

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：2023-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/>其他（）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中金公司、东吴证券、兴业证券、信达证券、申万宏源证券、海通证券、太平洋证券、开源证券、华创证券、中信建投、德邦证券、平安证券、国盛证券、长城国瑞证券、国海医药、民生证券、中欧基金、宝盈基金、SMC - P notes、兴业基金、循远资产、华鑫基金、国联安基金、上海五地、广州市圆石投资、淳厚基金、海南拓璞、长江证券、九泰基金、上海久期投资、汇添富基金、安信基金、阳光资产、工银安盛、东盈投资、华融基金、明世伙伴、西部利得、新华基金、新余银杏环球投资、GL Capital、源乘投资、国联安基金、湘楚资产、国任保险、沙钢投资、嘉实基金、淡水泉、尚诚资产、New Silk Road Investment Pte. Ltd、易方达、中加基金、中信证券、光大永明人寿、创金合信、中泰证券、China Asset Management、银华基金、弘晖基金、China AMC、上投摩根、沅京资本、野村东方、华夏基金、奕歌投资、华商基金、嘉合基金、新华养老、中融基金、民生加银、格林基金、淳厚基金、融通基金、承泽资产、英大保险、广发基金、天弘基金、东方证券、康君资本、同泰基金、南方基金、凯丰投资、金元顺安、景顺长城、华夏未来、长江资管、精砚私募、华安基金、建信基金、工银瑞信、国寿安保、富荣基金、中国</p>

	食品工业集团投资部 等
时间	2023 年 8 月 30 日 、2023 年 9 月 1 日
地点	线上会议、现场会议
上市公司接待 人员姓名	<p>董事长、总经理：武杰</p> <p>董事、董事会秘书、副总经理：李树奇</p> <p>董事、副总经理：滕乐燕</p> <p>财务总监：赵倩</p> <p>证券事务代表：齐士坤</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1、请简单介绍 2023 年上半年公司整体业绩情况？</p> <p>公司在 2023 年上半年实现营业总收入 3.62 亿元，较上年同期增长 11.02%；其中境内收入为 3.39 亿元，较上年同期增长 6.95%；境外收入为 2,265.10 万元，较上年同期增长 158.70%。</p> <p>2023 年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为 8,597.50 万元，较上年同期增长 40.23%；扣除非经常性损益后的净利润为 7,047.74 万元，较上年同期增长 21.88%。</p> <p>2023 年上半年归属于上市公司股东的所有者权益为 16.59 亿元，与 2022 年年末相比增长 4.47%。</p> <p>2、截止 2023 年上半年底，公司订单情况如何？</p> <p>公司自去年创业板上市后，品牌效应与知名度得到了较大提升，利用品牌优势进行全面布局，加大市场开拓力度，深入了解客户需求，在巩固好现有客户基础上积极开发新客户。2023 年上半年实现新增合同金额 6.49 亿元，较去年同期增长 69.78%。</p> <p>3、在行业竞争中，公司突出的核心竞争优势是什么？</p> <p>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> <p>4、请介绍一下公司股权激励的相关情况？</p>

	<p>“分享”是诺思格企业文化的重要内涵，为进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，通过财富分享，回馈多年来在诺思格辛勤耕耘奋斗的员工。2023年8月，公司开始实施了首期员工股权激励计划，未来，员工股权激励机制将作为公司的长效激励制度持续实施。</p> <p>5、公司的客户结构是如何分类的？</p> <p>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。</p> <p>6、SMO 板块的发展情况及未来扩张计划？</p> <p>SMO 业务在 2023 年上半年实现收入 8,788.39 万元，较 2022 年同期增长 17.46%。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。</p> <p>7、公司对国际化的规划如何？</p> <p>公司本身具有国际化的优秀基因，主要管理团队有国际化视野及海外工作背景，前期在国际化领域也有一定布局，未来公司将加速扩大全球化布局，努力将公司打造成具有强烈竞争力的全球化 CRO 公司。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 09 月 01 日