
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)

- [视频管理](#)

- [作品数据](#)

- [直播数据](#)

- [创作者学习中心](#)

- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史







Hello Kitty

do you do!
white kitty cat!

Hello

ello to me
n you see me!

itty







0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

举报

发布时间：20260403 20:16:33

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论



粉丝 57 获赞 1

关注

文 | 源媒汇，作者 | 胡青木，编辑 |

苏淮今年春节，健康年货火出了圈。据有关部门大数据监测，智能血压计、血糖仪销售额同比猛增超 60%，成为子女孝敬长辈的“健康硬通货”。

要说最该吃到这波红利的，非三诺生物莫属——国内家用血糖仪市占率超 50%，名副其实的国民品牌。照此趋势，这个春节其本该赚得盆满钵满，股价也该随之上涨。然而，资本市场的反应却是一片沉寂。一切似乎早有端倪。三诺生物此前交出的 2025 年业绩预告显示，这家占据国内家用血糖仪半壁江山的行业龙头，预计归母净利润同比暴跌超六成。更让人唏嘘的是，这份惨淡的业绩答卷，偏偏砸在刚接班的二代身上。2025 年 12

月末，三诺生物创始人李少波之女李心一接任公司总经理，不到一个月，迎来的不是“开门红”，而是“开门黑”。90 后新掌门遭当头一棒 2025 年最后一天，三诺生物完成权力交接。创始人李少波正式卸任总经理一职，由其女李心一接棒。几天后，这位 1990 年出生的二代正式履新，成为创立 20 余年的老牌医疗器械企业的新掌门人。李心一毕业于加拿大麦吉尔大学，管理学硕士学位，不仅有扎实的专业功底，更早早就在三诺生物体系内打磨历练，并非“空降”

的接班人。梳理三诺生物的资本历程，李心一的名字最早可追溯到 2020

年。那一年，三诺生物推进战略布局，收购了糖护科技所持有的北京三诺健恒 100% 股权。而当时糖护科技的实控人，正是李心一。这也意味着，李心一早已参与到公司旗下的资本运作和业务布局中，提前熟悉公司体系、积累实战经验，为后续接班做好了充分准备。但 2025

年末正式接任三诺生物总经理后，这位新掌门收到的“见面礼”却有些扎手。李心一上任仅 20

多天后，三诺生物发布了 2025 年全年业绩预告，预计归母净利润 8500 万元至 1.28 亿元，同比暴跌超 60%；扣非净利润更是惨烈，预计下降约八成。公告次日，三诺生物股价一度低开超

3%，给这位刚履新的 90 后新掌门兜头泼了一盆冷水。截图来源于公司公告面对市场质疑与股价压力，李心一选择了最直接的方式表态。业绩预告发布后两天，三诺生物公告称，李心一通过深交所交易系统以自有资金增持公司股份，增持金额约 1018 万元。这一举动，无疑是想向投资者传递其与公司共渡难关、看好长远发展的决心。增持虽然可以短期止血，却无法根治病灶。三诺生物这份糟糕的成绩单，根源并非李心一当下的经营失误，而是公告中披露的陈年旧账：一是计提高达 1.3 亿 -1.7

亿元的商誉减值，二是支付 7400 余万元的专利和解费用。这两项合计约 2 亿元的巨额支出，是造成三诺生物利润下滑的关键原因。而这两笔费用的源头，则指向李心一的父亲、公司董事长李少波当年的战略决策。都是父辈早年挖的“坑”三诺生物预计利润大幅跳水，主要源于两份来自多年前的“旧账单”集中到期。第一笔负担，是来自早年收购产生的商誉减值。2016

年，三诺生物通过子公司三诺健康收购美国 PTS 公司，希望借助其血脂检测技术与海外渠道，从单一血糖仪制造商转型为全球慢病管理平台。这笔高溢价跨境收购，当年被市场视为三诺生物国际化的关键一步。然而近十年过去，PTS 的经营业绩始终未能兑现当初的美好愿景。三诺生物曾在 2019 年和 2020 年分别对三诺健康计提 3418 万元和 3160 万元商誉减值，但之后 PTS 的困境并未好转。2025

年的业绩预告显示，公司不得不对其再计提 1.3 亿 -1.7 亿元商誉减值。第二个麻烦，则是收购 Trividia 公司带来的长期拖累。同样在 2016 年，三诺生物通过心诺健康收购了 Trividia，拿下其 TRUE 品牌与北美渠道。然而，这项资产自并入之日起便麻烦不断，曾连续多年亏损。尽管三诺生物曾表示该公司经营在改善，但亏损阴霾始终未能散去。到了 2023 年，因 Trividia 经营未达预期，三诺生物不得不对其计提 8423 万元商誉减值。更严峻的是，在巨头林立的北美市场，还须直面严酷的知识产权壁垒。2024 年，全球糖尿病护理巨头罗氏在美国起诉 Trividia，指控其血糖试条侵犯专利。经过一年多的法律交锋，面对高昂且不确定的诉讼成本，三诺生物最终选择了和解。2025 年业绩预告披露，Trividia 已与罗氏达成和解协议，为此三诺生物需向罗氏支付 1900 万美元，对当期归母净利润的影响高达 7460 余万元。无论是 PTS 的商誉暴雷，还是 Trividia 的专利和解，这两笔旧账都是李少波时代国际化战略的直接产物。当年的初衷不可谓不宏大——通过 "买买买" 快速建立全球竞争力，缩短研发周期，抢占高端市场。但海外资产整合不顺、文化冲突、知识产权壁垒等隐性风险，在十年间逐渐发酵，最终变成了女儿接班后必须首先处理的财务 "烂摊子"。针对父辈留下的历史包袱，新管理层在战略上会如何调整，以及具体的调整方向等问题，源媒汇日前向三诺生物董秘办发送了问询邮件，截至发稿未获回复。李心一上任不到一个月，就要替父辈偿还这些陈年旧债。这种时间上的巧合，引发市场猜测：这究竟是不可避免的业绩暴雷，还是一次主动的 "财务洗澡"？毕竟，将历史包袱集中释放在权力交接之际，既能厘清责任边界，也为新掌门后续业绩反弹预留空间。但问题在于，卸下历史包袱之后，就能轻装上阵吗？轻装上阵还是负重前行？从近年披露的两家海外子公司业绩来看，三诺生物的商誉减值风险远未出清。收购 Trividia 的主体心诺健康，近年来业绩波动剧烈：2021 年净亏损 1.95 亿元；2022 年扭亏为盈至 1.04 亿元；2023 年再度亏损 1.80 亿元；2024 年虽实现净利润 0.58 亿元，但整体仍缺乏持续稳定的盈利能力。而收购 PTS 的主体三诺健康，2021 年亏损 0.21 亿元；2022、2023 年虽小幅盈利 0.41 亿元、0.49 亿元，但增长乏力，未达到收购时的业绩预期。两家海外子公司业绩的反复波动，意味着其核心资产的盈利能力仍存在较大不确定性，对应的商誉减值风险并未完全释放。另外值得一提的是，截至 2025 年三季度末，三诺生物仍有 11.22 亿元商誉，即便剔除掉 2025 年业绩预告中提到的 1.3 亿 -1.7 亿元商誉减值，公司仍有近 10 亿元的商誉存在。若未来海外子公司业绩持续不及预期，或行业竞争进一步加剧，不排除公司还将继续计提大额商誉减值，这将持续对公司利润形成压制。而当下的连续血糖监测 (CGM) 赛道，早已不是当年那个 "躺赢" 的蓝海。在国际市场，雅培凭借 FreeStyle Libre 系列构建了全球领先的 CGM 生态，占据了全球主要市场份额；德康与美敦力联手打造的 "闭环系统"，则通过精准算法和硬件整合，形成了难以轻易突破的技术护城河。而在国内，战况同样惨烈。硅基仿生以激进的价格战和营销攻势迅速抢占市场；微泰医疗、鱼跃医疗等新老势力纷纷入局，不仅在 CGM 领域白热化竞争，更将传统指尖血血糖仪的利润空间挤压殆尽。行业正经历从 "卖硬件" 到 "卖服务" 的阵痛期。过去，用户购买一台血糖仪即可满足需求；如今，市场更需要全程监测、数据解读、慢病指导的一体化服务，商业模式也从一次性硬件销售，转向 "硬件 + 持续耗材 + 增值服务" 的长期运营。在此背景下，三诺生物虽然推出了第二代 CGM 产品，但要在性能、成本、用户体验上追平甚至超越国际巨头，仍需持续的研发投入和技术迭代。而 CGM 的商业模式更倾向于 "硬件 + 持续服务"：传感器需要定期更换，与之配套的手机 App、数据分析、医患交互平台，才是构成用户粘性和增值服务的核心。这要求企业不仅要懂制造，更要懂软件、懂数据、懂慢性病管理服务。行业变动之下，三诺生物即便在 2023 年因合并子公司报表营收规模上涨，但归母净利润却并未出现同步增长。如今回头看，当年激进的并购，更像是一场代价高昂的 "试错"。父辈的野心与时代的浪潮碰撞，最终留下的不仅是未竟的全球化梦想，还有需要两代人共同承担的财务包袱。

WhatsApp网页版全新上线：Windows端聊天，扫码登录即用，便捷沟通新体验。

随着移动互联网的不断发展，即时通讯工具已经成为了人们日常生

活中不可或缺的一部分。WhatsApp作为全球最受欢迎的通讯软件之一，其用户群体遍布全球各地。为了满足用户在不同设备上使用WhatsApp的需求，WhatsApp网页版正式上线，为Windows端的用户带来了全新的便捷沟通体验。### 什么是WhatsApp网页版？ WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的一款基于网页的客户端，用户可以通过浏览器直接访问WhatsApp网页版，实现与手机端同步的聊天功能。相较于手机端，WhatsApp网页版在操作上更加便捷，用户可以轻松实现多设备登录，随时随地与好友保持联系。###

Windows端聊天，扫码登录即用 WhatsApp网页版的推出，为Windows端的用户带来了极大的便利。用户无需下载和安装任何应用程序，只需通过浏览器访问WhatsApp网页版，即可实现与手机端同步的聊天功能。

以下是使用WhatsApp网页版在Windows端聊天的具体步骤：1. 打开浏览器，访问WhatsApp网页版官网（<https://web.whatsapp.com/>）。2. 使用手机打开WhatsApp应用程序，点击右上角的三个点，选择“WhatsApp Web”。3.

在手机端扫描浏览器中显示的二维码，即可完成登录。4.

登录成功后，即可在浏览器中查看和发送消息，与手机端同步。###

优势与特点

- **多设备登录****：WhatsApp网页版支持多设备登录，用户可以在多个设备上登录同一账号，实现消息同步。
- **操作便捷****：相较于手机端，WhatsApp网页版在操作上更加便捷，用户可以轻松实现消息发送、接收、图片、视频等多种功能。
- **节省流量****：使用WhatsApp网页版聊天，可以节省手机流量，降低手机使用成本。
- **隐私保护****：WhatsApp网页版遵循WhatsApp的隐私保护政策，确保用户聊天内容的安全性。

总结 WhatsApp网页版的上线，为Windows端的用户带来了全新的便捷沟通体验。用户可以通过浏览器轻松实现与手机端同步的聊天功能，随时随地与好友保持联系。随着移动互联网的不断发展，相信WhatsApp网页版将会为更多用户带来便利，成为人们沟通的重要工具。

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商《资料三期必开精准推荐下载》](#) | [《2026三肖必中特预测公开下载》](#) |
[《2026精准六肖预测公开推荐》](#) | [《免费三肖六码全网独家图解》](#) |
[《最准必中一肖资料大全大全》](#) | [《内部香港三肖三码免费资料下载》](#) |
[《长期三码必中精准推荐图解》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057