

Sinocare三诺

• 每测一次都是爱

SINOCARE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORT 2023

三诺生物 2023 年度 企业社会责任报告



目录

CONTENTS

● 报告说明

● 数说2023

● 董事长致辞

● 走进三诺

- 公司简介
- 公司大事记
- 公司品牌传播
- 企业荣誉
- 可持续发展战略

● 02 恪守对用户的承诺

- 科技创新与发展
- 零售渠道
- 医院渠道
- 基层医疗
- 线上平台
- 国际市场
- 智能制造与绿色生产
- 质量体系
- 数智化未来
- 三诺全球

● 03 恪守对员工的承诺

- 员工规模与结构
- 企业文化
- 人才引进
- 人才发展
- 薪酬福利
- 沟通渠道
- 员工健康与安全

● 04 恪守对股东、合作伙伴和社会的承诺

- 业绩回报
- 公司治理结构
- 合作伙伴
- 社会公益

● 2024年社会责任承诺

报告说明

《三诺生物传感股份有限公司2023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2023年度履行社会责任的整体报告，展现了公司在环境、社会和公司治理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、和绿色生产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2023年1月1日到2023年12月31日，并包含部分历史信息。

📄 发布情况

第四次对外发布。

📖 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》、《创业板上市公司规范运作指引（2020年修订）》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2023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2023

2023年实现营业收入 **40.59** 亿元；

公司参股子公司THI实现收入 **10.66** 亿元；

公司总资产达 **59.27** 亿元；

公司参股子公司心诺健康总资产达 **18.34** 亿元；

截至2023年底，公司在全球拥有员工 **4531** 名（含THI 549人，PTS 236人）



董事长致辞



One Sinocare, 同一个三诺

同一个使命, 同一个愿景, 同一个价值观

2023年,是三诺开启第三个十年成长的第一年,也是依托今年在中国和欧洲上市的CGM产品开始全面第二次成长曲线的第一年。之前的二十年,三诺一直在努力前行的路上。第一个十年,三诺是中国血糖仪的普及推动者,我们致力于让每一个中国糖尿病人能够愿意买、买得起好的血糖仪;第二个十年,三诺致力于做全球领先的血糖监测专家,我们进行了产品品类的扩张,通过内部创新和外部并购来成长;第三个十年,今年三诺上市的CGM标志着开始了第二曲线的成长,维持现有业务BGM、血脂、糖化血红蛋白等业务持续增长,成长为全球第一梯队,为CGM在全球成为第一梯队提供渠道、用户服务等资源的支持。在生物传感器感知硬件的基础上,结合物联网,加上人工智能的评估和干预,成为全球领先的糖尿病数字管理专家。

今年三诺的生日,我是在美国子公司Trividia Health度过的。这也是二十一年前回长沙创业后,第一次离开长沙如此长的时间。在美国的这段时间,我们和两家美国子公司,Trividia Health和PTS Diagnostics的高管一同探讨了我们的愿景,One Sinocare。三诺从中国血糖仪的普及推动者到全球的糖尿病监测专家,再到我们现在的愿景——全球领先的糖尿病数字管理专家,仿若需要历经九九八十一难的取经路。在“取经”路上,One Sinocare的凝集共识就是我们的“白龙马”,期待跨越罗刹海市。在这个不确定的时代,只有用长期主义的思想,第一要保证业务的真实性和会计的真实性;第二要保证对未来

的适当投资,但绝不过度投资;第三要严格管理,不断提高运营效率和提升用户体验。这是长期主义的三原则。我们坚持这三原则,结合One Sinocare,“白龙马”才能够带领我们越过万水千山,持续朝愿景前行。

One Sinocare, 同一个三诺

三诺的使命是什么?2023年,三诺总部与各分子公司从愿景到使命到价值观之间的差异出发,通过Workshop探讨,我们提出“One Sinocare同一个三诺”,即三诺集团内所有分子公司共享一个使命、一个愿景和一个价值观,同时保持各自业务运营的独立性和灵活性。目的是通过相互支持、共享资源及优势,共同努力,为三诺集团整体创造更大价值。我们不但要追求绩效的卓越,更要追求组织的健康。通过全体员工的探讨,我们把使命确定为“因为爱,我们致力于为糖尿病和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。”

我们加上了“因为爱”。我们有位同事在公司内部的All in AI论坛上演讲时说:“爱,发音是AI。”这不仅是一个简单的巧合,也表示三诺不但要有爱的温度,还要有专深的生物传感技术,更需要积极的拥抱技术的发展,更好的应用AI人工智能。我们20多年来坚持的“为爱而

诺”,恪守对用户的承诺,对员工的承诺,对社会、股东以及合作伙伴的承诺,就是在爱的指引下进行的。

下,聚焦“专业化、数智化、全球化”三个核心组织能力,我们也同样提出了3*6,共18个关键行动,每一个核心组织能力下都有六大行动。

2024年,在“One Sinocare同一个三诺”的共识



公司价值观体系

One Sinocare下的专业化

- 组织架构优化
- HPALC BXMS
- 精益方法论实践项目
- iCare平台化
- CGM降本增效
- CGM品控项目

在专业化方面,我们仍然要将精益方法论从研发推动到生产推动到销售,最终形成三诺自己的SNBS运营系统。在推动这些落地的过程中,要将战略结合起来,进行组织适配的调整和组织架构的优化;在数智化方面,作为一家创新驱动的公司,产品的持续创新是三诺成长的基础。我们要基于CGM去完善三诺爱看、爱看健康和爱看服务。在iCARE持续优化方面也需要相关行动的支持;在全球化方面,我们最核心的是要推动组织和人才的成长,以及国际供应链的协同等。

战略执行一定要有组织的适配,那组织如何去适配“全球领先的糖尿病数字管理专家”的愿景呢?愿景有两个重

点,“全球领先”和“糖尿病数字管理”。因此,我们要通过领导力把人和组织黏合在一起,并定义有效的做事方式,运用数智化工具和流程化方式,推动三诺的业务变革。

商业环境不断变化,线上销售成为主要发展趋势,但线下仍然很重要。为了把线上线下真正地融合起来,我们成立了中国消费者业务中心,让整个价值链可持续发展。同时,伴随着从BGM扩展到BXM,扩展到CGM以及AGEscan和iCARE,我们的专业性和科学性也需进一步提升。因此,我们搭建了医学科学事务部。在临床方面,把临床团队分为CGM团队和BGM团队,但医院执行层团队需要同时去做BGM和CGM。这样就发挥组织专业性和执行性的有效性。同时,我们也在不断推动糖尿病健康管理业务的发展。

在国际上,和国内一样,我们不仅要做好传统的全球BGM业务,对CGM上市也匹配相应的组织去推动。

基于HPALC碳试条的平台,推动从BGM到BXM的

展。除血糖产品外，我们的尿酸产品也处于全球领先地位，血红蛋白检测性能也是佼佼者，从糖尿病的单个指标扩展到并发症指标的检测。

One Sinocare下的数智化

- CGM业务平台项目, iSEE运营决策支持, iCARE 数智赋能基层医疗, 质量管理体系E化升级, 数据安全项目运营, 智能制造(质量和效率提升)

三诺仍然非常重视第一曲线，并持续推动其稳定增长。第一曲线稳定的成长是基础，让我们有底气、有能力去推动第二曲线，基于CGM的第二曲线的增长。

三诺爱看于2023年3月12日发布，4月30日上市，目前在中国已取得了CGM的快速成长。在欧洲，我们成功获得注册，美国注册的临床实验也在顺利进行中。今年我们要持续做好量产质量和效率的提升，做好基于实时在线的30秒响应服务，这也是第二曲线数智化能力的基础，而数智化能力最终要落实到用户身上。很多年前，我们就提出了One ID的概念，现在，我们已开始通过One ID创造用户价值。无论是线上线下，院内院外，我们都会持续推动One ID的服务质量和效率的优化。



基于One ID的用户价值

在培育项目iPOCT基层医疗方面，我们提供iCARE平台。经过三年的努力，目前已有将近7,000家用户。怎么样让用户获得更多的价值，朝着十万个用户的目标去落地？我们要真正发挥AI的作用，要Integrative, Internet of Things, Intelligent。

质量是我们的生死线。全球质量的协同，成为中国医疗器械行业的质量标杆，这需要各分子公司在质量和合规业务上协同作战，也是我们One Quality & Regulation的要

求，去推动质量的整体效率提升。通过数智化分析，更好地利用统计手段，进一步优化管理

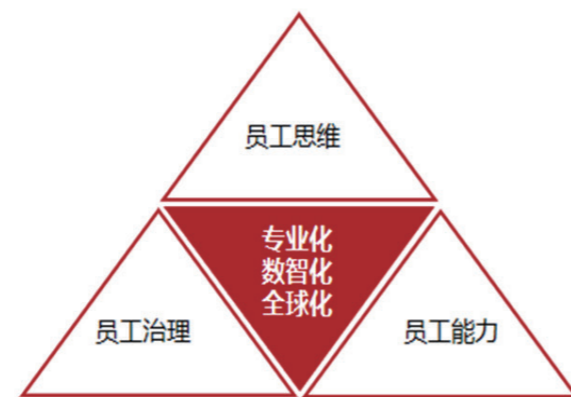
One Sinocare下的全球化

- 国际供应链协同, CGM欧洲上市 美国注册临床, 三伟达降本项目, One Sinocare Family 文化建设, 全球ERP建设, 全球IoT及用户数据系统部署规划

全球化还需要我们更好地发挥集团内各分子公司和各业务模块的功能，做好全球供应链的协同。在供应链协同的基础上，做好全球工厂的运营协同，从工程技术能力到制造能力到运营能力及协同支持能力，三诺要成为全球医疗器械制造业的标杆型企业之一。

全球化，主要市场本土化也是我们在努力推进的。印度、越南、泰国、印度尼西亚、菲律宾、非洲等地区，都有三诺的产品在销售，很快，我们的CGM产品也会在欧洲和中东等地区进行销售。而我们要做的不再仅仅是贸易，而是需要真正植根在当地，复制优秀经验，建设精英团队，持续加大投入，让市场增长的爬坡曲线变得更陡峭。

创新是应对竞争环境的变化变化的不二法门，让新产品上市的曲线变得更有效。那么，怎样去实现更陡峭的曲线增长？我们还是需要回到核心组织能力——专业化、数智化和全球化。



组织能力实现的关键要素

Three red boxes: '业务专家 数字化人才', '以糖尿病人为中心', '业务团队的赋能授权 确保组织敏捷'

- 岗位专家, 人人会用AI, 高潜人才全球轮岗, 从打胜仗的团队提拔领导者, 外部专家、顾问等多样化合作, One Sinocare 践行, 强化目标导向, 依据创造的价值进行评价和分配, 共享平台+敏捷业务团队+外部合作伙伴, 业务在线化、智能化、平台化, 人效持续提升

组织能力实现的关键要素

All in AI, All in 爱

2024年，我想特别强调的是——要推动“人人会用AI”，更好地做好高潜人才的全球轮岗，更积极地去寻找外部专家，建立顾问团队；在员工思维方面，一是要强化目标导向，二是要做好价值评价和分配，遵循三个原则：一是进行综合评价，二是做好增量激励，三是做好项目激励，关联商业成功；在业务团队成长和流程建设方面，我们要让组织更敏捷，从共享平台到业务团队及外部合作伙伴，实现基于数智化能力的高效合作，持续提升人效。

在今年2月的第一天，公司举行了一次关于“All in AI”的论坛，共有200名同事积极参加。我们积极探索基于AI的各业务场景应用，并运用AI的数智化能力去降本增效、加速创新，让各个部门、各个业务都有具体的行动。只有这样，我们才能在当下激烈的商业竞争环境下，更加全身心地投入，All in AI, All in创新, All in用户价值。

成就全球领先的糖尿病数字管理专家长期价值

“One Sinocare同一个三诺”

- 拥抱我们不能改变的, 聚焦我们可以改变的

Winning Now, Winning Later

惟精惟一

- 获取行业领先的经营成果, 保持对未来的适当投资

结束语

作为一家正在持续发展中的全球化企业，三诺如何在“One Sinocare”的共识凝聚下走得更远？正如谚语所说，“一个人可以走得很快，但一群人能够走得更远”。我们要基于“One Sinocare”的理念，共享同一个使命、愿景和价值观，充分发挥各业务模块、各组织及每一个人的能力，用自身成长的确定性去应对商业竞争环境的不确定性。

三诺成立21年以来，我们坚持长期主义，成就“全球领先的糖尿病数字管理专家”的长期价值。我们坚持惟精惟一，投入更多的资源在更少的项目上面，获得行业领先的生产经营成果，通过对未来的投资保持持续增长。



01 走进三诺生物

- 公司架构
- 公司简介
- 公司大事记
- 公司品牌传播
- 企业荣誉
- 可持续发展战略

三诺生物传感股份有限公司



公司简介

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“为爱而诺”的核心价值观，通过持续创新，从“中国血糖仪普及推动者”起步，成为“全球领先的代谢病监测专家”，最终实现“全球领先的糖尿病数字管理专家”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，成为全球领先的糖尿病数字管理专家。

One Sinocare 同一个三诺

恪守承诺 奉献健康

三诺成立21年以来，我们践行惟精惟一，恪守为爱而诺。2023年，公司重量级产品CGM在中国和欧洲全面上市，标志着第二成长曲线的开端。纵观三诺在全球的成长，我们提出“One Sinocare，同一个三诺”，在同一个使命、同一个愿景和同一个价值观下，成就“全球领先的糖尿病数字管理专家”的长期价值。



● (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、可负担”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”的全病程管理专家，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。



PTS Diagnostics(PTS)成立于1992年，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。作为一家创新的即时诊断解决方案提供商，与患者和医疗保健专业人员合作，在正确的时间提供正确的信息，以做出正确的决定。公司总部位于印第安纳州印第安纳波利斯市，在印第安纳波利斯和加州森尼维尔设有制造工厂，并在北美、欧洲、拉丁美洲和环太平洋地区设有销售办事处，设计制造的产品在全球数百个国家销售。

PTS诊断的标志性产品包括CardioChek®脂质分析仪和A1CNow®系列产品。CardioChek®系列产品已在全球筛查了超过1.2亿患者，而A1CNow®系列产品致力于通过持续的糖尿病管理使人们过上更健康的生活。这些产品一起帮助识别患有心脏代谢综合征的个体，减低其患心血管疾病或糖尿病的风险。

公司还通过其PTS Collect™毛细管创新了血液收集的方法。此外，PTS Diagnostics还提供PTS Connect™解决方案，这是一个面向健康和保健公司、零售诊所和紧急护理中心的一站式人群健康管理(PHM)平台，使连接更加灵活，信息管理更加简单。公司名称代表了其长期成功的三大支柱：**人才(People)**、**技术(Technology)** 和**服务 (Service)**。



Trividia Health Inc.是美国最大的为糖尿病患者提供商店品牌产品的制造商。公司总部位于佛罗里达州的劳德代尔堡，在新罕布什尔州和中国台湾设有生产基地。Trividia的“TRUE”品牌以其系列糖尿病管理产品而闻名，包括血糖监测系统、试纸、取血针以及糖尿病营养品。2023年，由三诺在长沙生产的Trueness血糖仪和试纸已获得FDA认证在美国上市，专门面向美国没有医保或者自己付现金购买血糖仪和试纸的人群，丰富了Trividia的产品线覆盖。TRUE品牌因其准确性、可靠性和价格实惠而备受认可，其血糖仪产品已拥有超过300万用户。TRUE产品覆盖了5.5万家主要零售药店，如Walgreens、CVS和Rite Aid等，并于许多地区性和独立药店、在线商店、邮购供应商和经销商建立了稳定的合作关系。通过TRUE品牌，Trividia在美国糖尿病护理市场上建立了强大的存在，满足了糖尿病患者和医疗专业人士的需求。在新兴市场的销售协同方面，公司借助Trividia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。公司将继续致力于为全球更多客户，尤其是亚洲、拉丁美洲等新兴市场提供可靠的产品和优质的服务。

Fast & Accurate

Lipid Panel and A1C results at the point of care

HOW TO BUY



371

MILLION PEOPLE ARE LIVING WITH DIABETES

187

MILLION PEOPLE UNDIAGNOSED

642

MILLION PEOPLE BY 2040 WILL BE LIVING WITH DIABETES



OUR PRODUCTS

Keeping your blood glucose in a healthy range can be challenging, but we can help. You can be confident in the accurate results and reliable performance of the TRUE family of blood glucose monitoring systems and accessories. At an affordable price, our monitoring solutions bring high quality within reach for more people with diabetes.



BLOOD GLUCOSE METERS

[Learn More >](#)



SHARPS

[Learn More >](#)



KETONE TEST STRIPS

[Learn More >](#)



NUTRITION

[Learn More >](#)



TRUEmanager

[Learn More >](#)

公司大事记



公司品牌与传播

数智ai 全球诺 | 三诺CGM新品发布暨20周年庆典

2023年3月12日，三诺CGM新品发布暨20周年庆典在长沙召开，本次庆典集战略发布、学术科研、新品发布、趋势探讨、公益招募于一体，专家学者及行业翘楚云集，共同为慢病健康事业技术趋势和创新方向精准把脉，共攀医疗健康行业创新发展新高度。

三诺CGM新品的发布意味着三诺在慢性病管理领域的技术创新和产品升级，有助于进一步满足市场需求，提高患者的生活质量。同时，新品发布也展示了三诺在行业内的领导力和创新能力，有助于提升公司的品牌形象和市场竞争力，同时激发员工的归属感和荣誉感，为公司的未来发展注入新的动力和活力。



三诺硬广投放 | 以科技之光，照亮健康之路

2023年，三诺生物积极行动，在北京、上海、广州、深圳等13个核心城市的地铁和电梯中精准投放了三诺爱看动态血糖仪和EA-19血糖尿酸检测仪的广告。这些广告不仅以其独特的设计和引人入胜的内容吸引了众多市民的目光，更实现了高达37.18亿人次的曝光，直接触达人数超过1.6亿。这一巨大的数字背后，是三诺对社会责任的深刻认识 and 积极担当。

三诺生物始终坚信，健康是每个人的基本权利，而科技则是实现这一权利的有力工具。因此，公司不仅致力于研发和生产先进的健康监测设备，更希望通过广泛的广告宣传，让更多人了解糖尿病和痛风监测的重要性，提高公众的健康意识。

此次广告的投放，不仅增强了三诺品牌的社会责任感，更为广大市民带来了实质性的健康益处。未来，三诺将继续坚守初心，积极履行其社会责任，不断创新健康教育与推广方式，为公众健康事业贡献更多力量。同时，公司也将继续深耕健康科技领域，研发更多高效、便捷、智能的产品，让科技之光照亮更多人的健康之路，共同构建一个健康、繁荣的社会。



框架海报

智能屏广告

LCD电梯电视屏(分众赠送)

420世界痛风日 | 三诺祝全国男性不过420

420是世卫组织设定的“世界痛风日”，与此同时它也是诊断一个人是否有高尿酸血症（容易引发痛风）的标准值。由于当代人不良的生活作息和饮食习惯等，“高尿酸血症”正在成为我国年轻人的高发病，其中男性占绝大多数且发病率仍在持续走高。为此在4月20日世界痛风日到来之际，三诺希望借这个特殊的节日，强化尿酸高于420umol/L就被称为高尿酸血症的认知，提高年轻、男性消费者的尿酸健康管理意识。

于是，三诺在10个高尿酸血症高发城市发起城市快闪，利用中间镂空的手举祝福牌与城市地标结合，向当地男性发出“不过420”的反向节日祝福，同时线上进行传播，向全国男性送出了同款祝福；线下开展社区公益行、慢病免测、不过420为健康助跑等行动。微博话题#祝全国男人不过420#总曝光超1.8亿，讨论量过10万，吸引了众多官媒及KOL参与讨论；举牌祝福玩法引发梗热潮，产生大量趣味UGC内容。经过一番真诚而有趣的祝福营销，成功把“不过420”的认知打入了广大年轻男性群体的心里，引起了更多人对自身尿酸健康的重视。

这是三诺连续三年聚焦420世界痛风日展开沟通，希望更多群体重视健康管理、提高生活质量，这是社会责任感使然，更是品牌价值所在。



父亲节 | 你是我最厉害的BUFF

为了推进糖尿病等慢性疾病的防治科普，强化“爱自己、爱家人、爱他人”的品牌内核，2023年6月18日父亲节之际，三诺在长沙五一广场举办了一场以“你是我最厉害的BUFF”为主题的父亲节公益限时快闪，快闪店内设置了高血糖、高尿酸、高血压等慢性疾病的公益筛查免测和三诺重磅科技新品“三诺爱看动态血糖仪”的免费试戴活动，展示了三诺为慢性病患者所提供的简单、准确、可负担的慢病检测工具，呼吁大众感恩父爱，守护健康。本次活动打造了极具趣味的产品体验场景，以沉浸式的互动体验，成功地拉近了年轻群体与父亲之间的距离，实现了全渠道品牌曝光量超2.4亿，品牌互动量超31万，引发大众对血糖、血压、尿酸健康的重视，唤醒了年轻人对父辈身体健康的关注。

同时，三诺还跨界服装品牌忘不了，登陆长沙众多电子大屏，传递父亲节关爱；并在长沙国金街倾力打造了健康行业首个时尚跨界秀场，数十名知名中外男模惊艳亮相，手持三诺生物仪器形象化展示道具，围绕国金街巡演走秀、吸睛聚量，深度演绎了健康舒适的潮流范。



联糖日 | 让控糖，更简单

每年的11月14日是联合国糖尿病日，在第17个“联合国糖尿病日”来临之际，三诺生物聚焦糖友群体打造【#让控糖更简单】的话题，并不断丰富其相关内容。品牌在抖音、小红书、知乎等社交媒体多点开花，以专家医生带动优质垂类达人构建传播矩阵，持续传递糖尿病相关科普内容与日常防治&监测手段，辐射多个场景领域，期间共有超160名达人相继助力，大幅拉升品牌和话题的关注度，引发大众对糖尿病防治与监测的广泛重视，全网总曝光超5.9亿，总互动量超22.6万。

三诺生物一直致力于为糖尿病患者提供优质的产品和服务，帮助他们提高生活质量，当下更是以“中国动态血糖仪的普及者”的身份在进行技术革新，企业相继获得央视、人民网等主流媒体的专访报道，受广大糖尿病患者群体信赖与支持。



央视财经频道《消费主张》节目走进三诺生物

引领消费潮流、做中国消费市场守护者的央视财经频道《消费主张》节目于2023年11月走进三诺生物进行深度采访报道，聚焦今年新上市、为糖尿病患者与专业医护人员提供更精准、更智能的血糖管理系统的创新产品“三诺爱看动态血糖仪”。

三诺爱看动态血糖仪通过植入人体上的传感器，实现连续15天对血糖水平的24小时不间断监测，并同步将数据传输到连接的手机、电脑或云端服务，帮助患者随时随地掌握血糖波动，在舒适性、便携性、安全性等方面都拥有明显优势。

作为反映糖尿病患者体内胰岛素功能受损情况及治疗效果最直观且最重要的指标，定期监测血糖、了解血糖规律是糖尿病患者及时调整饮食、运动和用药方案的重要依据。但检测指尖血的传统血糖仪只能反映某一时时间点的血糖数值，有一定的监测局限，无法满足糖尿病患者群体对血糖波动进行实时性监测的需求。为了解决这一使用痛点，三诺生物推出三诺爱看动态血糖仪，提高对糖尿病患者的治疗和管理效能。



糖友故事-《亲爱的糖友》纪录片

目前，我国糖尿病成人患者数约1.41亿，每10个成年人中就有1位糖尿病患者。他们有的迷茫，急需光亮指引；有的乐观，是足以温暖你我的榜样。人非孤岛，我们需要同伴。

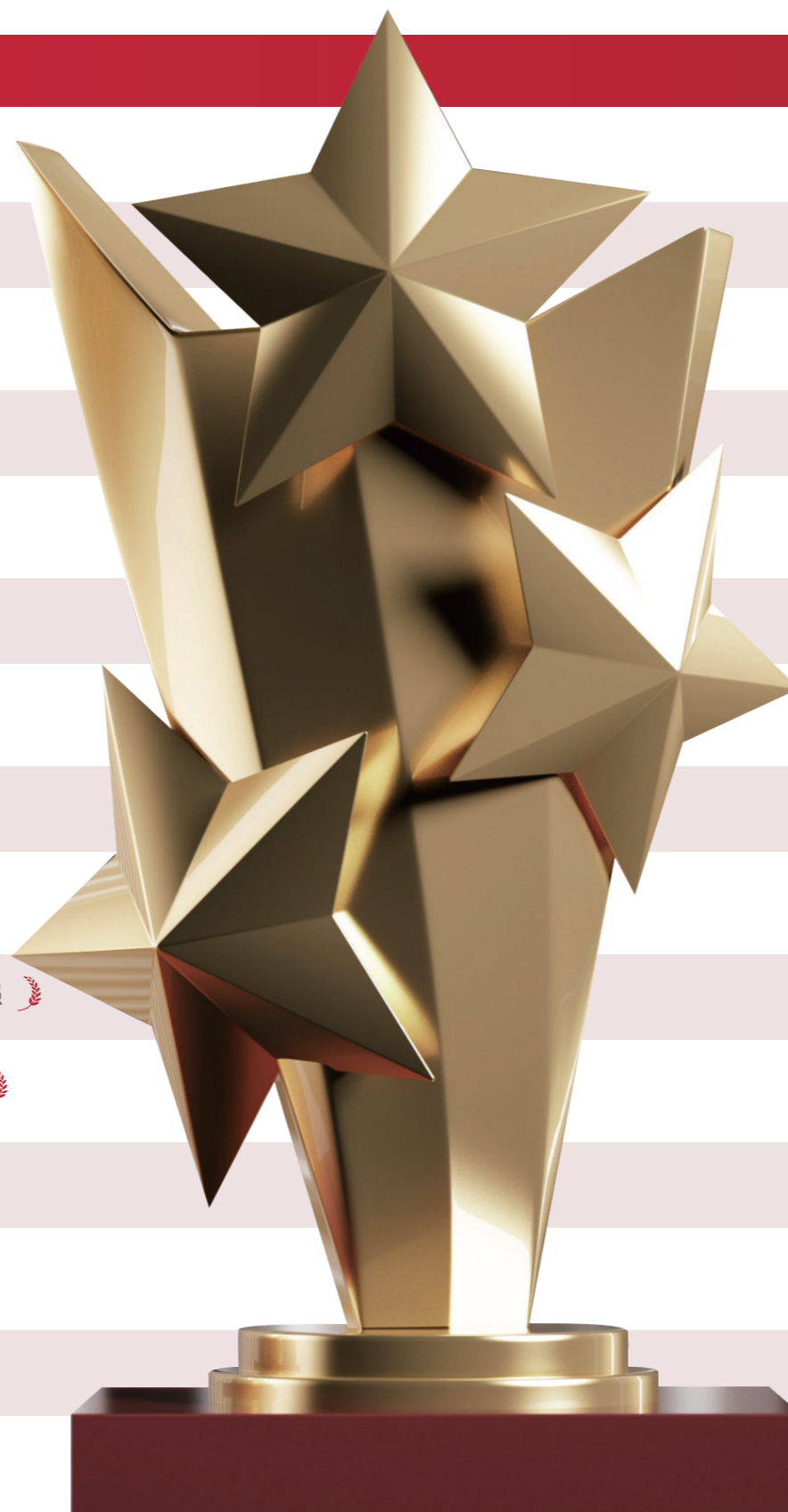
2023年，三诺旗下患教科普IP三诺讲糖联合三诺糖尿病公益基金会共同出品打造《亲爱的糖友》纪录片，真实纪录展现不同年龄层、各类型糖友的故事，陪伴并鼓舞糖友，同时让社会大众了解、关注糖尿病，为糖尿病患者及其家庭带来更多希望、理解和支持。

《亲爱的糖友》纪录片首季共4+1期，三诺自媒体全渠道播放，一经推出就收获糖友群体及新闻媒体及平台的关注与喜爱。凭借优质内容，及众多糖友达人的自主转发及内容二创，全网曝光量超310w，总互动超6.8w，引发了大众对糖尿病防治与监测的重视。

三诺生物一直致力于为糖尿病等慢性疾病患者提供创新、优质的产品和服务，帮助他们提高生活质量。不仅在产品和服务层面不断创新，在内容上三诺也在不断创新，三诺讲糖《亲爱的糖友》亲近糖友，也给予他们坚定的情感支持。



企业荣誉



国家创新基金支持项目

国家生物医学工程高技术产业化示范项目

中国家庭健康监测创新贡献奖

国内店员推荐率最高品牌血糖仪

福布斯“2013年最具潜力上市公司榜”第三名

2014医疗仪器创新奇璞奖

健康中国金葵公益奖

中国驰名商标

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

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

中国好雇主优秀雇主奖

智慧健康养老应用试点示范单位

2015最具成长性的上市公司

医疗大数据应用技术国家工程实验室共建单位

最具价值医药上市企业金牛奖长沙市儿童友好型企业

全国工会爱心托管班

抗疫爱心企业

国家科技进步二等奖

国家工程研究中心

国家知识产权优势企业

人工智能医疗器械创新任务揭榜单位

个体化诊疗技术国家工程研究中心

湖南省制造业质量标杆企业

国家绿色工厂

国家高新技术企业

2023年长沙市科技重大专项

可持续发展战略

三诺的行动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



02 恪守对用户的承诺

- 科技创新与发展
- 零售赋能
- 医院赋能
- 基层医疗赋能
- 线上销冠
- 国际市场
- 智能制造与绿色生产
- 质量体系
- 数智化未来
- 三诺全球

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新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ISO9001，ISO13485质量管理体系认证及欧盟CE认证。公司被认定为“国家企业技术中心”，建有“医疗大数据应用技术国家工程实验室”，“个体化诊疗技术国家工程研究中心”。公司生产的“三诺”系统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



2023年研发费用共计 3.6亿 2023年研发占营收比例 8.78%

2023年，公司持续加大研发投入。截止报告期末，研发费用共计35640.50万元，研发投入占营业收入比例的8.78%。研发技术人员数量848人，占比18.72%；研发团队拥有硕士及以上学历员工占比19%，40岁及以下占比97%；

公司近五年研发人员及研发投入情况表

项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
研发人员数量（人）	848	777	758	591	529
占总人数的比	18.72%	24%	21.45%	18.83%	18.73%
研发投入金额（万元）	35,640.5	25,981.41	18,243.43	18,248.98	18,957.75
占营业收入比例	8.78%	10.2%	7.73%	9.06%	10.66%

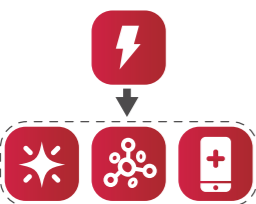
研发成果



2023年专利申请 66个 2023年获得授权 52个

2023年度，公司共申请中国专利54项，其中发明专利23项，实用新型专利22项、外观设计专利9项，新获专利授权30项；公司全资子公司PTS共申请美国专利2项，新获18项专利授权，其中美国6项、中国3项、其他国家和地区9项；公司控股子公司Trividia共申请专利10项，其中美国专利1项、中国专利2项、国际专利7项，新获4项专利授权，其中美国2项、其他国家和地区2项。截至2023年12月31日，公司累计获得中国授权专利399项和软件著作权124项，其中发明专利81项，实用新型专利234项，外观设计专利84项，公司已在血糖监测类产品方面形成了较为全面的专利体系。未来公司仍将不断深化在中国和美国多个研发中心与机构的协作，提升整体研发能力和效率，确保公司行业技术引领和核心竞争

研发平台



公司实现了从电化学平台向光化学平台、荧光免疫平台、化学发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监测，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。

零售赋能



秉承着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的企业使命，公司零售终端一直肩负着贴近用户、发现用户，及时为初糖患者提供科学的引导和科普，为老糖友全面检测代谢综合指标的责任，赋能终端，积极开展各类推广活动从而赋能行业，通过提升服务能力，行业共情引导关注慢性病患者人群，促进全民控糖知识以及餐后血糖知识教育普及。开展第五届“三诺慢病公益行”品牌项目，全年开展活动60余场，覆盖70余家连锁。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“公益路演”、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，积极开展第五届三诺杯王牌店长活动，参与连锁100余家，覆盖3万余家门店，近10万药店店员，35家连锁入围决赛，为更好地帮助慢病患者提升他们的生活质量贡献了一份力量。

慢病管理

连锁总部赋能

- 分钟诊所**
在500+连锁，40000+门店铺设分钟诊所，完成慢病自助筛查万人，4900+万次
- 慢病专业赋能**
年开展各种慢病专业培训150场，赋能500+连锁高管，3000+慢病专员

赋能连锁药房，分钟运营客户成功部持续发力，专门负责慢病运营，将产品+系统+服务的模式赋能于连锁药房，帮助连锁药房搭建慢病体系，提升慢病服务专业力。在500+家不同规模连锁，40000+家网点铺设分钟诊所，合作开展慢病项目，为连锁提供标准化设备，定制化软件，和专业化服务，并帮助连锁培养慢病服务专业人员。其中分钟诊所检测数据4900+万条，建档用户570+万人，签约用户11000+人，通过数智化数据抓取，居家数据回传，定向用户签约，帮助连锁更好地进行慢病管理，服务患者。分层分级开展慢病专业赋能培训，全年共开展50+场，赋能500+连锁高管，3000+慢病专员。



连锁终端赋能

- “慢病公益行” 品牌活动
全年开展活动60场，覆盖70余家连锁。
- “王牌店长” 店员赋能活动
全年开展活动60场，覆盖70余家连锁。

赋能终端，积极开展各类推广活动从而赋能行业，通过提升服务能力，行业共情引导关注慢性病患者人群，促进全民控糖知识以及餐后血糖知识教育普及。开展第五届“三诺慢病公益行”品牌项目，全年开展活动60余



场，覆盖70余家连锁。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“公益路演”、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



海外电商业务

- “慢病公益行” 品牌活动
全年开展活动60场，覆盖70余家连锁。
- “王牌店长” 店员赋能活动
全年开展活动60场，覆盖70余家连锁。

三诺产品已在国际电商平台建立了德语、法语、西班牙语等欧洲小语种独立自建网站，并在eBay、Amazon、AliExpress、Shopee、Lazada、Cdiscount、Jumia、Joom等第三方国际平台开设了店铺。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150多个国家和地区，销售额超过亿元。同时，我们在17个国家设有合作海外仓，产品类别包括糖尿病及其他慢性病相关系列产品。

在欧洲和东南亚等地的线上商城中，我们占据了头部市场份额，并被选为亚马逊明星企业、eBayKA客户，以及在Lazada上成为血糖类目唯一品牌的品牌出海项目。为了更好的购物体验和服务，我们还在自建站点、Facebook、YouTube和Instagram官方账号上建立了自己的私域流量，粉丝数量已超过50万。三诺一直在努力地触达和赋能全球更多糖尿病患者，提高客户服务体验，并为他们的健康管理提供支持。



覆盖150多个国家和地区

医院赋能



产品覆盖

- 国内3500多家二级医院

随着床旁检测产品的快速发展，人们对快捷方便的检测设备需求越来越强烈，三诺以此为契机，迅速拓展医院市场，三诺视产品质量为生命，不仅为医院市场输送更加科学、合理、准确和性能稳定的血糖检测产品，并为医院市场提供了丰富多样的产品类型，满足医护人员对不同患者的诊断需求，经过不断的努力，现产品已覆盖国内3500+家等级医院。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、山东大学齐鲁医院、武汉大学中南医院、北京中医药大学深圳医院（龙岗）、海南省人民医院、郑州大学第五附属医院、内蒙古医科大学附属医院、河北医科大学第一医院等全国知名三甲医院已与我公司保持长期合作关系。

糖尿病临床数据管理探索

2023年，临床事业部协同三诺公益基金会、医院，聚焦于“通过教育和创新，帮助糖尿病人快乐健康生活”的使命，面向1型糖尿病孩子及家庭持续开展系列公益项目；推出POCT质量管理大会之“三精行动”（精准质控、精细管理、精益护理），从而助力医疗质量和医疗安全，实现其在院内更规范化、同质化管理，进而更好地服务及运用于临床。紧密拥抱变革，依托“DPCC信息化管理平台”，携手国家标准化糖尿病防控中心项目（DPC-C），实现等级医院赋能基层，实现同质化诊疗路径，为基层糖尿病诊治提供帮助，共同实现“全人群覆盖、全病程管理、全因素分析”的区域糖尿病标准化防控，为实现“健康中

国”而一起努力。

通过“星城之约”行动，聚焦各方的智慧和力量，共同探讨糖尿病防治管理的新思路、新方法，为糖尿病患者提供最新的产品和服务，为患者实现健康、快乐的生活而努力。



数字管理系统助力医院专业能力建设

● 1200+家等级医院已安装三诺糖尿病管理主动会诊系统

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(糖尿病管理系统软件)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；对危急值进行提示，开展（虚拟病房）主动会诊，便于下医嘱，及时处置全院各科室住院患者血糖异常情况；以数字化为驱动助力医院专业能力建设。三诺在1200+家等级医院安装了糖尿病管理主动会诊系统。



医防融合，智慧管理

● 盖人群均以县域为单位，总人数达到几百万人次。

在《健康中国2030》国家政策的大背景下，三诺结合自身优势，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“医防融合、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、院内外一体化慢病的整体解决方案。该方案在湖北仙桃、鹤峰、黄石、青山等，新疆的和田，山东的高唐，深圳的宝安，湖南省各地市、海南的海口等多省份复制推广，覆盖人群均以县域为单位，总人数达到几百万人次。



慢病一体化助力出院病人健康管理

● 覆盖人群均以县域为单位，总人数达到几百万人次。

在当今快节奏的生活中，健康问题成为了人们关注的焦点。随着社会发展和生活水平的提高，糖尿病等慢性病逐渐成为威胁人类健康的主要问题之一，但当前我国以“医院为中心、碎片化、缝隙化、注重服务质量”为特征的医疗卫生体系尚不能有效应对慢性病日益蔓延、发病人群年轻化的挑战，无法满足为患者提供覆盖全病程连续性的健康管理服务。因此，三诺用户秉承用户至上、勇于创新的理念，深度结合自身优势，持续发力院外慢病管理。

通过互联网技术及配套设备，打通院内外医疗服务与院外健康管理壁垒，完善患者筛查—院内就医—出院管理的服务闭环。利用远程医疗技术和智能设备相结合，医务人员可以为患者提供全面的健康监测和管理服务，包括血糖监测、饮食指导、用药指导、运动建议等，助力糖尿病患者的病程控制以及自我管理能力的提升，让每一位患者都能享受到健康、快乐的生活。同时，也积极推动院内外数据互联互通，开展慢病一体化管理。



基层医疗赋能



糖尿病医防融合项目

● 打造60个高质量百台市

通过聚焦重点区域打造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，确保终端装机快速达到10万台，突出产品在各细分市场的应用场景价值。

2023年，iPOCT业务在基层糖尿病医防融合上持续深耕，依托DPCC信息化管理平台，实现“全人群覆盖、全病程管理、全因素分析”的区域糖尿病标准化防控，为基层糖尿病诊治提供帮助，共同实现糖尿病标准化防控工作的长期可持续发展。

经过这一年的耕耘，DPCC项目已经在湖南实现全面覆盖，并借助每个县域体开展了超过30个糖尿病医防融合免费筛查行动；关口前移 推进糖尿病早期筛查干预及健康管理，免费为辖区35岁以上常驻居民开展血糖、血压、血脂、糖化等检测服务，让更多的糖尿病及糖尿病高危人群得到管理和救治，减

少其并发症的致死率和致残率。

除此之外，为进一步促进糖尿病精准分级诊疗、提升基层医疗机构糖尿病诊治水平、使糖尿病管理端口前移、形成长效稳定的诊疗服务和健康管理融合互补模式，DPCC项目专家组成员持续开展基层赋能培训，其中参加学习培训的基层医师表示，“糖尿病专题培训的内容丰富，临床带教实用有效，解答了很多在临床上经常遇到的问题，收获满满，为做好糖尿病防控工作提供了重要的帮助。” DPCC项目为基层医生提升专业能力、为糖尿病患者节省时间和精力、提高就医体验，一直在努力，一直在前进！



诊所能力提升项目

● DPCC项目增速覆盖，你的健康我的责任

湖南省已经覆盖2000多家基层医疗机构，且已为60万名患者提供糖尿病接诊服务

诊所作为基层医疗服务的重要机构，在疾病预防、诊断和治疗方面发挥着不可或缺的作用。然而，随着医疗技术的不断进步和患者需求的日益多样化，许多诊所面临着服务能力不足、技术落后、管理不规范等问题。因此，实施诊所能力提升项目成为当务之急，旨在通过改进设施、提升技术水平、优化管理流程等方式，提高诊所的服务质量和效率，更好地满足人民群众的健康需求。

2023年，iPOCT销售事业部诊所营销团队筚路蓝缕，一路披荆斩棘，坚定践行诊所渠

道“让看病更精准！”的中长期战略，努力克服外部环境重重困难，实现业务稳健发展，通过“诺e检”智能管理系统，深度帮扶盖全国500多家终端诊所、卫生服务站；通过专业化、数智化的产品聚焦于基层常见的慢性病与急性病，再基于循证医学角度，形成问诊--检验--开药--信息化管理的看病闭环，改变医生传统的望闻问切看病方式；最终将实现终端看病流程的标准化，让看病更精准！



心血管高危人群早期筛查与综合干预项目

● 目前已为8000家医疗机构提供了相关产品和服务，检测服务累计超过千万次

心脑血管病作为我国致死致残的首要疾病，不仅造成极大的疾病负担，也带来沉重的经济负担。国内外的经验表明，高危人群的早期发现和有效干预管理是一项技术路线明确、成本效益好的防控项目，它的有效实施可延长国民期望寿命，提高国民健康水平和生活质量。

为延长国民期望寿命，提高国民健康水平和生活质量、降低疾病负担，2014年，财政部、国家卫生计生委投入专项资金，在全国开展“心脑血管疾病高危人群早期筛查与综合干预项目”。该项目由国家财政承担实施的全部费用，是国家增加医疗卫生投入惠及民生的重大举措，旨在努力降低心脑血管疾病发病率、复



发率、致残率和死亡率。

2023年度，iPOCT业务在心血管高危早期筛查长随管理上持续发力，直接或间接参与了全国383个国心血管疾病项目点的流行趋势

监测网络、平台和体系搭建，并协助实现了既往高危对象持续随近15万人，为政府和行业的防控策略制定、实施和评价提供可靠基础数据和证据。



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，是公司对于基层医疗机构的使命。公司不断向基层医疗机构拓iPOCT业务，目前已为近8000家医疗机构提供了相关产品和服务；作为液相生化iPOCT开创者，秉承着液相iPOCT更准确的理念，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“中国领先的快速诊断数字化检验专家”这一战略目标和愿景！

聚焦县域开发，不断下沉业务场景。为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，iPOCT业务通过聚焦重点区域打造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，确保终端装机快速达到10万台，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。并通过通过数字化工具和手段，及时为客户提供库存预警，业务实现高度数智化。

远程直联用户，是公司在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目前每天远程支持近60场次并形成用户直连超过3000人，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。

iPOCT将致力于成为中国领先的快速诊断数字化检验专家而持续深耕！

线上销冠



十年电商，十连冠

- 30自营店铺 600+分销店铺
- 线上年度销售额超10亿+

随着互联网的发展趋势，越来越多的用户习惯在网络平台上消费和购买产品。为了与电商发展趋势相适应，公司与2015年成立了用户直连部门，以满足用户在网购买产品的需求，并通过第三方物流及时将产品送达用户，为用户的健康保驾护航。截至2023年底，覆盖20余个电商平台，在天猫、京东、拼多多等平台开设近

30个自营店铺，同时分销合作600+线上店铺，三诺品牌线上销售蝉联血糖用品类目10连冠，稳居血糖 & 尿酸品类销售双冠王；10年电商，线上年度销售额超10亿+，线上累计用户数2700万+。CGM新品双11掀国货消费热潮，三诺爱看斩获国产CGM品牌第一。

不扎手指公益活动 关注1.4亿糖友健康

我国糖尿病患者人数约1.4亿，近年来发病群体年轻化趋势明显，扎手指是糖尿病人群普遍存在的痛点，尤其职场糖尿病人群在繁忙工作、不规律作息影响下，往往无法及时获取血糖变化并制定控糖方案；天猫健康携手中国初级卫生保健基金会、三诺生物、阿里健康公益，张柏芝作为公益项目形象大使发起“不扎

手指行动”项目，月均3600名线上用户免费申领三诺爱看动态血糖仪，精准触达1.8万+名糖友。同时呼吁更多人关注职场糖尿病患者血糖健康，通过长达15天的连续监测，更全面地掌控自身血糖波动趋势，及时科学管理血糖。

普惠糖友动态普及，动态探头数超40万

监测血糖是糖尿病数字化管理的重要一环。目前主流监测方式为指尖采血监测，但无法实现对血糖的实时连续监测，三诺爱看持续葡萄糖监测系统2023年全新上市助力糖尿病数字控糖管理。

天猫、京东、拼多多、抖音、快手等各大电商平台全网热销，开启自营+分销+KOL+私域等多渠道整合模式助力推动对线上用户动态普及，三诺爱看线上探头数超40万，为广糖友提供简单、准确、可负担的动态血糖监测服务，减轻控糖负担、掌控健康生活。



国际市场



精耕海外市场

在泰国和孟加拉成立子公司，建立了线上和线下协同、跨境和本地电商协同的销售体系

2023年，国际销售团队在公司“One Sinocare”价值观的指导下，积极探索和实践业务多样化和合规化。

通过建立线上线下协同的零售渠道，我们持续深耕市场，保持稳定增长。与当地头部连锁药店的合作进一步提升了品牌影响力，开拓了零售业务的新增长点。针对政府投标市场，我们顺应当地公立医院招标项目的本地生产要求，积极筛选当地合作伙伴，并成功复制应用非洲阿尔及利亚项目的本地化生产业务模式。

在子公司的业务合规化方面，我们引入了线上财务系统Oracle，并招聘了本地专业财务

人员，进一步增强了财务的真实性，为子公司及各项业务的健康发展夯实基础。

继越南、印度、菲律宾、印尼、孟加拉和泰国子公司，我们计划在俄罗斯成立子公司，以更好地贴近市场、深耕渠道、服务用户，并加速覆盖独联体区域。

2023年7月，我们邀请各子公司的主要员工来总部参加团建、学习和交流活动，以加强子公司与总部之间的联系，提升外籍员工对公司的归属感和认同感，是进一步践行公司凝聚“One Sinocare”共识的重要举措。



首个获批欧盟 MDR 的国产CGM

iCan亮相2023 EASD 130+国家15000专家同见证

三诺生物董事长李少波、Trividia Health 及PTS Diagnostics总裁Jonathan Chapman、三诺生物CGM负责人费江枫博士及来自全球多地的三诺员工携三诺爱看持续葡萄糖监测系统（以下简称“三诺爱看”或“Sinocare iCan”）共同出席了2023年10月在德国汉堡59届欧洲糖尿病研究协会年会（EASD 2023）。三诺爱看是国内首个获得欧盟MDR认证的CGM产品，印证着三诺爱看在行业内已得到专业层面的高度认可和信任，更标志着三诺爱看技术质量水平已跃上一个全新台阶，具备走向更广泛全球化的能力。EASD 2023 年会也是三诺爱看在欧洲的首次登台亮相，三诺爱看自此正式迈出进军欧洲市场的铿锵步

伐！EASD作为欧洲规模最大、最具盛名的糖尿病研究会议，吸引了全球来自130+国家的15000余名顶级的糖尿病专家、学者，一起见证血糖监测和管理的技术前沿。

为方便与来自世界各地的医生、经销商和参观者进行交流，三诺生物在此次盛会上设立了专属展台，展示了其自主研发的持续葡萄糖监测系统产品，包含中国版iCan、欧洲版iCan以及美国版TRUEVIE产品，引起了参观者的浓厚兴趣。参观者纷纷驻足三诺生物展台，与展台内的专家进行热烈讨论。



专题研讨 彰显学术严谨

智者云集，共话未来。会中，三诺生物以“iCan，一种新型商业阶段的创新血糖仪”为主题，开展了一场干货满满、精彩纷呈的研讨会，吸引不少参会者聆听交流，彰显了公司严谨的研究能力与扎实的学术背景支持。研讨会由德国著名专家Lutz Heinemann教授和Thomas Haak教授主持，纪立农教授和Ron Brazg博士发表演讲。纪教授分享了三诺爱看用于欧洲注册的临床研究关键数据，强调了其

卓越性能，而Brazg博士则重点介绍了其准确度与可行性。Thomas Haak教授则就CGM系统在二型糖尿病患者中的应用发表看法，指出CGM系统在未来的糖尿病治疗中是一种必然趋势。研讨会最终通过实时投票表明，三诺爱看CGM系统具备优秀的抗干扰能力及低MARD值，有望成为更多糖尿病患者的首选，提升他们的生活质量。

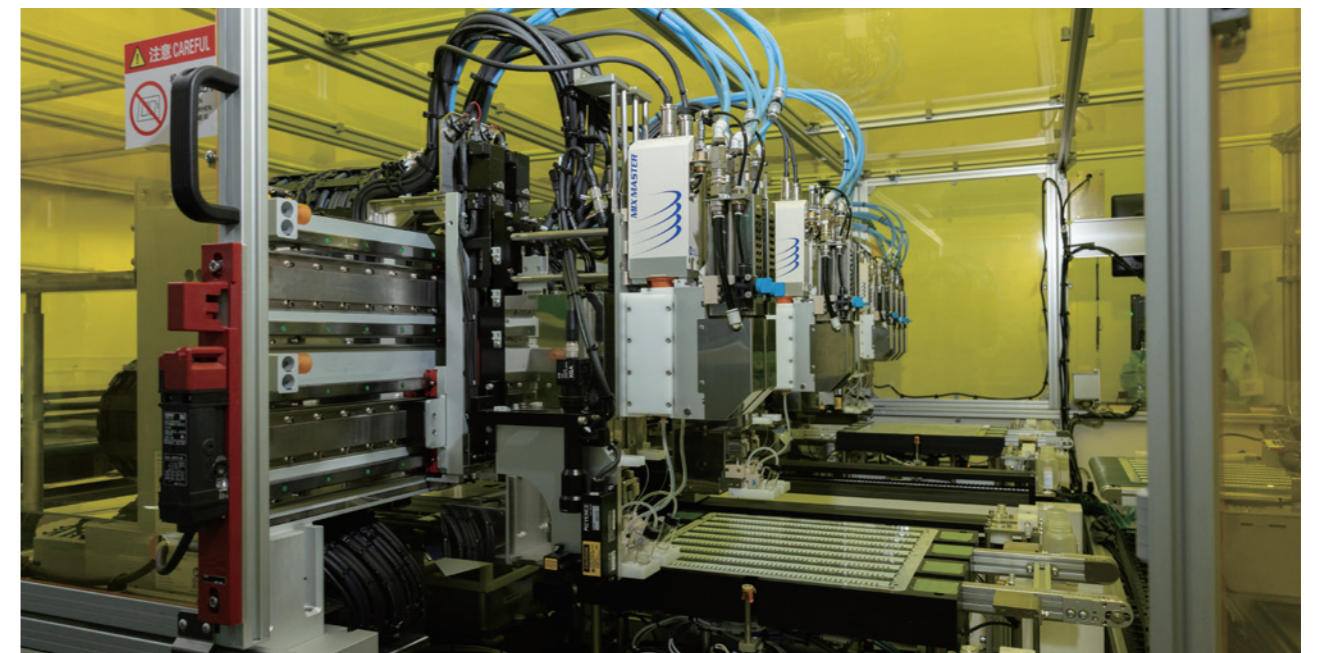
智能制造与绿色生产



全球推广 健康护航

● 集研、产、供、销、质一体化协同的智能集成应用平台。

在过去一年，三诺通过参加大型医疗展会、糖尿病专业学术会议以及组织本地代理商会议等形式，在东南亚、欧洲和非洲推广了新品CGM。我们致力于将第三代传感技术的CGM产品快速带给全球更多糖尿病患者，践行全球领先的糖尿病数字管理专家的使命。目前，CGM的FDA注册正在临床阶段，预计2025年获批。借助美国子公司的成熟渠道和资源，我们有望快速将产品推向美国，全球最大的CGM市场。基于公司价值观“One Sinocare”，我们坚信CGM将成为行业标杆，助力公司全球化战略的实现。我们与美国子公司深化协同工作，共同推广产品线，满足客户需求，实现渠道突破和销售增长，服务全球糖尿病和慢性病患者。同时，基于HPALC平台推出了血糖新品Safe AQ Max和Safe AQ Pro系列，以及尿酸新品Safe AQ UA II，覆盖全渠道，打进海外中高端医院和大型连锁药店市场，提供更多高性价比的优质产品和服务。



智能化生产线

● 集研、产、供、销、质一体化协同的智能集成应用平台。

通过对生产线的持续优化升级，我们引入了先进的工业机器人、自动化控制和视觉传感等技术，实现了全自动化生产设备的广泛应用，逐步取代了传统的手工或半自动化作业。这不仅提高了生产效率，还减少了人为因素对产品质量的影响，确保了生产过程的稳定性和一致性。

在追求智能化的同时，我们还注重绿色生产。我们积极采用环保材料和能源高效设备，减少能源消耗和废物排放。通过优化生产流程，我们有效降低了生产过程中的能耗和排放，致力于实现可持续发展的目标。此外，我们还倡导资源节约，努力将生产环节对环境的影响降到最低，为构建清洁、美丽的生产环境贡献力量。

报告期内，公司成功入选国家工业和信息化部办公厅2023年度绿色制造名单，荣获“2023年度绿色工厂”称号，在环保、节能、减排等方面受到认可，公司智能制造、绿色生产与智慧物流体系建设成效显著。



数字化工厂

- 生产线自动化率达到90%。

三诺数智化在生产制造方面重点以打造数字化工厂为核心。通过设备与设备、设备与系统之间数据互联互通，实现生产全流程闭环管理。通过AI人工智能、大数据等智能技术实现生产制造防呆防错，提升质量、改善效率及能源消耗。运用BI看板+智能APP等对各项指标进行可视化、预警和预控管

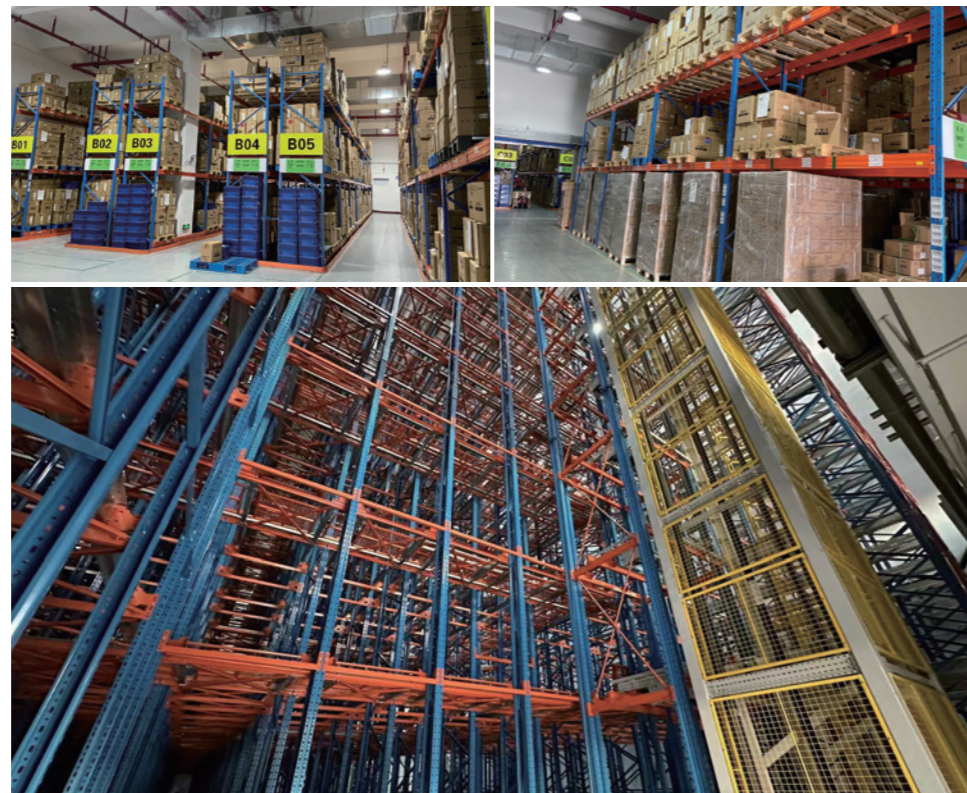
理，及时响应、快速改善，打造高效率的生产制造管理体系。通过信息系统全覆盖、数据自动采集实现生产制造数据实时、透明、在线管理，数据驱动管理、驱动改善，为精准决策奠定基础。通过建立数字化运营车间以及数字化管理平台实现生产制造数字化运营管理。



智能化物流

- 全过程控制并跟踪仓库物料业务。

在智能物流方面，建立了大型立体仓库，通过AGV小车集成WMS、WCS软件实现自动物流运输，从原材料检验入库、成品/半成品输送储存、物料进出等实现无缝对接，不仅提升物料和产品配送能力、大幅提升了产品出入库以及运输的效率。



质量体系



公司致力于建立完善的质量管理体系和端到端的业务流程，追求工匠精神，注重细节，严把质量关。通过建立满足中国，欧盟、美国、巴西、韩国、澳大利亚、加拿大等国家的法规要求以及ISO 13485:2016《医疗器械 质量管理体系用于法规的要求》标准，多体系融合以满足全球市场的标准和要求。回顾2023年，是三诺充满收获的一年。

质量体系全球合规

导入并获得了MDSAP证书(澳大利亚、巴西、加拿大、日本和美国五国联合推进的医疗器械单一审核的体系)；

作为唯一的医疗器械制造商入选2023年度“湖南省制造业质量标杆”名单；拥有：

- II类、III类共9项医疗器械生产许可证书；
- 26项医疗器械经营许可证书；
- 158项有效的主要医疗器械产品注册或备案证书；
- 2项美国 FDA510K市场准入许可；
- 59项欧盟市场准入许可；
- 141项其它市场准入许可；
- 连续、多次成功通过客户、公告机构、政府部门的综合审核；



全面的质量管控

全生命周期的质量管理体系

公司实施全生命周期的质量管理体系，从客户需求、产品设计、生产控制、产品放行、销售、上市后监督、到退市整个过程的控制，并对全过程进行风险管理。过程中对数据进行监控，评估分析和改进，并有效利用CAPA、6Sigma、FMEA、TMV、QCC等一系列质量管理的方法和工具，持续改进质量管理的过程和产品质量，实现产品质量的卓越。

全面有效的物料控制

从供应商选择到物料导入全过程严格把关，对原材料供应商的资质、能力进行全方位的评审，在过程中对供应商绩效进行监控并辅导改善，对原材料导入落实物料评估批准流程，在过程中的变更进行有效控制，对来原材料检，通过风险分析，识别物料的质量控制点，制定切实有效的检验规范并落实执行，从源头保证产品品质。

精益求精的生产制造

公司实施精益生产，涉及研发、生产供应链、销售以及职能部门全面改善，通过绘制价值流程图，识别生产流程中的价值和非价值活动，找出各种浪费，并制定相应的改进计划，实现生产流程的优化和改进，有效地降低生产成本、提高生产效率、提高产品质量、缩短交付周期。



全生命周期 产品质量管理

日常运营:



数智化质量管理能力

通过科技赋能，对业务重构，运用数智化将各模块业务流程进行电子化管理，通过数据集成、系统集成、设备集成，构建出整体实施的架构，全面实现数字化的质量管理模式。主要涵盖了供应链管理（SRM）、产品设计（PLM）、生产制造（MES）、生产计划管理（APS）、仓库管理（WMS）、销售管理（DM2B、DM2C）、人员管理（EHR）、设备管理系统、质量管理体系（QMS）、试条管理系统以及基础资源(ERP)等，提升管理效率和质量水平，帮助企业更好地适应市场变化，实现可持续发展。

合规性建设，持续确保体系合法合规

持续不断的优化改善体系，并落实新法规的导入。通过数次全公司、全体系的查漏补缺，做到体系和流程的合法、合规且高效；也在一个三诺的价值观指导下与美国子公司密切沟通，相互学习，提高了质量管理体系运营的质量和效率。

持续加强员工培训和意识提升，建立质量文化

公司注重员工的培训和意识提升，定期组织各类培训活动，包括质量管理知识、法规法规培训、技能培训等，提升员工的专业素养和质量意识。同时，公司倡导质量文化，强调每个员工都是质量管理的参与者和推动者，鼓励员工主动发现问题、改进流程，共同维护产品质量和公司声誉。通过不断加强员工培训和建立质量文化，确保全员参与质量管理，共同铸造卓越的品质。

公司将质量管理扩展到了产品的全生命周期中，使用PFMEA、TMV、QCC等一系列质量管理的方法和工具，在数字技术的加持下，持续改进质量管理的过程和产品质量，推动公司的全球化、数智化、专业化建设。



公司不断深化质量体系建设，细化和落实法律法规的具体要求。差异对比了FDA21CFR820的全条款要求，改进了找出来的差异点，同时通过数次全公司、全体系的查漏补缺，做到体系和流程的合法、合规且高效；公司与美国子公司也密切沟通，相互学习，提高了质量管理体系运营的质量和效率。

在生产运营过程中，通过在公司内推行PFMEA（过程潜在失效模式及影响分析）和TMV（测试方法验证）等质量管理的方法和工具，实现产品质量的卓越；通过对生产和检验过程的潜在失效模式和影响分析，最大限度地保证各种潜在的失效模式及其相关的起因得到充分的考虑和论述，确保全生命周期的产品质量安全和有效。TMV的工具是首次引入到公司，通过工具的使用，可以确保公司的测试方法是可重复，可重现和有效的，在工艺的设计和输出能有更好的决策；在量测系统中更好地了解不确定度和可变性以提高产品质量。

在公司数智化建设的大背景下，QMS系统的建设开始有了突破性的发展，公司开始上线了一系列的质量信息管理相关的系统，将数字技术用于企业的质量管理中，使得公司的制造执行过程透明化、缩短了产品制造周期、提高产品质量和降低生产成本。公司可以一键获取到想要的质量报表，可以更加快捷和准确的进行质量决策，最终提升质量管理的有效性。

数智化未来

随着公司数智化转型的稳健推进，我们持续专注于三诺物联网云平台（S.IoT）的优化与升级。标准化的软硬件通信协议、传输模式以及设备物模型，极大提升了集成效率。各慢病管理系统平台的集成更为便捷、高效，为公司的数智化转型注入了强大的动力。为了更好地进行糖尿病管理，我们持续完成了三诺CGM及多指标设备及其产生的检测数据的全面接入与管理。通过整合这些丰富的数据资源，我们进一步提升了糖尿病管理的精准度和效率。

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。
- 积极拥抱各类AI工具

在整个物联网方案中积极拥抱各类AI工具和方案，帮助设备及其传输智能化升级。相信未来借助AI能大大优化设备的性能，更使得设备能够自主学习、自我优化，从而持续提升数据采集、分析和处理的效率。

“IOT+CGM+PHR+互联网医院+AI”，为慢病用户提供AI多指标综合解读服务、CGM服务、个性化主动关怀服务等；为B端客户提供智能、专业、全面的慢病管理综合解决方案。

分钟诊所基于慢病检测能力，依托



基于院内糖尿病管理系统，构建虚拟病房主动会诊模式，内分泌科医生积极主动地会诊全院血糖异常患者，为他们制定个体化的控糖方案，从而全面提升医院的糖尿病管理水平。

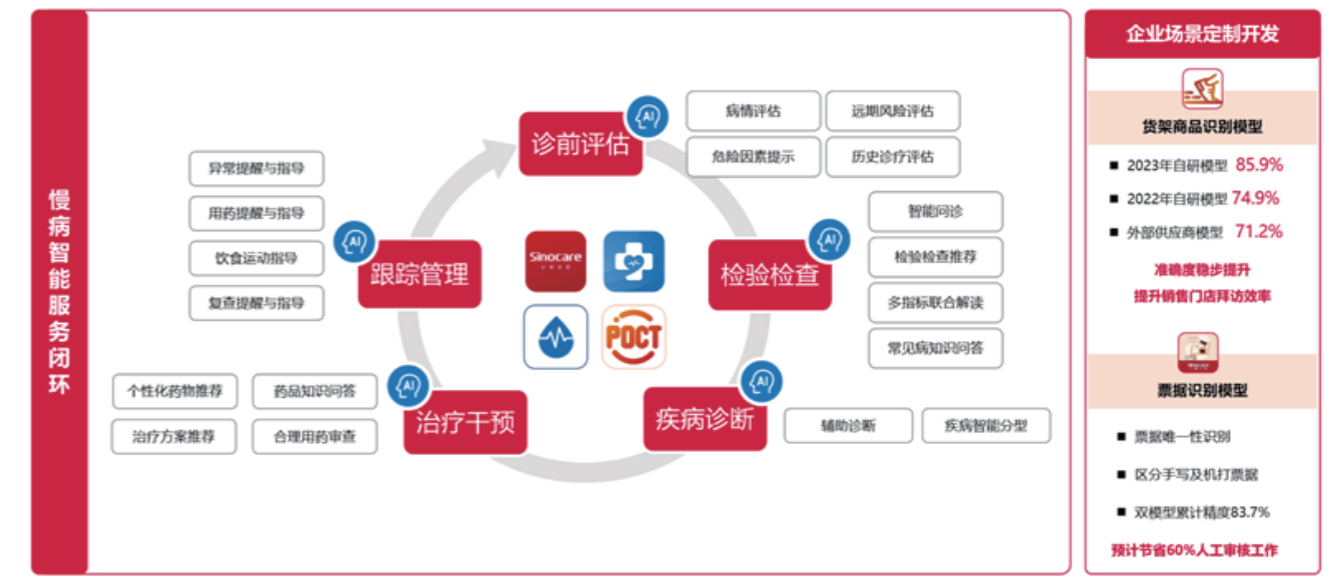
借助北京健恒糖尿病互联网医院和三诺健康门诊互联网医院，我们致力于为糖尿病等慢病患者提供全面、便捷的医疗服务。通过整合线上线下资源，打破院内院外壁垒，我们构建全方位的糖尿病慢性病服务体系，为患者带来更为高效、贴心的健康服务。

在ChatGPT引发的AI热潮中，我们密切跟进AI发展，深挖企业内的AI应用场景，通过“第三方引入+自建”相结合的方式，落

地AI应用。2023年AI发力主要集中在两大方面：

升级糖尿病智能辅助系统：基于AI技术与糖尿病知识，不断扩展糖尿病智能辅助系统的功能和范围。通过集成在iPOCT、分钟诊所、HIS、DPM等系统，实现与各业务场景的深度融合，为医疗服务人员提供决策支持和患者管理工具。

基于企业场景的定制开发：面向特定业务应用场景，定制开发货架商品识别模型、票据核验识别模型等专用模型，提升运营效率。此外，探索实践了一条半自动化的专用模型开发路径，通过业务标注、半自动打标签和开源深度学习框架的融合，为提升效率和优化服务提供技术支持。



未来公司继续围绕“三个连接、全球化、AI应用”三个关键词推动数智化转型。“三个连接”——从感知、触达、服务三个维度深入完善“三个连接”。持续推进仪器的连接，仪器产生的数据与用户的连接，用户与健康服务提供者的连接。“全球化”——公司积极推动全球化，通过建立全球化的ERP系统、全球化的物联网平台、全球化的大数据分析平台，以扩大业务范围，提高品牌影响力和市场占有率。“AI应用”——通过广泛应用人工智能技术，重塑企业工作流，提高生产效率、降低成本、提升产品质量、提升用户体验和获得感。

分钟诊所将持续专注慢病服务核心业务场景，基于慢病检测数据和完善的用户

档案，以及与客户已有业务系统的深度融合互通，进一步探索嫁接智能化服务，提升产品价值感知，继而升级为AI驱动的智慧慢病管理综合解决方案。

三诺院内外一体化平台将不断完善平台能力，基于CGM连续实时的数据，借助人工智能技术，为患者提供专业化、智能化的健康管理管理服务。

2024年，ALL in AI，利用AI全面提升组织运营的效率。依托通用大模型底座及生成式AI技术，基于检索增强、函数调用等AI应用技术，实现大模型与业务流程的深度融合；用生成式人工智能重新构想业务和技术，基于AIGC重塑企业工作流，提升设计、营销等工作效率；深入探索AI大模型的潜力，包括多模态的融合，提升

用户体验；利用AI技术提升CGM产品性能和服务，例如基于机器学习和深度学习算法提升CGM性能、构建以CGM数据为核心的智能诊疗服务、基于大模型和多模态技术优化CGM的营销、售后等产品服务。借助AI技术的强大驱动力，我们着眼于未来发展，不断优化流程，提升产品与服务质量，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，以提高糖尿病等慢性疾病患者的生活质量，成为全球领先的糖尿病数字管理专家。

企业场景定制开发

货架商品识别模型

- 2023年自研模型 85.9%
- 2022年自研模型 74.9%
- 外部供应商模型 71.2%

准确度稳步提升
提升销售门店拜访效率

票据识别模型

- 票据唯一性识别
- 区分手写及机打票据
- 双模型累计精度83.7%

预计节省60%人工审核工作

三诺健康糖尿病门诊



门诊以患者为核心，依托互联网医院平台，利用大数据、AI等技术手段，实现基于智慧门诊的就医档案、电子病历等健康数据互联互通，为患者长期诊疗及健康管理提供科学、详实的数据基础。专病/慢病管理模式覆盖诊前-诊中-诊后，为专病/慢病患者提供院内院外一体化、多元化、全流程、全生命周期的医疗健康管理。

- 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。

2023年三诺健康糖尿病门诊共接诊5000余人次，以糖尿病为主的慢病患者加入全病程管理体系，通过线上、线下，院内、院外相结合的方式管理慢性指标，有效率83%以上；与中南大学湘雅三医院签署了双向转诊协议，与中南大学湘雅医院教授联合开展肥胖症防治患教讲座。三诺健康糖尿病门诊已开通省市医保POS机刷卡及NFC医保支付，三诺健康糖尿病门诊药房已开通慢病特门医保以及门诊统筹医保。



2023年，门诊联合湖南省健康公益基金会、湖南省预防医学会以及多个社区卫生服务中心和社区等，对公众开展线上科普直播、线下科普讲座和义诊等多种形式的健康教育活动超过70场，对高危人群和重点慢性病定期筛查，掌握慢性病的患病情况，协助基层公卫建立电子档案库，对已确诊的慢性病患者进行院内治疗、连续随访、病情监测和院外管理。通过全流程、全闭环的管理，更好地促进患者恢复健康，预防并发症的发生和发展，减轻疾病负担。

2023年，门诊联合大众卫生报、长沙晚报等机构，邀请多名知名内分泌专家、营养师一起，开展了5场糖尿病逆转公益沙龙活动，让糖尿病患者科学认知糖尿病逆转，学习糖尿病治疗新理念新方法，治疗时少走弯路。

2023年，门诊联合中南大学湘雅医院、

糖尿病健康管理中心



-  2型糖尿病逆转
-  5+1+2 糖尿病管理
-  近200人 健康管理团队
-  7x24小时 在线服务

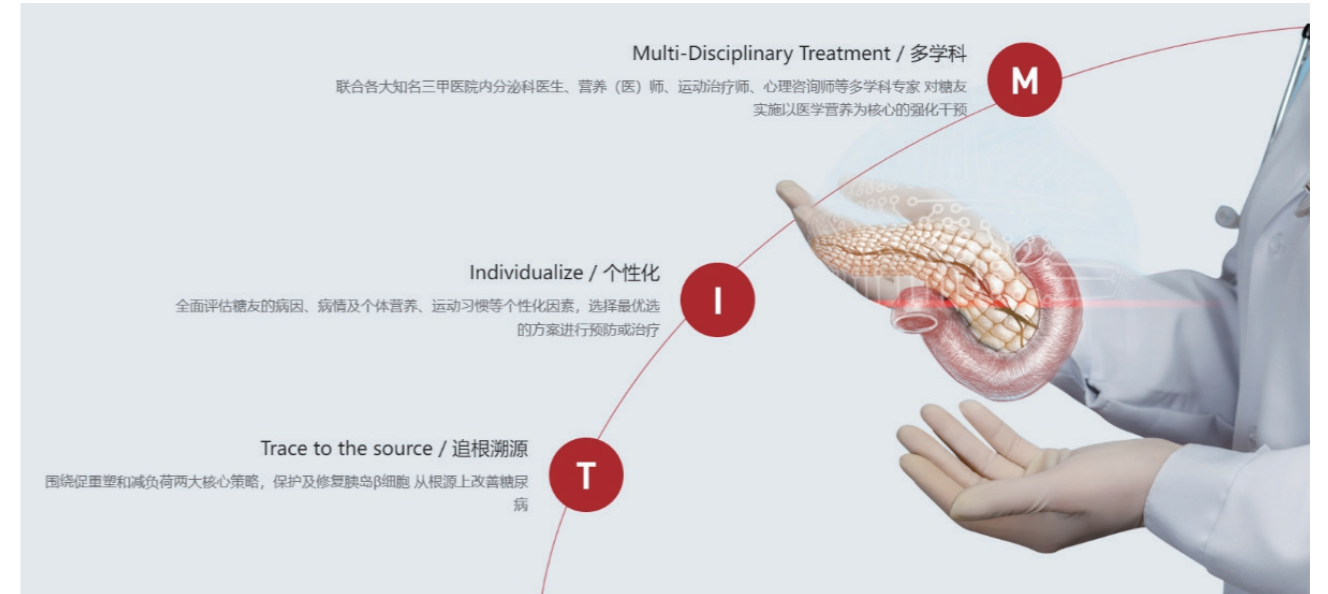
科学精准管理，助力糖尿病逆转

三诺糖尿病健康管理中心持续深耕以糖尿病为核心的慢病管理服务，坚持学习和引进国内外先进的慢病管理经验、方法和技术，并通过明确慢病管理人才培养定位、落实过程支撑、完善评价机制等，培养了大量的、优质的慢病管理人才，现已成为一个成熟的可为不同类型的慢性疾病患者提供定制化、个性化服务的慢病管理平台。

在糖尿病的研究上，各国专家不断地进行探索与研究，并涌现出了许多重大突破，最大的突破就是2型糖尿病的逆转已经成为国内外专家的共识。特别是糖尿病前期及早期糖尿病患者，又称为逆转黄金期，大多数都能成功逆

转。中国近5亿人处于糖尿病前期，通过逆转可避免进展为糖尿病。逆转糖尿病不管对个人还是社会，都可以实现获益最大化。

三诺糖尿病健康管理中心以糖尿病逆转为目标，为糖尿病患者提供智能、高效、精准的医疗健康管理服务，通过糖尿病精准评估系统和糖尿病数智管理平台，开展全方位、全流程的健康评估、制定健康干预计划、检测健康状况变化、提供健康咨询、进行就诊提醒等慢病管理服务，帮助患者更科学、更有效地实现逆转。



2023年，旗下三诺糖尿病逆转中心正式揭牌成立，形成一个以逆转糖尿病为特色、以践行健康生活方式为导向的多功能慢病管理中心，通过整合三诺自有的医疗健康团队，并与众多三甲医院多学科专家达成战略合作，为糖尿病前期人群及2型糖尿病患者提供由专科医师、营养师、健康管理师、心理咨询师、运动康复师构成的“五师”共管专属服务，帮助重建胰岛功能，远离并发症。

2023年，三诺糖尿病健康管理中心

营养师主持的《持续葡萄糖监测联合智能饮食推荐早期干预和缓解2型糖尿病的应用研究》项目通过了2023年度湖南省自然科学基金项目评审，正式立项，有助于三诺糖尿病健康管理中心在早期干预和逆转2型糖尿病科学问题中开展深入研究，取得原创性科技成果。

三诺健康糖尿病管理中心通过持续提升服务效能、创新服务模式，升级“三诺MIT强化干预法”，运用“125逆糖”模型，为超过80万糖尿病患者提供糖尿病管

理咨询服务，累积糖尿病逆转付费用户超过2.5万人；糖尿病逆转服务用户糖化达标率达到96%，平均糖化下降2.37%，减药停药率达到90%。通过不断精进的“五师”团队，不断创新的慢病管理生态系统，三诺糖尿病健康管理中心将帮助更多的糖尿病患者实现逆转，帮助更多慢性疾病避免并发症的产生、延缓发展，减少致残致死，减轻疾病负担，提高患者的生活质量。



三诺全球



Trividia Health健康周活动



2023年, Trividia Health 举办了一周的健康周活动, 提供了有关回收利用、人体工程学、退休计划、医疗、牙科、视力、员工援助计划、以及生命和残疾福利的信息。

ADCES-糖尿病护理和教育专家协会 德克萨斯州休斯顿



ADCES年会为制造商和服务提供商提供了与医疗专业人士会面的机会, 这些专业人士向患者推荐我们的产品并在他们的医疗机构中使用我们的产品。今年标志着ADCES (原AADE) 的促进糖尿病护理和教育发展已经走过了50年。在展会上, PTS和Trividia共享展位空间, 吸引了250多名教育工作者来了解CardiCheck®, A1CNow®, TRUE METRIX®和TRUEplus®产品!

“Life for a Child” 项目

Trividia一直以来都在为 “Life for a Child” 项目提供大力支持。Trividia为24个资源匮乏国家的22000多名儿童提供了8500多台血糖仪、1660多万根试纸和130多万根采血针。



Trividia为下列国家患有糖尿病的年轻人提供捐赠用品: 孟加拉国、玻利维亚、布基纳法索、布隆迪、中非共和国、吉布提、刚果民主共和国、厄瓜多尔、厄立特里亚、

埃塞俄比亚、加纳、海地、牙买加、利比里亚、马达加斯加、马尔代夫、毛里塔尼亚、墨西哥、刚果共和国、圣卢西亚、苏丹、塔吉克斯坦、坦桑尼亚和乌干达。

美国连锁药店协会全店博览会 (NACDS TSE) 加利福尼亚州圣地亚哥

NACDS全店博览会汇集了美国健康和保健行业的领先零售商和供应商。今年是该协会成立的第90周年, 其使命是促进连锁社区药店行业的增长并推动其作为医疗服务和消费者产品提供商的角色, 来推进该行业的利益和目标。Trividia Health和PTS团队共同展示了我们的产品和服务。



台湾三伟达已于2023年取得卫生福利部的健康职场认证



台湾三伟达积极落实无烟职场环境，并提供员工完善的健康资源，每年定期于公司内安排员工健康检查，强化健检项目，并有医生及护士定期至公司提供员工医疗咨询。此外，也办理体适能活动与健康讲座，建立健康的支持性工作环境，促进全体员工的健康，也让员工能将健康的知识与观念带给家庭成员。同时也邀请员工及眷友一同参与公益健走活动，落实企业社会责任。

台湾三伟达获奖喜讯



台湾三伟达于 2023年10月19日荣获第59届EMOA卓越营运与质量管理标奖。

该奖项为中华质量协会(CSO)颁发的最高认可奖项，且中华质量协会(CSO)在台湾卓越经营与质量领域中具备权威及影响力。

EMOA奖项对领导力、策略规划与创新、客户与市场、资源管理、营运管理、信息与知识管理以及营运绩效等构面进行评审与资格认定。

感谢台湾三伟达所有员工的努力和团队合作。

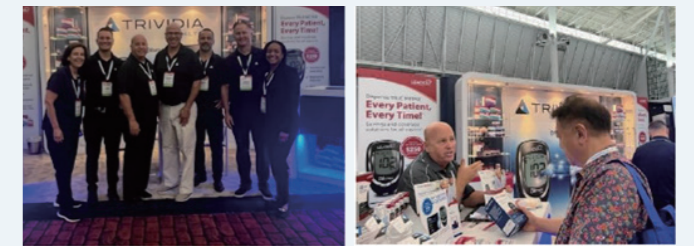
2023年零售药房贸易展

整个夏天，来自美国各地的零售社区药房成员参加了年度采购、教育和社交贸易展活动。Trividia Health的销售和营销团队全力支持我们的门店品牌，支持独立药房，并分享项目和服务，以帮助药剂师改善健康结果，并在其社区中提供出色的患者护理服务。团队详细介绍了我们的产品组合，包括推出新的TRUE+A1CNOWT自检糖化血红蛋白仪，并强调了我们的TRUE Ways to save™共同支付储蓄计划，该计划可帮助患者通过真睿TRUE METRIX*血糖仪每年节省高达250美元

McKesson 制药ideashare贸易展



Cardinal Health零售商务会议



美源伯根Thoughtspot贸易展



Morris Dickson贸易展



南佛罗里达州制造商协会 (SFMA) 年会

2023年10月18日，南佛罗里达制造商协会年度会议在佛罗里达州的劳德代尔堡举行。众多的本地制造商参加了此活动，建立联系和交流。Trividia也出席了本次会议

并与参会者分享我们的产品和服务。今年SFMA年度会议的主题是“员工文化和以人为本实现成果”。





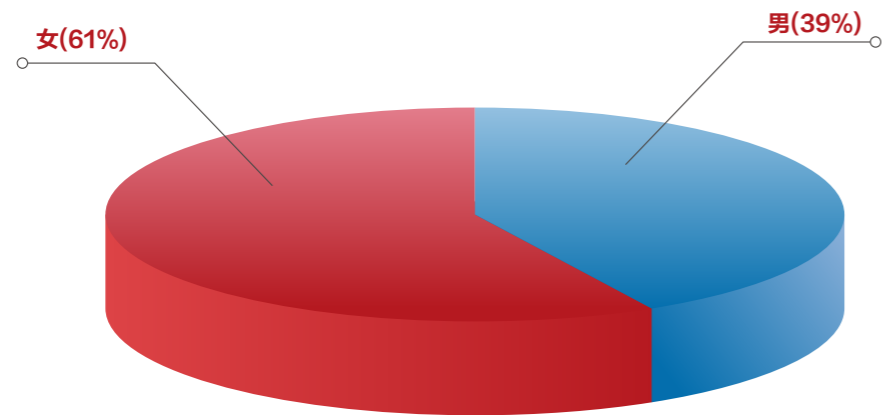
03 恪守对员工的承诺

- 员工规模与结构
- 企业文化
- 人才引进
- 人才发展
- 薪酬福利
- 员工健康与安全

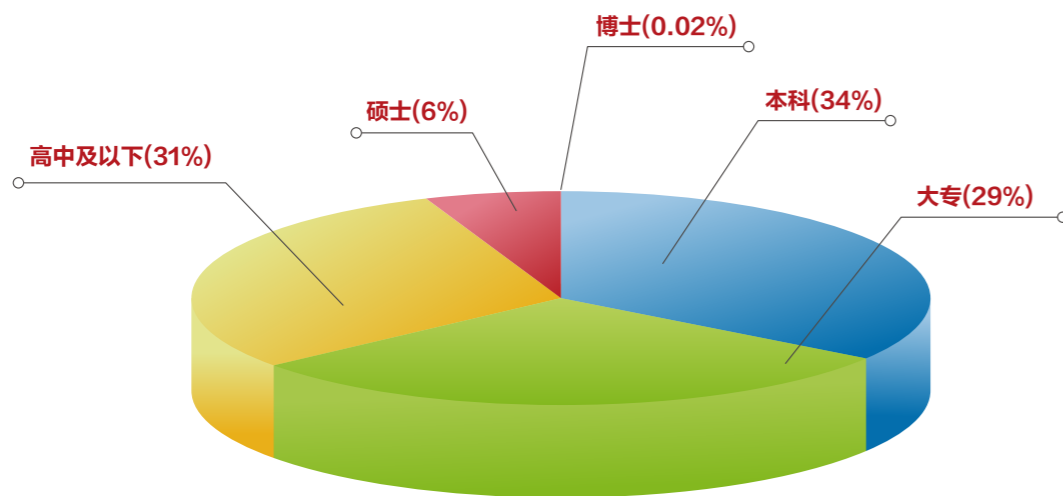
员工规模和结构

截止2023年底公司共有员工4531人（三诺3746人，PTS 236人，Trividia 549人）。其中三诺男性就业者为1478人，女性就业者为2268人，2023年净增就业192人，净增比例5.4%。公司始终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

- 3514名员工参与，共327支分享案例上传。
- 评选月度行为典范标杆110名，产生36名年度行为典范楷模。
- 收录37余篇故事至：《为爱而诺·以行践言三诺价值观行为典范选集》

2023年，基于“为爱而诺”的核心价值观，三诺与全球4700余名员工共同成长——追求“效率”。

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，持续展开价值观学习-践行-分享三部曲项目，鼓励员工将理念转化成行动，将墙面上的口号搬到实际工作中去，从身边一点一滴践行行为典范，收获自身成长。这一年，“One Sinocare 同一个三诺”成了三诺全球所有员工的共识凝聚，大家

协同合力，相互支持，共同助力三诺迈向“全球领先的糖尿病数字管理专家。”在价值观三部曲项目中，全年共3514名员工参与学习，共327支分享案例上传至学习平台，评选出月度行为典范标杆110名，并通过年底攻擂赛产生36名年度行为典范楷模，以榜样激发力量，以文化鼓舞人心。为了让优秀的事迹更为广泛传播、长久留存，在大家用心分享的行为典范案例中，共收录37余篇故事至《为爱而诺·以行践言三诺价值观行为典范选集》（2023版）。



攻擂赛



价值观三部曲



价值观行为典范选集

文化践行项目

- 优化/改善工作流程，提升工作效率
- 年度人效计划，收录1166条，目标完员工达到43%

在文化践行方面，2023是三诺追求效率的一年，呼吁全体三诺员工剔除无效的事情，砍掉那些根本不需要做（纯属浪费时间且不会产生任何成果）的事情，聚焦正确的事情，要事优先，专注贡献。全体三诺员工可通过优化

/改善工作流程、借助数智化工具以及优化业务链运作方式来提升岗位的工作效率，实现工作技能大突破。通过【年度人效提升】计划，收录了1166条三诺员工的人效提升计划，且超过43%的员工完成了人效目标。



群策群力

- 提问题2378条，传经验1997条。超67.64%参与率，平台年节约约659万元

在文化氛围方面，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。2023年，群策群力平台中，员工提问题2378条，传经验1997

条，超67.64%的参与率，平台年节约成本约659万元。

同时，为了提升员工对其岗位和团队的认同感和归属感，促进各团队间的相互了解和协同，发起【我们为自己和三诺代言】视频拍摄活动，自五一劳动节起到感恩节，历时6个月，18个团队一起构思视频脚本、筹备拍摄物料、精心拍摄制作，最终产出代言视频，并于年度团拜会上播放呈现。



文化关怀

- “人生每一步幸福都在三诺实现”福利体系
- 为驻外员工发放夏日清凉包&冬日暖心包，返回总部享受回归礼
- 顺利举行21周年司庆，寻找三诺代言短片由员工倾情演出

在文化关怀方面，三诺不忘履行对员工的承诺，以完整贴心的“人生每一步幸福都在三诺实现”福利体系为其提供安心的需求保障；以爱自己、爱家人、爱他人作为初心，鼓励员工心怀感恩，关注家属身心健康，共同投身公益事业。为拉近驻外与总部的距离，发放夏日清凉包和冬日暖心包，通过驻外摄影社团收集差旅照片2000余张，驻外员工回到公司总部还

可享受回归礼；为感谢员工家属的支持和陪伴，精心准备感恩节礼物，将爱传递到更多人手中。

2023年，“爱耀有你 iCan”——三诺21周年司庆日圆满举办，以“爱”看为主线，贯穿公司二十一年发展历程。通过《寻找三诺代言人》短片和员工倾情演出，点燃全场气氛，线上线下共庆这一重要时刻。



人才引进



2023年，三诺全年社会招聘人才1174人，其中关键管理岗&核心技术岗达22人，一线工人685人。

三诺持续进行校园应届生招聘，2023届已入职75人，2024届也即将有80多名应届生加入三诺，从2016年-2023年7年时间累计已有1000余应届毕业生加入三诺。公司也为他们制定了全方位的校招生培养方案，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。2023年累计为近600名学生提供实习机会，与长沙卫生职院合作建立“健康顾问订单班”为32名同学提供实习机会，并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，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，2023年为200名学生提供实习机会；



雇主品牌打造

持续加强与重点高校质量人才引进和校企合作的深度，从2021年中南大学建立三诺&高校交流互动桥梁的搭建，到2022年华南科技大学暑期研学交流，再到2023年湖南大学生物学院学生研学实习，南华大学电气工程学院人才合作洽谈，同时每年在高校开展专场校园宣讲会，带来更多的优质岗位也帮助学子在求职路上有温度，有目标地成长。积极打造三诺的校招雇主品牌，吸引更多人才进企业。



人才发展



人才发展体系完善

- 进一步优化了各岗位的专业能力模型、重塑了领导力3i模型，并清晰了员工在三诺的发展通道。

专业能力平台建设

- 优化了校招3年培养体系，搭建了共性销售能力的培养体系。
- 平台已积累6000多门课程，累计学习次数为33000+。

2023年，公司持续推动人才发展体系的不断健全，通过搭建多元发展通道及聚焦关键人才的大力培养，有力地支撑了公司“专业化、数智化、全球化”的组织能力建设的推进。

基于2022年全员共创的3i领导力模型，聚焦效率，通过从员工到管理团队24场《卓有成效的管理者》读书分享活动进一步激发自我（inspire），同时基于绩效沟通场景的研讨、培训、实践、跟进等闭环动作有效地协同团

队（influence），并与外部咨询顾问深度合作精益方法论的培训、落地等助力业务洞察（insight）；同时通过系列领导力培养项目，提升员工、管理者对于3i领导力的理解 and 践行。

为了帮助年轻高潜人才在内部快速获得发展、认可，公司逐步优化了校招3年培养体系，通过给予轮岗/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培养动作，并辅以清晰的人才评估机

制，为公司后备人才的储备打下了坚实的基础。

同时，为了助力公司线上、线下一体化能力的建设，2023年逐步搭建了共性销售能力的培养体系，并建立了销售各层级员工入池-培养-出池的整套评估机制。另外，通过三诺数字化学习管理平台-诺学堂，持续沉淀岗位专家的优秀实践经验，目前平台已沉淀近6000门课程，累计学习次数为33000+，累计学习时长为40000+小时。

薪酬福利

薪酬体系

- 3P+1M薪酬体系

福利体系

- 全方位福利体系

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。

在三诺，我们一直致力于为员工打造全方位的福利体系，让你在进入三诺后，能持续感受到来自于方方面面的幸福感。

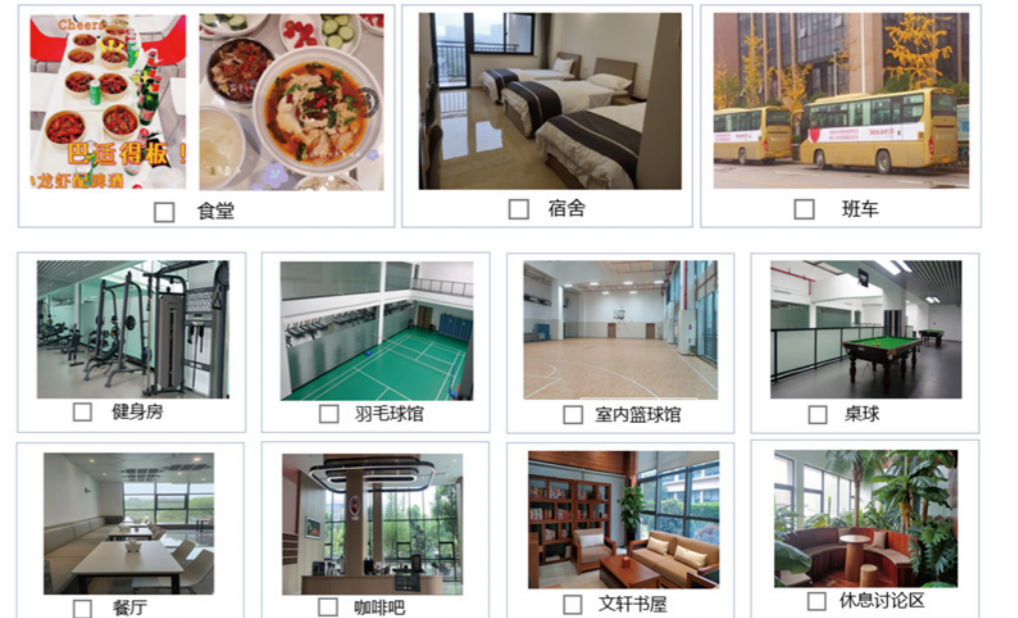


入职关怀

- 从员工入职三诺开始，我们就为员工吃、住、行保驾护航。

从入职开始，为了让你尽快适应三诺的环境，我们为你考虑了食、住、行等方方面面，在园区内准备了食堂、宿舍、班车。

食堂的菜品不仅美味丰富，价格也实惠，更有特色煲仔饭；还贴心地为健身减肥人群每日提供减脂餐。另外，食堂会定期举办各类美食节——东北菜美食节、小龙虾啤酒节、粤菜、湘菜、川菜、西北菜，春季尝鲜美食节、低嘌呤美食节……你想得到的特色菜系，应有尽有。



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。



□ 篮球队

□ 诺跑团

□ 瑜伽班

□ 花艺活动

□ 歌唱比赛

□ 桌游赛

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，还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活动等方式为员工缔造健康生活方式。



□ 健康减脂餐

□ 减重训练营

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。

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。

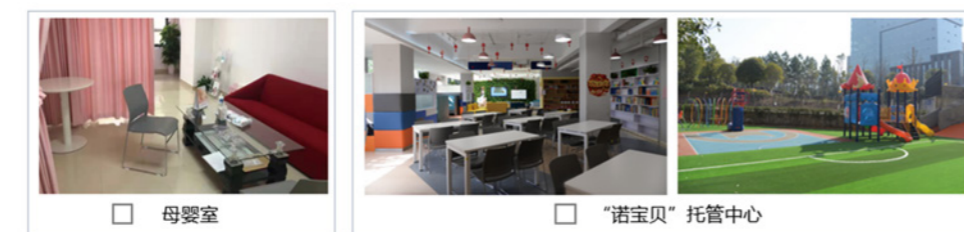


□ 联谊会

□ 孕期体验活动

□ “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。为了让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。



□ 母婴室

□ “诺宝贝”托管中心

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，也是提升企业人力资源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的同事，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的信息及员工的建议落实情况。



□ 职能服务平台

□ “诺”刊

□ Sinocare Family

员工健康与安全

全面构建安全工作环境

● 智能AI+安全智能预警系统，助力公司实现全面安全防护

安联网共同推出“监控助力、AI赋能、警企联动”的社会治理新模式。在公司各出入口安装的摄像头前端赋予AI算法，实现了人工智能技术提前上报警情，擦亮了推动社会治理共建共治共享的“千里眼”。

针对外来人员公司实行严格的电子登记系统，并与公安联网实时传送信息，防止不安全人员进入并符合公司的各项要求，为公司体员工安全保驾护航；

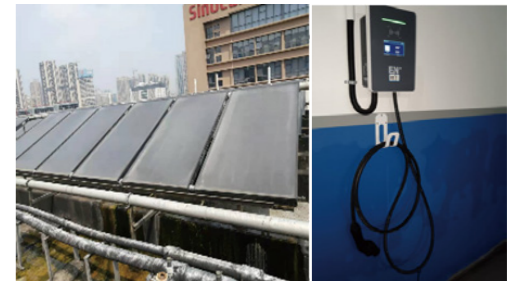


公司各部门EHS委员会成员随时对公司安保及消防工作、生物安全进行抽查，确保各项安保、消防管理、生物安全制度及措施落实到位，同时公司还定期组织消防、生物安全应急演练，培养员工的安全意识，锻炼人员的应急处置能力。



做实做细后勤保障 夯实筑牢安全防线

公司相继通过了ISO14001环境管理体系、ISO45001职业健康安全管理体系认证。标志着公司在环境保护、员工职业健康安全、低碳经济等方面的高度重视及管理规范化的提升，善尽企业的社会责任，遵从国家碳中和目标，进一步提升了公司的市场竞争力。



公司自主经营食堂，严格把关食材验收工作，食堂内部卫生每日进行清洁，联合公司安全管理人员进行点检，每日食品留存样品以供检验，数字赋能“放心肉”打造肉品智慧监管新模式，保证在食物供应链内不出任何安全问题质量稳定、安全、卫生、健康，让员工吃的安心；



公司提供干净整洁、安全的宿舍环境并配备专职宿舍管理员，定期对宿舍进行卫生、安全检查，及时发现问题并解决问题，并做安全知识宣贯，保证员工住得安全、舒适。



公司为员工提供上下班班车，所有营运车辆均采用使用年限在5年内的准新车，并对班车驾驶员进行资格验证及安全培训，同时请全员针对班车卫生、秩序以及服务进行共同监督；

定期组织员工
健康安全主题活动

安全教育形式和内容上丰富多彩，让安全意识进入每个人的心中。向全体员工宣传法律法规及政策、交通安全知识、公共安全，提高全体员工安全意识和反诈骗防范知识；同时将安全教育、安全检查等延申至东莞一测分公司；



定期开展员工
健康关爱主题活动

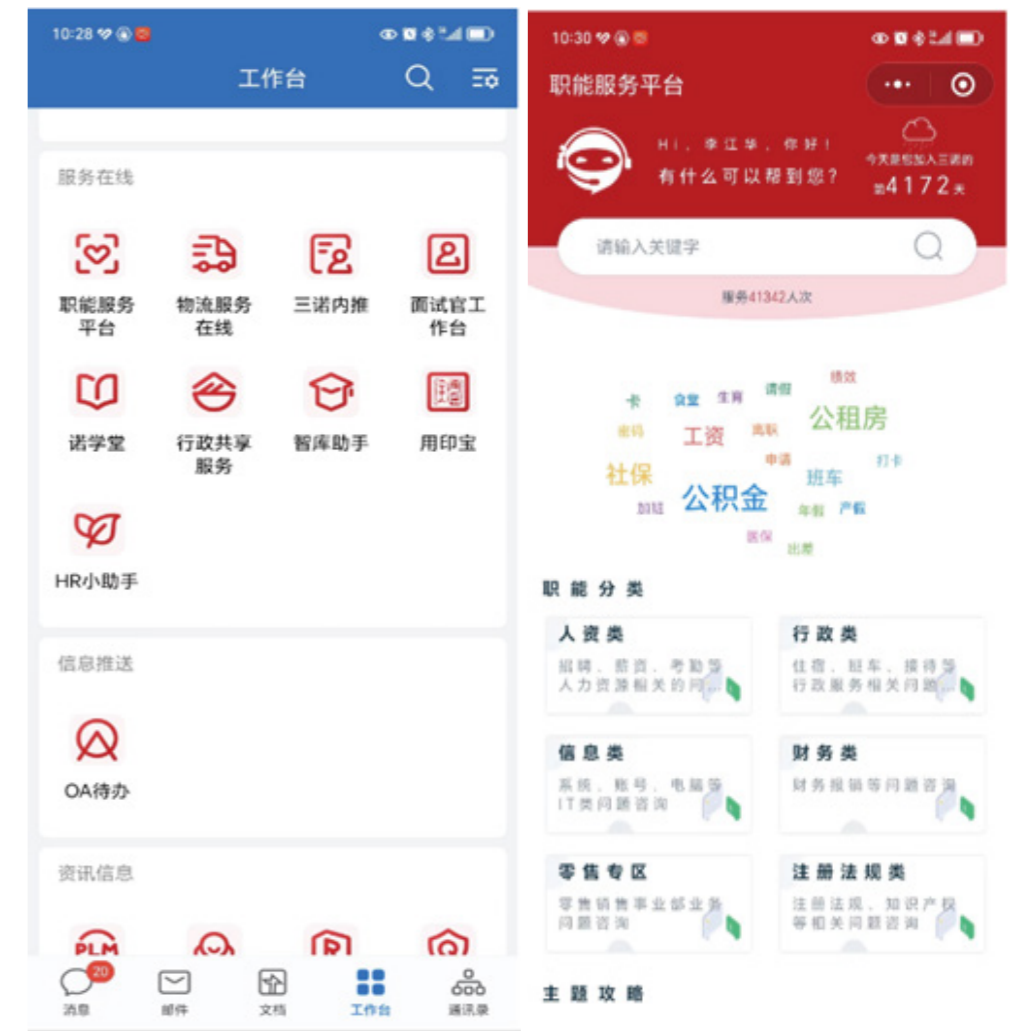
公司不仅关爱员工健康，更关心员工家庭幸福。每年定期举办一年一度的家庭趣味亲子活动“大手拉小手，爱心伴成长”、“家庭日运动会”



搭建公开便捷
的沟通渠道

为方便员工快速反映问题，公司专门在车间、食堂等公共区域设置了总经理信箱和工会主席信箱，及时了解员工的真实想法，并安排专人负责信箱管理，做到“天天开启，件件有研究，件件有答复”。

通过企业微信公众号、HR公开日等渠道，形成多渠道反馈机制，全方位收集员工所反馈的建议与意见，并及时跟进解决。



安全与健康
工作成果

在全体员工的共同努力及坚守下，2023年全司安全事故为0，职业病为0，劳动关系纠纷、上访或群体性事件为0，“黄赌毒”等治安案件为0



04 恪守对股东、合作伙伴和社会的承诺

- 业绩与回报
- 公司治理结构
- 合作伙伴
- 社会公益

业绩与回报

2023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，公司拟定2023年度利润分配方案如下：

向全体股东每10股派发现金股利2.00元人民币（含税）

预计派发现金股利11076.89万元，

分红比例为2023年度公司合并报表归属于母公司所有者净利润的38.63%。

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：万元

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
2023年	11,076.89	28,676.61	38.63	3,418.2	11.92%	14,495.09	50.55%
2022年	11,145.32	43,088.32	25.87%	7,657.09	17.77%	18,802.42	43.64%
2021年	11,225.24	10,746.93	104.45%	9,201.42	85.62%	20,426.66	190.07%
2020年	11,306.29	18,896.03	59.83%	0.00		11,306.29	59.83%
2019年	16,782.39	25,068.34	66.95%	7,605.17	30.34%	24,387.57	97.28%
2018年	16,959.44	31,044.84	54.63%	0.00		16,959.44	54.63%
2017年	14,132.87	25,797.19	54.78%	0.00		14,132.87	54.78%
2016年	12,180.80	11,519.83	105.74%	0.00		12,180.80	105.74%
2015年	9,397.43	14,366.30	65.41%	0.00		9,397.43	65.41%
2014年	7,202.16	19,733.92	36.50%	0.00		7,202.16	36.50%
2013年	6,648.80	16,530.63	40.22%	0.00		6,648.80	40.22%
2012年	6,600.00	12,882.61	51.23%	0.00		6,600.00	51.23%
合计	123,580.74	229,674.94	53.81%	24,463.69	10.79%	148,044.43	64.46%

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。

公司董事会下设薪酬与考核委员会、审计委员会、提名委员会、战略委员会四个专门委员会，报告期内，董事会各专门委员会根据公司实际情况，依照相关法律法规及《公司章程》、《公司董事会专门委员会工作细则》规定的职责和议事规则开展工作，认真履职，对相关事项进行研究并提出专业意见及建议，为董事会科学决策提供有力支撑。2023年度共召开2次薪酬与考核委员会会议、5次审计委员会会议、1次提名委员会会议、1次战略委员会会议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。

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

公司独立董事严格按照《公司法》、《上市公司独立董事管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《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》以及《公司章程》、《公司独立董事工作制度》的规定和要求，勤勉尽责，依法认真履行了独立董事的职责。积极参加公司董事会及专门委员会会议，列席股东大会，对公司经营管理、财务状况、对外投资情况、关联交易情况、重大项目建设情况、内部控制运行情况、股东大会决议执行情况等重要事项进行监督和检查，公司独立董事对2023年度提交董事会审议的所有议案内容以及公司其它重大事项均未提出异议，并独立、客观地发表了事情认可意见和独立意见，充分发挥了独立董事的作用，切实维护了公司和全体股东的合法权益。

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》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。2023年共召集召开6次董事会，审议议案41项。监事会共召开6次会议，审议议案19项，召开股东大会1次，临时股东大会1次，审议议案11项。大会，行使股东权利公司严格按照《上市公司股东大会规则》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。2023年共召集召开6次董事会，审议议案41项。监事会共召开6次会议，审议议案19项，召开股东大会1次，临时股东大会1次，审议议案11项。

信息披露与透明度

2023年公司共发布信息披露文件136份，信息披露文件未出现错误，未出现更正情形。公司连续三年信息披露考核结果为A。公司严格按照有关法律法规和公司《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

基于数字化平台，构建数字化供应链网络，通过数字化技术记录、分析商品从采购到付款端到端的数据信息。推动联合设计、优化新品测试，优化库存、改进内外部仓储和物流网络，做到物流透明、质量可追溯。优化和创新供应结构及生态关系，平衡短期和长期压力，降低业务、劳动力及环境压力，保持快速、高效、低碳的供应及服务，努力践行可持续供应链发展战略。

绿色供应链

采取措施减少供应链对环境的负面影响，推动智能制造、大数据及人工智能技术在供应链、产业链的应用，推动绿色供应链的建设，持续关注环境社会治理。

项目	金额 (元)	具体情况
提质增效降低劳动强度	5125 万	加大自动化设备投入，降低工人工作强度，提升产品质量及生产效率，降低不良及资源浪费。
废水净化	8 万	购置废水处理设备，处理实验用水、生产废水和医疗废水等，达到环保直排标准。
循环利用	120 万	减少木制托盘的使用，推进塑料托盘循环使用，推动包装材料回收及循环利用等。
环境治理	58 万	在园区进行园林植被复绿，改善工厂生态环境。
节能减碳	37 万	将除湿机的余热进行回收利用，达到节能减碳的目的。
防虫灭鼠	25 万	改善园区生态环境

可持续发展供应链

推动供应链中的可持续采购，选择符合环保、社会和经济可持续性标准的产品和服务，促进整个供应链的可持续性发展。

与供应商签署采购合同，要求供应商承诺并严格遵守企业的社会环境责任，要求供应商供应的产品必须符合 ROHS、Reach、CP65、冲突矿产等环保法规的要求，同时与供应商签署知识产权保护协议。定期根据供应商的绩效及社会责任风险进行评估、监督及促进改善。

数智化供应链

公司通过搭建 SRM 系统、WMS 系统，实现与 ERP、APS、PLM、MDM、OA 等系统深度融合，实现供应链与物联网、移动互联网、物联网的深度融合，努力打造大数据支撑、网络化共享、智能化协作的智慧供应链体系。

业务合规	降本增效	高效服务
<p>合规： 供应商及采购管理的流程及规范，符合GMP / GSP 及各种质量法规的管理要求</p> <p>透明： 需求-寻源-订单-付款的全过程可追溯</p> <p>授权： 公司内部、企业之间业务的授权明确，责任清晰，全过程监管</p>	<p>集中集约： 推动采购品类、采购需求、采购策略全球协同，降本增效</p> <p>电子化采购： 从需求到付款的全过程数字化，透明高效</p> <p>供应商全生命周期管理： 推动更加透明的供应商开发、绩效管理淘汰机制，实现供应商全生命周期有效管理</p>	<p>极致体验： 统一系统平台、实现系统无缝对接，保证数据规范一致，支持企业征信、电子签章、电子发票、物流信息对接</p> <p>高效服务： 实现业务主动推送、提醒预警、过程透明可视，考核标准统一，内外数据公正客观</p> <p>高效协同： 内部跨部门、外部跨公司、应用跨系统，高效协同</p>

透明供应链

● 2023共发布15次公开招标
合计4332万元标的物

建立透明的供应链管理体系，确保对供应链中各环节的情况有清晰的了解，包括原材料采购、生产加工、运输等环节。

与供应链中的各方保持沟通和透明度，及时分享信息和数据，建立信任和合作关系，促进信息共享和问题解决。

2023年在湖南招标网、中国采购与招标网、中国招标投标公共服务平台等公开招标平台上共发布了15 次公开招标，合计 4332 万元标的物，为供应商营造良好公平竞争环境。

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（简称“弘慧教育基金会”），2019年发起设立了湖南省三诺糖尿病公益基金会（简称“三诺糖尿病基金会”）。

弘慧教育基金会

湖南弘慧教育发展基金会（Wispring Education Development Foundation，以下简称“弘慧基金会”）起源于2001年设立的“湖南省沅陵县第一中学赢帆奖学金”，正式成立于2008年8月29日，由张帆、黄飞燕、李少波等人发起，其前身是2001年在湖南省沅陵县第一中学设立的“赢帆奖学金”，是湖南省第一家5A级非公募基金会。自2013年以来，已连续9年保持中国基金会透明指数（FTI）满分评级，被民政部授予“全国先进社会组织”，并获评为中国慈善信用榜TOP30的民间筹款慈善机构。

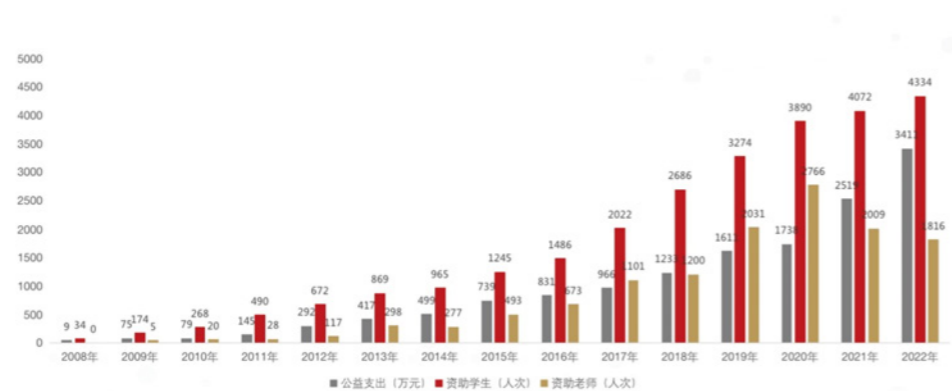
弘慧基金会以“弘道致远，慧智育人”为使命，以“让每一个乡村孩子有尊严有担当地融入社会”为愿景，致力于弘扬“以人为本”的教育观和“授人以渔”的公益观，十余年来长期扎根于县域，坚持“以乡村孩子为中心”的原则，倡导乡村学校办适合乡村孩子的教育，让乡村孩子在属于自己的环境中成长为具有独立生活能力、具备人际交往能力、具有独立思考能力、具备自主学习能力和具备创新能力和公共服务精神的人。同时，弘慧基金会选

择了县域发展模式，通过感召和赋能，陪伴一批优秀的乡村校长和老师共同生长，从而提升本地教育生态的活力，推动乡村教育的可持续发展。

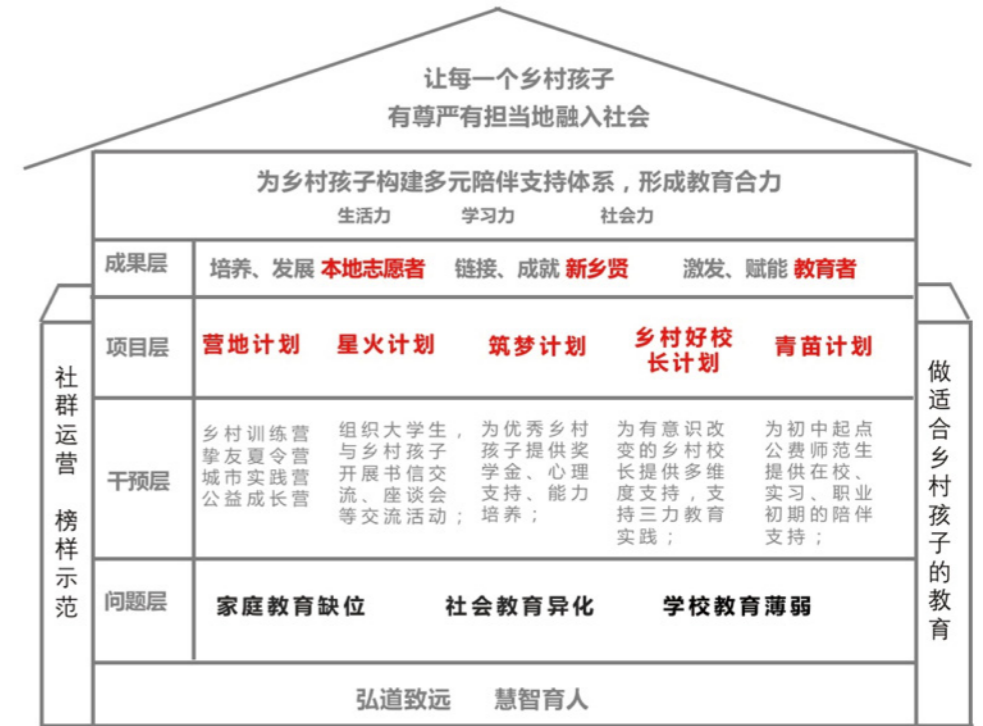
弘慧基金会坚持现代公益的基本理念，注重组织本身的生命力和可持续发展能力，以长期有效地、系统性地解决社会问题为目标来把握机构的发展方向，并不断地进行组织的自我迭代和自我超越。弘慧主张的公益是立足于连接人和成就人，通过感召和赋能，让更多的人参与公益，成为现代公益理念的践行者。受助者自助并助人，成人达己，让所有的公益参与者都在实践中获得收获和成长，实现人人公益、共同进步的目标。

2023年是三诺生物陪伴弘慧基金会成长的第16年，截至2023年12月，弘慧基金会公益支出超1.65亿元，累计与399所学校开展过项目合作；累计长期陪伴乡村孩子7053名；累计陪伴赋能乡村教育者15170人次；累计33161人次参与弘慧公益活动，贡献了超88.86万小时志愿服务。

*弘慧基金会15年公益数据



弘慧项目



弘慧乡村教育项目体系

筑梦计划

长期陪伴，反哺传承。通过联动社会和学校的力量，长期深度陪伴一群在困境中坚持学习、有责任感、具有利他精神的有志乡村学子成长，支持他们成为愿意回馈社会和反哺家乡的乡村学子榜样和家乡建设担当者。筑梦计划于2022中国公益慈善项目大赛中获评四星优质项目。



2023年4月三诺生物董事长李少波参与走访平江县思村中学

营地计划

助力乡村孩子推开世界的门。通过链接爱心人士、县域本地力量、大学生志愿者等多元社会力量，针对乡村孩子在关键成长阶段的特点及需求，为其提供“乡村训练营”、“挚友夏令营”、“城市实践营”、“公益成长营”等4个不同主题和形式的夏令营活动。



2023年8月城市实践营乡村孩子参访三诺生物

星火计划

星火计划开始于2011年，是弘慧大学生自主发起的公益活动，旨在通过朋辈榜样力量陪伴乡村孩子的成长，培养乡村孩子敢于面对困境、勇于迎接挑战的品质，助力乡村孩子提升自我效能感以及目标感，使其更有能力、更有期待实现人生目标。



2022年弘慧城市实践营开幕

青苗计划

青苗计划传承筑梦计划的长期陪伴的理念，该项目面向在读弘慧公费师范生（初中起点）开展，关注弘慧公费师范生的个人成长，助力其专业发展，为县域教育生态培养做适合乡村孩子教育的青年教育家。

乡村好校长计划

2018年弘慧基金会设立了乡村好校长计划，秉承着“一位好校长就是一所好学校，一群好校长成就一方好教育”的理念，通过选拔表彰、赋能培训、资金支持、倡导推广等多种方式支持乡村校长的成长。该项目包含“湖南乡村好校长计划”、“县域乡村好校长成长计划”、“乡村好校长论坛”三个子项目。



2023年乡村好校长研学活动

1月 星火计划 见字如面，与乡村孩子们用书信畅谈。	2月 寻找爱心商家 绑定支付宝消费码，让每一笔支付都有温度。	3月 慧行走访 与家人、朋友、同事一起，用脚步丈量乡村教育。 支付宝公益 上支付宝蚂蚁庄园捐爱心蛋，为乡村孩子筑梦。
4月 慧行走访 与家人、朋友、同事一起，用脚步丈量乡村教育。 乡村好校长论坛 将乡村校长的论坛办到乡村去	5月 520慧表白 读乡村孩子的诗，发现大山里的才华。 寻找爱心商家 绑定支付宝消费码，让每一笔支付都有温度。	6月 公益成长营 高三弘慧学子勇闯北京，欢迎您提供宝贵的企业参访、社会实践机会。 高三弘慧学子毕业典礼 毕业啦，欢迎来县城见证我们的成人礼！
7月 乡村训练营/挚友夏令营 不一样的夏天属于不一样的你，来湖南乡村做夏令营的助教/志愿者吧！ 弘友亲子营 邀您和家人朋友一起深度参与乡村公益	8月 城市实践营 高二弘慧学子初次体验星城长沙，邀您一起来逛“益康市集”。 弘慧十五周年主题活动 第十五年，邀您来长沙一起见证时间的力量！	9月 腾讯99公益日 9月7-9日三天，和我们一起为乡村孩子筑梦，助力乡村教育者成长。 阿里95慈善周 9月第一周，和我们一起关注乡村振兴中的孩子与教育者。
10月 慧行走访 与家人、朋友、同事一起，用脚步丈量乡村教育。 弘慧学子联合会秋季迎新活动 从山里走出去的大一新生，期待与您在高校相见。	11月 弘慧慈善之夜 一期一会，2023我们相聚北京！ 第四届乡村好校长奖评审走访 走进乡村好校长，走进乡村教育者。	12月 陪伴青年会 相聚长沙，一同关注乡村教育者与陪伴者。
全年可参与“云端茶话会” 云端相见，随心畅谈。		

2023年弘慧公益日历

三诺糖尿病公益基金会

湖南省三诺糖尿病公益基金会（简称三诺基金会）成立于2019年1月11日，是由三诺生物传感股份有限公司董事长李少波，首席科学家蔡晓华，副董事长李心一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成立，是湖南省4A级的非公募基金会，属慈善组织，是中国大陆第一家糖尿病公益基金会，也是一家专门针对1型糖尿病孩子持续开展公益项目的基金会。2021-2023年，三诺基金会连续获FTI中基透明指数满分，评级为最高等级A+，上榜中小型非公募基金会榜单。2022年，“甜蜜小孩”项目入围第十二届中华慈善奖。

机构未来5年战略规划：

使命：帮助糖尿病人快乐健康生活				
社会现象（状）	T1DM(1型糖尿病)群体血糖波动大、较早出现并发症	T1DM家庭面临压力大	确诊难、控糖难	T1DM入园、入学、就业、婚恋被拒较多
社会问题（症）	1型糖尿病群体不快乐、不健康		医生诊疗1型能力偏弱	社会大众对T1DM缺乏认知存在偏见
目标	1型糖尿病群体快乐健康成长			
指标	血糖达标、TIR80%以上	糖尿病痛苦率降低	1型糖尿病入园、入学被拒率降低	
项目干预模块	面向T1DM家庭	面向医护	面向社会大众	
干预系列项目	1. 甜蜜生活包 2. 甜蜜生活支持计划 3. 甜蜜康乐营 4. 甜蜜心咨询 5. 甜蜜奖学金 6. 甜蜜志愿者 7. 诺行	1. T1DM教育师培训 2. 中国1型糖尿病联盟大会 3. 甜蜜医生培育计划 4. 中南大学三诺营养与代谢健康研究中心	1. 甜蜜校园行 2. 诺跑 3. T1DM社会学研究报告 4. 媒体传播	甜蜜同行：公益组织、明星、两会代表、科研机构
支持体系	志愿者力量	传播体系	公益资源	筹款平台 品牌资源 专家资源

甜蜜心咨询

- 帮助100多个家庭，培养了22个心理指导师志愿者，产出了一套父母心理辅导课程

针对1型糖尿病家庭迷茫、恐慌、无助的问题，2022年6月9日，“甜蜜心咨询”公益项目上线，面向所有1型糖友及父母开展甜蜜读书会、甜蜜心理热线培训、特定人群的心理团辅、定向心理咨询等。2023年，累计为98人提供了132次1对1的心理咨询。参与咨询后的1型糖尿病患者及家庭100%觉得咨询对自己有用。面向1型糖尿病孩子及家庭，开展了2场线下抗挫力心理夏令营；开展4场线下心理团体辅导活动、2次线下心理讲堂和50多次线上读书会。

改善1型糖尿病家庭经济情况

甜蜜生活支持计划

- 新增资助家庭39个，资助了151个经济困难的1型糖尿病家庭



2023年新增资助家庭39个，截至2023年底共资助了151个经济困难1型糖尿病患者家庭。同时，我们看到不少被资助的1型糖尿病孩子进入了青春期，这给父母和家庭带来巨大的养育挑战，我们启动了甜蜜信箱项目，让这些孩子和糖友志愿者通信，希望通过文字和书信的方式帮助他们抒发内心的困惑和压力，感受到同伴的支持与陪伴，从而更好的度过青春期。

主要公益项目

解决新确诊1型糖尿病家庭的迷茫

甜蜜生活包

- 面向全国新确诊的1型糖尿病家庭发放了2000多个



2023年，我们组织核心志愿者进行项目复盘和优化，针对甜蜜生活包的物资和心理支持服务进行迭代，致力于为新确诊的1型糖尿病患者家庭提供更细致有温度的支持与关怀，共完成了2000个甜蜜生活包的发放。

帮助1型糖尿病家庭找到同伴力量

甜蜜康乐营

- 覆盖2000多个1型糖尿病家庭



2023年，三诺基金会开始推动当地医护、志愿者参与自主举办甜蜜康乐营，全年在全国自主举办和协助支持举办了46场甜蜜康乐营，线下深度服务1型糖尿病患者家庭超2000多个。

诺行

● 23年走访40个困难家庭

2023年，我们链接更多当地的糖友志愿者力量，一起实地走访到困难的1型糖尿病患者家里去深入交流，了解家庭情况，提供心理、血糖、物资等支持，通过榜样的力量，帮助糖宝家庭改善血糖及生活等问题。2023年，三诺基金会与30多个志愿者一共走访了40个困难的1型糖尿病家庭。



甜蜜奖学金

● 面向湖南省内超过300位校长和老师科普了1型糖尿病知识



2023年，共有15位1型学子获得“甜蜜奖学金”；组织了两场1型糖友大学生的城市见面会，并策划了一场1型糖友大学生冬令营。

甜蜜校园行

● 面向湖南省内超过300位校长和老师科普了1型糖尿病知识

2023年参与了两场湖南省教育基金会组织的“园丁之家”活动，面向湖南省内300多位校长和老师科普了糖尿病知识，同时，呼吁他们关爱1型糖尿病学生；通过“走出去”和“引进来”的方式，面向长沙两所中小学的师生和湖南大学MBA班级科普了1型糖尿病知识；



糖尿病科普，帮助大众科学认知糖尿病，帮助1型糖尿病青少年儿童更好的进入、融入学校

科普直播

● 12场直播，累积5w+观看

联合中国1型糖尿病联盟一起开设“1型一起说”科普直播，每月邀请至少1位医护和1位志愿共同连线直播间，讲解控糖知识和经验。共开展了12场直播，累计有5W+人次观看，在传递最新的1型糖尿病领域资讯的同时，为1型糖尿病家庭传递希望，帮助全国的1型糖友增加控糖的信心。



糖尿病之友杂志

● 12场直播，累积5w+观看

《糖尿病之友》杂志：按质、按期出版了12期杂志，并通过医院、社区、连锁药店、电商平台等多渠道走进更多糖友的家庭，深受读者喜爱。同时，杂志还联合普昂医疗等爱心企业组织线下糖友活动，为糖尿病患者提供知识和同伴支持。



拓展及链接更多服务志愿者

- 2023累计志愿服务时长超6174小时
- 28个城市有核心志愿者

(1) 2023年，三诺基金会招募志愿者314名，开展了4个模块的线上赋能培训课程和1场三天两晚的线下培训；全年志愿者累计服务时长6174小时。

(2) 启动志愿者的心理陪伴计划，通过心理学知识的学习，先疗愈自己，再用自己的知识去疗愈更多有心理需求的1型糖尿病患者。目前，三诺基金会在全国28个城市有了志愿者小分队。



(3) 甜蜜同行——三诺基金会首个资助型项目：2023年新增了云南汇健社会工作服务中心、盈江县希望公益服务中心两家合作机构，将面向云南地区的1型糖尿病儿童深入开展服务。

助力提升临床诊疗能力、科研能力

甜蜜医生培育项目

- 2023年资助7个“甜蜜医生培育项目”

2023年新立项资助了7家三甲医院的“甜蜜医生培育项目”，支持提升内分泌基层医生的1型糖尿病医疗水平。



1型糖尿病教育师计划

- 第四届1型糖尿病培训顺利举行
- 50名医护人员参加培训

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举办了第四届1型糖尿病教育师的培训班，共有50多名来自全国各地医院的内分泌科/儿科医护老师参加培训，通过理论学习与临床实践，帮助各地医护的1型糖尿病诊疗和管理能力。



学术支持计划

- 积极参与和支持糖尿病领域的学术会议

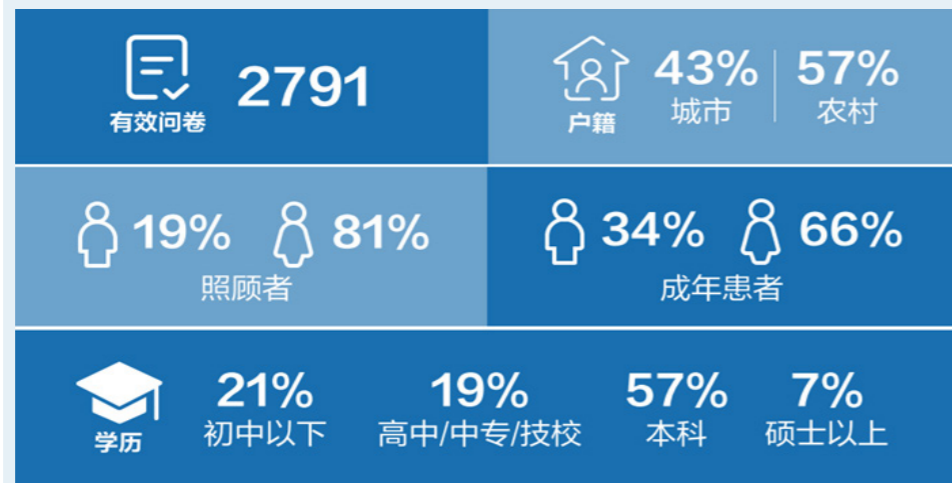
积极参与和支持糖尿病领域的学术会议，与医护老师共同探讨如何更好的为1型糖尿病群体服务的同时，拓展机构品牌。2023年参加了中华医学会糖尿病学分会第二十五次全国学术会议、2023年中国1型糖尿病联盟大会、第十八届湘雅国际糖尿病免疫学论坛，支持了1型糖尿病联盟护理专业委员会年会、湖南省健康管理学会糖尿病教育与管理专业委员会2023年学术年会暨糖尿病教育与管理新进展学习班的举办。



公益倡导

- 呼吁更多社会大众一起关爱1型糖尿病群体
- “诺跑Let's Walk”：共有170多组家庭、超过500人参与

2023年，三诺基金会联合北京止于至善研究院发起的“中国1型糖尿病社会权利与社会支持现状研究报告”完成了100余次质性访谈（面向1型糖友、家长、医生及老师代表）和2700余份调查问卷（面向1型糖友及家长），并撰写成文，报告从1型糖尿病问题、理论及制度环境的桌面研究，到实地调研、呈现1型糖尿病群体所经历的社会挑战，我们希望呼吁更多政府和公众力量关注并支持这一群体，相关研究成果将于2024年正式发布。



2023年5月21日，联合芒果V基金在长沙橘子洲头举办品牌活动“诺跑iWalk”，通过号召公众参与、探索运动筹款模式，倡导大家关注和关爱1型糖尿病儿童，努力为1型糖尿病家庭构建平等、包容的社会环境，共超过1700人（包括亲子家庭）线下参加，69471人线上参加，同时，联动了民革湖南省委会教科文卫委员会、民革长沙市委教科文卫委员会、湖南大学、中南大学、悦动圈、吉祥航空等近30家机构、爱心企业的支持和参与。



2023年12月5日，民革湖南省委会教科文卫委员会、民革长沙市委教科文卫委员会、中南大学湘雅二医院、湖南省湘雅医学与健康基金会、三诺基金会、芒果V基金等单位共同组织召开关爱“甜蜜小孩”专题研讨会，探讨如何通过财政投入、医保专项资金、慈善救助、社会捐助等多渠道、多方面共同帮扶和关爱1型糖尿病患儿的可行性，希望依托民主党派以提交社情民意的方式，帮助“甜蜜小孩”及其家庭等社会弱势群体向党委、政府及上级部门反映现实中存在的具体困难和实际问题，推动这项工作进一步提升改善。



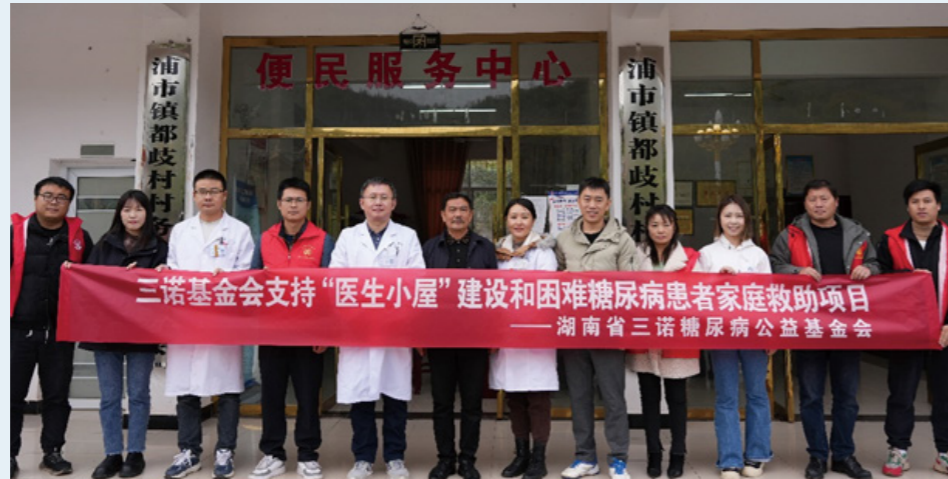
乡村振兴

积极响应国家政策和号召，参与乡村振兴工作：

(1) 7月13日，联合复星集团、复星基金会及特邀医疗专家赴贵州省威宁县开展乡村医生项目调研及义诊活动，并捐赠医疗物资助力乡村医生项目开展。



(2) 11月13日, 组织中南大学湘雅二医院的医护, 前往湖南省自治州泸溪县都岐村开展义诊工作, 共为48位村民检测了血糖、血压、尿酸等慢病指标, 平均年龄69岁, 最大年龄90岁, 最小年龄42岁, 中南大学湘雅二医院代谢内分泌科两位医生和一位主管护师为所有村民都提供了细致和专业的解答。



(3) 12月26日, 联合湖南省物联网行业协会, 在怀化市通道县万佛山镇木脚村卫生院开展义诊活动, 为村民检测血糖等慢性指标, 并为村里的“医生小屋”捐赠血糖检测设备和耗材, 用于日常为村民检测血糖。



行业认可/荣誉

- 2022年, 三诺基金会成立以来首次参加湖南省民政厅组织的全省性社会组织评估, 获评湖南省4A级基金会。
- 2022年12月, 三诺基金会“甜蜜小孩”项目荣获凤凰网国际大健康峰会“年度健康公益项目”; 并成功入选第十二届“中华慈善奖”湖南省候选名单。



- 获评湖南省4A级基金会
- 凤凰网国际大健康峰会“年度健康公益项目”
- 成功入选第十二届“中华慈善奖”湖南省候选名单
- 2021年度“中国健康公益星”-十大公益组织
- 荣获“湖南省科普作家协会第六届优秀科普作品奖”科普影视动画作品二等奖
- FTI2022中基透明指数满分

第十二届“中华慈善奖”湖南省候选名单

序号	推选单位名称	申报类别
1	湖南	慈善组织
2	李国	慈善组织
3	李文学	慈善组织
4	贺志元	慈善组织
5	怀化合唱队——乡村中小学合唱艺术团	慈善项目和慈善信托
6	怀化州慈善基金会	慈善项目和慈善信托
7	湖南省农村留守儿童心理健康指导中心“知心屋”项目	慈善项目和慈善信托
8	芙蓉湖南凤凰助学	慈善项目和慈善信托
9	长沙银行“助学·筑梦·铸人”项目	慈善项目和慈善信托
10	甜蜜小孩项目——关爱1型糖尿病患者成长生态	慈善项目和慈善信托
11	放疗放疗 慈善基金	慈善项目和慈善信托
12	爱尔眼科凤凰集团股份有限公司	捐赠企业
13	圣湘生物科技股份有限公司	捐赠企业
14	蓝思科技股份有限公司	捐赠企业



- 2022年, 三诺基金会被第七届医学家年会组委会、医师报社评为2021年度“中国健康公益星”-十大公益组织; 《甜蜜日记》荣获“湖南省科普作家协会第六届优秀科普作品奖”科普影视动画作品二等奖。



公益支出

三诺基金会2023年公益支出807万元, 自2019年成立以来累计公益支出近4000万元。

1425万
2022年
公益支出

3000万
自2019年成立以来
累计公益支出

2024年社会责任承诺

在2023年，三诺生物总部与各分子公司开启了同一个使命、同一个愿景、同一个价值观的“One Sinocare 同一个三诺”的征程。我们秉承着“因为爱，我们致力于为糖尿病和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”的企业使命，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、企业管理、产业发展、社会进步、环境保护和社会公益等方面，我们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。

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，我们将坚持“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、市场资源，实现互利共赢。

2024年，我们将坚持惟精惟一，恪守“为爱而诺”的核心价值观，坚守对用户、员工、合作伙伴、社会与股东的三个承诺。我们将投入更多的资源在更少的项目上，获得行业领先的生产经营成果，通过对未来的投资保持持续增长。只有这样，我们才能在当下激烈的商业竞争环境下，更加全身心地投入，All in 爱，All in 创新，All in 用户价值。我们将继续建设“专业化、数智化、全球化”三个核心组织能力，秉持长期主义，成就“全球领先的糖尿病数字管理专家”长期价值。

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，公司将认真听取并致以衷心的感谢。



2023

年度企业社会责任报告