

证券代码：301333

证券简称：诺思格

诺思格（北京）医药科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中金医药、汇添富、国都证券、长城基金、多和美投资、雪石资产、君和立成投资、华商基金、信达基金、嘉实基金、凯丰投资、前海云溪基金、中邮人寿、中英人寿、天弘基金、中欧基金、CPE源峰、恒越基金、中加基金、东方证券、浙商医药、万和证券、国海医药、海通证券、趣时资产、永赢基金、中信建投、首创证券、金元顺安基金、誉辉资本、中融汇信、中信证券、广发基金、格林基金、华融证券、沅京资本、天弘基金、汇安基金、创金合信、国投瑞银、中天汇富 等
时间	2023年04月26日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理：李树奇 董事、副总经理：滕乐燕 财务总监：赵倩 证券事务代表：齐士坤
投资者关系活动主要内容介绍	1、2022年公司经营情况介绍。 2022年度，公司实现营业收入 6.38 亿元，同比增长 4.78%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.14 亿元，同比增长 14.47%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1.02 亿元，同比增长 7.75%。 公司的 SMO、生物检测、临床试验咨询、临床药理学服务发展态势良好，均有不同程度的增长，公司的临床试验运营业务

发展平稳，整体数据相比略有下降，公司的数据管理与统计业务相比 2021 年同期略有下滑。

2、国内医药研发、临床 CRO 外包宏观环境的变化情况？

从去年三季度开始，我们观察到国内的临床试验需求端是在一个逐步恢复的过程中，我们也逐渐的收到了更多的客户询价和竞标的方面的需求，但同时临床运营服务、数统服务以及临床试验现场管理服务等多个业务板块的竞争也变得比较激烈。

3、公司关于国际化的规划和部署情况？

我们认为，海外临床药物研发的市场非常广阔，机遇也非常多，这也是一家临床 CRO 公司想要发展壮大，必然要走的一个方向。我们的国际化布局起步于美国子公司的设立，公司近几年境外收入也是保持了一个持续增长的趋势，未来三年公司会将海外布局作为一个工作的重点。

4、公司的客户结构是如何分类的？

公司的客户资源丰富，客户结构中既有国内的 Biotech 客户，也有 Big Pharma 的公司，MNC 药企在中国的分支机构，以及承接离岸项目的海外客户。2022 年国内客户占比在 95%左右；境外客户收入占比在 5%左右，2022 年境外收入较去年同期略有增长。

5、数统业务 2022 年收入及毛利下滑的原因？

一方面，数统业务的客户类型主要为创新药企业，由于外部融资环境的变化，给这些创新药企业造成了一定的资金压力，进而影响到了客户研发策略和研发预算的调整，对数统业务的新签订单金额和订单价格造成了一定的影响。另一方面，由于我们在海外的布局，主要是聚焦在数统业务方面，2022 年加快了在美国数统业务的布局，扩大美国数统团队，这对我们数统业务整体的毛利率也造成了一定的影响。

6、SMO 板块的发展情况及未来扩张计划？

SMO 业务在 2022 年实现收入 1.54 亿元，较 2021 年增加 38.96%。对于未来，SMO 业务会继续提升服务水平，保持良好的客户体验，加强现有客户的粘度，积极开拓新客户，并通过开展各种降本增效工作来进一步提升 SMO 的盈利水平。

7、公司的核心竞争优势？

诺思格的核心竞争优势围绕“科学性”为中心，体现在试验设计方面创新性的技术领先优势，和项目执行层面的质量和口碑，过去我们业务主要聚焦在以肿瘤为主的创新药临床试验业务，在这个领域和细分赛道对科学性、专家团队以及项目的执行质

	<p>量要求都很高。</p> <p>我们总结公司的核心竞争优势，包括：强大的专家团队、国际化的管理团队、专业的执行团队、临床阶段全链条全领域的服务能力、丰富的临床试验机构和客户资源、完善的管理体系、优秀的资源配置能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 04 月 28 日