

金种子酒北京交流会简报（仅供内部参考）：

今年一季度增长 150% 全年 EPS 约 0.60 元

事件：全国两会召开之际（3月6日），东兴证券研究所邀请全国人大代表、金种子酒董事长锁炳勋先生及金种子酒集团公司财务总监周业升先生两位高管与部分机构投资者在北京进行了座谈。参加座谈的嘉宾来自嘉实、建信、华商、银华、中邮、泰达荷银和益民等基金以及中信证券、华西证券等20多人。

主要内容：

（1）公司09年在销量、收入、利润、盈利能力等方面创新高，根据已公布的业绩预告09年同比增长约190%，预计10年这种高增长态势不变，收入将增长50%多；

（2）今年5、6月份公司将推出浓香型高端酒“金种子”，主要价位有三档：398元/瓶、698元/瓶和998元/瓶，主推698元/瓶的单价超越目前国内高端白酒最高价位，且目前高档酒生产品质更有保证、包装更精美，公司将力求抢占安徽白酒标杆，借以拉升品牌。此次，公司对这三款高端酒近一两年不会有利润要求，主要是为了持续高投入来达到常超的高档定位；

（3）公司今年将主要精力放在高档酒，去年总投入营销宣传等费用2亿多，占收入的20%左右，今年这一比例只升不降但投入总额会有大幅增加。宣传费用方面的增量将主要用在合肥以及部分省外市场推广上；

（4）现有产品醉三秋在皖北和皖南卖得很好，09年共卖了620万箱（每箱12瓶），芜湖就卖掉26万箱；柔和种子酒与祥和种子酒也很好，其中祥和种子酒是公司目前三款中高端酒销量最大的，10年柔和、祥和种子酒会进行包装、品质等方面的升级从而也拉开价格档次，总体价位将上升；

（5）省外市场将选择河南、湖北和江西等市场进行突破，同时将首选天津作为直辖市的首个开拓地（天津消费观念保守、收入水平不高，与公司二线品牌契合）。省外市场与省内开发会有所不同，如天津市场的经销商是一家酒店的老板，有很多社会资源，实力很强，经销商负责人不担任公司销售办事处的副主任，不过要求单一品牌运作这一点不变；

（6）公司预计今明两年将实现酒类销售收入20亿元左右，2010年一季度报会比较亮丽，大约增长150%，EPS约0.16元，而且只是部分反映销售业绩；

（7）公司目前各类土地面积1000余亩，其中有商业用地和工业用地，鉴于公司的国企优势，其工业用地向商业用地转化基本不需要增加成本费用，目前已经转了100亩，价值3个亿，公司近年没有开发房地产的计划。公司另有部分药类产品，但目前不在重点经营范围。

（8）公司大股东改制问题正在考虑，主要看公司现有高管的意见，公司管理层目前的主要打算是先把公司主业做好，把二级市场的形象提升起来，把公司品牌做大。

业绩预测与投资评级：

从中性略乐观角度分析，我们预计公司2009-2011年净利润将增长约186%、128%和61%，每股收益将达到0.27元、0.61元和0.98元，对应市盈率约为61倍、27倍和17倍，绝对估值达到25.66元，与目前股价有50%以上提升空间，维持强烈推荐评级。

（东兴证券食品饮料行业分析师 刘家伟 王昕）