

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：2023-005

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 <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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称	方正证券、光大证券、恒立基金、华安证券、西部利得基金、五地投资、恒越基金、上银基金、纽富斯投资、阳光资产、中信自营、翊安投资、青骊投资、国信投资、太平基金、肇万资产、东方红基金、中加基金、泰康资产、嘉实基金、光大保德信、华夏基金等共23位投资者线上参与
时间	2023年6月1日上午9:00—10:00
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事兼副总经理费荣富、董事会秘书谭江、财务负责人曹德智、证券事务代表裘莉
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>二、投资者提问与回答</p> <p>（一）公司2023年一季度利润大幅增长的原因是什么？</p> <p>回答：2023年一季度公司实现归属于上市公司股东的净利润6831.21万元，同比增长43.67%。利润增长的主要原因，一是营业收入增长的带动，一季度实现营业收入79.02亿元，同比增长10.84%；二是公司本次重大资产重组获批复后顺利实施，于今年2月完成了核心子公司英特药业的资产过户，实现对英特药业全资化，即英特集团对英特药业的持股比例由原50%增至100%，重组后增加了上市公司归母口径的净资产、净利润和每股收益等财务指标，增强了公司的持续盈利能力与抗风险能力。</p> <p>（二）公司器械业务增长情况如何？收购百善医疗对公司有何影响？未来会加速在医疗器械领域的投资并购吗？</p> <p>回答：公司2022年器械板块实现收入17.99亿元，同比增长48.36%，一方面是由于加快了关键新品的引进，进一步完善了网络布局，另一方面是受去年疫情因素影响，防疫物资的销售有较大幅度增长。</p>

2023年4月11日，公司召开九届二十八次董事会议审议通过了《关于收购百善医疗51%股权并签署<股权转让协议>的议案》。此次收购百善医疗是公司“一体两翼”战略落地执行的具体举措，对完善公司在体外诊断领域的战略布局具有积极意义，也有利于公司加强与医疗器械工业头部企业的业务合作。

公司下一步投资并购的思路，将继续以“一体两翼”发展战略为指引，围绕公司核心竞争能力打造和竞争优势构建，聚焦医药健康核心主业，积极关注创新业态机会，好中选优、宁缺毋滥，稳健实施高质量的并购重组，通过并购进一步巩固公司市场地位，加大对“新零售”尤其是社会零售药房和“医疗器械”业务的战略布局力度，更加优化主业的营收结构和利润结构，进一步提升上市公司的持续盈利能力、价值创造能力和资本回报水平，推动上市公司高质量发展，更好地回报广大投资者。

### **（三）公司在医药仓储物流方面的优势是什么？**

**回答：**截至目前，公司拥有25万平方的物流仓储面积，3万立方的冷库体积，1000多名专业物流人员，690余辆配送车，60余辆冷藏车，覆盖30000多个终端，年吞吐量达2000万余件。在浙江省范围内，公司已形成杭州、宁波、金华、温州、嘉兴和绍兴六大现代化物流中心，并进一步完善浙江省内医药供应保障“多库联动”的网络，基本形成覆盖全省“东西南北中”的药械供应保障格局。近年来，公司持续推进物流资源整合，推进区域公司物流一体化整合，推进冷链一体化运输网络建设，持续建设英特公共医药物流信息服务平台，为客户提供专业、优质、高效的医药物流服务。

### **（四）针对行业回款周期长，占用流动资金大的业务特点，公司采取了哪些应对措施？**

**回答：**公司进行了有效的经营性现金流管理，提高对资金需求及其波动性预测能力，选择最佳资产配置结构和合理的融资结构，一方面通过资本市场融资，另一方面与金融机构建立良好关系，保证融资渠道的通畅，维持公司日常经营资金需求。

### **（五）公司如何应对“带量采购”政策带来的冲击？**

**回答：**集中带量采购的实施虽导致现有相关品种的存量业务承压，但相关品种医保支出的节省给新品的增量业务带来了机会。因此，公司积极转型，升级业务模式：一是通过降本增效积极争取带量采购中标品种，实现以量换价；二是积极引进进口专利药物及国产创新药物，不断培育孵化，形成新的营收增长极；三是借助数字化的营销管理工具打开市场，建立VBP数据库覆盖带量采购品种在下游销售情况，协助上游供应商增加市场份额。从公司财务报表看，近年来的销售和利润情况总体保持稳步增长态势，反映了我们公司积极应对相关政策变化的成效。未来，公司会立足于战略规划，抓住机遇，克难攻坚，实现持续、快速、健康、高质量发展。

	<p><b>（六）为什么相较其他医药零售企业，公司的零售业务毛利率较低？</b></p> <p><b>回答：</b>公司的零售业务毛利率水平偏低，这和零售业务模式有较大关系。相较于老百姓、益丰药房等以传统社会药房为主的公司，公司零售业务中DTP药房、院边店业务占比较大，毛利率相对较低。</p> <p><b>（七）公司未来几年的战略规划是什么？</b></p> <p><b>回答：</b>公司以“致力于人类的健康事业”为使命，致力于成为“中国最优秀的医药健康综合服务商”，通过“内涵式增长、外延式扩张、整合式提升、创新式发展、生态圈协同”战略路径，推动“四流”（商流、物流、资金流和信息流）与“四全”（全产业赋能、全客户覆盖、全品类经销和全生命周期服务）链接，向客户提供多场景、数字化的健康产品与服务组合，不断增强企业竞争力、创新力、控制力、影响力和抗风险能力，成为一个主业鲜明、经营创新、管理先进的大型现代化医药健康产业集团。</p>
<p><b>附件清单</b> <b>（如有）</b></p>	
<p><b>日期</b></p>	<p>2023年6月1日</p>