

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：2023-007

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	中金公司、汇添富、易方达、德邦证券、泰康资产、建信养老、嘉实基金、景顺长城、华夏久盈、明世伙伴、中邮基金、亚太财险、奥天奇投资、平恒投资、康曼德资本、众安保险、中意资产、长盛基金、东北证券、益民基金、创金合信 等
时间	2023年9月4日 -2023年9月6日
地点	线上会议、现场会议
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、请简单介绍 2023 年上半年公司整体业绩情况？ 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%。 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%。 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%。 2、截止 2023 年上半年底，公司订单情况如何？

	<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、行业价格竞争情况？未来市场开拓策略？</p> <p>当前 CRO 市场竞争日益激烈，公司自 2022 年 8 月创业板上市成功后品牌优势得到了进一步提升，公司利用品牌优势加速市场开拓力度。</p> <p>公司重视一贯临床试验技术领先优势创新和研发投入，以保持自身在核心技术上的优势和竞争力。未来，我们将充分发挥以“科学性”为中心的核心竞争优势。继续为国内外药企提供定制化的研发策略和顶层设计，优化临床试验方案，指导中外新药申报。持续完善和提升公司临床全链条服务能力，避免纯粹的价格竞争，坚持从服务的科学性、创新性、高效性方面提升竞争力，加快市场开拓的力度和进度，争取更多的市场份额。</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、海外业务的增长及占比情况？</p> <p>2023 年上半年，公司实现境外收入 2,265.10 万元，较 2022 年同期增长 158.86%，占当期营业收入的比例为 6.26%，较去年同期 875 万境外收入，占比 2.68%，在数量及收入占比方面均有较大幅度增长。</p> <p>6、未来公司人员扩张计划是怎样的？</p> <p>截至 2023 年 6 月底公司员工总数为 1868 人，较 2022 年末人数基本持平。在 2023 年，公司一方面继续通过开展人员培训和提升内部管理来提升项目的执行效率实现降本增效；另一方面公司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>
附件清单（如	无

有)	
日期	2023 年 09 月 06 日