

雪球访谈

中报读个透系列访谈：董秘黄安国解读三诺中报

2015年08月14日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



三诺生物黄安国

访谈简介

三诺生物8月12日晚间发布2015年半年度报告。报告期内，公司实现营业收入31,585.71万元，比上年同期增长26.34%；实现营业利润和利润总额分别为：8,758.11万元和8,962.54万元，比上年同期分别减少4.41%和6.27%；实现归属于上市公司股东的净利润7,504.71万元，比上年同期减少7.34%。

公司称，报告期内驱动业务收入变化的具体因素为：报告期内，公司利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力(毛利率)均未发生重大变化。报告期内，由于公司加大了医院市场开拓和研发投入，销售费用和研发费用有所增长；同时，因公司参与海外资产竞标致使中介费用增加，导致公司利润水平较去年同期有所降低。

应该如何解读三诺生物上半年的业绩呢？公司未来还有怎样的发展？本期雪球访谈邀请到三诺生物的董秘@黄安国-三诺生物来与投资者做近距离的交流，解读三诺生物的中报业绩以及未来的公司规划。

【访谈时间】8月14日15：00——16：00

([进入雪球查看访谈](#))

本次访谈相关股票：三诺生物(SZ300298)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 陆舟:

关于[\\$三诺生物\(SZ300298\)\\$](#)，对[@黄安国-三诺生物](#)说：请问公司是否有投入研发下一代无创型血糖监测仪器的打算？

[答] 三诺生物黄安国:

您好！基于我们对于下一代无创血糖监测系统的判断，我们目前不会投入资源进行该产品的研发。当然，我们会及时的跟进和了解该产品和技术的发展。谢谢！

[问] 陆舟:

关于[\\$三诺生物\(SZ300298\)\\$](#)，对[@黄安国-三诺生物](#)说：是否有相关的统计，在终端用户这块，血糖监测的频率有多少？每周一次？每周两次？

[答] 三诺生物黄安国:

您好！根据一些机构的统计分析，目前中国糖尿病患者年人均测试次数为100次，也就是每周两次左右。血糖监测对于糖尿病并发症的预防有非常重要的作用，欧美地区糖尿病患者年人均测试次数达到400次，由于监测对于控制血糖发挥了积极作用，使得欧美地区糖尿病并发症的患病率非常低。谢谢！

[问] 华阳_huayang0808:

关于[\\$三诺生物\(SZ300298\)\\$](#)，对[@黄安国-三诺生物](#)说：三诺生物黄董终于走进雪球网的互动访谈，作为三诺铁杆股民，甚感欣慰！请黄董介绍一下：1) 三诺生物在医院系统业务开拓中取得的最新进展及年度目标；2) 2015承诺的股权考核业绩能否完成？

[答] 三诺生物黄安国:

您好！对于公司血糖监测系统在医院的拓展，今年的目标是使公司的金系列产品能在更多的医院试用，通过不断的试用，使公司产品的美誉度和影响力得到增强。目前，公司的金系列产品已经在很多三甲医院使用，得到了大量医护人员的认可。公司将持续努力，使公司的产品在医院的销售达到一定的规模。公司会努力实现年初董事会确定的经营业绩。谢谢！

[问] yangch:

关于\$三诺生物(SZ300298)\$, 对@黄安国-三诺生物 说:

一、公司如何看待无创血糖仪, 甚至谷歌的隐形眼镜血糖仪。相比于咱们的产品如何? 公司有没有在此方面有过考虑?

二、通过微信公众号、微博等社交媒体。发现咱们公司貌似在新社交媒体的营销比较欠缺? 公司对于这一块如何考虑?

三、对于糖尿病服务平台, 公司除了成立投资基金, 收购糖尿病医院, 和咱们的血糖仪。还有哪些方面的尝试?

[答] 三诺生物黄安国:

您好! 无创血糖仪监测的是非血液中的葡萄糖的含量, 监测的数据与血液中的葡萄糖的含量有一定的时间上的延迟性和差异性。目前无法作为诊疗的依据。公司会关注无创血糖产品的发展。当前不会投入资源进行该产品的研发。随着新媒体的发展, 尤其是在社交媒体中糖尿病人群的活跃, 公司将加强新社交媒体的营销, 公司市场部也在这方面做了很多尝试。对于糖尿病服务平台, 公司将努力打通监测-评估-干预的环节。通过以提供血糖监测工具为入口, 构建数据管理平台, 提供医疗服务来实现提高糖尿病患者的生活质量为目标。

[问] 若一升酒:

关于\$三诺生物(SZ300298)\$, 对@黄安国-三诺生物 说: 海外市场的拓展方面, 公司未来重心会放在哪里? TISA的订单可持续性怎样?

[答] 三诺生物黄安国:

您好! 全球血糖监测市场非常巨大, 公司一直以来都在努力将公司的产品推向全球市场。目前已经有了一定规模的仅在南美市场。对于海外市场今年公司关注的主要是南美市场和东南亚市场。通过近几年的数据分析, TISA的订单每年还在增加。谢谢!

[问] 上善若水1:

关于\$三诺生物(SZ300298)\$, 对@三诺生物黄安国 说: 请问黄总: 1) 几次并购都失败, 您认为最主要的原因是什么? 2) 华为原高管洪天峰作为独立董事, 对公司有什么独特价值? 3) 鱼跃是很有狼性的竞争对手, 发展很快, 三诺和它相比有何竞争优势?

[答] 三诺生物黄安国：

您好！公司参与华广私募认购股份的合作终止的原因众多。今年海外竞购未能成功的主要原因是该并购是竞标，出卖方综合考虑多种因素，最终没有选择公司作为买方。洪天峰先生作为公司董事会成员和战略委员会的委员，对于公司发展战略、海外市场布局，高级人才引进等方面作出了积极的作用。公司在血糖监测系统方面具有全球技术领先，生产成本控制领先和良好的零售销售渠道等优势。谢谢！

[问] 上善若水1：

关于\$三诺生物(SZ300298)\$，对@三诺生物黄安国 说：4) 从华为等企业国际化经验看，国际化需要大量的投入，并且由于文化和法律的差异，还要交很多学费，您认为公司国际化过程中遇到的主要困难是什么，如何解决？公司国际化的目标和路径是什么？

[答] 三诺生物黄安国：

您好！国际化需要大量的国际化的人才，公司当前在努力打造国际化的人才队伍。公司国际化的目标是使公司的血糖监测系统在全球销售，成为全球领先的血糖监测企业。实现的路径是通过打造专业化的队伍，提供领先的产品和服务，使公司的产品和服务走向全球。谢谢！

[问] 上善若水1：

关于\$三诺生物(SZ300298)\$，对@三诺生物黄安国 说：5) 无创技术给人的感觉很好，虽然当前技术上存在缺陷，但普通老百姓是不知道这个的，现在有些厂家在大力推广这种产品，并且还有一定的销量，请问公司是如何看待这种竞争的？另外，无创技术的缺陷真的就不能攻克吗？万一哪个公司率先攻克了，公司岂不就很被动了？谢谢。

[答] 三诺生物黄安国：

您好！无创技术肯定是好东东，毕竟采血还是有疼痛的。只是当前无创监测取得的数据还不能作为诊疗糖尿病的依据，仅能判断血糖变化的趋势。从技术本身、商业化的价格和使用的舒适性等方面，无创监测血糖还需要经历相当长的一段时间的发展。谢谢！

[问] vorrhy：

关于\$三诺生物(SZ300298)\$，对@三诺生物黄安国说：1、请问公司现在的微信血糖仪及手机血糖仪所产生的数据是否已与北京恒健医院的HIS系统打通？即如果用户到医院就诊，医生能否看到用户平时在家里监测的血糖数据？2、公司打算通过什么途径开展糖尿诊疗业务，并购或参股更多的民营医院或是和公立医院合作的方式？3、能否透露一下面向医院市场这块、金准系列的血糖仪及试纸分别定价多少？一间三级医院平均年用试纸大概多少条？

[答] 三诺生物黄安国：

您好！目前公司的微信血糖和手机血糖监测系统所产生的数据在公司的数据平台上，尚未与HIS系统打通。使用微信血糖和手机血糖监测系统的用户在诊疗时，医生能够一目了然的看到患者平时监测的数据。公司将努力以三诺健恒糖尿病医院作为基础，试点公司的血糖监测管理系统，构建起糖尿病管理的模式和平台。公司金系列产品在医疗销售中与其他品牌的产品的销售价格相当。谢谢！

[问] 目标300万：

关于\$三诺生物(SZ300298)\$，对@三诺生物黄安国说：黄总您好，贵司今年业绩还是不错的，但是还不是非常好，期待能够更大幅度增长，对核心员工股权激励能刺激公司业绩大幅增长，请问贵司最近有无此计划？

[答] 三诺生物黄安国：

您好！公司2013年实施的股权激励计划中，股票期权行权和限制性股票解禁尚才进行一期。目前，尚未有推出新的计划的准备。谢谢！

[问] yangch：

关于\$三诺生物(SZ300298)\$，对@三诺生物黄安国说：公司有没有考虑引进互联网技术企业或者投资互联网技术公司来补充大数据和IT系统方面，是的慢性病管理平台能够做的更加智能，更加方便呢？

[答] 三诺生物黄安国：

您好！对于打造糖尿病管理的平台，公司会努力尝试多种方式。只要是有利于公司推动慢病管理平台的建立，推动糖尿病管理平台的技术应用，公司都会积极的去引进和合作。谢谢！

[问] vorrhy:

关于\$三诺生物(SZ300298)\$，对@三诺生物黄安国说：在使用CGM血糖仪的同时是否也需要使用传统血糖仪进行校正呢？公司的CGM血糖仪研发情况目前到了哪个阶段，对该类产品的研发公司有何优势？

[答] 三诺生物黄安国:

您好！CGM的应用需要使用传统血糖监测系统的校正。公司的CGM还处在研发阶段，公司研发的优势在于生物传感器方面。谢谢！

[问] yangch:

关于\$三诺生物(SZ300298)\$，对@三诺生物黄安国说：公司这个邮箱有人打理吗？investor@sinocare.com 貌似没有人回复的



[答] 三诺生物黄安国:

您好！公司的投资者邮箱有专人负责。近期负责管理邮箱的员工进行了岗位轮换，没能及时回复您的邮件在此致歉，今后我们会及时的回复大家的邮件。谢谢！

[问] twam:

关于\$三诺生物(SZ300298)\$，对@三诺生物黄安国说：1、对于无创检测的到来，如果有实现的那一天，公司是否能够及时应对？2、公司在进入医院检测的现状和未来的情况是怎么样的？3、未来并购是首选海外还是国内？4、海外市场没有在非洲进行拓展吗？谢谢

[答] 三诺生物黄安国:

您好！公司预测无创的技术成熟还需要一段时间，公司会跟踪该项技术和产品的发展。无创技术成熟后，商业化和实现高性价比也需要一段时间。公司作为血糖监测系统的领先企业，有能力迎接新技术、新产品和新方法的挑战。公司在医院市场目前主要是推广阶段，以进入更多的医院使用为目标，未来在医院市场要实现与公司在零售市场相当的市场份额。对于并购没有境内外的区别，只要符合公司战略发展方向的标的，公司都会努力去推进。公司已经在非洲拓展血糖监测市场，只是没有形成一定的销售规模。谢谢！

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里