

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：2023-002

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、西南证券、东吴证券、德邦证券、中信建投、国金医药、上海证券、广发基金、银华基金、华夏基金、嘉实基金、易方达、宝盈基金、高毅资产、博道基金、中海基金、鼎锋基金、长信基金、中信保诚、诺德基金、泰达宏利、远策投资、瀚伦投资、源乘资产、和谐汇一、幻方基金、混沌资产、固禾基金、长江养老、望岳投资、进化论基金、国泰基金、诚熠投资、思晔投资、金鹰基金、东方资管、熙德博远、亚太财险、中加基金等
时间	2023年02月02日至2023年02月08日
地点	公司会议室、线上会议、北京金融街威斯汀酒店
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、请介绍一下贵公司的主营业务？ 公司是专业的临床试验外包服务提供商，即临床CRO企业，为全球的医药企业和科研机构提供综合的药物临床研发全流程一体化服务。公司的服务涵盖医药临床研究的各阶段，主营业务包括临床试验运营服务（“CO服务”）、临床试验现场管理服务（“SMO服务”）、生物样本检测服务（“BA服务”）、数据管理与统计分析服务（“DM/ST服务”）、临床试验咨询服务、临床药理学服务（“CP服务”）等。

	<p>2、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>3、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>4、公司订单的执行周期一般有多久？</p> <p>一项完整的临床大包服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；其他如临床药理等短周期业务的执行周期一般为几个月基本不超过一年。</p> <p>5、未来公司人员扩张计划是怎样的？</p> <p>关于人员扩张，公司一方面通过开展人员培训与提升内部管理来提升项目的执行效率实现降本增效；另一方面会根据订单的承接和业务的发展情况，前瞻性的去预测人员的需求情况，然后去控制招聘的节奏和人员的配置。</p> <p>6、请简单介绍一下公司未来的发展目标？</p> <p>加强临床试验服务平台建设，进一步扩大公司临床试验服务网络，优化服务体系，加强人才队伍建设，进一步开拓国内外目标市场；</p> <p>加强数据管理中心建设，提高临床试验数据管理能力，拓展国际多中心临床及国内多中心临床的数据管理业务；</p> <p>强化 SMO 服务网络，为医疗机构提供更专业的临床试验人才，进一步巩固国内领先 SMO 服务提供方的行业地位；</p> <p>持续提升内部管理能力，进一步增强精细化管理水平，提高公司的盈利能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 02 月 09 日