



Sinocare三诺

• 每测一次都是爱

Sinocare Social Responsibility Report 2021

三诺生物 2021 年度 企业社会责任报告

目录

CONTENTS

- 报告说明
- 董事长致辞
- 数说2021

● 走进三诺

- 公司简介
- 公司大事记
- 公司核心价值观
- 公司品牌与传播
- 可持续发展战略
- 公司荣誉

● 恪守对用户的承诺

- 科技创新与发展
- 深拓零售市场
- 深挖医院渠道
- 深入基层医疗
- 深耕线上渠道
- 国际市场拓展
- 智能制造与绿色生产
- 产品质量与体系质量文化
- 糖尿病健康管理中心
- 数智化未来

● 恪守对员工的承诺

- 员工规模和结构
- 企业文化
- 员工招聘与雇佣
- 员工薪酬与福利
- 员工培训与发展
- 员工健康与安全

● 恪守对股东、合作伙伴和社会的承诺

- 业绩与回报
- 公司治理
- 合作伙伴
- 社会公益

● 2022年社会责任承诺

报告说明

《三诺生物传感股份有限公司2021年度社会责任报告》（以下简称“本报告”）是三诺生物传感股份有限公司及控股子公司2021年度履行社会责任的整体报告，展现了公司在经营、环境、社会等责任领域的实践和绩效，反映了公司在回馈股东、赋能产业、科研创新、绿色生产和抗击疫情等方面所做出的努力。希望通过本报告起到与利益相关者沟通的作用，促进公司可持续发展。

🕒 时间范围

本报告为年度报告，报告周期为2021年1月1日到2021年12月31日，并包含部分历史信息。

📄 发布情况

第二次对外发布。

📖 编制标准

本报告参照中国社会科学院《中国企业社会责任报告指南（CASS-CSR4.0）》，同时遵循深圳证券交易所《上市公司社会责任指引》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号-创业板上市公司规范运作》和GRI的重要性、完整性、可比性和利益相关方参与的原则。结合实际情况，展示公司对股东、员工、客户、行业、环境和社会等利益相关者履行的责任。

📊 数据来源

本报告披露的2021年数据，均来自三诺生物传感股份有限公司的正式文件和统计报告，并经过相关部门审核。

📍 获取渠道

本报告以网络电子版形式发布，可在深圳证券交易所网站（www.szse.cn）及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）查阅获取。

📞 联系方式

三诺生物传感股份有限公司

官网：www.sinocare.com

地址：湖南省长沙市国家高新技术产业开发区谷苑路265号

电话：0731-8993 5528

数说2021

2021年实现营业收入 **23.61** 亿元；

公司参股子公司THI实现收入 **9.98** 亿元

公司总资产达 **41.53** 亿元；

公司参股子公司心诺健康总资产达 **16.87** 亿元

截至2021年底，公司在全球拥有员工4132名（含THI598人）。



中国

约2000万个人用户



海外

约300万个人用户



产品销往

135个国家或地区



产品推广

3000家二级以上医院
6000多家社区医院及乡镇医院



血糖管理系统

已应用于600多家等级医院



分钟诊所

服务于20000多家机构



2021研发投入

占营业收入7.73%



发明专利

135 个



共申请专利

412 个



获得专利授权

300 个



软件著作权

91 个



商标

496 个



医疗器械证书及资质

312 项

董事长致辞

创新成长 —— 数智驱动“用户至上”的糖尿病数字管理专家



2021年，公司的年度主题是“用心成长”，用心推动糖尿病管理专家的数智化转型。我们以“全球质量合规”，“用户直达”，“数智化转型”，“全球协同”作为战略执行要点：通过产品直达、信息直达、关爱直达、院内外一体化、iPOCT深度推广、CGM研发提速促进用户直达；通过用户数字化、产品数字化、数智化工厂、S.IoT（物联网）平台、iSEE运营数字化、全球财务支持的实施践行数智化转型；通过真睿二代量产、全面合规的FDA质量体系、台湾工厂产能协同、一测协同、研发协同、采购协同、销售协同等七个维度加速全球化的步伐。

“用心成长”推动数智化转型

二十年来，三诺从推动中国血糖仪普及到努力成为中国领先的数字糖尿病管理专家和全球领先的代谢病检测专家，这个梦想

就像远方的一束光，不断指引着我们前进。

2021年，公司开始数智化转型。数智化转型的目的是如何更有效的实现公司的目标——帮助糖尿病等慢性疾病患者提高生活质量。用心成长是通过产品直达、信息直达、院内外一体化、iPOCT以及CGM去推动用户直达。通过数智化转型去推动用户的数智化，业务的数智化，制造的数智化。

质量合规是企业能够持续成长的基础。三诺从创立开始就持续推动质量体系建设，2007年获得CE IVDD认证，2017获得了FDA市场准入，2019年获得CE MDD认证，2020年获得巴西BGMP认证，2021年又获得韩国GMP认证。三诺在全球主要市场通过质量合规和产品认证，实现产品满足全球市场需求。

在用户直达方面，公司从用户至上的角度上思考问题，通过产品直达和品牌直达，致力于为用户创造价值。利用直播、420尿酸品牌日活动、高铁冠名等，将三诺的关爱带给需要的用户。

“三诺讲糖”的粉丝超过30万，直播带来了超过2500万的营业收入。

在关爱直达方面，三诺健恒获得了互联网医疗资质，三诺健康门诊开始试营业。三诺关爱通过糖尿病数字管理平台去理解用户需求、提升关爱服务质量和效率，每测一次都是爱是为了精准地帮助用户提升生活质量。

基层慢病管理是一个挑战，三诺希望通过iCARE提供帮助，其中的i要实现三层目标。intergrated，实现整合的，多指标的。Internet of thing，实现连接医生、患者、售后，并能赋能服务。intelligent，实现智能的，以提升基层医生的诊疗能力为目标。iCARE去年已为180万名患者提供了优质的iPOCT检验服务。

疫情依然对全球所有人的生活产生深刻的影响。公司的国际业务在疫情挑战中继续成长，从德国杜塞尔多夫的MEDICA，

到迪拜的ARAB HEALTH，从印度尼西亚子公司的建立到越南、菲律宾国际市场的本土化精耕，都取得了显著进步。在全球制造协同上，在全球的7个工厂：长沙、东莞、新竹、Sunnyvale、Fort Lauderdale、New Hampshire、Indianapolis，开始形成项目管理式协同推进。

公司业绩的取得和项目进展都依靠4000多位同事的努力。通过学习、分享和践行评出了众多的价值观践行行为楷模，《为爱而诺，以行践言》收集了36位行为楷模的故事。价值观不仅仅是认知，更需要通过学习和思考，把认知转成行动。在公司价值观践行的楷模中，感染新冠又康复的王京，现在仍然在菲律宾努力奋斗；研发的胡倩实现了HPALC的算法优化；史亚宽，在七月河南暴雨中逆行去占城卫生院协助抢救，去帮助我们的客户医院转移危重病人。每一个行为楷模实际上都是将三诺价值观体现在与客户、用户接触的那一刻中。评选的11个优秀团队，都是通

过认真、协同、创新的工作，实现卓越的工作成果。无论是研发项目CGM、HPALC的进展，还是区域一体化以及器械邦的开发，都体现了协同下大家的智慧和凝聚力。

2021年，公司完成了三诺青山园区的奠基和封顶。2022年7月将投入生产，为iPOCT和CGM业务的拓展提供产能，从而满足公司未来战略发展的研发和生产需求。

“创新成长”长成糖尿病数字管理专家

2022年，公司的年度主题是“创新成长”。通过数智驱动成为“用户至上”的糖尿病数字管理专家。



创新成长仍然要坚持质量第一，以数智化驱动，让专业化体现在通过研发的三大平台以及中央研究院去实现技术的持续创新，然后通过用户平台和糖尿病数字管理平台的智能化建设去提升服务的标准化、在线化。在产品和服务上落实iPOCT的三个层面的i，实现iCGM的量产。在研发、智能制造和服务直达方面实现创新成长。

全球化协同不仅要全球的合规运营，也需要去建立主要市场的员工本土化。实现全球供应链和制造的协同，实现研发的协同；持续做好FDA的合规性，让真睿一代的量产落实；HPALC要实现全球的上市。这些都要依靠数智驱动，整个系统和流程都要建立在数智基础上，小程序、系统和平台要实现工具化，去帮助提高用户价值和运营效率。三诺的S.IoT是我们提升服务质量和效率的基础，iSee是我们提升运营质量和效率的基础。在流通全链条上，继续做好器械邦和院内外糖尿病管理以及基于

CDSS的糖尿病数字管理平台。

数智化是我们二次增长的驱动力。在公司层面，建立数智化转型的硬仗项目，基于数字连接、数字糖尿病以及数字运营，并分解到各个硬仗项目中去。不管是零售、临床、iPOCT、三诺健康、国际及CGM，都有相应的硬仗项目，这些硬仗项目的实现，确保我们实现2022年经营目标和长期发展战略。

在临床方面，通过主动会诊及DPCC实现医防融合，通过提高院内糖尿病管理效率来实现院内外糖尿病管理一体化的落地。iPOCT把基层医生和服务连接起来，提高基层诊疗的水平。私域管理，让糖尿病管理实现闭环化。

公司研发确定为三条产品线和一个解决方案产品线。一是PPL (Personal Palm Lab) 个人手上实验室，要努力实现从BGM到BXM，从测血糖扩展到测血糖、测尿酸、测血脂、测血红蛋白等一系列个人健康指标；二是POCT扩展到PDL (Precision Desk Lab), 精准桌面实验室，成为一个整合的智能化的帮助基层赋能的一个创新产品的提供者；三是从CGM扩展PWS (precision wearable system)，精准可穿戴系统，不仅有CGM，还有可贴附式的胰岛素泵，实现传感和贴附泵结合，形成人工胰腺 (AP)，CGM将扩展到CXM。研发创新是支持公司产品实现的过程。解决方案产品线 (digital health) 的智慧医疗的服务创新是支持用户价值实现的过程。基于公司的产品和服务实现对“五高”，从高血糖、高尿酸和高血脂再到高血压和高体重的管理，从而实现帮助用户提高生活质量。

三诺的战略是成为糖尿病等慢性病数字管理专家。一个组织的商业成功一定是战略和组织适配的成功。在这个快速变化的世界，只有通过业务变革去适应变化。在产品上，以软件去定义产品，完善物联网的S.IoT平台。在服务上，结合人工智能和糖尿病数字管理实现产品和服务的平台化。提升数字基础能力，如5G物联网、人工智能、区块链、云和大数据 (5IABCD)，构建三诺下一个十年需要发展的基础能力。

在组织能力方面，建设满足产品和服务创新要求的组织能力。经过几个月公司全员的讨论，三诺的核心组织能力定义为专业化、数智化、全球化。为此三诺全年推动卓越成效的管理者，去阅读、去践行。我们每个人作为知识工作者，都需要成为卓越成效的管理者，去发展成长自己的变革领导力。



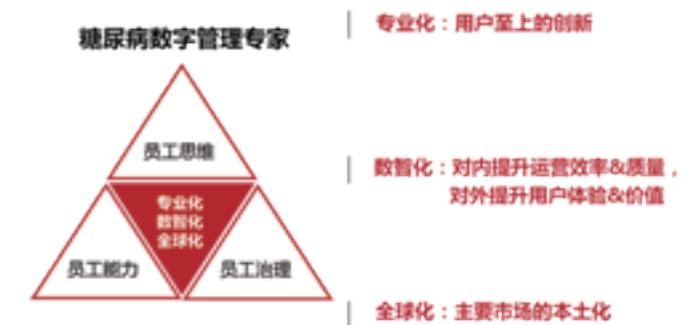
三大核心组织能力。专业化是指用户至上的创新，将工作标准化、管理体系化，同时通过数字去驱动流程的持续优化。工作中需要一次把事情做对，从工作内容到工作水准以及对相关工作人员的成果都需要高效率高质量。数智化是要实现在线化、智能化、平台化。我们每个人要具备数字能力，能看懂、适应、优化数字工具，提高自己和团队的工作效率，对内提高运营质量和运营效率，对外提升用户的体验和价值。全球化是在市场、财务、IT、HR、质量、平台要服务全球的业务，研发、生产和供应链上实现全球协同，在主要市场实现本土化。

组织能力需要从员工能力、员工意愿、员工治理去建设。对于员工能力，是解决“能不能”的问题，需要业务能手、数字化人才，岗位专家。加强复合型人才的培养，培养业务+数字技术的能力，通过学习、轮岗和外派的机制来实现。对于员工意愿，是解决“愿不愿”的问题，员工要去思考以糖尿病及相关慢病为中心，帮助用户提高生活质量，推动行为典范员工培育，公司依照创造价值来进行评价和分配。对于员工治理，是解决“允不允”的问题，通过流程完善实现充分授权，推动组织的敏捷，通过信息共享和透明机制去建立市场化的生态组织。

我们每一位员工，创新成长意味着在专业化方面，需要不断地改善自己的工作，让自己成为岗位专家，敢尝试、敢突破、不怕失败、及时地优化。各业务线和职能部门建立群策群力的机制，包容创新的失败。在数智化方面，通过数智化方式解决问题，建设数智化基础能力，然后通过业务的数字化去提升效率和质量，通过市场化生态的组织去帮助客户成功。在全球化方面，通过文化交流和全球轮岗制度，用业务变革促进流程优化，同时支持业务的变革，实现主要市场的本土化。

一年又一年，组织的成长离不开每个人的成长，我们需要的是有质量的学习、有目的的践行和有影响的分享。我们不断改变

自己，影响周边的人，也去影响组织，促进组织的不断成功。



这是一个VUCA (Volatility易变性、Uncertainty不确定性、Complexity复杂性、Ambiguity模糊性)时代，充满不确定性，只有学习和持续的创新，才能用成长的不确定性，去面对未来的不确定性。因此，无论是个人的成长还是组织的成长都面临着短期和长期的问题，就像走在钢丝上，实现短期和长期的平衡。我们推动成熟业务的增量价值分享维持一次曲线持续增长，提供战略资源持续探索新型业务，实现二次曲线的突破。

走过充满不确定性挑战的2021! 我们开启了公司全面数字化+智能化，即数智化转型的征程! 我们从思维的转型开始，落实到业务场景，推动顾客、合作伙伴、生产要素以及业务交互全过程的在线化、数据化、智能化。

迈进期待着从新冠肺炎疫情回归日常的2022! 我们微调了我们的愿景：中国领先的糖尿病数字管理专家，全球领先的代谢病检测专家。为实现这个愿景，我们提出了公司的核心组织能力：专业化、数智化、全球化。基于用户至上的创新，通过数智化对内提升运营效率和质量，对外提升用户体检和创造客户价值，实现全球化竞争能力的提高。

2022，虎年! Sinocare三诺 20岁了，我们可以承担更大的责任，为爱而诺，创新成长!

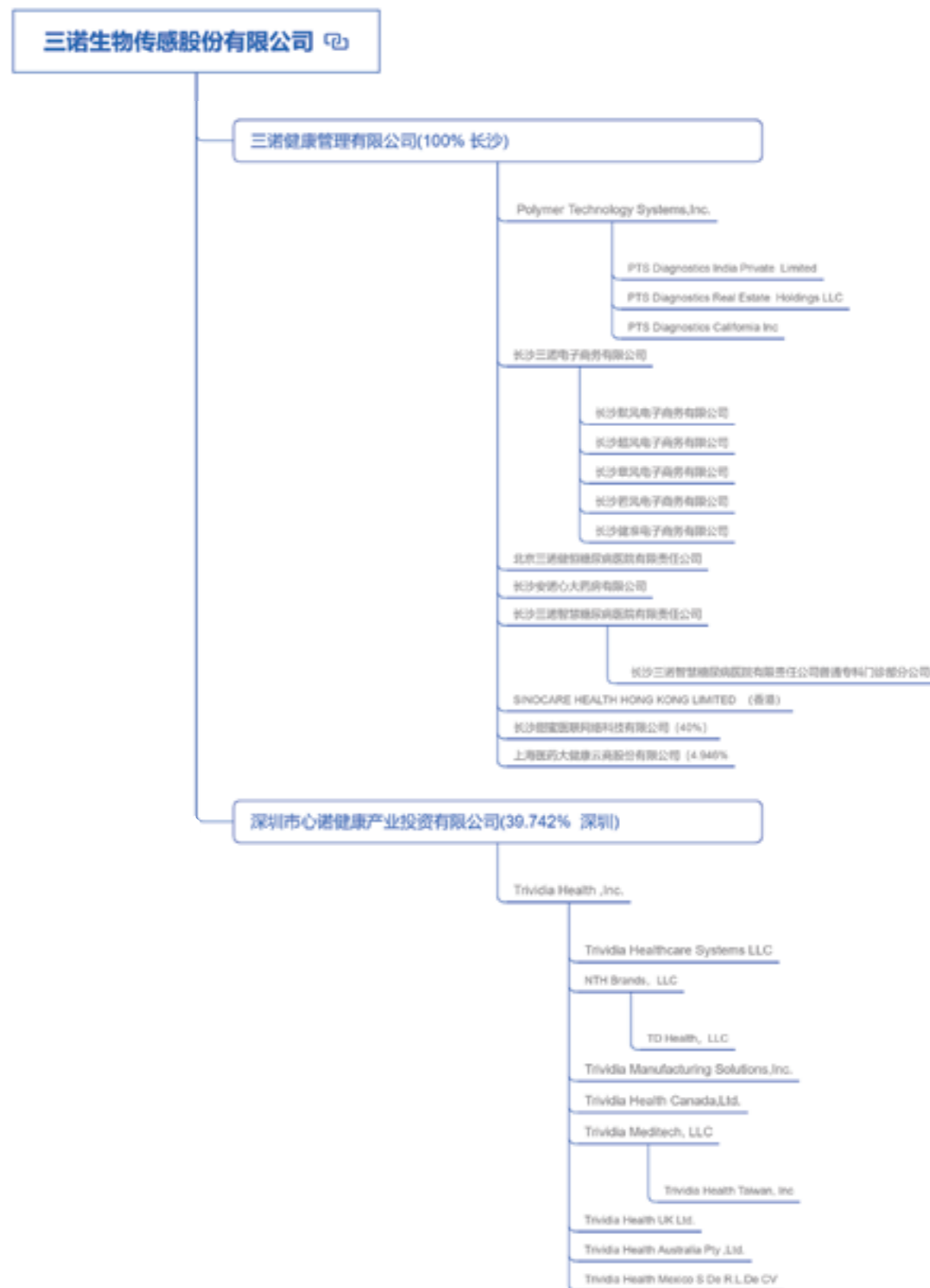
01 走进三诺生物



- 公司简介
- 公司大事记
- 公司核心价值观
- 公司品牌与传播
- 可持续发展战略
- 公司荣誉



三诺生物传感股份有限公司成立于2002年，公司致力于利用生物传感技术研发、生产、销售快速检测慢性疾病产品的高新技术企业。秉承“恪守承诺、奉献健康”的企业宗旨，专注于推动糖尿病及慢病健康事业的发展。公司始终遵循“平等、诚信、创新、卓越”的价值观，通过持续创新，从“中国血糖仪普及推动者”起步，最终实现“中国领先的糖尿病数字管理专家”和“全球领先的代谢病检测专家”的战略愿景。公司未来将聚焦糖尿病及相关慢病的监测，积极拓展iPOCT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，提高糖尿病等慢性疾病患者的生活质量。



Sinocare三诺

使命:

为糖尿病等慢性病患者提供优质的产品和服务，帮助他们提高生活质量。

愿景:

中国领先的糖尿病数字管理专家，全球领先的代谢病检测专家。

核心价值观:

为爱而诺

对用户的承诺：以用户为中心，提供安全、有效、可负担的产品和服务。

对员工的承诺：为员工提供快乐工作、健康成长的平台。

对合作伙伴、社会、股东的承诺：与合作伙伴共同成长，勇于承担社会责任，为股东创造合理利润。

三诺生物传感股份有限公司成立于2002年，公司致力于利用生物传感技术研发、生产、销售快速检测慢性疾病产品的高新技术企业。秉承“恪守承诺、奉献健康”的企业宗旨，专注于推动糖尿病及慢病健康事业的发展。公司始终遵循“平等、诚信、创新、卓越”的价值观，通过持续创新，从“中国血糖仪普及推动者”起步，最终实现“中国领先的糖尿病数字管理专家”和“全球领先的代谢病检测专家”的战略愿景。公司未来将聚焦糖尿病及相关慢病的监测，积极拓展iPOCT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，提高糖尿病等慢性疾病患者的生活质量。



TRI 代表着我们对顾客、患者、员工的承诺
 VI 代表着克服糖尿病的胜利
 DIA 代表着我们对于糖尿病的奉献精神
 HEALTH 代表着我们的业务范围不止于糖尿病领域使命

使命:

为人们的健康生活, 提供创新和以病人为导向的解决方案。

愿景:

成为一家专注于帮助糖尿病患者保持健康生活方式的公司, 以符合有效成本的方式来提供高质量的解决方案。

核心价值观:

我们会创造一个能激发创造力和个人成长的环境
 我们会为所有客户提供尽可能高的质量/价值定位
 在选定的细分市场里, 我们的盈利能力将以高于市场增长率的速度增长
 我们将始终以高度道德和合法合规的形式运作
 我们将以安全和负责任的方式开展业务



Our mission 我们的使命

- 提供创新、优质的POCT解决方案, 弥补包括糖尿病、心血管疾病和其他相关并发症等慢性病患者的护理空白;
- 提供买得到、用得起的护理服务, 帮助患者过上更加幸福健康的生活;
- 成为可靠、值得信赖的合作伙伴;
- 增长盈利, 为股东创造价值;
- 珍视员工, 营造奖励成就、推动个人满足和成长的企业氛围;
- 以道德和诚信约束公司和个人

PTS Diagnostics, Inc. 致力于通过POCT (即时检测)、客户导向、技术创新、严控标准来不断改善慢性疾病管理。PTS成立于1992年, 同时推出了CardioChek® (卡迪克干式生化分析仪) 产品系列, 此系列产品旨在帮助心血管疾病患者在咨询就诊的过程中能及时获取到检测结果, 从而更好地管理自己的健康状况。2014年, PTS从拜耳收购了A1CNow® (糖化血红蛋白检测) 技术, 扩大了公司对于包括糖尿病在内的慢性疾病的业务范围。PTS为以上这两种产品系列皆提供了多种检测试条和质控液, 消费者可通过PTS Diagnostics的品牌自营和分销渠道购买这两条产品线的家用版检测仪器。PTS拥有分布广泛且成熟的分销网络, 产品遍布80多个国家和地区。同时, PTS也拥有广泛的客户群体, 包括筛查和保健公司、执业医生、连锁/独立药房、卫生系统、家庭医护服务机构等。持续多样化业务运营拓展并增长利润是PTS一直以来的目标。

1 糖尿病监测领域的引领者

三诺生物作为中国糖尿病监测领域的技术创新型企业, 成立以来始终坚持内部创新和外部并购相结合, 作为国家生物医学工程高技术产业化示范项目基地, 多次获得国家创新基金支持, 并率先通过了ISO13485质量管理体系认证及欧盟CE认证。公司生产的“三诺”系列血糖仪及配套试条, 以其“准确、简单、经济”的特点, 获得广大消费者的认可。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。通过多年的努力发展, 在产品上, 公司实现了从单一血糖指标向血糖、血脂、糖化血红蛋白、尿酸、尿微量白蛋白等围绕糖尿病及相关慢病的多指标检测系统的转变。

2 糖尿病数字管理领域的开拓者

成为“以患者为中心”的全程管理专家, 围绕糖尿病患者、即将进入糖尿病的患者、糖尿病前期人群提供管理解决方案和服务, 以血糖仪为核心, 带动糖尿病预防的AGEscan, 糖尿病治疗并有效管理的CGM, 以及基层医疗使用的iCARE, 在这个基础上联合分钟诊所, 去迈向下一个驱动阶段。公司的院内外一体化全病程管理解决方案, 将住院患者血糖管理和出院患者自我监测智能结合, 并实现了医患交流、线上复诊、跟踪随访。同时, 公司将加强智能糖尿病管理系统的完善和推广, 强化以客户为中心, 不断拓展经营品项目, 为慢病解决方案以及未来的健康管理提供有价值的硬件产品, 打造“硬件+软件+服务”的综合慢病管理模式, 通过甜蜜互助全面助力用户直连, 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, 提高糖尿病等慢性疾病患者的生活质量。

3 慢病检测领域的奋进者

针对行业发展趋势, 公司积极做好新产品的研发和技术储备工作, 打造了具备数据传输功能的血糖、血脂、血压和适用于基层或临床科室的iPOCT检测产品, 推动院内外患者血糖管理系统和“云医院”糖尿病管理信息系统升级。公司现有电化学技术平台、液相生化技术平台、凝血技术平台、免疫荧光技术平台、胶体金技术平台、化学发光技术平台, 以及配套的仪器技术平台和基于互联网大数据的智慧医疗平台, 依托上述平台公司不断推出满足客户需求多功能、多系列的产品, 同时积极拓展基层iPOCT检测业务, 为糖尿病等疾病防治提供更全面的解决方案。公司已形成丰富的产品线, 目前拥有5个产品线及20余个子品牌, 产品检测指标涵盖血糖、血脂、糖化血红蛋白、尿酸、尿微量白蛋白、糖化血清白蛋白、炎症、凝血功能、肝功能、肾功能等70多项指标。

公司大事记

2002年08月
三诺生物注册成立

2004年07月
三诺血糖仪和血糖试条获《医疗器械准产注册证书》和生产批文

2003年11月
三诺血糖仪获得国家创新基金立项

2007年02月
通过德国TUV的ISO13485认证, 获欧盟CE证书

2007年12月
加入中国-古巴生物技术合作, 实现血糖仪及血糖试条向古巴及拉美市场的规模化出口

2008年03月
获国家发改委“生物医学工程示范工程”立项

2012年03月
在深圳证券交易所创业板挂牌上市, 成为中国血糖仪第一股

2013年09月
手机血糖仪通过注册检测, 通过建立监测-评估-干预模式, 探索从产品到服务的模式

2013年10月
麓谷生物传感器生产基地(一期)投入使用

2015年5月
引领全球领先技术——“金”系列血糖仪全国上市

2015年8月
“三诺”商标(第10类)被认定为中国驰名商标

2016年1月
参与收购美国尼普洛诊断有限公司(现更名为Trividia Health Inc.), 进入国际血糖监测领先阵营

2016年7月
收购美国PTS诊断公司

2017年2月
院内血糖管理系统上市, 实现从产品到服务的跨越

2017年10月
Gold AQ产品获得FDA 510(K)认证

2018年1月
完成重大资产重组, 美国PTS公司正式成为全资子公司

2018年6月
三诺生物智能制造, 获得国家专项资金支持

2018年11月
健恒医院投资糖护科技, 打造互联网医院

2018年11月
荣获中国好雇主优秀雇主奖

2018年1月
完成重大资产重组, 美国PTS公司正式成为全资子公司

2018年6月
三诺生物智能制造, 获得国家专项资金支持

2018年11月
健恒医院投资糖护科技, 打造互联网医院

2018年11月
荣获中国好雇主优秀雇主奖

2019年5月
无创糖尿病风险筛查产品AGEscan在第81届CMEF上市, 开启糖尿病全病程管理的新入口

2019年6月
创新医疗器械便携式多指标检测设备——液相iPOCT: iCARE-2000/2100于2019 POCT年会上发布

2019年8月
三诺“分钟诊所2.0”在西普会上首发, 正式开启慢病管理专业化赋能, 为各领域进行慢病专业检测及服务提供工具和解决方案。

2019年9月
荣获2019年国家技术创新示范企业。

2020年3月
关于新型冠状病毒检测产品获得欧盟准入资格

2020年12月
完成可转换公司债的发行, 募集资金5亿元

2020年12月
公司iPOCT产业园开工建设

2021年3月
荣获长沙高新区“税收突出贡献单位”

2021年9月
公司iPOCT产业园一期项目封顶

2021年11月
荣获国家科技进步二等奖

公司核心价值观

核心价值观 为爱而诺

对用户的承诺	对员工的承诺	对社会、合作伙伴、股东的承诺
以用户为中心，提供安全有效、可负担的产品和服务	为员工提供快乐工作、健康成长的平台	与合作伙伴共同成长，勇于承担社会责任，为股东创造合理利润

员工行为典范

用户至上	认真	拥抱变化	协作	卓越结果	创新
<ul style="list-style-type: none"> 为用户创造价值是决策的唯一标准 走在用户前面，洞察、理解用户需求 超越用户期望 主动担当，不推诿，一追到底，圆满解决 具有紧迫感，不让问题过夜 敏锐的感知和敏捷应对行动 	<ul style="list-style-type: none"> 一次就把事情做对 系统解决问题 追求工匠精神，注重细节，严把质量关 持之以恒，提升产品和服务品质 	<ul style="list-style-type: none"> 直面问题，走出舒适区，多学习 跳出固有思维，不断的提升和改进工作方法，多实践量关 艰苦奋斗，将挑战视为自身成长的机会，多承担 	<ul style="list-style-type: none"> 所有人在人格上都是平等的 诚信是基石，不做假 尊重信任同事，客观公正，珍视差异 互帮互助，主动协作，遇到冲突时站在对方的位置上思考 以开放的心态接受他人的意见 爱是相互成就 爱是爱自己，爱家人，爱他人 	<ul style="list-style-type: none"> 凡事有交代，件件有着落，事事有结果 以终为始，结果是检验成效的基准 挑战更高目标，超越自我 全力以赴，达成目标，争创第一 	<ul style="list-style-type: none"> 突破条条框框和惯性思维 主动寻求创新机会 包容创新的失败 主动改善流程，成本费用当行家 用全球视野和系统视野改进现在的工作

公司品牌与传播

公司拥有完整的慢病检测产品群，涵盖高血糖、高血压、高血脂和高尿酸等产品和服务类。目前，公司旗下产品品牌包括：三诺®、安稳®、安准®、安易®、金准®、金稳®、诺凡®、安诺心®、甜蜜家园®、真睿®、SINOCARE®、CAREBOOK®、any-touch®、gold-touch®、GOLD-ACCU®、A1CNOW+®、CARDIOCHEK®、MEMOCHIP®、PTSDETECT®和PTSPD®等。



“三诺”品牌于2015年6月被国家工商总局认定为“驰名商标”。



2016年7月收购美国 Polymer Technology Systems, Inc.，积极拓展POCT检测业务，为慢病防治提供更全面的整体解决方案。

2016年1月联合控股股东收购美国 Trividia Health Inc.，进入全球血糖仪行业领先阵营。





420世界痛风日

高尿酸血症是仅次于糖尿病的第二大代谢疾病，患者知晓率极低。2021年420世界痛风日，三诺生物联合天猫健康和第一财经商业数据中心（CBNData）首发《2021中国高尿酸及痛风趋势白皮书》，呼吁国人关注高尿酸及痛风问题。据该白皮书数据显示，在2020年线上尿酸检测仪品牌消费TOP5中，三诺荣登榜首；在线上尿酸检测仪搜索词云的前五关键词中，三诺也赫然在列，表明三诺品牌已深入人心。



万人免测公益行 & 防痛风 益起来



期间，公司同步在全国开展“万人免测公益行”和“防痛风 益起来”健康跑马拉松活动，使高尿酸血症及痛风患者得到更好的帮助，让更多国人了解防治痛风的重要性。



联合国糖尿病日

在第15个“联合国糖尿病日”来临之际，公司创始人李少波先生与三诺糖尿病公益基金会理事长李心一女士联合企业家和社会知名人士，及众多热心公益的糖友，发起「一起关注糖尿病」计划，呼吁大家共同关注血糖健康、关爱糖尿病人。

给健康一个稳

● 公益达人助力轨道灯箱



同时在长沙地铁2号线投放“给健康一个稳”公益达人助力轨道灯箱，以及打造“三诺 关爱血糖健康”地铁专列，覆盖大众通勤出现场景，以公益之名，号召大家一起关注血糖健康，关爱糖尿病患者，给健康、生活和梦想一个稳。

关爱血糖健康

● 地铁专列&高铁冠名



2022年1月13日，“三诺 关爱血糖健康”高铁冠名列车在长沙南站乘风出发。公司开启布局高铁媒体品牌传播新局面，掀起广泛关爱血糖健康热潮，实现促进三诺品牌传播与产品销量双线提升。

线下硬广覆盖

以“用户在哪里，我们就去到哪里”为宗旨，2021年11月，公司布局社区梯媒，万屏联动，燃动星城长沙，传播品牌和产品，致力于让家庭更健康。



血糖尿酸测试仪项目

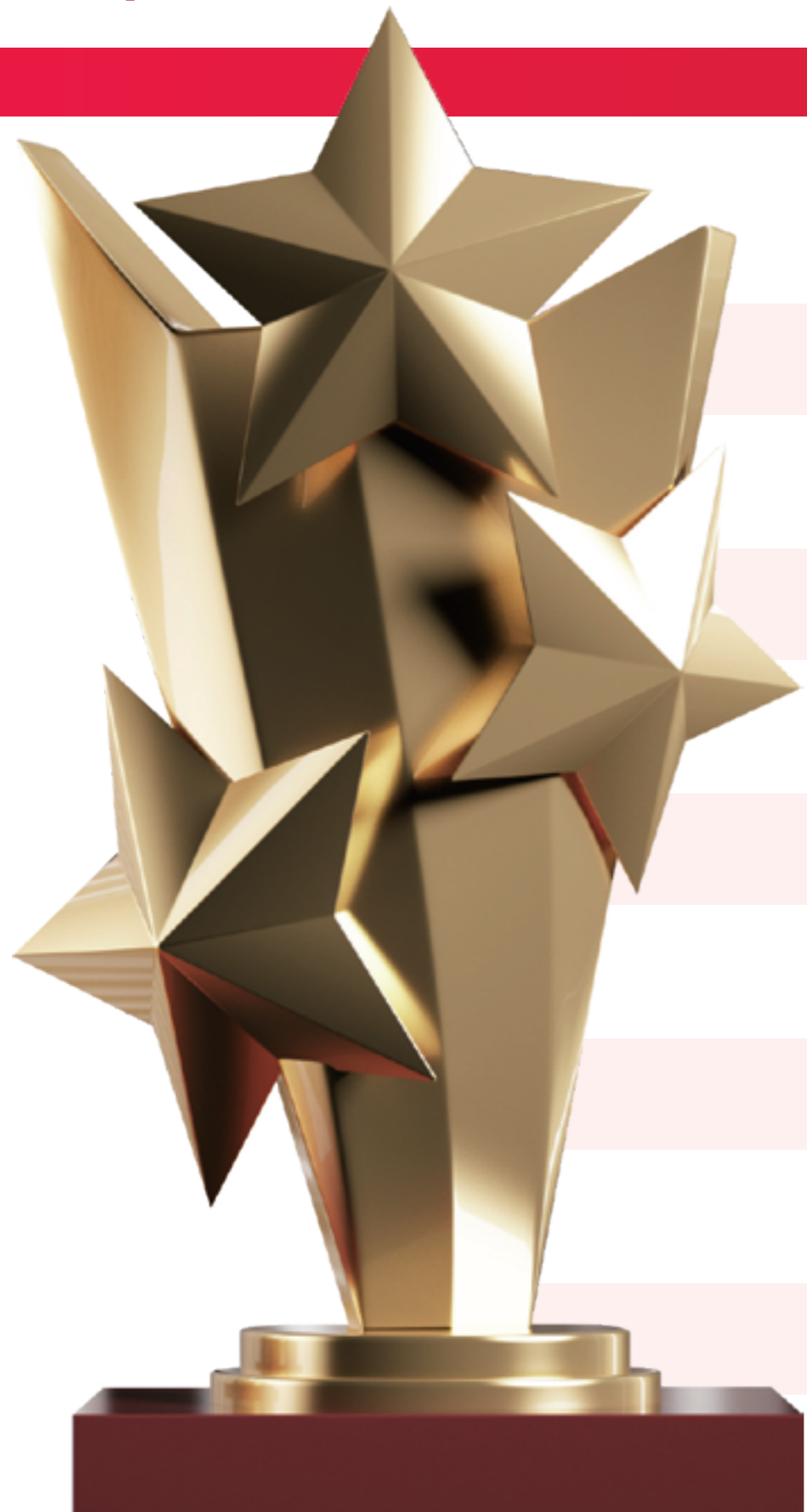
公司血糖尿酸测试仪2021年全渠道销售额突破1亿，线上市场份额超过70%，48万户家庭购买了三诺血糖尿酸测试仪，越来越多的消费者选择和信赖三诺产品；公司为全国37万人次免费检测尿酸，展现公司社会责任及品牌担当。

可持续发展战略

三诺生物与联合国可持续发展目标 (SDGS)

SDGS	三诺的行动
SDG3: 良好的健康与福祉	确保健康的生活方式，促进各年龄段所有人的福祉对可持续发展至关重要。 推动慢病检测专家建设，培养行业优秀人才，保障员工职业健康，实现安全生产，提供医疗援助服务，应对重大公共卫生事件
SDG4: 优质教育	确保包容、公平的优质教育，促进全民享有终身学习机会 开展针对员工的培训，保障员工及其子女有良好的学习条件和机会
SDG5: 性别平等	实现性别平等，为所有妇女、女童赋权 在招聘及就业过程中确保男女平等，工作场所配置母婴室及其他设施
SDG6: 清洁饮水和卫生设施	人人享有清洁饮水及用水是我们所希望生活的世界的一个重要组成部分 控制污水、危险化学品排放。确保清洁饮水及卫生设施齐备
SDG8: 体面工作和经济增长	促进持久、包容、可持续的经济增长，实现充分和生产性就业，确保人人有体面工作 保障员工权益，注重员工关怀。建立员工子女托管所，健身房，保障员工身心健康，薪酬福利待遇良好
SDG9: 产业、创新和基础设施	建设有风险抵御能力的基础设施、促进包容的可持续工业，并推动创新。 保障产品质量，提升服务水平，引领医疗器械行业发展
SDG10: 减少不平等	减少国家内部和国家之间的不平等 打造平等、尊重、包容的工作环境，开放多元沟通渠道，建立多平台交流，尊重不同地域、不同文化背景的员工
SDG11: 可持续城市和社区	建设包容、安全、有风险抵御能力和可持续的城市及人类住区 工业固废分类收集，回收再利用；废气、废水满足国家及地方环保标准限值要求；构建绿色园区，推动家庭医疗和基层医疗的改革，开展志愿者和公益服务
SDG12: 负责任消费和生产	确保可持续消费和生产模式 建立了质量管理体系，通过了ISO19001和ISO13485体系认证，符合现行GMP规范要求；防治污染，绿色生产
SDG13: 气候行动	采取紧急行动应对气候变化及其影响 绿色办公/生产、环保出行
SDG16: 和平、正义与强大机构	促进有利于可持续发展的和平和包容社会、为所有人提供诉诸司法的机会，在各层级建立有效、负责和包容的机构。 注意权利保障在公司内部和合作伙伴中的开展
SDG17: 促进目标实现的伙伴关系	加强执行手段、重振可持续发展全球伙伴关系 开展利益方相关沟通，发布年度社会责任报告

企业荣誉



国家创新基金支持项目

2018中国好雇主优秀雇主奖

国家生物医学工程高技术产业化示范项目

智慧健康养老应用试点示范单位

中国家庭健康监测创新贡献奖

2015最具成长性的上市公司

国内店员推荐率最高品牌血糖仪

医疗大数据应用技术国家工程实验室共建单位

福布斯“2013年最具潜力上市公司榜”第三名

最具价值医药上市企业金牛奖长沙市儿童友好型企业

2014医疗仪器创新奇璞奖

全国工会爱心托管班

健康中国金葵公益奖

抗疫爱心企业

中国驰名商标

国家企业技术中心

第十二届、十三届中国上市公司价值评选中国创业板上市公司价值五十强

国家科技进步二等奖

证券时报第九届天马奖·中国上市公司投资者关系评选最佳董事会

国家工程研究中心

02 恪守对用户的承诺



- 科技创新与发展
- 深拓零售市场
- 深挖医院渠道
- 深入基层医疗
- 深耕线上渠道
- 国际市场拓展
- 智能制造与绿色生产
- 产品质量与体系质量文化
- 糖尿病健康管理中心
- 数智化未来

 **中国血糖仪普及的推动者**
让中国每一位糖尿病患者
都拥有自己的血糖仪

 **血糖监测专家**
全球有影响力的
血糖仪专家型企业

 **中国糖尿病数智管理专家**
让每一位糖尿病患者都能
科学管理好血糖

科技创新与发展



率先通过了ISO13485质量管理体系认证及欧盟CE认证。



建立起涵盖应用研发、技术和平台研发的全流程体系。

三诺作为国家生物医学工程高技术产业化示范企业，非常重视研发投入和产品开发，多次获得国家创新基金支持，并率先通过了ISO13485质量管理体系认证及欧盟CE认证。通过了“国家企业技术中心”和“国家工程研究中心”认定。公司生产的“三诺”系列血糖仪和慢病检测仪器及配套试纸和试剂，以其“准确、简单、经济”的特点，获得广大消费者的认可。

公司自成立以来，始终将科研创新视为第一生产力，推动高质量的发展。经过近十多年的技术沉淀，公司建立起了涵盖应用研发、技术和平台研发的全流程体系，并与中南大学、湖南农业大学、香港大学、湘雅附二医院等数十家一线医疗、化学和生物科研机构建立了开放性合作。

研发投入



2021年研发费用共计



2021年研发占营收比例

2021年，公司持续加大研发投入，研发费用共计1.82亿元，研发投入占营业收入比例的7.73%。截止2021年底研发人员数量758人，占比21.45%；研发团队拥有硕士及以上学历员工占比27.72%，研发团队40岁及以下占比75.86%；

公司近五年研发人员及研发投入情况表

项目	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
研发人员数量(人)	758	591	529	444	335
占总人数的比	21.45%	18.83%	18.73%	19.06%	18.06%
研发投入金额(万元)	18,243.43	18,248.98	18,957.75	16,051.64	7,398.14
占营业收入比例	7.73%	9.06%	10.66%	10.35%	7.16%

研发成果



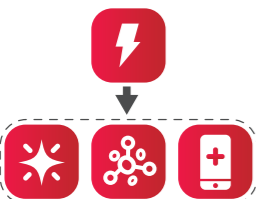
2021年专利申请



2021年获得授权

2021年，公司技术水平和创新能力不断提升，公司专利申请70个，获得授权90个。截止目前，公司共申请专利412个，获得授权300个，其中发明135个，均应用在已上市和在研产品中。

研发平台



公司实现了从电化学平台向光化学平台、免疫荧光平台及移动医疗平台多平台协同研发的进步。公司未来将聚焦糖尿病及相关慢病的检测，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，提高糖尿病等慢性疾病患者的生活质量。

深拓零售渠道



百万县城项目

● 共开展490场市场拓展行动，覆盖674个区县。

千城万人公益测

● 全年共检测765万人次，发现325万异常人次。

三诺爱糖公益行

● 全年开展活动103场，覆盖70余家连锁药房

● 主要活动：
用户发现-“暖蜂行动”
患者教育-“患教讲座”
患者关怀-“健康加油站”

第四届王牌店长

● 参与连锁106家，覆盖3万余家门店

分钟诊所慢病项目

● 在223家不同规模连锁药房的2万多家网点开展分钟诊所慢病项目

2021年，公司在零售市场持续深耕“百万县城”项目，共开展490场市场拓展行动，覆盖674个区县，将血糖仪的普及和正确的糖尿病检测管理观念直达用户。结合行业各方资源联合药企，通过数字连接产品和分钟诊所，软件+硬件的综合解决方案的深入合作，在更好地为患者提供精准的用药方案方面做出了尝试。并通过慢病四高类检测产品进

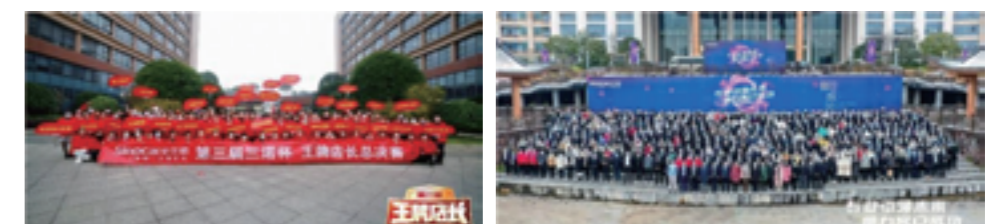
行了多种病种与80多家药企合作拓展。与医养，保险，健康管理，运营商，政府基层公共卫生项目，医疗大数据平台等多渠道的新业务模式合作，为糖尿病数字管理专家构建基础。北京健恒糖尿病医院通过与北京养老机构医养项目的医疗合作，为机构老人提供线上远程问诊，开药处方，药品配送，为老人提供精细化慢病管理服务，同时为养老机构提升效能

增强医疗能力。通过S.IOT设备，解决人与仪器，仪器与数据，数据与健康管理的连接，同运营商，医疗大数据平台探索数字化慢病管理整合解决方案。同时持续开展千城万人公益检测项目，帮助终端进行用户发现，提升全民的糖尿病检测管理理念，全年共检测慢病数据765万人次，发现325万异常人次。

积极开展各类公益品牌推广活动，促进全民控糖知识以及餐后血糖知识教育普及。开展第三届“三诺爱糖公益行”品牌项目，全年开展活动103场，覆盖70余家连锁药房。包括血糖知识普及为主的“慢病防控月”活动、用户发现为主的社会公益活动“暖蜂行动”、患者教育为主的“患教讲座”、患者关怀为主的“健康加油站”活动。积极推进药房从业人员专业能力提

升，积极开展第四届三诺杯王牌店长活动，参与连锁106家，覆盖3万余家门店，近10万药店店员。针对尿酸用户人员全国快速爆发，4月20日高尿酸血症及痛风防治日，联合各大药房开展277场尿酸公益免费筛查，同时联合金融机构走进企业和社区开展全面高尿酸免费测活动。加强与药房的合作，推进慢病管理项目落地，通过分钟诊所，帮助连锁

药房进行慢病管理。在223家不同规模连锁药房的2万多家网点开展分钟诊所慢病项目，为连锁提供检测产品及慢病管理培训服务，推动基于用户的异常数值的关爱直达。着力推广真睿与金系列产品，满足用户差异化需求，同时基于糖尿病患者全病程管理周期中其他需求，丰富周糖尿病周边品类，以期更好的服务用户。



深挖医院渠道



产品覆盖

● 国内2618家等级医院

其中：
二级医院1937家
三级医院564家

慢性非传染性疾病已成为我国居民健康的头号威胁，对我国造成巨大的医疗负担，三诺致力于为慢性病患者提供更便捷、更科学、更精准的健康管理服务，为医疗机构输送更加科学、合理和准确的血糖检测产品，

经过不断的努力，现产品已覆盖国内2618家等级医院，其中二级医院1937家，三级医院564家。中南大学湘雅医院、中南大学湘雅二医院、河北医科大学第一医院、石家庄市人民医院、徐州医科大学附属医院、四川大学华

西医院、成都中医药大学附属医院、重庆医科大学附属第一医院、广东医科大学附属第一医院、中国人民解放军广州军区总医院、中国人民解放军海军特色医学中心等众多全国知名三甲医院已与我公司保持长期合作关系。

糖尿病数字管理系统

● 637家等级医院已安装三诺糖尿病数字管理系统

我国住院病人血糖水平异常的现象十分普遍，包括入住内分泌科的成人糖尿病患者，其他内科、外科、急诊、重症监护科室的糖尿病或高血糖患者以及妊娠糖尿病或糖尿病妊娠患者等，非内分泌科住院患者糖代谢异常率高达40.63%。住院病人的高血糖和低血糖均与住院时间延长、院内死亡率增加相关。尤其在外科系统，不良血糖控制会导

致术后伤口感染、死亡、以及增加住院天数和住院费用等。医院需要一套血糖管理信息化系统对广大高血糖及低血糖等血糖异常的各科室住院患者进行专业规范的血糖管理，提供多一层的健康保障。三诺糖尿病管理主动会诊系统通过信息化、数字化方式帮助医务人员提升血糖测试效率，减轻数据录入工作量；提供方便的数据查询和统计分析功能，提升管

理效率；对危急值提示，开展主动会诊，便于下医嘱，及时处理全院各科室住院患者血糖异常情况；以数字化为驱动帮助医院专业化能力的建设。三诺在637家等级医院安装医院糖尿病数字管理系统主动会诊系统。



糖尿病个性化综合管理

● 该业务模式已覆盖全国100+家医院

科技水平不断发展，居民对健康的需求也日益提升。糖尿病虽然是一个慢病终身性疾病，但它也是一个可控制的疾病。出院病人通过糖尿病的个性化综合管理：居家监测方案、饮食指导、运动指导、用药指导、科普教育等，可获得健康状

况改善，降低糖尿病并发症风险，缓解患者经济压力。三诺秉承用户至上，拥抱变化，勇于创新的理念，通过互联网技术及配套物联网设备，打通院内医疗服务与院外健康管理壁垒，实现医患之间的互联互通，对糖尿病慢病进行全病程管理，快速

提升医生对患者的管理便利度和精准度，进而改善患者健康状况，同时提供数据平台助力临床医生开展相关科学研究。现该业务模式已覆盖全国100+医院，从院内延展到院外，全病程呵护患者健康。



医联体慢病健康管理平台

● 覆盖人群均以县域为单位，总人数达到五百万人次。

同时在《健康中国》国家政策的大背景下，三诺深度结合自身优势，不断加大信息化投入，拓展与等级医院、基层医院等的合作，推进医联体发展，缓解就医痛点，提出了通过多级医疗机构的信息互联互通，搭建区域医联体慢病健康管理平台，建立县、乡、村三级

“上下协同、分级管理”的医联体慢病健康管理模式，以提高区域慢性病综合防治水平。同时借助信息化技术实现各医疗机构之间、医院与居家场景下的互联互通，打造一个慢病分级诊疗、院内外一体化慢性的整体解决方案。目前已有成效，区域慢病一体化管理方案，在

湖北仙桃、鹤峰、黄石、青山等，新疆的和田，山东的高塘，深圳的宝安，湖南的平江、湘乡、湘潭等，海南的海口，等多省份复制推广，覆盖人群均以县域为单位，总人数达到五百万人次。

深入基层医疗



iPOCT业务

- 目前已为6000家医疗机构提供了相关产品和服务。

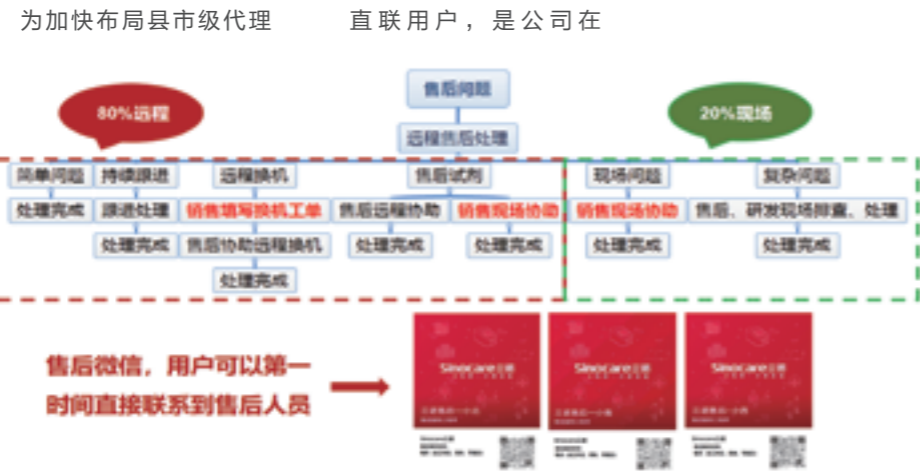
“60个百台市、10个重点特区”计划

- 通过代理商渠道对基层终端网点进行快速覆盖，确保终端装机累计达到10万台，突出产品在各细分市场的应用场景价值

为医生提供合适的检验设备和服务，帮助他们提高疾病诊断效率，是公司对基层医疗机构的使命。公司不断向基层医疗机构拓展iPOCT业务，目前已为6000家医疗机构提供了相关产品和服务；秉承着让检验更简单的理念，以检测项目更全面、检测操作更简单、检测结果更精准的特点，致力于实现“基于快速诊断的基层医疗数字检验专家”这一战略目标和愿景！

商渠道，扶持县市级IVD代理商做强，引导药品经销商成功转型，iPOCT业务展开“60个百台市、10个重点特区”计划来确保县级代理商数量累计超过2000家，通过代理商渠道对基层终端网点进行快速覆盖，确保终端装机累计达到10万台，突出产品在细分市场的应用场景价值。同时，通过战略合作，形成以省区为中心的三级物流冷链配送网络，及时满足客户交付需求。

POCT赛道上弯道超车的核心竞争力。公司大胆创新通过先进的医疗5G技术和成熟的互联网远程质控手段来处理医疗用户端的技术支持和售后服务，让医疗机构充分感受创新服务下的快速触达响应和高效故障处理，最大化减少外力原因造成的医疗工作阻塞，同时在直连沟通过程中传递三诺的产品文化来取得客户的长期信赖。



打造KOC (Key Opinion Consumer) 关键意见使用者,与终端用户建立长期深度连接,通过关键用户传播我们的产品文化,让更多的医疗行业从业者知晓并认可公司理念;通过KOC们的传播,公司基层医疗业务触达到了公立医疗、民营医疗、消费医疗以及科研医疗的相关领域,为不同的医疗应用场景提供有价值的服务。

公司积极探索针对于基层医疗机构的线上线下慢病管理服务，并首次将基层医疗线上管理服务“产品化”，基层医生与专家团队同步参与线上医疗服务，使得基层医生零距离吸收学习专家团队的诊疗路径，提升整个基层医疗机构的服务能力和医疗效率，推进实施健康中国战略。



中国基层医疗市场正处于黄金十年初期，在分级诊疗的大好趋势下,基层医疗市场将迎来高速增长。公司深耕基层医疗POCT领域，源于“让检验更简单”的理念，我们拥抱变化、主动创新，应对目前的基层医疗需求现状，以iCARE为核心的全系产品都赋予3“i”（integrate、internet of things、intelligent）特性，差异化竞争来获得基层医疗检验领域巨大市场份额，加速实现企业持续增长的第二条曲线。



深耕线上平台

420世界痛风日

- 呼吁大众关注尿酸健康，公司尿酸用品销售呈爆发式增长

双11“三诺给你一个稳”

- 助力千万慢病患者稳住健康生活，实现线上全渠道销售额破亿，蝉联血糖类目销售八连冠

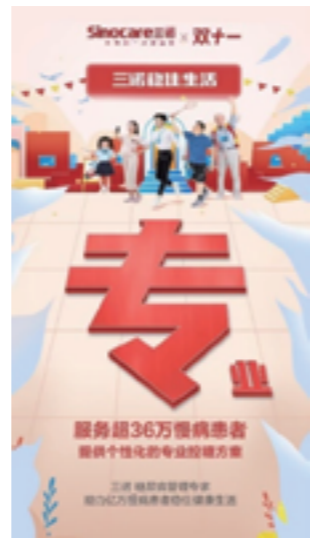
公司发起420世界痛风日品牌营销活动，联合天猫健康、第一财经，发布《2021中国高尿酸及痛风趋势白皮书》，深度聚焦国民高尿酸血症及痛风问题，呼吁大众关注尿酸健康，公司尿酸用品销售呈爆发式增长，线上线下全渠道销售额超千万。公司守护健康，同心战疫，公司销售的防疫产品中的耳温枪荣获天猫6

月体温计类目销售第一，线上防疫类产品全年累计发货量突破1400万。

公司双11以“三诺给你一个稳”为主题，助力千万慢病患者稳住健康生活，实现线上全渠道销售额破亿，蝉联血糖类目销售八连冠，稳夺天猫品牌/店铺/单品第一；人气单品血糖仪全网销售额超4000万，EA-11尿酸仪全网销售

额超700万，以品质成就万众信赖。

三诺血糖尿酸测试仪2021年全渠道销售额突破1亿，线上市场市场份额突破70%，48万户家庭购买了三诺血糖尿酸测试仪，公司为全国37万人次免费检测尿酸。



跨境电商业务

- 业务覆盖200多个国家和地区，销售额超过亿元。

跨境电商业务已拥有德语、法语、西班牙语等欧洲小语种独立自建网站，同时在eBay、Amazon、AliExpress、eBay、Shopee、Lazada、Cdiscount、Jumia、Joom等第三方国际平台开设有店铺，业务覆盖德国、法国、意大利、西班牙、葡萄牙、英国、俄罗斯、日本、加拿大、美国等200多个国家和地区，销售额超过亿元。另外在欧洲、北美、东南亚等17个国家拥有了合作海外仓，实现了物流本地化。产品类涵盖糖尿病以及其他慢性病相关系列产品。在欧洲，东南亚等线上商城都占有头部的市场份额，并且选为亚马逊明星企业，ebayKA客户，在lazada选为品牌出海项目血糖类目唯一品牌。为打造更好的体验式多元化购物平台，服务更多的客户人群，提高客户服务体验，在自建站，Facebook，YouTube，INS官方帐号上面建立自己的私域流量，粉丝数已超过30万。

国际市场拓展



精耕东南亚市场

- 2021年实现销售额207%的增长。

贸易市场开拓

- 已在85个国家各地区完成产品的注册及实现销售。

产品线开拓

- 丰富产品品类，引入血压计、胰岛素针头、微量白蛋白检测试条等产品。

2021年，全球约有5.37亿糖尿病患者，平均每10个人中就有1位糖尿病患者；糖尿病已成为全球最严重的公共卫生问题之一。公司“根植中国，走向全球”，为全球市场持续提供优质的代谢病检测产品及服务。

公司国际销售部在“根植本土的全球化”的战略指导下进行全球市场的开拓与深耕。在东南亚及南亚市场，继续探索与深化深耕模式，现有越南、印尼、菲律宾，印度四个子公司，已搭建完善的子公司销售体系，在2021年实现销售额207%的增长；积极履行社会责任，招募并培养当地员工共60人，帮助当地解决当地就业问题。在发展业务的同时，

特别注重海外子公司运营的合规性，维护公司品牌的在海外的声誉。如在2021年印尼子公司上线ERP系统，让业务的开展有据可依，有据可查。

贸易市场也不断开拓业务，已在85个国家各地区完成产品的注册及实现销售。2021年新开发南美市场，南美市场将成为公司海外业务重大发展区域。非洲阿尔及利亚及埃及持续推进本地化生产项目，项目落成后将为非洲糖尿病患者提供更好的产品和服务，也可帮助当地国家带来部分就业岗位；同时帮助代理商及终端共同成长，做好市场服务，践行“以客户为中心”的企业价值观。

新冠疫情全球爆发以来，国际业务人员疫情中坚强逆行。常驻当地进行业务推进，更好的服务全球用户。国际销售团队先后参加德国杜塞尔多夫的国际医院及医疗设备展览会及阿联酋迪拜的国际实验室医疗展会等全球性的展会，并携带一系列行业领先的产品前往展会，受到在展会现场的各国家客户的一致称赞与高度评价，更有多达10个客户现场签约订单。疫情当下的展会逆行，将进一步促进中国与全球医疗保健行业之间的合作，有助于提高糖尿病等慢病自我管理领域的成效发展，彰显了公司作为全球血糖产品前列企业的责任担当，提升了公司海外市场的品牌力。

产品方面，除不断拓宽血糖产品线之外，还围绕“代谢病检测专家”的定位为全球市场提供更多超高性价比的优质产品与服务。丰富产品品类，引入血压计、胰岛素针头、微量白蛋白检测试条等产品。并在2021年成立POCT销售团队，重点推广包括ICARE-2100便携式全自动多功能检测仪及PCH系列糖化血红蛋白分析仪等拳头产品，为海外医院、诊所、第三方实验室及NGO等组织提供合适的设备及服务。

东莞一测作为公司深耕血糖仪领域外的又一个检测人体健康参数指标的医疗器械领域，主要致力于人体血压参数临床数据研究及传感技术研发、生产、销售的快速检测产品，产品主要包括电子血压计、体温计、等无线传输医疗产品，公司已获得60多项专利和软著，产品主要销往中国、美国、欧洲、巴西、非洲、东南亚等全球市场。

智能制造与绿色生产



一体化协同智能集成应用平台

● 集研、产、供、销、质一体化协同的智能集成应用平台。

公司全面推动智能制造建设，从自动化、信息化、智能技术以及数字化转型等多方面推进，在提高产品质量、推动技术创新、实现节能环保均取得了卓越效果。公司搭建了以ERP、MES、APS为核心的集研、产、供、销、质一体化协同的智能集成应用平台。



智能化生产车间

● 生产线自动化率达到90%。

建设围绕装备集成化、产品检测智能化、运用人工智能技术以及集中攻关短板装备建设为一体的智能化生产车间。通过人工智能技术的开发与应用，不断的优化产品工艺及设备参数，提升产品良品率，进而提高国内血糖仪产品在全球市场的竞争力。公司生产线自动化率达到90%。



自动化立体仓库

● 全过程控制并跟踪仓库物料业务。

公司建立了高参数自动化立体仓库，通过AGV小车以及集成WMS软件实现自动物流运输，提升物料和成品配送能力。实现产品全自动出入库、仓库调拨、库存调拨和虚仓管理等功能，全过程的控制并跟踪仓库物料业务。提升了产品出入库的效率，降低人员劳动强度，提高了分拣精准性。



产品质量与体系质量文化



ISO13485《医疗器械质量管理体系用于法规的要求》、ISO9001《质量管理体系要求》&中国《医疗器械生产质量管理规范》及其附录



美国21CFR820《质量体系法规》、欧盟IVDD和MDR/IVDR、巴西RDC16 2013等质量管理体系

质量是公司稳步发展的基础，多年来公司一直将“质量第一”作为管理的优先级。2020年公司重新梳理了企业文化，将“一次把事情做对”、“追求工匠精神”等作为员工行为典范进行推崇。在质量文化的推广过程中，从对文化的诠释和理解、管理制度的改进和落实、产品质量的优化和改进等层面自上而下进行推进。同时我们冀望员工既关

注质量管理体系的系统性，又要从小处入手，关注每一个工作细节，以工匠精神将质量文化和质量要求落到实处。质量管理体系和质量认证公司根据全球质量管理体系相关要求建立，主要包括ISO13485《医疗器械质量管理体系用于法规的要求》、ISO 9001《质量管理体系要求》、中国《医疗器械生产质量管理规范》及其附录、美国21CFR820《质

量体系法规》、欧盟IVDD和MDR/IVDR、巴西RDC16 2013等质量管理体系相关法规和要求。推动对公司质量管理体系进行了全面的梳理和升级，从系统性、有效性提升着手，进行了全质量管理体系流程的改进，改进后的质量管理体系更符合国际化标准要求且能更好的进行过程控制。



发展历程

- > 2003年 CFDA生产准入
- > 2007年 ISO13485:2003 CE IVDD
- > 2017年 FDA 510K/Gold AQ ISO13485:2016
- > 2019年 CE MDD
- > 2020年 巴西BGMP ISO17025认证
- > 2021年 韩国GMP认证



全生命周期
产品质量管理

日常运营:



全生命周期产品质量管理产品质量是企业发展的最基本的保证。公司对产品质量实行全生命周期的管理，公司建立了从产品研发开始、设计和生产转移、生产质量控制、产品上市后的全过程的监控，确保产品的持续安全和有效。在产品实现过程中，设置了各个关键的控制环节，并通过组织架构进行保障，包括设计质量保证，验证和确认管理，供应商质量管理，检验和试验，上市后的监控等等。在日常生产运营过程中，通过推行六西格玛，QCC，TQM等管理理念和方法，不断的优化和改进产品的质量，追求产品质量的卓越。公司连续多年组织六西格玛培训项目，从部门经理到工程师都必须学习六西格玛知识并学以致用。通过每年评比QCC和六西格玛项目成果，持续的鼓励员工积极的参与过程和产品优化。

糖尿病健康管理中心——慢病院外动态管理



三诺健恒 糖尿病医院

1991

始建于1991年
至今已有30余年

@

2021年6月
获互联网医院牌照资质



5+1+2
糖尿病管理



近200人
健康管理团队



7x24小时
在线服务



38万
2021年
帮助糖尿病患者

三诺糖尿病健康管理中心依托于三诺庞大的糖尿病用户血糖数据沉淀及强大的技术与研发优势，多年来专注于对糖尿病患者进行个体化的研究和评估，并进行了上万例个性化方案实践。联合以纪立农教授为首的国内顶尖的多学科专家，独创“5+1+2”糖尿病管理服务模式，借助自主研发的糖尿病精准评估系统和数智化管理平台，帮助广大糖尿病

患者科学管理及逆转糖尿病，重获健康。公司医护及健康管理团队已有近200人。形成由专科医师、专科护士、营养师、健康管理师、运动康复师、心理咨询师组成的“AI+六师共管”服务模式，为糖尿病等慢性病患者提供高效就诊体验，全流程精细化服务，帮助他们提高生活质量。可为患者提供7*24小时在线服务，确保患者居家也能得到专业照

护。2021年全年，帮助糖尿病患者超过38万人次。累计血糖管理付费用户(购买血糖管理服务包)超过1万人次，糖尿病逆转用户1100人次左右。其中糖尿病逆转服务用户糖化达标率95%，平均糖化下降2.33%，减药停药率达到89%。

积极助力“健康中国2030”建设

- 让广大慢病群众享有更便捷、更有效的慢病医疗服务

关注全民健康，探索创新突破，三诺健康积极助力“健康中国2030”建设。聚焦全生命周期慢病健康管理服务，从咨询、预约、就诊、住院、回访到健康管理，专人负责，一次就诊，全程服务，有效实现了互联网与慢病健康管理的

深度融合，让广大慢病群众享有更便捷更有效的慢病医疗服务。未来，三诺健康仍将不断探索，通过创新与合作提供领先的产品和服务，为提升中国人民的整体健康水平贡献力量。



北京三诺健恒糖尿病医院始建于1991年，至今已有30余年。设有门诊部、住院部、糖尿病教育中心。医院坐落在海淀区上地的核心位置，北部辐射整个海淀区北部，南部补充中关村以北的医疗资源薄弱区域。医院开设床位20张。医院坚持以患者为中心的服务模式，提供舒适就诊环境，温馨舒适病房，配套齐全的医疗设备，每位医护人

员以“爱心、真心、诚心、热心、耐心”为工作准则、认真对待每个患者，将以最热忱的态度为糖尿病患者提供优质的诊疗服务。

2021年6月三诺健恒糖尿病医院获得互联网医院牌照资质。基于北京三诺健恒医院，运用互联网技术为患者提供安全适宜的医疗服务，在线开展部分常见病、慢性病的回访与复诊，实现患者线上续访

购药医保全链条一体化闭环管理，为患者提供全程、个性化、贴心的医疗服务，为慢性疾病的防治提供创新性、系统性的智慧医疗解决方案，提高患者生活质量。



三诺医疗健康平台

- 有效减少患者就诊成本、
- 优化患者的就医流程、
- 提高医疗机构服务效率、
- 增强医患管理粘度

基于三诺健恒糖尿病医院互联网医院资质，建设三诺医疗健康平台，依托公司现有的医院客户资源，吸引全国范围内的医院或医生入驻平台，帮助医院建立互联网慢病管理中心、帮助医生建立自己的线上私域，医生可以在线上对自己的患者进行管理、患教、提供院外延续医疗服务。

糖尿病患者有着长期的

复诊、药物需求，患者在手机上选择医生挂号，在家中在线复诊，医生通过线上的问诊，结合智能终端自动采集的多指标检测数据，为患者开具处方，患者进行线上的结算，线下药品即可配送至患者家中。

三诺医疗健康平台的线上的复诊、处方开立、配药、智能检测终端自动采集监测数

据等能够有效减少患者就诊成本、优化患者的就医流程、提高医疗机构服务效率、增强医患管理粘度，目标成为一家基于北京医保和互联网医疗支撑的高质量、高效率、有温度的糖尿病专科医院。

三诺健康 糖尿病门诊



互联网+医疗健康



国际先进 检测设备与系统



顶级专家、教授及多名 湘雅背景的主任医师

随着“互联网+医疗健康”的深度融合，三诺健康聚焦于打造以糖尿病为核心的慢病院内+院外、线上+线下、硬件+软件三位一体的全程管理闭环，为用户和患者提供慢病精细化治疗和管理，不断助力推动中国医疗健康事业的创新发展。

三诺健康糖尿病门诊致力于为糖尿病等慢病患者提供全

方位、高品质的医疗健康服务。坚信“科技改变糖尿病”，门诊实现了糖尿病数字化管理打通诊疗全流程，以患者为中心，以健康大数据为基础，以“互联网+”为手段，满足患者精准、连续、个性化的健康需求。门诊部对标三甲医院内分泌科，引入了国际先进检测设备与系统，确保检验检测结果快速准确。在专业的

基础上，更是打造了“五星级”的医疗服务体验。门诊配备内分泌科、专家门诊、医学检验室、检查室、营养配餐室、运动室、药房、胰岛素注射室、心理咨询室等，为患者提供便捷、畅通的全流程服务及温馨舒适、安全私密的就诊环境。



为实现公司成为中国领先的糖尿病管理专家的愿景，公司开设了三诺健康糖尿病门诊部，门诊部秉承“糖尿病可防，可控，可逆转”的医疗理念，提供糖尿病的早期筛查，系统评估，规范治疗，全病程院内院外管理，糖尿病知识教育，心理咨询辅导等服务。门诊部集合国内内分泌领域顶级专家、教授及多名湘雅背景的主任医师，定期参与门诊临床

工作与项目研究，其中包括国家糖尿病标准化防控项目（DPCC）及糖尿病逆转项目。门诊引入国际先进检测设备，充分满足糖尿病及慢病人群深度全面的检验检查需求，检测过程高效快捷，临床结果准确可靠。



数智化未来

2021年公司全面推动数智化转型，是在近3年多来信息化建设的基础上，进一步通过“完善企业信息化建设”来持续“改进和优化核心业务”，从而提升运营效率和质量，探索“数字产品/服务创新”提供良好的客户体验和增加用户价值。iSee平台构建三诺基于离线和实时数据建模、算法的底座能力；S.IoT平台构建三诺物联网设备的协议与传输标准化及生态开放能力；构建数智化转型的“铁三角”组织文化（产品+技术+运营）共创“器械邦”：

智慧全病程糖尿病及相关慢病管理模式

● 打造“生物传感+互联网+AI”



努力打造“生物传感+互联网+AI”的以患者为中心的智慧全病程糖尿病及相关慢病管理模式，为慢性疾病的“防筛管治”提供更多创新性、系统性的智慧医疗解决方案，提高糖尿病等慢性疾病患者的生活质量。



数智化转型

● 推动糖尿病慢病全病程的“硬件+软件+服务+医疗”的商业模式。

2022年围绕“数字连接、数字糖尿病、数字运营”三个关键词达成数智化转型目标，首先是“数字连接”，仪器与用户的连接，用户与数据的连接、数据与健康服务提供者的连接；其次“数字糖尿病”是核心的数字化业务，通过三诺物联网云平台（S.IoT），实现血糖仪检测指标实时无感上传云端，并记录到患者个人健康档案中。基于权威医学知识库和个人健康

数据（PHR），利用AI深度学习（DRL）技术构建“控糖、优糖、逆糖”闭环控制算法，实现糖尿病慢病数字医疗。为糖尿病慢病患者提供线上问诊、开方、购药、医保支付及异常指标干预等全病程健康管理服务，打造线上线下一体化、院内院外一体外的糖尿病慢病服务管理体系；“数字运营”是保障，尤其是私域流量运营，用户通过扫墨菲码可获得操作指导视频和日常控

糖科普视频，也可加同城糖友互助群或添加健康管家，可以获得产品/控糖指导、回购试纸、福利活动一站式服务，还可以参与抽奖、积分等活动。触达用户流量，提供互联网医疗服务并进行健康生活方式引导，精准服务糖尿病患者。从而推动糖尿病慢病全病程的“硬件+软件+服务+医疗”的商业模式。

03 恪守对员工的承诺



- 员工规模和结构
- 企业文化
- 员工招聘与雇佣
- 员工薪酬与福利
- 员工培训与发展
- 员工健康与安全



对员工的承诺

为员工提供快乐工作健康成长的平台



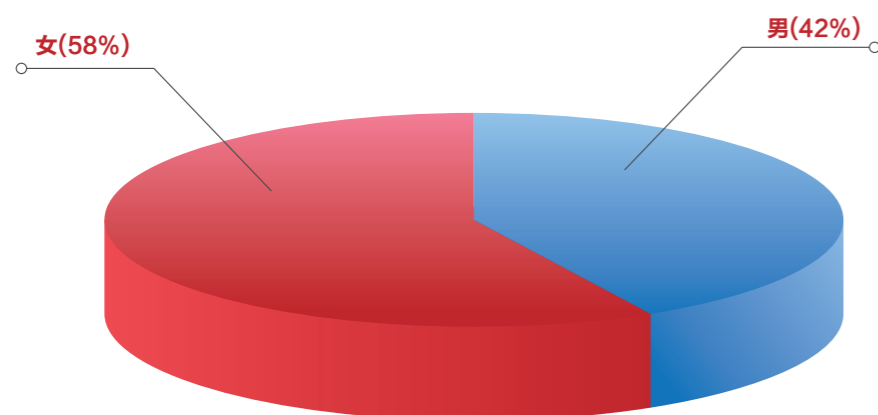
全方位福利体系

从入职到融合，大到人生的每一个关键节点，小到每一个节日，从自身健康到家属关怀，每一步公司都与员工同在。

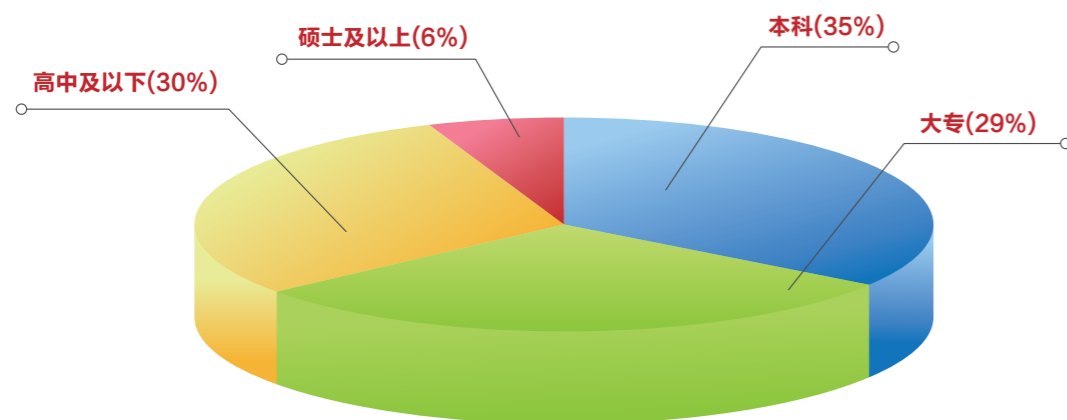
员工规模和结构

截止2021年底公司共有员工4132人（三诺3332人，PTS 202人，THI 598人）。其中三诺男性就业者为1402人，女性就业者为1930人，2021年三诺净增就业373人，净增比例12.60%。在新冠疫情的影响下，公司仍坚守自己的社会责任，持续提供就业机会。

性别分布：



学历分布：



企业文化

价值观文化项目

- 3175名员工参与，共575支分享案例上传。
- 评选月度行为典范标杆92名，产生36名年度行为典范楷模。
- 收录30余篇故事至：《为爱而诺·以行践言三诺价值观行为典范选集》

2021年，基于“为爱而诺”的核心价值观，三诺员工坚持用心成长。

在文化理念方面，聚焦全员同心共创的“用户至上·认真·拥抱变化·协作·卓越结果·创新”六大行为典范，开展价值观学习-分享-践行三部曲文化项目，鼓励员工将

理念转化成行动，践行行为典范，收获用心成长。

在价值观用心成长之旅中，全年共3175名员工参与学习践行，共575支分享案例上传至学习平台，评选月度行为典范标杆92名，并通过年底攻坚战，产生36名年度行为典范楷模，以榜样激发力

量，以文化鼓舞人心。为了让好故事得以更为广泛传播、长久留存，在大家用心分享的行为典范案例中，共收录30余篇故事至《为爱而诺·以行践言三诺价值观行为典范选集》（2021版）。



群策群力平台

- 提出问题1501条，传送经验1514条。
- 评选出6名问题专家，8名经验高手。



在文化氛围培育方面，三诺提倡平等与尊重的相处之道，使员工在通畅、融洽的工作环境中快乐并有温度地奋斗，充分发挥自身价值；通过群策群力平台，鼓励员工时刻

保持好奇心与活跃度，激发更多的基层员工发声，提高其参与工作改善的积极性，助力其逐步发展成为岗位专家，并结合效益性、独创性、影响力三个维度，推动优秀经验沉淀。

2021年，群策群力平台中，员工提出问题1501条，传送经验1514条。评选出6名问题专家，8名经验高手。

文化关怀

- 丰富且具特色的福利体系
- 有趣的节假日活动
- 司庆“一诺千金，依旧爱你”
- 举办心理健康课程8场
- 成立驻外摄影团
- 家属感恩礼

在文化关怀方面，三诺不忘履行对员工的承诺，以完整且具特色的福利体系为其提供安心的需求保障；以丰富且生动有趣的节假日活动为其营造愉悦的身心体验；以爱自己、爱家人、爱他人作为初心和目标，鼓励员工心怀感恩，关

注家属身心健康，共同投身公益事业。2021年，“一诺千金，依旧爱你”——“三诺十九年司庆日”围绕老客户、老员工、老物件，展开一场寻诺之旅；为关注员工心理情绪健康，共举办八场线上心理课程；为加强驻外员工归属感，

拉近驻外与总部的距离，成立驻外摄影社团，收集驻外差旅照片1500余张；为感谢家人的支持和陪伴，2021年感恩节首次推出家属感恩礼，将爱传递到更多人手中。



员工招聘与雇佣



2021年，三诺在新冠疫情的影响下继续扩大社会招聘，全年共招聘员工1496人，引进高级人才44人。

结合行业特点，积极给糖尿病患者提供就业机会。主动梳理内部岗位，根据岗位特性整理出面向糖尿病患者开放的职位。

校园招聘作为三诺持续进行的人才项目，在2021年，已经招聘来自全国各大高

校应届生170人。公司制定了全方位的校招培养方案，帮助他们完成从学生到职场人的身份蜕变。

持续加强与高校合作的深度及广度，积极探索成为学生的实习基地和就业首选。2021年通过生产/质量中心与高职大专院校的一线生产岗位校招合作，共录用了50多名学生；糖尿病数字管理中心与长沙卫生职院合作建立“订单

班”、与江西中医药大学合作建立实训基地，为100多名学生提供校园授课和实习机会。企业强化与对口院校的合作深度，逐渐建立相对稳定的校企合作平台，深化产教融合，使职业教育更加贴近市场需求；在全年开放诸多实习生岗位，辐射长沙乃至周边县市学校，为学生提供大量实习机会。



雇主品牌打造

在中南大学建立三诺与高校交流互动桥梁，帮助学子在求学求职路上有温度，有目标地成长。同时主动开放邀请各大知名高校师生来企调研参观，鼓励在司校友加深交流互动，也在积极打造三诺的校招雇主品牌，吸引更多人才进企业。

由于在雇主品牌及人力资源管理方面的出色表现，2021年荣获由前程无忧专业服务机构颁发的“人力资源管理杰出奖”。



员工培训与发展



人才发展体系完善

- 职业发展双通道：管理发展通道&专业发展通道

三诺恪守对员工的承诺，努力为员工提供快乐工作、健康成长的平台。2021年，公司持续推动人才发展体系的不断健全，进一步打通完善员工职业发展双通道，员工既可以根据公司发展需求选择

管理通道发展，也可以在自己专业发展通道上不断深耕。在专业能力培养方面，公司不断探索专业能力平台建设（如零售资源能力中心），通过萃取、沉淀、复制传播内部专家优秀工作经验及持续开

展“认真工匠”活动，提升员工专业履职能力。截止2021年年底，公司内部学习平台已积累1000多门课程，累计学习次数为255万次。

专业能力平台建设

- 开展“认真工匠”活动，提升员工专业履职能力。
- 平台已积累1000多门课程，累计学习次数为255万次。



领导力培养项目

- “航系列” & “翔系列”领导力培养项目
- 2021年雏鹰计划

公司开展组织与人才盘点，识别关键岗位梯队人才，并予以针对性培养（如轮岗、工作职责扩充、重要项目历练等）。同时，针对在岗人员和

高潜人员持续开展“航系列”和“翔系列”的领导力培养项目，如2021年雏鹰计划，针对21届毕业校招生开展为期1年的培养，包含集中培训与拓展、3个月轮岗、8个月在岗

历练，同时过程中会通过定期的高管交流、导师辅导以及职场通用素质课程，帮助170位左右的雏鹰们完成从校园向职场的顺利转变，加速其在三诺的成长。



糖尿病知识学习

公司一直努力践行并营造全员学习氛围。为了帮助员工更有效地掌握糖尿病相关知识，2021年公司组织全员开展了糖尿病知识学习活动，共2000多名同事通过了相应的

考试。基于国际项目协同需要，开展了英语100天突击训练营的活动，以输出推动输入，46位学员完成了100天线

上打卡学习与线下外教学习，英语能力再上一个台阶。另外，面向全员开展了21天阅读打卡活动，共260人参与，共阅读304本书，参与对象平均每天互动3万字。



员工薪酬与福利

薪酬体系

● 3P+1M薪酬体系

坚持以人才战略为核心，并具备公平性、竞争性和激励性的3P+1M薪酬体系，以激发员工动力、支持业务成功。通过2年一次的整体市场薪酬对标以保持体系的外部竞争性；再依据岗位价值、人员能力和绩效的“3P”原则进行薪酬支付，以保证薪酬体系的内部公平性。

福利体系

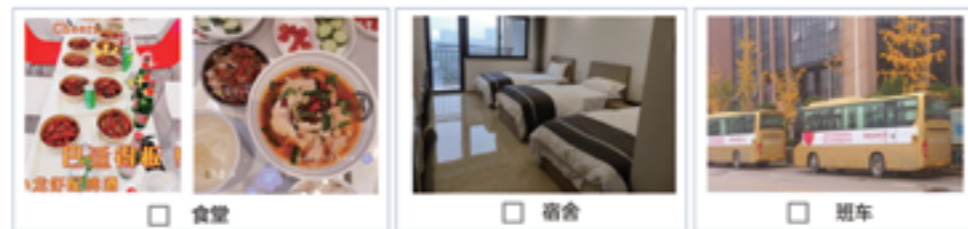
● 全方位福利体系

2021年打造“人生的每一步幸福都在三诺实现”的全方位福利体系，从入职到融合，大到人生的每一个关键节点，小到每一个节日，从自身健康到家属关怀，每一步公司都与员工同在。



入职关怀

● 从员工入职三诺开始，我们就为员工的吃、住、行保驾护航。



融合与业务生活关怀

● 工作之余，公司有书吧、咖啡吧、健身房、瑜伽室、室内篮球场等齐全的健身休闲场所供员工锻炼休憩。



同时，公司还设有瑜伽班、舞蹈队、篮球队、足球队、诺跑团等各种类型的俱乐部，不仅各种丰富多彩的节日活动贯穿全年，且在不同时间段会开设瑜伽班、插花课、烘焙课等各种类别的兴趣班，让员工工作之余，可以运动挥洒汗水，也可以在兴趣班舒缓身心。



人生每一步关键节点的关爱

根据每个群体在不同阶段的需求，结合员工在人生每一步的关键节点，提供针对性的福利。针对单身的员工，公司会联合高新区组织联谊会，2021年，针对孕产期员工，公司增设专家答疑保障、孕期知识讲座、孕期体验式活动，同时给员工设立了合作医院生产优惠福利，并提前为员工准备产期所需的“幸孕”礼包。



对于正处于哺乳期的妈妈们，公司设立了专门的母婴室。为员工安心在公司上班的同时，同步解决部分孩子的接送和托管问题，让孩子们也可以在公司开心快乐地学习和玩耍，设立专门的诺宝贝托管中心。



员工健康与安全

健康守护与家属关照

公司通过五险一金、商业保险、健康体检等方式为员工的健康保驾护航，公司设有心理咨询室关注员工的身心健康，且通过提供营养减脂餐和组织减重训练营等方式为员工缔造健康生活方式。



2021年三诺对于员工健康的关注延伸到员工的家人，员工及员工直系亲属享有终身免费领取公司血糖仪及试条的福利、慢病体检服务福利。在关注健康这条路上，我们一直在前行。

搭建公开便捷的沟通渠道

开放、顺畅的沟通渠道是建立真诚、和谐劳动关系的基础，也是提升企业人力管理水平的重要渠道，能为公司的员工队伍带来稳定性和凝聚力。

为方便员工快速反映问题，公司除了专门在车间、食堂等公共区域设置了总经理信箱和工会主席信箱等传统的沟通渠道，对员工的真实想法及时了解外，还设立了企业微信

公众号线上沟通渠道，全方位收集员工所反馈的建议与意见，并及时跟进解决。

为及时便捷的解答员工日常关于HR政策、薪酬福利、社保公积金以及财务、行政、IT、厂务等方面的问题，公司不仅设有固定的公开日，面对面与员工沟通解惑，同时还在2021年搭建了线上“职能服务平台”，平台通过自助机器人“诺诺”随时随地对员

工所提问题进行及时解答，且在“诺诺”解答未满足员工需求的情况下可一键直达负责相关业务同事，提升的员工体验感。

开办专属内刊《诺》刊和《Sinocare Family》季刊，从世界三诺、企业文化、大事件、他山之石、三诺副刊等几个角度向员工全面诠释公司价值观。



组织员工健康安全主题活动

组织安全专题培训。新员工入职当日开展安全培训，日常通过线下+线上的宣传方式开展主题健康安全培训，向全体员工宣传法律法规及政策、交通安全知识、公共安全知识、事故案例等宣传学习，提高全体员工安全意识和治安防范知识；



组建员工兴趣小组。针对员工个人兴趣爱好，组建各类员工兴趣小组，为员工提供健康交流的社交平台。



定期开展健康主题活动。公司不仅关爱员工健康，更关心员工家庭幸福、家人健康。每年10月定期举办一年一度的家庭趣味亲子运动会。定期组织员工健康体检，针对不同性别及岗位设计体检方案，且员工家属可享受同标准的体检优惠价。

福利如下：

门诊开业福利

原价1000元

福利价158元

体检套餐	体检项目	适用人群
套餐A	血常规、尿常规、肝功能、肾功能、血脂、血糖、心电图、胸部X光片、腹部B超	健康体检套餐
套餐B	血常规、尿常规、肝功能、肾功能、血脂、血糖、心电图、胸部X光片、腹部B超、幽门螺旋杆菌检测	健康体检套餐
套餐C	血常规、尿常规、肝功能、肾功能、血脂、血糖、心电图、胸部X光片、腹部B超、幽门螺旋杆菌检测、甲状腺彩超	健康体检套餐
套餐D	血常规、尿常规、肝功能、肾功能、血脂、血糖、心电图、胸部X光片、腹部B超、幽门螺旋杆菌检测、甲状腺彩超、乳腺彩超	健康体检套餐
套餐E	血常规、尿常规、肝功能、肾功能、血脂、血糖、心电图、胸部X光片、腹部B超、幽门螺旋杆菌检测、甲状腺彩超、乳腺彩超、前列腺彩超	健康体检套餐

订购截止时间：2021年11月30日（数量有限，售完即止）

04 恪守对股东、合作伙伴和社会的承诺



良好的业绩回报

与合作伙伴共同成长，
为股东创造合理利润。



融洽的投资者关系

定期举行线上、线下投资者交流会，
帮助投资者全面、深入了解公司。



勇于承担社会责任

公司成立以来，公司及主要股东和员工一直
持续组织和参与各类社会公益事业。

- 业绩与回报
- 公司治理
- 合作伙伴
- 社会公益

业绩与回报

2021年，基于公司持续、稳健的盈利能力和良好的财务状况，以及对未来发展的良好预期，为积极合理回报投资者、共享企业价值，进行如下分配：

向全体股东每10股派发现金红利2元（含税）。

合计派发现金股利112,252,395.60元，

分红比例为2021年度公司合并报表归属于母公司所有者净利润的104.45%。

未来，公司将继续传承稳健经营的作风，做大做强主业，不辜负广大投资者的信任和期望，成为具有长期投资价值的行业龙头。

公司上市以来的现金分红情况表

单位：元

分红年度	现金分红金额 (含税)	归属于上市公司 普通股股东的净利润	分红金额占 净利润的比率	以其他方式 (回购股份) 现金分红金额	以其他方式分红金 额占净利润的比例	现金分红总额 (含其他方式)	分红总额 (含其他方式) 占净利润的比率
2021年	112,252,395.60	107,469,320.18	104.45%	92,014,238.55	85.62%	204,266,634.15	190.07%
2020年	113,062,946.80	188,960,310.80	59.83%			113,062,946.80	59.83%
2019年	167,823,931.80	250,683,386.72	66.95%	76,051,734.29	30.34%	243,875,666.09	97.28%
2018年	169,594,420.20	310,448,363.04	54.63%			169,594,420.20	54.63%
2017年	141,328,683.60	257,971,916.00	54.78%			141,328,683.60	54.78%
2016年	121,807,955.52	115,198,311.32	105.74%			121,807,955.52	105.74%
2015年	93,974,275.44	143,662,991.43	65.41%			93,974,275.44	65.41%
2014年	72,021,600.00	197,339,208.48	36.50%			72,021,600.00	36.50%
2013年	66,488,000.00	165,306,276.50	40.22%			66,488,000.00	40.22%
2012年	66,000,000.00	128,826,147.74	51.23%			66,000,000.00	51.23%
合计	1,124,354,208.96	1,865,866,232.21	60.30%	168,065,972.84	9.01%	1,292,420,181.80	69.27%

公司治理结构



公司治理

公司始终坚持以《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上市公司章程指引》、《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法律法规为标准，严格落实上市公司治理的各项要求，形成了科学有效、权责明确、相互制衡、相互协调的治理结构。公司按照现代企业管理要求，遵循现代企业治理规范，实行董事会、监事会和经营班子的管控体制。公司在进行投资项目决策过程中，充分考虑投资项目的经济、环境和社会影响，从经济、环境和社会三个方面对项目进行可行性研究，追求企业与环境、社会的和谐可持续发展。

公司董事会成员9名，其中3名独立董事，董事会下设战略、提名、审计、薪酬与考核等专业委员会，以保证重大决策的专业化、科学化水平。

关于控股股东与上市公司的关系

公司控股股东行为规范，依法行使其权利并承担相应义务，没有直接或间接干预公司的决策和经营活动。公司具有独立的经营能力和完备的产供销系统，公司董事会、监事会和内部机构能够独立运作。

关于董事和董事会

公司严格按照《公司法》、《公司章程》规定的董事选聘程序选举董事。董事会人数和人员构成符合法律法规要求。董事会基本形成了集体决策、民主决策的决策机制，全体董事能够按照《董事会议事规则》、《独立董事制度》等规定和《公司章程》及相关工作规程开展工作和履行职责，认真出席董事会和股东大会，参加相关知识的培训，熟悉有关法律法规。

关于监事和监事会

公司监事会严格按照《公司章程》规定的监事选举程序选举监事，监事会组成人数和人员符合法律、法规的要求，监事会严格按照《公司法》、《监事会议事规则》召开会议，公司监事认真履行诚信、勤勉职责，对公司财务以及董事、经理和其他高级管理人员履行职责的合法、合规性进行监督。

独立董事制度及其执行情况

公司制定了《独立董事工作制度》，报告期内，公司独立董事严格按照《公司法》、《公司章程》、《独立董事工作制度》的规定和要求认真履行职责，对重大事情基于独立客观的立场发表独立意见，切实保护公司和投资者利益。

内幕信息知情人登记管理制度的制定、实施情况

公司已经建立并完善了《内幕信息知情人登记管理制度》和《外部信息使用人管理制度》。公司能够按照《内幕信息知情人登记管理制度》和《外部信息使用人管理制度》的要求，做好内幕信息管理以及内幕信息知情人登记工作，如实、完整记录内幕信息在公开披露前的报告、传递、编制、审核、披露各环节所有内幕信息知情人名单。在向外递送财务相关报告时，公司对相关内幕信息知情人进行提示。

维护股东权益

规范召开股东大会，行使股东权利公司严格按照《上市公司股东大会规则（2022年修订）》的要求制定了《股东大会议事规则》，规范股东大会召集、召开、表决程序，公司能够平等对待所有股东，确保股东特别是中小股东能充分行使其权利。2021年共召集召开8次董事会，审议议案39项；监事会共召开6次会议，审议议案25项，召开股东大会3次，审议议案17项。

信息披露与透明度

公司制定了《信息披露事务管理制度》和《投资者关系管理制度》、《董事会秘书工作制度》，指定公司董事会秘书负责信息披露工作及投资者关系管理。公司严格按照有关规定真实、准确、完整、及时地披露有关信息，并积极加强与投资者的沟通，并确保公平对待公司所有股东。报告期内，公司运作严格按照《公司章程》和公司内部管理制度的要求进行，公司运作规范、有效，最大限度的保护股东和上市公司的利益。公司治理的实际状况与中国证监会有关上市公司治理的规范性文件的要求基本无差异。公司未收到被监管部门采取行政监管措施的有关文件、无需限期整改。

2021公司共发布信息披露文件151份，信息披露文件未出现错误，未出现更正情形。公司严格按照有关法规和公司《信息披露管理制度》的规定，加强信息披露事务管理，履行信息披露义务，公司董事会秘书负责信息披露工作，协调公司与投资者的关系，接待股东来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司已披露的资料，并指定《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》和巨潮网（www.cninfo.com.cn）为公司信息披露的指定报纸和网站，确保所有股东能够以平等的机会获得信息。

投资者关系管理

公司上市后，为增进与投资者的关系，定期举行线上、线下投资者交流会，接待投资者。公司管理层出席，就公司产品研发、市场拓展、销售渠道、品牌规划以及未来的发展战略等话题同投资者进行了面对面的深入交流，帮助投资者全面、深入了解公司。公司制定了《投资者来访接待管理制度》，指定董事会秘书为投资者关系管理负责人，负责协调投资者关系，接待股东来访，回答投资者问询，向投资者提供公司已披露信息等工作。此外，公司提供了便捷、多样化的沟通渠道，通过电话、电子邮箱、投资者关系互动平台、媒体采访等渠道积极与投资者进行沟通交流，建立和维护良好的投资者关系，提升公司信息披露真实、透明水平。公司按照《投资者关系管理制度》的要求，严格控制内幕信息知情人范围，做好内幕信息知情人登记和披露工作，坚持规范运作，不存在内幕信息泄露、内幕交易等违规行为，加强与投资者的沟通，促进投资者对公司的了解和认同，确保公司所有股东能够以平等的机会获得信息。

内部审计

董事会下设审计委员会，主要负责公司内部、外部审计的沟通、监督、会议组织和核查工作。审计委员会下设审计部为日常办事机构，审计部积极运作，按照上市公司的要求完善了部门职能和人员安排，审计部对公司内部控制制度的建立和实施、公司财务信息的真实性和完整性等情况进行检查监督。

信息安全

公司高度重视信息安全问题，为保障公司信息设备、系统、数据安全可靠的运行，信息安全部门制定了《信息系统运维管理办法》及《信息化项目运维管理办法》，内容涵盖了网络、系统、数据、运维、机房等层面，用来规范设备及信息化系统的安全运作。信息安全部门不定期进行制度的检查、审定，对发现存在不足或需要改进的地方及时修订，以适应实际环境和情况变化。



合作伙伴

保障供应商权利

公司秉承适价、适时、适地、适质、适量的采购原则，采用合格供应商目录管理，原材料及关键设备必须在合格供应商目录中选择，从源头上杜绝不良品的流入，保证了公司的产品质量。针对采购金额超

过100万元的项目采用招标方式，由审计部现场监督开、评标。确保供应商之间的良性竞争。

公司与合格供应商签署框架协议采购合同，供应商能在第一时间处理相关问题。公司也严

格按照采购合同履行义务，充分尊重供应商知识产权，按照约定及时准确的付款，维护供应商合法权益。良好的供应商关系，确保了供应链的稳定性，为公司市场开拓保驾护航。

拓展合作伙伴

在产品合作方面，公司与糖尿病眼底视网膜病变的诊断和筛查、胰岛素泵等合作伙伴进行了合作意向的沟通。在应用场景拓展方面，公司与全国几千家药店及基层医疗机构

建立以“分钟诊所”为核心的慢病服务解决方案，更好的帮助慢性疾病患者更方便的进行多指标检测，以及疾病进程的管理。在患者服务拓展方面，公司与头部的慢病药物的制药

及销售企业进行了合作，更好的为慢性疾病患者提供从诊断-用药-药效评估的病程管理服务。



围绕着慢性病患者日常监测及并发症管理方面的需求，三诺生物在上下游都进行了业务探索，确保能够给慢性疾病患者提供优质的产品和服务。

社会公益

公司成立以来，公司及主要股东和员工一直持续参加各类社会公益事业，公司创始人及主要股东2008年发起设立了湖南湖南弘慧教育发展基金会，2019年发起设立了湖南省三诺糖尿病公益基金会。

弘慧教育基金会

弘慧教育基金会是中国较早一批成立的5A级非公募基金会，继2015年首次获得5A级评估后2021年弘慧再次获得5A级非公募基金会，连续九年在基金会透明指数评价中获得满分，并获民政部授予“全国先进社会组织”称号，是中国慈善信用榜TOP30的民间筹款慈善机构，理事长张帆先生荣获“凤凰网公益盛典”2019年度十大公益人物，并于2021年4月

被湖南省委省政府授予“湖南省脱贫攻坚先进个人”称号。公司董事长李少波先生是弘慧基金会发起人之一，现任弘慧基金会副理事长。弘慧基金会从2015年起，将基金会总部搬到公司园区内，2018年公司成为弘慧基金会常务理事单位。公司员工多次以志愿者的身份参与弘慧基金会的公益活动，助力乡村教育发展。历年来公司、主要股东和员工合计捐款4350多万

元。弘慧基金会成立14年来，累计收到捐赠1.7亿元，弘慧基金会累计公益支出超过1.12亿元，深度合作县域11个，项目合作学校389所。长期陪伴5090名乡村学子，陪伴和赋能乡村教师与校长8989人次。累计有超过11000人次志愿者参与弘慧公益，贡献了约256万小时志愿服务。

*弘慧基金会14年公益数据



主要公益项目

筑梦计划

- 让乡村孩子有机会公平地面对未来，有尊严、有担当地融入社会。

以“优中选贫”和“贫中选优”为原则，选择来自乡村、家庭相对贫困、愿意通过努力读书来改变命运的孩子给予经济支持。筑梦奖助计划包含初高中阶段、大学阶段，内容上包含以树立榜样为主的奖学金及缓解经济困难的助学金。

获得资助的乡村孩子将得到为期5年的经济资助和为期9年的公益陪伴，从经济资助到心灵关怀，从能力成长到人格养成，从个体发展到社会担当，让乡村孩子有机会公平地面对未来，有尊严、有担当地融入社会。



营地计划

- “弘慧乡村训练营”
- “弘慧挚友夏令营”
- “弘慧城市实践营”
- “弘慧公益成长营”



分为“弘慧乡村训练营”、“弘慧挚友夏令营”、“弘慧城市实践营”、“弘慧公益成长营”4个子项目。针对弘慧学子成长的不同年龄阶段，分别以“萌发”、“融入”、“拓展”、“引领”为关键词，践行弘慧倡导的“长期陪伴，深度传承”的公益理念。每一类型的营地面向弘慧乡村孩子展开，在暑期为不同年龄阶段的孩子提供不同类型的营地活动，增强乡村孩子对家乡自然的热爱，提高自我认知的能力和社会责任意识。

乡村好校长计划

- 每年寻找并表彰不超过10位有教育情怀、有突出素质教育实践成果的乡村“好校长”



乡村好校长计划是湖南省教育基金会联合湖南弘慧教育发展基金会共同设立专项基金，在2018年发起的公益项目。该项目面向湖南全省，每年寻找并表彰不超过10位有教育情怀、有突出素质教育实践成果的乡村“好校长”，并对“乡村好校长”的教育理念、教育实践予以肯定与传播，助力“乡村好校长”进一步成长，并鼓励“乡村好校长”带动乡村校长群体共同成长，引领更广泛的乡村教育工作者探索做适合乡村孩子的教育，促进乡村教育的多元化发展。

三诺糖尿病公益基金会

为了帮助糖尿病人快乐健康生活，由三诺生物传感股份有限公司创始人、董事长李少波先生，首席科学家蔡晓华先生，三诺健康执行董事李心一女士以及三诺生物传感股份有限公司共同发起，经湖南省民政厅批准，于2019年1月11日成立了三诺糖尿病公益基金会，为非公募基金会，是中国大陆第一家专门面向糖尿病患者成立的基金会。

主要公益项目

甜蜜生活包

- 三年累计发放了超过1600个



2021年度给800位新确诊的1型糖尿病患者发放了甜蜜生活包，三年累计发放了超过1600个，并安排志愿者进行回访，帮助新确诊家庭走出确诊初期的恐慌和迷茫，引导学习科学的糖尿病知识，积极应对糖尿病。

甜蜜生活支持计划

- 帮助了65个经济困难的1型糖尿病儿童家庭



给65个经济困难的1型糖尿病儿童家庭资助胰岛素费用、血糖试条和胰岛素针头，引导他们掌握控糖知识、提升血糖达标率，其中60%的患儿糖化血红蛋白达标。

甜蜜夏令营

- 举办了20多场夏令营，帮助了3000多个1型糖尿病患者家庭，网络覆盖超过50万人群。



联合中国1型糖尿病联盟和全国各地医院举办了20多场夏令营，帮助了3000多个1型糖尿病患者家庭，网络覆盖超过50万人群。

甜蜜校园行

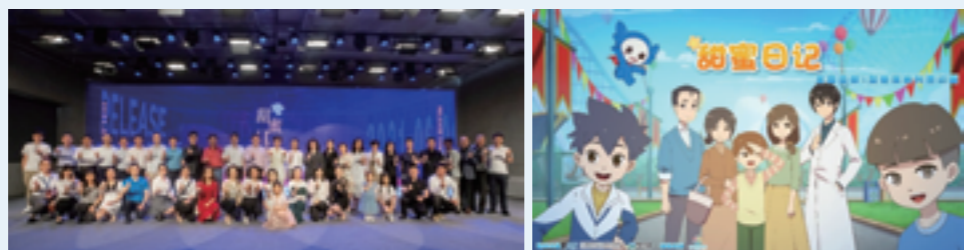
- 为23名考上大学的1型糖尿病学子提供了奖学金。



共面向2500+位校长和老师、200多名学生科普糖尿病知识；为23名考上大学的1型糖尿病学子提供了奖学金。

甜蜜日记

- 上线了爱奇艺、优酷、搜狐视频、芒果TV等网络平台及40多家IPTV，累计播放量超过100万。



联合国代谢性疾病临床医学研究中心、中南大学湘雅二医院和中国1型糖尿病联盟，开发了国内第一部公开发行的1型糖尿病科普动画片——《甜蜜日记》（中英文版），并上线了爱奇艺、优酷、搜狐视频、芒果TV等网络平台及40多家IPTV，累计播放量超过100万。

甜蜜医生

与国内多家三甲医院合作，开展“甜蜜医生能力建设”，帮助基层医生提高1型糖尿病临床诊疗能力和糖尿病科研能力。

三诺留学基金

- 旨在培养未来医学的顶级人才，促进医疗健康事业发展。



捐赠1000万元设立中南大学三诺留学基金，用于支持中南大学临床医学学生攻读美国密歇根大学博士学位，旨在培养未来医学的顶级人才，促进医疗健康事业发展。

科普漫画与杂志

- 支持出版了1型糖尿漫画书籍：《谁拿走了我的胰岛素》
- 承接了创刊20年的《糖尿病之友》杂志运营，影响人次超过60万。



联合国代谢性疾病临床医学研究中心、中南大学湘雅二医院制作了1型糖尿病结构化教育短视频（34集）；支持出版了1型糖尿漫画书籍《谁拿走了我的胰岛素》；承接了创刊20年的《糖尿病之友》杂志运营，影响人次超过60万。

2021年度志愿者累计志愿服务时长超过2500小时。

主要荣誉

- 中欧校友公益评选：“公益项目·深耕奖”
- 凤凰网行动者联盟2021公益盛典：“十大公益项目奖”
- FTI2021中基透明指数满分，评级为最高等级A+



2021年，三诺基金会“甜蜜小孩”项目荣获首届中欧校友公益评选“公益项目·深耕奖”、凤凰网行动者联盟2021公益盛典“十大公益项目奖”，迪玛希任“甜蜜小孩”项目爱心大使；



2021年12月，三诺基金会获FTI2021中基透明指数满分，评级为最高等级A+，入榜中小型非公募基金会榜单。

公益支出

2021年公益支出647万元，自2019年成立以来累计公益支出1617万元。



社会责任承诺

致以衷心的感谢。

感谢股东、员工、政府、客户、合作伙伴及社会各界人士对三诺生物的支持。欢迎大家就本报告提出宝贵意见，公司将认真听取并员工、合作伙伴和股东携手同行，共享价值，与社会和谐相处共享成果。

路。同时，将一如既往发扬三诺糖尿病公益基金会和弘慧教育发展基金会的公益精神，携手社会各界共同关注糖尿病患者，与客户、2022年，三诺生物将认真履责，以科技优势构建企业核心能力，打造慢病检测产品和服务品牌，走专业化、数智化、全球化之场资源，实现互利共赢。

将坚持「合作共赢」的理念，为有潜力的合作伙伴提供深层次合作路径，并优化代理商、经销商管理与服务，整合学术、品牌、市公司将以创新为企业核心竞争力，不断加强研发创新力度，提高生产经营水平，为客户、社会提供更多有价值的产品和服务；同时

业管理、产业发展、社会进步、环境保护和社会公益等方面，将继续努力创造社会财富的同时，争取赢得了社会各界的更多认可。

三诺生物秉承「恪守承诺、奉献健康」的企业宗旨，充分发挥企业社会价值，积极履行企业社会责任。在员工关系、公司治理、企