

证券代码： 000411

证券简称：英特集团

## 浙江英特集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）   |
| 参与单位名称及人员姓名   | 投资者网上提问  |
| 时间            | 2026年5月13日(周三) 下午 13:00~17:00  |
| 地点            | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长、总经理汪洋，副总经理、财务总监（财务负责人）曹德智，董事会秘书谭江  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、请问管理层，公司在巩固省内龙头地位上主要做对了哪几件事？</b></p> <p>公司作为浙江省属国有控股上市公司，以“服务、精益、创新”为核心竞争力，持续构建高效运营体系。其中，服务方面，依托覆盖全省的药械全域网络与专业化市场拓展能力，以客户为中心打造全链条供应保障格局，持续强化市场准入与终端服务优势；精益方面，以数字化驱动管理升级，通过多级联动的精益团队与智能工具应用，推动降本增效与管理质量双提升；创新方面，聚焦模式突破与生态延伸，积极拓展核药流通、标准化实验室合作、总代总销等新业务模式，加速数智物流建设，助力产业链升级与核心竞争力重塑，持续巩固行业领先地位。</p> <p><b>2、公司“一体两翼”的战略提了好几年了，目前这个战略的落地成效如何？生物医药和数字健康这两翼什么时候能贡献</b></p> |

**更明显的增量？**

您好，公司“一体两翼”战略布局是以“供应链集成服务”为“一体”、“数智化健康管理”和“大健康产业投资”为“两翼”。感谢您的关注。

**3、公司提到在孵化核药、跨境电商等创新项目，能具体介绍一下核药这块业务的定位和进展吗？未来是会做配送还是往上游延伸？**

公司拓展核药流通、跨境电商等新业务模式，进一步拓宽发展空间，暂未向上游延伸。未来，公司将继续秉持“致力于人类健康事业”的使命，强化在核药、创新特药等关键领域的供应链服务与服务支持能力，携手医疗机构、药企及各方伙伴，共同推动医疗生态的建设与发展，为建设“健康浙江”与“健康中国”的目标贡献专业力量。

**4、公司这几年一直在做并购整合，整合后的物流网络协同和信息化管理方面主要做了哪些工作？**

您好，公司近年来收购的企业均为医药流通领域企业。公司构建了覆盖浙江全省的“六大物流中心+分仓”分布式医药仓储网络。依托杭州、宁波、金华、温州、嘉兴、绍兴六大物流中心库进行联动，结合各地市转运分仓，实现了“六库协同、多仓联动”的运营模式，药品供应保障网络全面覆盖全省。

**5、省外市场拓展一直是投资者比较关心的问题，目前公司在省外的业务布局到什么程度了？未来有没有明确的目标区域？**

公司作为浙江省区域性医药流通重点企业，目前，业务区域为浙江、福建两省十二地。

**6、公司近两年引进了上百个创新药品种，在新药选择和孵化上有什么筛选标准？和上游药企的合作模式是怎样的？**

公司坚持以基本药物为基础，以名优新特为特色，持续优化品类结构，依托上下游渠道优势，不断引进、持续孵育创新重磅品种。

**7、一季报增收不增利的原因是什么？公司计划采取哪些实质性措施来扭转利润下滑趋势？**

主要原因为一季报公司管理费用、销售费用增加。未来，公司将坚持“专业引领、价值导向”，以客户为中心，聚焦核心竞争力提升，加快转型升级步伐，同时，通过精益化管理，持续推动降本增效，实现经营业绩稳步增长。

**8、公司医疗器械业务的增长情况怎么样？这个板块在集采环境下是不是有更多机会？**

公司医疗器械业务发展情况具体详见公司《2025年年度报告》。公司将以强化品种导入为核心，持续优化高值医用耗材、IVD等器械产品线布局，完善产品矩阵，积极拓展新兴业务增长空间。

**9、管理层您好，请问：第一，一季度管理费用异常大幅增加，具体是什么支出造成的？是否合理必要？第二，一季报出现净利下滑、毛利率下降、经营现金流大幅流出，多项核心财务数据同时走弱，是短期阶段性问题，还是公司经营基本面出现承压？第三，公司一直偏高的资产负债率和财务费用，今年有没有切实的控费降杠杆措施。第四，2026年公司有没有明确的业绩回暖预期？**

公司一季报管理费用增加主要为公司去年下半年新增并购子公司带来增量费用以及相关经营单元的薪酬费用增加。公司已建立严格预算管理、费用管控机制，通过精益化管理，控制成本和各项费用支出，公司将持续推动降本增效与管理质量提升，提高核心竞争力。

**10、公司未来三到五年公司希望成为一家什么样的企业？对市值有什么期望？**

公司致力于成为“中国领先的医药健康集成服务商”，遵循“内涵式增长、外延式扩张、创新式发展、整合式提升、生态圈协同”的战略路径，为供应链上下游客户与利益相关方提供全过程的供应链服务和系统解决方案。公司将聚焦主业、优化治理，

进一步强化股东回报。感谢您的关注。

**11、英特药谷运营中心今年要投入使用了，石塘医药产业园也在规划建设中。新园区投用后，对公司的物流效率和成本优化能带来多大的提升？**

2025 年公司总部大楼顺利完成搬迁，集团及下属十余家单位正式入驻英特药谷运营中心。石塘医药产业园目前正在有序建设中。

**12、医药流通行业利润比较薄，公司在提升毛利率和控制费用上有什么具体措施？未来盈利能力提升的主要抓手是什么？**

1) 公司增加开展专业营销，提升医疗机构市场份额，深化细分领域专业营销。加快一体化融合、线上发展和创新发展，推动线上业务加快发展，创新发展新零售业务，拓展全省营销网络，强化器械专科能力建设，推进器械创新项目和发展增量业务。

2) 严格管控期间费用总额支出，严控非刚性开支，压缩可控费用预算及支出，优化资金使用效率，提升经营效益，切实提升整体盈利水平，缓解经营压力。

**13、中药业务目前在公司整体收入里占比大概多少？未来有什么具体的发展规划？**

2025 年，公司中药板块强化公立医疗机构与零售连锁两张网络，与多家浙江省级重点公立医疗机构达成深度合作；全省智能煎药服务体系加速成型，杭州煎药中心投运，日峰值处方量突破 6000 张，温州煎药中心建设稳步推进，公司整体年煎方量再创新高，煎药服务能力进一步提升；通过数字化营销手段，加快拓展线上销售渠道，推动中药传统剂型向消费级健康产品延伸，实现老字号品牌价值焕新，激活传统业务新活力。

**14、英特云药房实现了在线购药、医保支付和快捷配送，这个模式目前的用户规模和交易额增长情况怎么样？下一步有什么推广计划？**

公司深耕细作英特云药房，云药房线上医保支付体系加快扩张，创新开设了原研药专区及医保惠民专区。

|          |   |
|----------|---|
|          | <p><b>15、浙江省的药品集采推进力度一直比较大，公司在应对集采政策变化、保持分销业务稳定增长方面有什么经验？</b></p> <p>公司扩大非集采品种占比，发展 OTC 药品、医疗器械、创新药等未纳入或暂不纳入集采的品类；布局“院外市场”，积极拓展零售药店、电商、诊所、民营医院等院外市场，精细化库存管理，推动数字化业务赋能。</p> <p><b>16、从投资者互动平台的信息看，公司近几年一直在回复股东人数变化。想问一下，公司在加强投资者沟通和市值管理方面有什么新的考虑？</b></p> <p>公司高度重视市值管理工作，将通过推动主营业务高质量发展、加强投资者关系管理、提升现金分红比例、规范内部治理、做好信息披露等工作，助力公司价值提升。</p> <p><b>17、管理层您好。近期监管层面高度重视提高上市公司质量与投资者回报。请问公司未来三年是否有明确的提高分红比例的规划？在现金流充裕的情况下，是否会考虑增加分红频次（如中期分红）以增强中小投资者获得感？</b></p> <p>公司的分红政策是“满足现金分红条件时，当年度应进行现金分红，现金分红比例不低于当年公司实现的可分配利润的10%”。2025 年度，公司拟以目前总股本 564,849,146 股为基数，每 10 股派发现金红利 3.54 元（含税），拟派发现金红利总额约为 2 亿元（含税）。本议案尚需提交公司股东会审议。未来，公司将一如既往重视投资者回报。</p> <p><b>18、贵公司什么时候召开股东会</b></p> <p>您好，公司年度股东会需按规定流程筹备，公司始终合规推进相关工作，2025 年度股东会将于 6 月 30 日前召开。召开通知将在规定时间内披露，敬请关注公司公告。</p> |
| 附件清单(如有) |   |
| 日期       | 2026-05-13  |