

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：2022-001

投资者关系活动类别	<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（）
参与单位名称及人员姓名	中金医药 张璘 吴婉桦 高毅资产 王潇 富国基金 王超 孙笑悦 华夏基金 孙明达 王泽实 南方基金 陈逸 李响 聚鸣投资 涂健 王广群 鹏华基金 邱成岳 金笑非 银华基金 罗震寰 岳梅梅 孙昊阳 浦银安盛基金 徐博 胡攸乔 交银施罗德基金 朱亦宁 王少成 楼慧源 华泰柏瑞 谢峰 邹丽晴 丁志远 博时基金 张弘 付伟 梁起飞 嘉实基金 李慧 夏国强 孙香洁 刘杰 中银基金 王方舟 李文广 郑宁 王帅 李建 华安基金 刘潇 汇添富基金 刘丹 刘江 张韡 长江证券 伍云飞 盘京投资 曹姗姗 创金合信 皮劲松

	<p>易方达基金 杨桢霄 陈峻松 许征</p> <p>广发基金 李善欣 吴佳栓</p> <p>工银瑞信 赵蓓 谭冬寒</p> <p>长城基金 梁福睿 唐项涛 许汪洋</p> <p>兴证医药 张胤 黄瀚漾 戚梦嘉</p> <p>瑞银资产 覃甲 张佳荣</p> <p>德邦证券 陈铁林 张俊 陈进</p>
时间	2022年8月31日至2022年9月9日
地点	线上会议
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>财务总监：赵倩</p> <p>证券事务代表：齐士坤</p> <p>其他公司管理团队成员</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>1、在行业竞争中，公司突出的核心竞争优势是什么？</b></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><b>2、公司主要临床试验执行主要分布在国内哪些地方？疫情期间公司业务有多少受到影响？下半年是否存在业绩加速恢复的机会？</b></p> <p>公司已在十余个城市拥有机构和人员，临床试验执行合作了超过800多家临床试验机构，公司的服务网络可覆盖全国除西藏外的地区和城市。</p> <p>疫情对临床试验的进展有一定影响，但是现阶段临床试验机构对在疫情状态下开展临床试验有了一定经验及应对方案，此外，一个改变的情况是，临床试验方式的开展也在</p>

不断的优化和变革，2022年8月9日，CDE发布《以患者为中心的临床试验实施技术指导原则》征求意见稿，可根据研究人群、研究药物和试验的特点，采取可靠的新技术、新方法，实施新型临床试验模式。例如，去中心化临床试验（Decentralized Clinical Trial, DCT）指以患者为中心的，不局限于传统临床试验实施现场，场景可选的新型临床试验模式，未来疫情对临床试验的因素会逐渐减少，下半年业绩加速恢复的情况比较乐观。

### **3、关于员工激励计划，以及核心人员保留策略是怎样的？**

CRO公司为客户提供专业的技术服务，企业的核心竞争优势是人才的竞争，尤其是临床CRO公司，主要的竞争优势很大程度上体现为人才储备的优势，所以公司非常重视人员的稳定和激励。从员工激励的角度来讲，公司建立了一整套完整的员工激励方案，包括早期核心员工的持股计划，现阶段完善的绩效考核和激励体系，以及未来计划择机实行的进一步股权激励计划，这些多维度的考核和激励体系，有助于管理团队和核心技术力量的稳定。

### **4、与海外大型药企目前主要在哪些项目有合作，承接的临床试验中哪部分业务更多？**

目前公司与海外大型药企的合作主要涵盖在以下几个方面：

（1）海外药企在中国开展的临床试验，包括在中国的注册临床和上市后研究；

（2）海外药企在海外开展临床试验过程中的数据管理与统计分析业务（这里主要是一些离岸业务）；

（3）少量海外药企在海外实际开展的临床试验。

未来公司计划进一步加强与这些海外大型药企的合作，包括：继续加大海外药企在中国的临床试验承接，更多的参与国际多中心临床试验（MRCT），发展离岸数统业务，随着中国企业走出去的策略和公司全球化的扩张，布局海外临床试验。

### **5、截止目前在手订单金额大概多少，上半年相比过往是否看到趋势上的变化？**

截止目前公司的在手订单充足，新签订单金额跟去年同期相比略有增长，但是上海疫情对订单的签署速度产生了一定影响。根据我们跟进的情况，全年的订单情况比较乐观。

### **6、一项完整的临床大包服务，从获得客户需求到签订订**

	<p><b>单，需要多长时间？订单执行周期一般有多久？</b></p> <p>一项完整的临床大包服务，从获得客户需求到签订订单，一般大概需要 2~4 个月左右。</p> <p>就订单的执行周期来看，大概可以分为两类，一类是临床大包的项目，主要是以临床运营为例，包括完整流程的数统业务和 SMO 业务，订单的执行周期根据试验的分期以及适应症有所不同，一般 I 期临床大概 1~2 年，II 期临床大概 2~3 年，III 期临床大概 2~5 年</p> <p>另一类是细分业务，以生物样本检测、临床药理、咨询业务为主，一般订单的执行周期在一年左右或者一年以内。</p> <p><b>7、公司的客户结构是如何分类的？</b></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><b>8、公司对国际化的计划如何？</b></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，未来计划以数统业务为切入点，稳步推进公司国际化进程。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 9 日