



**公司概况:**

神威药业集团创建于 1992 年，是以现代中药为主业的大型综合性企业集团，销售网络覆盖全国 30 多个省、自治区、直辖市，产品批量出口。神威主营业务涵盖了中药材种植、中成药科研、提取、生产、营销等上中下游产业链，拥有全国最大的神威现代中药产业园和多个符合国家 GAP 规范的中药材种植基地，在河北石家庄、廊坊、张家口和四川等地建有生产基地，是全国规模最大、技术水平最高、质量控制能力最强的现代中药注射液、软胶囊、颗粒剂专业制造商。

2011 年经营业绩：2011 年公司实现销售收入 19 亿人民币，同比降低 2.6%；毛利 13 亿人民币，同比下降 10%；毛利率为 65.6%，同比降低 4.4%，权益持有人净利润 7.5 亿人民币，同比降低 9%，每股收益 0.91 人民币

**会议纪要:**

**时间:** 2012 年 5 月 14 日

**地点:** 香港中环大厦 52 楼神威药业

**会议参与者:** 投资者关系经理，越秀证券

**Q1, 公司注射液（清开灵、参麦、舒血宁、黄芪）2011 年销售额下降 10%及注射液的毛利率较同期下降了 4.4%个百分点的主要原因是什么？公司能否预测下 2012 年注射液的销售情况？**

公司 2011 年注射液的销售有所降低主要的原因是由于 2011 年第四季度清开灵注射液销售价格下调了 25%，下调的原因主要是同行进行了降价竞争的策略，公司也相应下调了清开灵销售价格。清开灵、参麦、舒血宁、黄芪注射液的销售价格预计 2012 仍会维持在 2011 年第四季度的销售价格，注射液产品的毛利率预计会在 60%左右。公司预计 2012 年由于医保范围扩大，公司的相应销售量也会有所增加，其销售收入较 2011 年略有提升。

**Q2, 公司软胶囊（藿香正气、五福心脑清、清开灵软胶囊、五福降脂）2011 年销售同比增加 13%的主要原因是什么？2012 年第一季度为什么其软胶囊销售同比降低 10%？预期其销售及毛利率？**

2011 年公司销售的藿香正气胶囊为中国唯一的藿香正气软胶囊类产品，公司通过加大宣传及积极拓展 OTC 平台，并成功使藿香正气软胶囊的产品实现销售快速增长。公司 2012 年第一季度的软胶囊类产品销售较去年同期比较下降了 10.6%，这主要与公司的销售渠道改造尚未完成及毒胶囊事件影响整个软胶囊行业的销售所致。公司预计未来其毛利率仍会维持 2011 年的水平。

**基本数据:**

收盘价（截至 2012/5/15）: 10.8 港元

总股本: 8.27 亿股

总市值: 8.93B 港元

52 周高低价: 20.7/8.2 港元

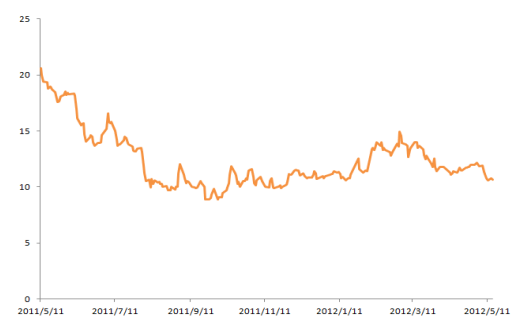
每股净值: 4.41 港元

**主要股东:**

富威投资有限公司

63.16%

**52 周行情图:**



数据来源: Wind

越秀证券研究部

**Q3, 能否介绍一下公司的 OTC 渠道改造方式?**

2011 年公司下半年致力于改造其销售渠道, 新增 3 个部分分管不同方向的药品的销售, 由原来单一分销商 (分销商销售处方类药及非处方药物) 向分类具有针对性的销售, 目前公司仍在对分销商逐一鉴别工作中, 公司预计于 2012 年年末将其完成并希望通过 3-5 年时间使公司 OTC 产品销售收入占销售总收入比达到 25%;

**Q4, 毒胶囊事件对公司影响? 公司打算如何摆脱相关因素影响?**

软胶囊事件对公司影响较大, 公司一直以质量为重, 公司自身产品不会有相关问题, 但是毒胶囊事件会对民众心理产生相关影响, 总公司正与国家相关部门进行沟通, 希望通过公布有质量问题企业及在这方面做得较好的企业。想以此来消除民众对中国软胶囊的负面心理。

**Q5, 我们从公司的业绩报告上看, 公司的成本主要来自原材料 (原材料占成本的 80%), 公司预计下原材料价格的走势?**

公司主要原材料为金银花和板蓝根等非常常见的基础草药, 这类的草药在中国大多数地方都能采购到, 在 2011 年中药销售价格提高很多的情况下, 公司所需要的基础草药一直维持在相对稳定的价格区间。而且公司同时也拥有自己的种植基地, 可以在价格波动较大的情况下有效的稳定公司的成本。公司预计 2012 年原材料的价格波动不大, 公司的成本应该与 2011 年差别不大。

**Q6, 公司分销费用 (广告费用、销售费用) 2011 年较同期下降 27.1%, 占销售收入 5.4% 左右, 原因是什么? 公司预计未来其分销费用占比?**

公司分销推广费用 2011 年下降主要原因是分销商的业绩不达标, 公司给予的销售费用减少。随今年的 OTC 渠道改造的完成, 公司预计 2012 年的分销及销售费用会提高到原有水平, 占销售收入的 10% 左右。其中广告费用大约大 1-2 个亿之间。

**Q7, 行政费用、研究费用 2012 年公司计划?**

公司每年在研究费用投入都占销售收入比为 2%-3% 左右。公司预计未来仍会保持目前对研发的投入。公司行政费用应该能维持在目前的水平 (如果公司没有太大的变化)。

**Q8, 2012 年公司是否有新上市的产品? 如果有公司对其期望如何?**

公司目前可以生产 180 种各类产品, 由于产能关系, 公司只能从中选择毛利率高的产品进行生产。随着 2012 年新产房建设的完成, 公司会从 180 种产品中选取毛利率较高的产品进行生产。公司希望每年都有 2-3 个新药上市, 并根据市场反应调整产品结构, 希望未来 3 年-5 年打造 2-3 个新的亿元产品。

**Q9, 2012 年公司新厂房建设完成及 2013 年新中药提取车间的完成对神威药业哪些方面影响较大?**

公司新厂房估计会在 2012 年下半年完成建设, 新厂房所使用的制造设备都是采用目前世界上最先进的制造工艺, 而采用最先进的工艺可以有效的提高产品的合格率并极大的提高了其产能, 使一些非常具有潜力的产品能够上市销售。而随新中药提取车间的完成, 可以使提取工艺得到很好的提高。例如: 原来的原料提取率为 25%, 而采用最新的提取工艺则使其提取率达到 40%, 这样可以有效降低成本。

**Q10, 公司未来的税率如何?**

从目前的情况看, 公司未来的税率仍会保持在 2011 年的水平。

**Q11, 中国医药市场整合这是个大趋势, 公司是否有收购的计划和项目?**

公司目前一直都有多个项目再谈, 公司一直有打算采用收购的方式来扩大经营范围、将强自身竞争力。公司目前仍有充足的现金支持公司对一些小型医药企业的收购。公司具体收购项目目前不方便透露。

## 免责声明

此刊物只供阁下参考，在任何地区或情况皆不可作为被视证券出售要约、期货及其它投资产品买卖的邀请。此刊物所提及的证券、期货其它投资产品可能在某些地区不买入出售或交易。载料由越秀有限公司(下称“越秀证券”)编写，所载资料的来源皆被越秀证券认为可靠及准确。此刊物所载的见解、分析预测推断和期都是以这些可靠数据为基础，只是表达观点越秀证券或任何个人对其准确性完整不作担保。此刊物所载的资料(除另有说明)、意见及推测反映越秀证券于最初发此刊物日期当的判断，可随时更改。越秀证券、其母公司附属及/或其关连公司对投资者因使用此刊物的材料而招致直接或间接损失概不负任何责任。

此刊物可能附载其它网站的地址或超级链接。对于本报告涉及到越秀证券身以外资料，越秀证券未有参阅关站，也不对它们的内容负责。提供这些地址或超级链接(包括连接到越秀证券网站的地址及超级链)的目的，纯粹为了下方便及参考，连结网站的内容不构成本报告任何部份。阁下须承担浏览这些风险。

越秀证券、其母公司附属及/或其关连公司以及它们的高级职员、董事工(包括参与准备或发行此刊物的人)可能

(1) 随时与此物所提到的任何公司建立或保持顾问，投资银行证券服务关系及随时与此物所提到的任何公司建立或保持顾问，投资银行，或证券服务关系，及

(2) 已经向此刊物所提到的公司供了大量建议或投资服务。越秀证券、其母公司附属及/或其关连公司的一位多董事，高级职员及/或员工可能担任刊物所提到的证券乡发行公司的董事。此刊物对于收件人来说属机密文绝无让居住在法律或政策不允许该报告流通发行的地方阅读之意图。此刊物的版权仅为越秀证券所有，未经书面许可任何机构和个人不得以形式翻复制登发表或引用

### 越秀证券有限公司

香港湾仔骆克道 188 号兆安中心 24 楼

电话：(852) 3925 9888

传真：(852) 3925 9980

服务热线：400 8300 852

公司网址：<http://www.yxsh.hk>

邮箱：[info@yxsh.hk](mailto:info@yxsh.hk)

请务必参阅尾页之免责声明。