

证券代码：300298

证券简称：三诺生物

公告编号：2020-019

债券代码：123090

债券简称：三诺转债

三诺生物传感股份有限公司

2020年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 559,413,106 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	三诺生物	股票代码	300298
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	黄安国	许卉雨	
办公地址	长沙高新技术产业开发区谷苑路 265 号	长沙高新技术产业开发区谷苑路 265 号	
传真	0731-8993 5530	0731-8993 5530	
电话	0731-8993 5529	0731-8993 5529	
电子信箱	investor@sinocare.com	investor@sinocare.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主要业务

三诺生物传感股份有限公司是一家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。自2002年创立以来，一直秉承“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。为爱而诺，恪守对用户、员工、合作伙伴社会和股东的承诺是公司的核心价值观。通过持续创新，践行从“中国血糖仪普及推动者”到“全球糖尿病监测专家”战略目标转型，最终实现“糖尿病慢病健康管理专家”的战略愿景。

公司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。让糖尿病患者拥有一台血糖仪仅仅是公司为慢病患者服务的第一步，并购美国PTS公司后，通过海内外的协同发展，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，公司已经构建起以血糖为基础，以慢病相关检测为抓手，以及用指尖血测多项指标的立体的多指标检测产品体系。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；在市场上，公司实现了从以零售市场为基础逐步向医院市场和海外市场的拓展；在研发上，公司实现了从电化学平台向光化学平台、荧光免疫平台、液相生化技术平台、凝血技术平台、化学发光技术平台，以及基于互联网大数据的智慧医疗平台的延伸。公司未来将聚焦糖尿病及相关慢病的监测及管理，积极拓展POCT检测业务，以满足基层医疗单元、家庭医疗单元需求的相关产品，从而不断巩固和发展公司业务。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“生物传感+互联网+医疗+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。

（二）主要产品

1、微量快速血糖监测系统（含血糖测试仪及配套监测试条），主要用于家用和医用血糖监测，公司目前拥有“安稳”、“安稳+”系列，“安准”系列，“金稳”、“金稳+”系列，“金智”系列，“金准”、“金准+”系列和“真睿”系列血糖监测系统、血糖尿酸双功能测试系统、血糖血酮双功能测试系统以及手机血糖仪等产品线。

2、POCT检测系统（含分析仪及配套检测试剂或者配套检测试条），主要用于糖尿病及相关慢病的相关指标检测，公司目前拥有便携式糖化血红蛋白分析系统和便携式全自动生化分析系统、尿微量白蛋白检测试条、AGEscan晚期糖基化终末产物荧光检测系统、液相iCARE系统以及分钟诊所2.0等系列产品。通过公司的产品实现对糖尿病肾病、酮症酸中毒、高尿酸、高血压、血脂代谢异常、糖尿病足等并发症实现早筛查、早预防、早诊断。

3、公司境外子公司PTS拥有“A1C Now+”糖化血红蛋白检测系统、“Cardio Chek”血脂检测系统产品和Cotinine及PTS Services等产品，境外参股公司Trividia拥有的“TRUE”系列血糖监测产品和糖尿病辅助产品（糖尿病皮肤护理产品、糖尿病管理软件、尿酸测试系统、纤维药片和综合维他命等）。

4、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、最终实现患者的慢病自我管理。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，立足客户的需求，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“生物传感+互联网+医疗+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。



（三）经营模式

1、采购模式

公司实行集中采购管理制度，由采购部统一负责原料、辅料、包材的采购供应，保证公司生产经营工作的正常进行。采购部与质保部、工艺部负责筛选供应商，从选择供应商开始严格把关，根据企业资质、质量保证能力、生产能力、响应速度和服务水平等进行综合评定，经过多重审查后，选择优秀的公司作为合作伙伴，纳入合格供应商名录进行管理。采购物料到货后，先由仓库接收和报检，再由质控部进行抽样检验，检验合格后方可入库，并建立物料卡确保每一批次的物料先进先出并可追溯。自公司重组完成以来，积极探索与海外子公司PTS和Trividia的国际采购协同模式，通过资源共享、集中采购等方式，实现了物料的全球采购，以降低产品成本，实现股东利益的最大化。

2、生产模式

公司严格按照ISO:13485:2016生产体系认证并参照GMP和FDA的体系要求组织生产，采用以销定产的模式制订生产计划，并保证合理库存。生产部门对年度生产计划分解为月生产计划、日生产计划，并提前安排和组织生产，以保障供货的及时性。研发中心工艺部门负责产品生产工艺的创新与研发，公司生产中心负责具体产品的生产流程管理，质保部与质检部负责对生产过程的各项关键质量控制点和工艺纪律进行

监督检查，负责原、辅、包装材料、半成品、成品的质量检验及生产质量评价，确保产品质量安全。PTS 公司严格按照 FDA 体系要求开展和组织生产活动。推进自动化建设、信息化建设，采用智能技术，建立产品追溯系统，提升整体生产制造能力和智能化管理水平。

3、销售模式

在产品端，公司通过提高终端客户的渗透率和监测频次，以客户需求为导向，为提高糖尿病及慢病患者的生活质量和降低医疗成本为目标，不断丰富公司的产品品类。在服务端，公司积极响应国家分级诊疗及慢病管理的相关政策，充分利用公司的多指标检测系统、分钟诊所和院内血糖管理系统，通过甜蜜互助全面助力用户直连，巩固和提升公司产品和服务的覆盖范围，并与国家糖尿病标准防控中心（DPCC）合作，打造区域慢病管理系统。

公司以零售市场为主，通过药店、区域经销商、电商平台等渠道将产品销往终端用户，利用分钟诊所免测，不断推动用户发现计划，不断提升市场占有率和产品的升级；公司推动临床市场的开拓，针对临床市场打造的“金”系列产品、双功能产品、iPOCT、分钟诊所以及院内糖尿病管理系统得到了医院和基层医疗机构较高的认可度，通过加快医院开发，提高院内系统的覆盖率，推进院内血糖主动会诊系统和 DPCC 的实施，不断提高市场占有率；加强基层医疗业务，成立 iPOCT 销售部门，拓展 POCT 产品的销售，加速基层医院和诊所开发，从而快速覆盖社区诊所和医院；利用区域一体化项目，快速开发高质量医院，从而提升临床市场份额；积极拓展海外市场，2020 年，三诺持续加强“国际精耕市场模式”，借鉴国内的推广模式，持续精耕，以越南、菲律宾、印尼、孟加拉等国家为试点，开发终端药店，扎根国际市场，建立长期稳定的战略合作关系。PTS 公司在继续深耕北美市场的同时，也通过投标等方式继续拓展其在墨西哥、非洲等地的业务。通过拓展全球业务，Sinocare 产品与 PTS 产品、Trividia 产品通过协同销售，整合海外营销网络，拓展全球市场业务，不断壮大公司的市场份额，以实现糖尿病慢病健康管理专家的愿景。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	2,015,214,106.51	1,778,209,252.11	13.33%	1,550,513,374.21
归属于上市公司股东的净利润	186,890,338.05	250,683,386.72	-25.45%	310,448,363.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	175,008,490.09	225,492,643.10	-22.39%	265,230,903.47
经营活动产生的现金流量净额	504,641,320.17	522,807,472.98	-3.47%	319,265,971.38
基本每股收益（元/股）	0.3341	0.4445	-24.84%	0.5567
稀释每股收益（元/股）	0.3341	0.4445	-24.84%	0.5567
加权平均净资产收益率	7.12%	9.50%	-2.38 个百分点	12.94%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	3,895,941,072.32	3,281,508,705.90	18.72%	3,000,007,971.94
归属于上市公司股东的净资产	2,733,807,918.17	2,648,940,899.16	3.20%	2,622,996,240.86

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	423,011,245.30	549,302,631.32	556,904,939.34	485,995,290.55
归属于上市公司股东的净利润	63,535,293.51	94,919,754.91	91,013,179.86	-62,577,890.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	62,833,408.06	91,113,364.34	87,368,828.76	-66,307,111.07
经营活动产生的现金流量净额	42,784,800.43	144,885,575.04	141,785,221.02	175,185,723.68

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

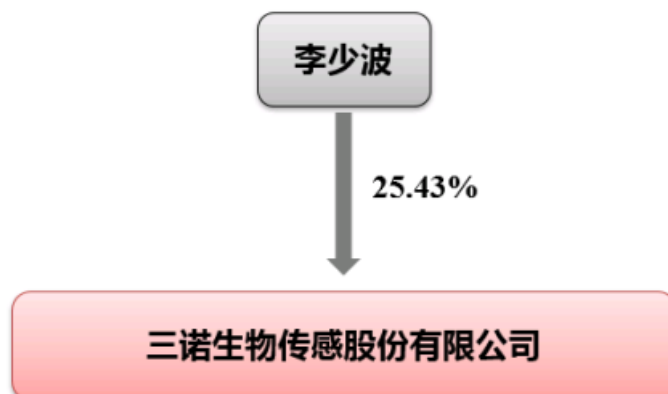
报告期末普通股股东总数	14,603	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,631	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
李少波	境内自然人	25.43%	143,734,148	118,864,000	质押	114,914,000	
车宏莉	境内自然人	21.90%	123,806,943				
香港中央结算有限公司	境外法人	5.68%	32,097,494				
招商银行股份有限公司－睿远成长价值混合型证券投资基金	其他	4.79%	27,074,987				
招商银行股份有限公司－睿远均衡价值三年持有期混合型证券投资基金	其他	3.06%	17,279,238				
中国银行股份有限公司－博时医疗保健行业混合型证券投资基金	其他	2.05%	11,581,387				
UBS AG	境外法人	1.78%	10,057,307				
长城国融投资管理有限公司	国有法人	1.41%	7,961,779				
建投华文投资有限责任公司	国有法人	1.40%	7,931,652	7,931,652			
上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）－高毅庆瑞 6 号瑞行基金	其他	1.35%	7,620,300				
上述股东关联关系或一致行动的说明				前 10 名股东中，长城国融投资管理有限公司、建投华文投资有限责任公司为 2018 年发行股份购买三诺健康的发行对象。			

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

报告期内，面对新型冠状病毒肺炎疫情先后在全球不同国家爆发，公司协同海外子公司在做好新冠肺炎疫情防控的同时，践行社会责任，合理安排生产，有序开展各项工作，全力保障公司产品全球供应。一方面，公司在特殊时期发挥公司长期的研发投入、技术积累以及POCT领军企业技术优势，新增自主研发的新型冠状病毒抗体检测试剂盒（胶体金法）的销售。公司加速布局以患者为中心的全病程管理，重点加大核心产品和新产品的市场推广，加大对医院市场、基层医疗市场、国际市场以及多指标检测产品的适用场景的开拓力度；另一方面，积极利用互联网中不断涌现的新媒体、新平台、新方式，扩大产品销售平台，树立血糖监测中国国内领先品牌。对公司进行数智化转型，提升客户服务和直连用户的能力，为患者提供全病程、个性化、贴心的医疗服务和健康教育等产品，实现“数字化解决方案”和“客户/用户参与”的糖尿病管理专家，为患者的健康生活保驾护航，推动公司的稳定增长和长远发展。

2020年度，公司实现营业收入201,521.41万元，较上年同期增长13.33%。结合公司全资子公司三诺健康管理有限公司与其全资子公司PTS公司、参股子公司深圳市心诺健康产业投资有限公司及其全资子公司Trividia实际经营情况、市场变化等综合性因素考虑，公司对商誉及长期股权投资进行系统性减值测试，本期计提商誉减值（-31,596,342.86元）和长期股权投资减值损失（-10,235,589.67元）；同时，受美国疫情及国际销售等因素影响，美国子公司PTS和参股子公司Trividia 2020年处于经营亏损状态。综合上述原因，导致报告期内公司实现营业利润和利润总额分别为23,620.98万元和24,777.54万元，比上年同期分别下降13.85%和17.81%，实现归属于上市公司股东的净利润18,689.03万元，比上年同期下降25.45%。

报告期内，公司开展的重点工作如下：

1、植根中国，走向世界

（1）深拓零售市场

血糖即时监测在一二线城市普及率较高，但在广大的县城、乡镇普及率仍然较低，仍有大量的患者未被发现及养成定时监测血糖的习惯。2020年公司通过持续推进糖尿病患者发现计划，在零售市场发起“百万县城”项目，共开展115场市场拓展行动，覆盖177个县城，将血糖仪的普及进一步下沉到了县域市场。利用甜蜜互助平台，直连最终用户，持续强化渠道和终端优势，提升终端渗透力；不断提升大客户服务能力和电商自营能力；通过分销的协同，尝试新产品的增值服务和国际电商，推动公司线上业务的规模化发展；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病种药企合作拓展。利用分钟诊所对患者指标进行解读、风险评估、健康服务、数据管理，与连锁药店、区域慢病一体化合作，深耕存量用户，推动患者筛查计划，同时对数据上传的患者指标进行解读、风险评估、健康服务、数据管理。始终坚持贴近用户，建立用户平台，通过将用户引流至个人微信的方式，开展健康服务和销售服务。持续开展百城万人公益检测项目，帮助终端进行用户发现，全年共免费检测553万人次，发现237万异常人次。在产品推广过程中基于用户、了解用户、引导用户，着眼用户布局未来，基于糖尿病患者全病程管理周期中其他需求，丰富周边品类，新增胰岛素针头、酒精棉片等产品。积极构建和发展与经销商、连锁药店的战略合作伙伴关系，注重与各相关方的沟通与协调，重视建设共赢关系，恪守承诺，共同构筑信任与合作的平台，切实履行公司对客户、对合作伙伴的企业责任。

（2）深挖临床市场

报告期内完成收购北京健恒医院100%的股权，取得了互联网诊疗服务资质，基于北京三诺健恒医院，搭建互联网诊疗平台，实施慢病管理计划，为糖尿病患者提供血糖检测、糖尿病专科医院治疗等整体解决方案，为后续进一步形成完整的糖尿病及慢病管理生态圈、实现国产替代奠定战略基础。构建专业化的临床市场推广团队、建立尽职尽责的临床销售服务团队，通过精细化营销策略和营销管理，提升临床市场的管理能力和业务拓展能力，利用院内血糖管理系统的导入，不断推动产品在临床市场的应用。巩固已进入医院产品使用的同时，不断拓展新进医院的数量，做好新开医院与医院深耕的平衡，在提升销量的同时不断提升公司产品的价值。中南大学湘雅医院、中南大学湘雅二医院、中南大学湘雅三医院、重庆医科大学附属第一医院、成都中医药大学附属医院、河北医科大学第一医院等全国知名三甲医院已与公司保持长期合作关系。以院内外血糖管理一体化为纽带，适时调整销售策略，适应两票制、分级医疗、带量采购等国家医疗及采购制度的改革。进一步落实糖尿病诊疗一体化全病程管理工作，区域慢病（糖尿病）一体化管理已安装落户近500家医院与机构，通过与医院HIS、LIS、EMR、PACS等系统实现无缝对接，避免数据孤岛，为等级医院提供糖尿病患者血糖全病程数据。公司全国慢病（糖尿病）一体化管理项目荣获“中国医

院物联网应用十大优秀案例”奖，提升了公司在临床专业领域品牌影响力。

（3）赋能基层医疗

此前我国基层医疗机构医疗条件水平较低，基层医务人员培训体系匮乏，结合当前分级诊疗趋势，公司不断向基层医疗机构拓展iPOCT业务，形成三级及时有效的售后服务管理体系，成立了训练有素的基层医疗销售队伍，目前已为约5000家基层医疗机构提供了相关产品和服务。为基层医生提供合适的设备和服务，为基层医院赋能，同时通过远程数字化工具为基层提升诊断能力；为经销商提供持续盈利的产品和服务，和他们共同成长；通过组织能力的建设，持续为客户提供优质的产品和服务，致力于成为基层社区慢病管理专家，基层社区IVD检验专家。

持续探索慢病多指标检测产品在基层社区的应用场景，打造以社区为中心的糖尿病及并发症全病程管理的样板示范点，形成以iCARE为核心的糖尿病等慢病管理解决方案。加快布局县市级代理商渠道，扶持县市级IVD代理商做强，引导药品经销商成功转型，确保县级堡垒级的代理商数量累计达到1000家。同时通过代理商渠道对基层终端网点进行快速覆盖，突出产品在各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。

（4）智慧健康方面

坚持不断创新，对公司进行数智化转型。构建基于云和移动应用的线上协作生态链，构建基于用户为中心的线上线下融合平台，构建基于院内外一体化的智慧医疗体系，为患者提供全病程、个性化、贴心的医疗服务和健康教育等产品，提高患者生活质量。利用医疗大数据应用技术国家工程实验室的优势，与相关研发单位共同实现打通用户获得和用户增值的价值链，优化慢病管理架构和管理方式，探索新型慢病管理模式，构建院内外一体化全病程管理解决方案。实现院内外管理系统和分钟诊所管理系统的迭代升级等软件项目的开发，全面助力用户直连，并在2020年探索为提供糖尿病解决方案的服务增收新模式。除了提供监测产品之外，公司完善建设线上线下相结合的糖尿病管理服务形式，由糖尿病专科主治医师、营养师、康复运动治疗师、健康管理师、健康管家控糖助理等组成的上百人专业健康管理团队，为糖友提供健康管理的咨询服务，进行糖尿病教育和支持，控糖工具的指导使用，提供精准控糖方案。2020年进行全渠道会员积分体系建设，搭建商业智能系统，根据数字化营销的需求，为支撑全渠道会员积分体系提供基础系统和业务体系支撑，基于应用场景为用户提供产品，基于用户体验增加而创造价值。

（5）国际市场方面

巩固拉美地区市场的同时，公司复制中国慢病管理和服务模式，持续精耕，以越南、印尼、孟加拉等国家为试点，优化布局亚太市场，深耕南亚区域市场。强化与Trividia和PTS的协同机制，以全球展会为基础，深化协同策略，继续推动全球更多国家的产品认证和注册。通过PTS业务产品拓展全球业务，Sinocare产品与PTS产品通过协同销售，不断开拓国际市场。PTS在巩固血脂和糖化血红蛋白销售的同时，加大了Cotinine和Services类产品的销售升级和结构调整，加强了对全球市场的开拓和布局。疫情期间，公司积极

研发的新冠抗体试剂助力全球抗疫，在取得良好业绩的同时，提高了公司产品在国际市场的影响力，有助于公司产品进一步开拓国际市场。

多产品、多平台布局国际电商业务，公司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、WISH、Shopee、Lazada、Cdiscount、Jumia、Joom等第三方国际平台开设线上官方店铺，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130多个国家和地区，在17个国家拥有合作海外仓。品类涵盖糖尿病相关系列、家用医疗检测系列、家用健康运动系列、家用健康个护类等。

（6）品牌宣传方面

对产品系列进行重新梳理和定位；积极开展线上、线下的品牌推广、运营和媒体管理等全方位品牌推广与宣传活动，不断提升“三诺”品牌、“A1C Now”、“Cardio Chek”和“真睿”等系列产品在用户群体中的知名度和美誉度。2020年，在天猫、京东、拼多多、微信、抖音等平台打造直播矩阵，通过自播、KOL合作等形式实现品牌营销，扩大品牌曝光。明确产品的战略实施路径、产品布局，基于糖尿病和相关慢性病病程，分病种、分群体规划硬件产品、软件产品、服务产品、强化软硬件的联合规划，继续推动糖尿病诊疗一体化全病程管理工作。持续品牌广告投入，疫情期间，三诺免费为用户提供专家在线直播，帮助用户获取疫情防控小知识，积极开展形式多样的线上糖尿病教育宣传活动。2020年开始“春节不打烊”活动，春节期间依然提供不间断的销售和服务，全力保障商品物资的物流供应，并确保不缺货、不断货，不涨价，满足广大用户的需求，客服团队24小时提供免费咨询服务，让用户感受到公司的温度，提升消费者对品牌的认同感。

2、加强投入，持续创新

2020年，公司荣获国家企业技术中心认定，并与湘雅二医院合作，获得了国家科技进步二等奖。公司拥有研发人员591人，占公司总人员的比18.83%，2020年研发投入为18,248.98万元，占营业总收入的9.06%，为公司自主研发创新提供了人才储备和资金保证。公司各项研发与创新工作按计划顺利开展：

（1）在国内新型冠状病毒引发的肺炎疫情中，公司快速响应国家的号召，以助力全球抗疫为己任，充分发挥公司长期的研发投入、技术积累以及POCT领军企业技术优势，完成新型冠状病毒（COVID-19）系列检测试剂新品的研发，开发了新冠病毒抗体检测试剂盒（胶体金法）适用于定性联合检测人体血清、血浆或全血临床样本中的新冠病毒IgG和IgM抗体，进入了湖南省保障体系建设项目应急物资目录。抗原检测试剂盒（胶体金法）适用于体外定性检测人鼻咽拭子样本中的新型冠状病毒抗原（N 蛋白）。抗体检测试剂盒、抗原检测试剂盒具备欧盟市场及其他国家和地区准入资格。

（2）构建基于院内外一体化的智慧医疗体系，强化移动医疗产品创新能力，开发系列具备数据传输功能的血糖监测和慢性疾病检测产品，打通院内、院外血糖管理系统，推出“分钟诊所2.0”。

（3）构建iPOCT产品体系。继续加快在电化学平台、光化学平台、荧光免疫平台、胶体金技术平台及

移动医疗平台多平台上系列产品的研发，推动多指标试剂盒，便携式全自动多功能检测仪等产品的研发、生产及升级。为进一步增强公司产品的核心竞争力，公司自主研发了iPOCT相关产品，部分产品已进入销售阶段。其中，iCARE-2000便携式全自动多功能检测设备是一款集透射系统、荧光系统、反射系统为一体的跨平台小型多功能检测仪，与配套试剂盒联合使用，可用于基层医疗和等级医院临床科室（ICU、急诊科等）进行常规生化、凝血、同型半胱氨酸、ACR检测。检验标本类型有全血、血清、血浆、尿液等，目前已涵盖常规生化和凝血等37项指标，可根据科室标本通量进行级联拓展，具有准确、易用、快速、经济的特点。未来公司将继续创新拓展更多的检测项目。

（4）2020年，母公司共申请中国专利67项，其中中国发明专利22项，实用新型专利40项，外观设计专利5项，新获47项中国专利授权；PTS新申请的专利共7项，4项美国专利，3项国际专利，新获22项专利授权，中国1项，美国4项，其他国家和地区17项。

3、完善生产与供应链体系，提升产效率

（1）持续推进生产标准化、自动化体系建设，强化产销计划的联动性管理，有效提高产品生产效率、稳定产品品质和增强产能调节能力；

（2）加强供应商过程管理，实施供应商战略合作新模式，优化仓储运营管理，提升物流效率。

（3）利用智能制造项目推动和推行标准化作业，通过确立标准化的工艺技术进行工艺优化，为生产的规范作业提供了依据，确保了产品质量的稳定性。

4、强化质量控制与体系标准，严控产品质量

（1）制定体系改进计划，对全面质量体系进行梳理，从原来的1本质量手册到43个管理程序文件，从而更好满足全球质量的要求；

（2）改进溯源体系，强化计量管理，提高产品准确判定，加强来料检验，强化过程控制，提高产品质量合格率，逐步完善质量体系。

（3）实施全员和产品全流程监控，确保产品质量的稳定性。执行严格的质量标准，实施严格的质量控制措施，保证了产品的安全性能，将质量问题解决在生产经营过程中。

5、推行流程与组织管理，促进跨越式发展

对公司进行数智化转型，构建基于云和移动应用的线上协作生态链，构建基于用户为中心的线上线下融合平台，持续优化OA、CRM等管理系统，强化和推动功能更强的ERP及MES系统的实施和应用，成立流程优化与管理变革办公室，对主要业务流程进行梳理，全面导入和运行流程管理，实现研、产、销等核心业务流程覆盖；通过建立WMS系统、AGV拣选系统、RF电子标签条码管理系统、堆垛机系统、DWS自动分拣输送系统等，订单在拣选、复核、集货、包装环节效率显著提高；疫情期间，公司管理层开展“21天线上苦练内功”活动，建立线上学习平台，开展人力资源薪酬、绩效体系及长期激励体系的建设，充分保障员工有专业通道发展、有健全机制晋升、有优质资源学习，，促进企业跨越式发展。

6、启动可转债成功发行上市，夯实产业发展基础

报告期内，为进一步丰富公司的产品线，提升公司盈利能力和综合竞争力，完善公司治理结构，公司充分利用资本市场再融资工具，启动公开发行可转换公司债券工作，募集资金5亿人民币用于建设iPOCT和CGMS项目，可转债项目顺利完成了所有审查环节，现已在深交所上市交易。公司自主研发了iPOCT相关产品，部分产品已进入销售阶段。其中，iCARE-2000便携式多功能检测设备是一款集透射系统、荧光系统、反射系统为一体的跨平台小型多功能检测仪，与配套试剂盒联合使用，适用于医疗机构检验科和临床一线科室进行常规生化、凝血、同型半胱氨酸、ACR检测。检验标本类型有全血、血清、血浆、尿液等，具有准确、易用、快速、经济的特点。目前已涵盖常规生化和凝血共37个生理指标，可根据科室标本通量进行级联拓展，其适用场景非常广泛，基层医疗机构检验科、等级医院急诊、ICU等科室具有较大的市场潜力。公司从2009年开始投入CGMS技术研发，获得2018年国家重点研发计划“主动健康和老龄化科技应对”支持。目前CGMS产品已完成研究开发并已进行专利申请，正在对相关产品进行测试，公司作为积极实现国际化的本土企业，通过自主研发和外部并购，已经形成了血糖监测“点”和“面”的产品的研发、生产和销售体系。加快对“线”（连续血糖监测，CGMS）的产品的自主研发、生产和销售不仅能提升公司核心竞争力，更是更好的服务糖尿病患者。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
血糖监测系统	1,521,122,696.46	453,750,900.35	70.17%	9.86%	-6.38%	0.67%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1、重要会计政策变更

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
财政部发布了《关于修订印发<企业会计准则第 14号——收入>的通知》（财会[2017]22 号）（以下简称“新收入准则”），要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业，自2018年1月1日起执行新收入准则，其他境内上市企业自2020年1月1日起执行新收入准则。根据上述文件的要求，公司自2020年1月1日起执行新修订的《企业会计准则第 14 号——收入》	公司于2020年4月28日召开第四届董事会第五次会、第四届监事会第四次会议，会议审议并通过《关于变更会计政策的议案》	说明1

说明1：本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。在满足一定条件时，本公司属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务。合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

本公司依据新收入准则有关特定事项或交易的具体规定调整了相关会计政策，针对附有退回条款的销售，收入确认以累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额为限，按照预期退还金额确认负债；同时按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额计入其他流动资产。本公司已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素作为合同资产列示，本集团已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务作为合同负债列示。

2、重要会计估计变更

本集团本年无重要会计估计变更。

3、2020年（首次）起执行新收入准则，调整执行当年年初财务报表相关项目情况

1) 合并资产负债表

受影响的项目	2019年12月31日	2020年1月1日	调整数
负债总计：	632,567,806.74	632,567,806.74	
其中：预收账款	32,577,736.61		-32,577,736.61
合同负债		88,515,798.10	88,515,798.10
其他流动负债		3,747,881.20	3,747,881.20
其他应付款	117,214,810.98	57,528,868.29	-59,685,942.69

2) 母公司资产负债表

受影响的项目	2019年12月31日	2020年1月1日	调整数
负债总计：	462,121,383.17	462,121,383.17	
其中：预收账款	32,577,736.61		-32,577,736.61

合同负债		88,515,798.10	88,515,798.10
其他流动负债		3,747,881.20	3,747,881.20
其他应付款	186,723,466.96	127,037,524.27	-59,685,942.69

注：合并及母公司利润表均无影响。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本公司2020年度非同一控制合并下收购东莞一测科技有限公司66.50%的股权及北京三诺健恒糖尿病医院有限责任公司100.00%的股权；新设成立长沙三诺医学检验有限公司、PT Sinocare Healthcare Indonesia、Sinocare Healthcare Philippines, Inc. 3家公司。