

中药 III



江维娜 王晔

医药行业研究员

021-3856 5925

jiangwn@xyzq.com.cn

千金药业（600479）

做大妇科用药，未来稳健发展

推荐（维持）

2009 年 4 月 23 日

投资要点

- **千金片、胶囊进入基本药物目录预期强烈。**公司的现金牛产品妇科千金片、妇科千金胶囊进入基本药物目录的预期非常强烈，但是哪个品种进入有一定的悬念。公司认为进入基本药物目录可能会使片剂在新农合社区放量，然而也可能会引发产品降价或者挤占产品 OTC 市场份额，因此对于公司而言进入基本药物目录可能会是双刃剑，但是医改实际对业绩产生影响可能要明后年才能体现。一季度收入胶囊收入同比增长 30% 左右，片剂增长较小。
- **妇科用药产品系列完善中，补血益母颗粒可能成为公司又一过亿产品。**补血益母颗粒 08 年实现毛利 723 万元，09 年一季度该产品收入增长 40% 以上。公司认为该产品可能成为公司未来过亿的另一品种，由于其毛利率较高，因此如果上量未来将为公司大幅贡献业绩。公司目前正在完善妇科用药产品系列，正在推广的产品包括千金红颜润胶胶囊、痛经宁糖浆、千金宁洗液等，未来将推出的新产品包括用于治疗宫颈炎的外用凝胶剂型药物等。这些产品未来都可以借助妇科千金片、胶囊的销售渠道进行销售，且公司搬迁到河西高新区后产能问题也将得到解决，未来有望做大做强妇科系列产品。
- **湘江药业可能成为新的利润增长点。**08 年湘江药业实现主营业务收入 7727.73 万元，实现净利润 754.28 万元。该公司拥有包括利巴韦林、格列奇特、拉米夫定等多个生产批文，其目前的策略是做大仿制药规模，精耕细作农村市场。
- **医药商业和千金文化广场稳定增长。**公司目前将千金文化广场作为一个物业来运营，每年给公司带来稳定的现金流。医药商业包括千金大药房和批发，批发主要为大药房提供配送，毛利率很低。而千金大药房目前解决了应收账款等财务问题，目前正在网络建全的过程中。未来公司可能在大药房中设立千金妇科系列的专柜指导患者用药。

我们认为公司历年来经营稳健，医药主业清晰，产品系列逐渐完善中，未来又不乏新的业绩增长点，因此给予长期“推荐”评级以及 09-11 年 0.83 元、1.03 元、1.25 元的盈利预测。

投资评级说明

行业评级 报告发布日后的 12 个月内行业股票指数的涨跌幅度相对同期上证综指/深圳成指的涨跌幅为基准,

投资建议的评级标准为:

推 荐: 相对表现优于市场

中 性: 相对表现与市场持平

回 避: 相对表现弱于市场

公司评级 报告发布日后的 12 个月内公司的涨跌幅度相对同期上证综指/深圳成指的涨跌幅为基准,投资建议的评级标准为:

强烈推荐: 相对大盘涨幅大于 15%

推 荐: 相对大盘涨幅在 5% ~ 15% 之间

中 性: 相对大盘涨幅在 -5% ~ 5% 之间

回 避: 相对大盘涨幅小于 -5%

机构销售部

机构销售负责人

郭 锐

电话: 021-38565929

Email: guor@xyzq.com.cn

上海地区销售经理

邓亚萍

电话: 021-38565916

Email: dengyp@xyzq.com.cn

尹 莉

电话: 021-38565911

Email: yinli@xyzq.com.cn

北京地区销售经理

严长胜

电话: 021-38565936

Email: yancs@xyzq.com.cn

韩吟华

电话: 021-38565933

Email: hanyh@xyzq.com.cn

广东地区销售经理

严长胜

电话: 021-38565936

Email: yancs@xyzq.com.cn

朱元曦

电话: 021-38565941

Email: zhuyy@xyzq.com.cn

研究报告发布

杨 忱

电话: 021-38565915

Email: yangchen@xyzq.com.cn

重要声明

兴业证券系列报告的信息均来源于公开资料, 我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正, 但文中的观点、结论和建议仅供参考, 报告中的信息或意见并不构成所述证券的买卖出价或征价, 投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。