

三诺生物传感股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-08-01

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	国联民生：张金洋、杨芳；中信建投：袁清慧、王在存、华冉、李虹达；华安证券：谭国超、李婵；华泰证券：代雯、高鹏；开源证券：余汝意、陈峻、石启正；国投证券：冯俊曦、朱凤萍；东吴证券：朱国广、王美麒；申万宏源：张静含/陈烨远；中金公司：张琎、朱言音、刘雅馨；中信证券：陈竹、宋硕、沈睦钧；光大证券：吴佳青；银河证券：甘坛焕、何冠洲；银河证券：程培、孟熙；中银证券：刘恩阳、苏雪儿；华创证券：郑辰、李婵娟、陈俊威；中泰证券：谢木青、刘照芊；天风证券：杨松、周海涛；兴业证券：孙媛媛、黄翰漾、董晓洁等119位参与人员（以上排名不分先后）
时间	2026年8月4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2026年上半年度主要经营情况 2026年上半年，公司秉持“常变长青”信念，以“简化、AI、交付”为行动支点，坚持聚焦以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测主营业务，推动整体人效提升和管理改善，同时聚焦专业化、数智化、全球化三大方向，以创新为核心竞争力，致力于产品技术革新和管理系统数智化，推进关键任务落地。 报告期内，公司实现营业收入253,703.63万元，较上年同期增长12.08%；实现归属于上市公司股东的净利润22,133.73万元，较上年同期增长22.52%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润21,029.92万元，较上年同期增长32.87%，公司整体销售收入和经营利润实现稳步增长。分产品来看，报告期内公司实现血糖监测产品收入

	188,075.05万元，较上年同期增长13.37%；实现即时检测POCT产品收入13,101.83万元，较上年同期增长10.56%，传统业务增长稳健，CGM业务也实现快速增长。分区域来看，报告期内公司实现境内收入151,654.88万元，较上年同期增长19.76%；实现境外收入102,048.75万元，较上年同期增长2.32%，国内业务实现显著增长，全球化战略持续深化；报告期内公司医疗器械行业整体毛利率达53.18%，较上年同期增长1.38个百分点，盈利能力持续改善。 未来，公司将继续聚焦主业，充分发挥多领域发展布局与技术融合优势，以“AI”为引擎，思考业务流程优化与组织的适配，聚焦新型生物传感器的研发创新和高质量规模化生产，探索“生物传感+人工智能+医疗”的新模式，实现“感知+评估+干预”的糖尿病智慧管理闭环；增强“人机协同”的员工能力，建设数据驱动的敏捷平台，将AI深度融入业务流程，而非简单工具化应用，在变化中筑牢根基，在创新中创造价值，持续推动业务高效运营、基业长青，以实现“全球领先的糖尿病数字管理专家”的战略愿景。 二、提问交流： Q1：2026年上半年公司销售费用投入有较大增长，请问销售费用增加的主要原因是什么？预计未来的投入情况是怎样的？ 回复：2026年上半年，公司销售费用投入70,569.72万元，较上年同期增长15.48%，主要受两方面因素影响：一是上半年度国内电商促销活动（如618大促）期间，公司加大了电商渠道的市场推广投入；二是公司持续推进国际市场开拓，布局全球电商整合与资源共享，跨境电商渠道推广费用的投入增加。销售费用投入将根据业务发展动态调整。CGM产品作为公司的第二增长曲线，相应市场投入需要结合行业竞争格局、市场扩张战略以及企业盈利承受能力等因素综合判断、适时调整；传统成熟业务的销售费用投入相对稳定，新产品的投入则根据产品生命周期和具体的销售策略制定不同的方案。在产品结构调整或者平台促销等特殊时期，销售费用投入可能出现阶段性增加。后续公司将持续优化费用投入效率，提升投入产出比。
--	--

	Q2：公司与雅培诉讼的最新进展？对公司CGM在欧洲地区的业务影响？ 回复：公司与Abbott Diabetes Care Inc.（以下简称“雅培”）在UPC的两起诉讼案件，主要涉及雅培两项欧洲EPO专利EP4344633和EP3988471。目前，UPC上诉法院已就双方上诉请求陆续作出判决，批准了雅培针对 EP4344633 和EP3988471的临时禁令申请，禁止公司及A Menarini Diagnostics S.r.l.（以下简称“Menarini公司”）在UPC管辖区域内制造、销售、进口或使用面向欧洲市场推出的部分CGM产品，但同时UPC上诉法院明确上述临时禁令不适用于公司已上市产品“Sinocare iCan i3”。2025年11月17日，雅培在海牙UPC分院提起了针对EP4344633的主诉；2026年6月18日，雅培在海牙UPC分院提起了针对EP3988471的主诉，公司已聘请专业国际律师团队积极应诉，截至目前，前述案件均尚未开庭审理。具体内容可以详见公司于2026年4月1日、2026年4月21日在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露的《关于与雅培就 EP4344633 专利在UPC诉讼的公告》（公告编号：2026-033）、《关于与雅培就EP3988471专利在UPC诉讼的公告》（2026-043）。 欧洲统一专利法院上述裁决是对“临时禁令（Preliminary Injunction, PI）”上诉的审理结果，不代表法院对侵权事实或专利有效性的最终认定。受临时禁令影响，公司与Menarini公司已在UPC所覆盖的成员国内，全面暂停相关CGM产品的生产、销售、进口及使用。公司CGM产品在欧洲市场尚在开拓阶段，2025年相关产品在UPC管辖区域的销售收入占公司整体营业收入的比例不超过0.5%，预计自本次判决至主诉判决（如有）期间，相关产品在UPC管辖区域受影响的销售收入不会对公司的生产经营和整体产品销售产生重大影响。长期来看，如果临时禁令长期持续，或将一定程度上延缓公司CGM产品在欧洲市场的推广进度。公司始终坚持合法合规经营，将积极稳妥推进后续法律事宜，保障企业海外业务有序开展，同时也将继续加强自身的研发创新，完善全球的知识产权布局。 Q3：美国子公司Trividia在2026年上半年经营业绩良好，主要原因是什么
--	--

	么？公司预计Trividia今年是否存在商誉减值风险？ 回复：2026年上半年，公司美国子公司Trividia实现归母净利润2,546.85万元，较上年同期增长84.82%，利润实现较大幅度增长，主要是由于：（1）2026年上半年，Trividia积极拓展美国电商业务以及胰岛素针头等新业务，营业收入实现增长的同时，生产精益化持续改善，整体毛利率提升，带动盈利增长；（2）2025年上半年，由于Trividia与罗氏之间的专利纠纷产生的法律费用支出，一定程度上影响了Trividia当期的净利润，双方已于2025年10月就BGM产品签订了交叉专利许可和解协议，故今年上半年无该部分费用支出。 从今年上半年度的经营情况来看，美国子公司Trividia业务实现稳健增长，经营业绩良好，利润端实现盈利且较上年同期有大幅增长，若Trividia能保持上半年的经营业绩趋势，初步判断商誉减值风险较低。但关于Trividia今年是否进行计提商誉减值，公司还需要结合Trividia 2026年度整体经营情况进行商誉减值测试，同时聘请评估机构与审计机构进行评估和审计后确定。 Q4：公司CGM产品国内外的盈利情况？国内线上、线下的销售占比情况？预计何时实现盈利？ 回复：2026年上半年，公司海外CGM销售延续增长态势，并实现盈利，欧洲UPC覆盖的国家短期内受到临时禁令的影响；国内CGM销售整体仍处于亏损状态，较去年同期减亏趋势明显，当前CGM产品在境内的销售收入主要依托线上电商渠道，其中电商渠道贡献了绝大部分收入。 关于CGM业务的盈利情况，需从多维度进行综合考量：营收规模仍是重要因素，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。当前，国内市场公司正积极扩大市场份额，相应的市场投入增加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AI医疗生态建设，以保持长期产品竞争力；海外业务采用本地市场精耕和代理商模式相结合的方式，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，通过精益生产、提升用户体验、提高用户粘性、优化运营效率等方式，稳步推进国内外业务。具体财务数据请以公司披露的定期报告为准。
--	---

	Q5：2026年上半年国内收入增速亮眼，请问主要驱动因素？ 回复：2026年上半年，公司实现国内收入151,654.88万元，较上年同期增长19.76%，主要受两个因素影响：（1）CGM收入实现快速增长，贡献收入增量。公司现有一代、二代CGM产品适配不同用户需求，随着CGM产品性能和易用性的不断优化，同时叠加公司日益完善的增值服务，用户接受度和购买意愿持续提升，高单价的CGM产品拉高国内整体营收规模；（2）公司持续迭代优化升级产品结构，围绕糖尿病及相关慢病管理需求，拓展多元化监测产品和服务，搭建起以血糖检测为基础、慢病相关指标检测为核心的产品矩阵，带动即时检测POCT产品实现稳健增长；（3）国内线上销售现已逐渐成为主流，公司布局覆盖超 20 家主流电商平台，通过优化内容运营、强化全域市场营销能力等方式持续巩固血糖监测及其他相关慢病监测成熟业务优势，促进国内收入保持稳健增长。 Q6：二代CGM产品在美国申请FDA的进展？CGM产品未来研发方向？ 回复：公司二代CGM产品在美国注册各项筹备工作正按计划稳步推进，综合考虑雅培与公司欧洲专利诉讼的影响，截至目前暂未向美国FDA正式提交注册申请，目前正基于一代CGM产品FDA注册反馈及审核要求，持续完善预临床研究、算法验证及相关试验设计工作。鉴于FDA医疗器械注册审核流程受产品技术特点、审核反馈、资料补充进度等多重因素影响，评审周期及最终注册结果均存在较大不确定性，故无法预测具体时间节点。后续如有重大进展，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。 公司于2025年第一季度迭代推出三诺动态血糖仪二代产品，相较于第一代产品，升级为一体式结构设计，直径和厚度更小，有效提高用户使用的便捷性和佩戴的舒适性。结合行业趋势与公司技术积累，我们认为公司未来CGM研发重点方向主要包括：（1）持续提升监测准确度与稳定性，提升低血糖、高血糖等关键区间的检测精度；同时缩短产品植入后的初始化等待时间，提升使用体验。此外，公司将持续优化算法，减
--	---

	少干扰因素对监测结果的影响，进一步提升数据稳定性和临床可靠性； （2）降低生产成本，提升产品可及性。公司将通过技术和工艺优化，努力降低单个传感器的生产成本，减轻患者长期使用的经济负担；（3）延长产品的使用期限。目前公司单个传感器的使用寿命为15天，未来通过持续的研发和技术改进，有望进一步延长单个传感器的连续佩戴期限； （4）持续改善用户佩戴体验。公司将通过结构设计优化、工艺升级等方式，从产品尺寸大小、植入痛感、佩戴异物感、植入方式、数据传输稳定性等多维度持续优化用户体验；（5）深化AI服务建设。CGM的价值不仅在于硬件监测，更在于数据背后的管理服务。公司将基于iCanNet可信数据空间和“小诺智能体”，将零散的原始血糖数据转化为可解释、可落地的智能决策建议，从“知、信、行”三个层面逐级提升患者管理能力，最终实现更精准、更高效、更个性化的糖尿病全流程管理。此外，公司也将积极探索 CGM 与胰岛素泵等设备的互联互通，推动从单一监测向“监测-评估-干预”闭环管理演进。 Q7：公司未来的研发重点方向？ 回复：2026年上半年，公司持续推进血糖、血脂、尿酸、糖化血红蛋白等多指标联测产品研发，陆续推出了房颤臂筒式血压计S21、第四代优智PRO血糖仪、一纸双测血糖尿酸测试仪EA-26Pro、乳酸血糖分析仪GL-12Air等新品，有效拓宽了产品应用领域和适用人群，优化公司产品结构和产业布局。 糖尿病仍然是人类公共卫生中现在和未来相当长时间内的巨大挑战，未来除了现有产品的升级迭代，还会有更多贴合用户家庭健康需求的多指标监测、慢病管理的产品上市。公司将继续围绕成为全球领先的糖尿病数字管理专家而不懈努力，未来的研发重点方向包括：从BGM到BXM（多指标监测）拓展，从POCT扩展到PDL（Precision Desk Lab，精准桌面实验室），从CGM扩展到PWS（Precision Wearable Systems，精准可穿戴系统）。在即时检测（POCT）领域，公司将持续推动产品从单一检测向多指标联测、从半自动向全自动化、从设备销售向整体解决方案升级。在持续葡萄糖监测（CGM）领域，公司将持续提升传感技术性能，延长佩戴时间、改善用户体验，同时积极探索从单一血糖监测向多
--	--

	代谢指标可穿戴监测拓展，构建精准可穿戴系统（PWS），为糖尿病、运动健康等更多场景提供连续代谢数据。同时，公司深度布局AI战略，构建糖尿病全周期智能管理生态。公司将持续深化 AI 技术在慢病管理领域的应用，以iCanNet 可信数据空间为技术底座，构建和完善糖尿病专科智能体，打造“小诺智能体”等 C 端产品和全院血糖管理系统等 B 端产品，覆盖风险评估、方案制定、监测随访、疗效评估等糖尿病全流程，实现 B 端与 C 端双向赋能。 依托核心技术与产品优势，公司将持续探索“生物传感+人工智能+医疗服务”的糖尿病及相关慢病数字管理模式，实现“感知+评估+干预”的糖尿病智慧管理闭环，为慢病防治提供创新性、系统性的智慧医疗解决方案，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，从而帮助用户提高生活质量。 Q8：AI生态布局的进展以及对业务的赋能和收入贡献？ 回复：公司自2022年起前瞻性提出了深度布局AI的战略，已围绕血糖监测及糖尿病管理生态展开了系统性布局。目前，公司已完成物联网技术部署工作，实现设备-患者-医护人员的互联互通，并在医院推出智慧糖尿病管理系统，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，公司围绕“生物传感+人工智能+医疗”核心战略，公司构建以 iCanNet 可信数据空间为底座、糖尿病专科智能体为核心的 AI 技术体系，持续丰富智慧健康产品矩阵，深化AI技术在慢病管理领域的融合应用。基于CGM产品推出“小诺智能体”等 AI 服务功能，可实现指标智能解读、血糖趋势预判、低血糖智能预警、个性化饮食运动建议等全流程管理服务；打通华为、苹果运动健康平台的用户行为数据（如睡眠、饮食、运动）与血糖指标进行多维度关联分析；首批接入蚂蚁AQ，加速构建AI医疗生态，推动硬件终端与健康内容深度融合；升级全院血糖管理系统，搭载糖尿病专科 AI 智能体，实现自动识别指标异常、深度分析血糖波动规律、触发危急值分级预警与跨科室智能会诊等功能，推动糖尿病管理向精准化、高效化、个性化演进。 短期来看，AI业务尚无法直接为公司带来显著的经济收入，但从长远发展来看，公司前瞻性布局 AI 医疗赛道，将从多维度为业务赋能：产
--	---

	品溢价能力提升，AI服务能进一步提升CGM、POCT等监测产品的附加价值和差异化竞争力，支撑产品结构升级和毛利率提升；用户粘性与复购增强，依托小诺智能体打造居家慢病管理闭环，能有效增强用户黏性；构建差异化竞争壁垒，通过赋能医院与基层医疗机构，推动公司从“中国血糖仪普及推动者”向“全球领先的糖尿病数字管理专家”战略转型，基于庞大的用户数据沉淀反哺研发，构建“感知+评估+干预”的糖尿病智慧管理闭环，为公司全球业务长期增长奠定基础。 未来，公司将持续探索“生物传感+人工智能+医疗”的新模式，打造真正以用户为中心的數字健康管理平台，构建“硬件+算法+服务”的差异化竞争壁垒，为糖尿病及相关人群提供个性化、精准化的高价值慢病管理解决方案。
附件清单 （如有）	无
日期	2026年8月4日