

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：2023-005

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	信达证券 金鹰基金 农银人寿 泰致资产 泰达宏利 中金基金 中加基金
时间	2023年05月10日
地点	北京金融街丽思卡尔顿酒店
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理：滕乐燕 证券事务代表：齐士坤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、国内医药研发、临床 CRO 外包宏观环境的变化情况？</p> <p>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。</p> <p>2、公司关于国际化的规划和部署情况？</p> <p>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。</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。2022 年国内客户占比在 95%左右；境</p>

	<p>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。</p> <p>4、2022 年新签订单情况?</p> <p>2022 年度公司克服各种不利影响,实现了业务增长。新增合同金额 8.13 亿元,略低于上年同期新增合同金额,本年新增订单主要来自中国地区的制药公司、生物科技公司 and 医疗器械公司及公司积极拓展的海外制药公司的订单。</p> <p>5、SMO 板块的发展情况及未来扩张计划?</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 05 月 10 日