,125,000股，成交总金额为64,102,404.54元（不含交易费用）。公司后续也将根据市场情况在回购期限内继续按照规定实施本次回购计划，敬请关注后续公司在披露的相关公告，再次感谢您的关注！ Q13：行业以后的发展前景怎样？ 董事长、总经理李少波先生回复：您好！根据国际糖尿病联盟（IDF）数据显示，2024年全球成年糖尿病患者（20岁~79岁）人数达5.89亿，占该年龄段总人口数的11.1%，其中约2.52亿人尚未意识到自己患有糖尿病，预计到2050年全球成年糖尿病患者人数将上升至8.53亿。我国作为世界糖尿病大国，2024年成年糖尿病患者人数约为1.48亿，占全球成人糖尿病患者总数的25%。糖尿病患病率随年龄增长而上升，65岁以上人群患病率最高。随着全球人口老龄化加剧，老年糖尿病患者数量将不断增加，对血糖监测产品的需求也将进一步上升。据此分析，糖尿病患病率仍处于上升阶段且上升幅度较大。未来随着中国等发展中国家的经济快速发展，人民健康管理意识增强、医疗水平的提升以及医保覆盖面扩大，血糖监测市场规模将持续攀升，同时伴随CGM技术的不断迭代发展以及糖尿病的诊断率预期增加，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。感谢您对公司的关注与支持！ Q14：请问，2024年CGM销售额多少？ 董事长、总经理李少波先生回复：您好！2024年度公司持续葡萄糖监测系统产品（CGM）实现营业收入2-3亿元。 Q15：李总您好，麻烦您详细介绍一下今年、明年公司各个业务板块的规
--	--

	划以及销售额目标情况，谢谢。 董事长、总经理李少波先生回复：尊敬的投资者，您好！感谢您对三诺生物业务发展的持续关注。在国内传统业务方面，作为行业领导者，三诺将继续发挥产品矩阵完善和渠道网络健全的核心优势，通过持续的产品服务迭代升级和渠道精细化运营，确保业务发展与行业增长保持同步，进一步巩固我们的市场领先地位。在创新业务布局上，动态血糖监测（CGM）产品是今明两年重点突破的战略方向。公司将通过精准的市场投放和持续的产品优化，在确保投放效率的前提下，以优质的产品性能和用户体验赢得市场认可，实现业务的快速增长。同时，海外市场拓展已取得实质性进展，预计将为公司带来新的利润增长点。在国际业务发展方面，美国子公司经过前期的协同调整，目前已经步入良性发展轨道，其主营业务也逐步实现收入增长态势并实现盈利。未来，我们将持续优化全球资源配置，推动国际业务高质量发展。2025年，公司以“i 成长，高效”为主题，继续在专业化、数智化、全球化三个方面落实关键任务，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。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。未来，我们将持续优化全球资源配置，推动国际业务高质量发展，具体各板块的销售目标数据涉及公司商业机密和信披规范，请以公司后续披露的定期报告为准。三诺生物将始终坚持创新驱动发展，聚焦主营业务，为投资者创造可持续的价值回报。再次感谢您的关注与支持！ Q16：另外建议公司回购股份采用注销形式而不是用公司的高价回购的股票，低价内部消化，损害我们这些中小股民。 董事长、总经理李少波先生回复：您好！截至目前，公司相继实施了4次股份回购计划，且前2次回购的股份均以不低于当期回购均价为基准的价格分别过户至公司第二期、第三期员工持股计划，持股计划的购买价格及确认方法符合相关法律法规、规范性文件的有关规定，并综合考量了公司面临的人才竞争状况、实施持股计划的成本及核心团队的参与意愿等因素，不存在低价消化的情况。感谢您的建议！
--	---

	Q17：一季度营收仅有2.76的增长，利润下滑，而友商鱼跃医疗的营收接近双位数增长，血糖板块更是快速增长，是什么原因导致我们一季度的增长不及预期？ 副总经理、董事会秘书郑霁耘女士回复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。2025年第一季度，公司在复杂市场环境下实现了稳健经营：国内业务方面，传统业务在高基数背景下保持稳定增长，CGM业务表现亮眼，收入增速超过50%；国际业务方面，虽然美国子公司PTS受后疫情时代体检需求回调影响，收入较2024年第一季度的高基数有所回落，但基本稳定在2024年后三季度的平均水平；值得关注的是，Trividia通过深化协同整合，不仅成功应对美国BGM市场整体下滑的挑战，实现市占率提升和收入逆势增长，更通过产品结构优化和运营提效，实现扭亏为盈。需要说明的是，由于产品结构、业务模式和市场份额基数存在差异，公司与鱼跃医疗等同行企业的业绩表现不具备直接可比性。整体来看，公司一季度收入同比增长2.76%，展现了业务发展的韧性和潜力。我们将继续推动创新转型，为投资者创造长期价值。感谢您的关注！ Q18：公司今年4月份的销售情况如何？相较于去年又是怎么样？ 独立董事陈纪正女士回复：尊敬的投资者，您好！公司目前生产经营正常，各项业务稳健运行，相关销售及营收情况请您关注公司后续披露的定期报告。感谢您的关注！
附件清单 （如有）	无
日期	2025年5月7日