

BÁO CÁO PHÂN TÍCH CHUYÊN SÂU CỔ PHIẾU NDC (CÔNG TY CỔ PHẦN NAM DƯỢC)

- Giá hiện tại (18/08/2026): 115.800 VNĐ | Giá mục tiêu 12 tháng: 158.500 VNĐ | Tỷ lệ trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi/LNST (2025): 5,00%¹.

Trong bối cảnh thị trường chứng khoán liên tục phân hóa và dòng tiền tìm kiếm các doanh nghiệp có nền tảng cơ bản vững chắc, Công ty Cổ phần Nam Dược (Mã UPCoM: NDC) nổi lên như một trong những ứng cử viên sáng giá nhất thuộc nhóm ngành Chăm sóc sức khỏe. Hoạt động cốt lõi trong lĩnh vực nghiên cứu, sản xuất và phân phối các sản phẩm đông dược, thực phẩm bảo vệ sức khỏe và mỹ phẩm có nguồn gốc từ thảo dược, Nam Dược đã xây dựng thành công một chuỗi giá trị khép kín từ thượng nguồn đến hạ nguồn¹.

Báo cáo phân tích này được thực hiện nhằm cung cấp một cái nhìn toàn diện, sâu sắc về tình hình hoạt động kinh doanh, sức khỏe tài chính, vị thế cạnh tranh, cũng như các động lực tăng trưởng dài hạn của Nam Dược. Dựa trên phân tích kỹ lưỡng các yếu tố nội tại và so sánh tương quan với các doanh nghiệp đầu ngành, chúng tôi đưa ra khuyến nghị khả quan đối với cổ phiếu NDC, kỳ vọng mức sinh lời hấp dẫn dựa trên cả sự gia tăng giá trị vốn hóa và chính sách cổ tức tiền mặt đều đặn.

PHẦN I: BỐI CẢNH VĨ MÔ VÀ TRIỂN VỌNG NGÀNH DƯỢC PHẨM VIỆT NAM

Ngành dược phẩm Việt Nam đang đứng trước một chu kỳ tăng trưởng dài hạn, được thúc đẩy bởi sự hội tụ của nhiều yếu tố vĩ mô thuận lợi. Phân tích bối cảnh chung là cơ sở quan trọng để định vị tiềm năng của Nam Dược trong bức tranh toàn cảnh.

Quy mô thị trường và Tốc độ tăng trưởng

Thị trường dược phẩm Việt Nam đã ghi nhận những bước tiến nhảy vọt trong thập kỷ qua. Tổng giá trị thị trường, từ mức 2,7 tỷ USD vào năm 2015, đã chạm ngưỡng 7 tỷ USD vào năm 2025, và được các chuyên gia kinh tế dự báo sẽ chinh phục cột mốc 10 tỷ USD vào cuối năm 2026⁶. Sự bùng nổ này được duy trì bởi mức tăng trưởng hai con số mỗi năm, phản ánh sức cầu nội địa vô cùng mạnh mẽ.

Động lực cốt lõi của sự tăng trưởng này xuất phát từ quá trình biến đổi nhân khẩu học và sự gia tăng của tầng lớp trung lưu. Với quy mô dân số tiệm cận 100 triệu người, Việt Nam đang bước vào giai đoạn già hóa dân số với tốc độ nhanh chóng. Tỷ lệ người cao tuổi gia tăng kéo theo sự bùng nổ nhu cầu điều trị các bệnh lý mạn tính và nhu cầu sử dụng các sản phẩm bổ trợ sức khỏe dài hạn. Cùng với đó, thu nhập khả dụng của người dân ngày càng cao, dẫn đến chi tiêu bình quân đầu người cho y tế dự kiến tăng mạnh từ 8% đến 10% mỗi năm trong thập kỷ tới⁶. Những yếu tố này tạo ra một "tấm đệm" vững chắc cho thanh khoản của các doanh nghiệp

dược phẩm, đảm bảo đầu ra ổn định bất chấp các chu kỳ thắt chặt tiền tệ hay suy thoái kinh tế.

Áp lực nhập khẩu và Cơ hội thay thế bằng nguồn lực nội địa

Dù có tốc độ tăng trưởng ấn tượng, ngành dược phẩm Việt Nam vẫn đang phụ thuộc rất lớn vào nguồn cung quốc tế. Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, kim ngạch nhập khẩu dược phẩm trong năm 2024 đạt gần 4,4 tỷ USD, đánh dấu mức tăng trưởng 27,9% so với năm 2023⁶. Các thị trường cung cấp dược phẩm chủ lực cho Việt Nam bao gồm Pháp (đạt 572,46 triệu USD, chiếm 13% tổng kim ngạch), Mỹ (512,53 triệu USD, chiếm 11,7%), Đức (404,8 triệu USD, chiếm 9,2%), và Ấn Độ (335,71 triệu USD, chiếm 7,6%)⁶.

Sự phụ thuộc vào dược phẩm và nguyên liệu dược (API) nhập khẩu đặt các doanh nghiệp nội địa vào thế rủi ro cao trước biến động tỷ giá hối đoái và sự đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu. Tuy nhiên, đây lại chính là cơ hội vàng cho các chiến lược "thay thế hàng nhập khẩu". Chính phủ và Bộ Y tế liên tục ban hành các chính sách ưu tiên sử dụng thuốc sản xuất trong nước, đặc biệt khuyến khích phát triển thuốc y học cổ truyền dựa trên nguồn dược liệu nội địa⁵. Những doanh nghiệp đi tiên phong trong việc chuẩn hóa vùng trồng và tự chủ nguyên liệu, như Nam Dược hay Traphaco, đang nắm giữ lợi thế tuyệt đối để chiếm lĩnh khoảng trống thị trường mà hàng nhập khẩu để lại, đồng thời tối ưu hóa được biên lợi nhuận nhờ loại bỏ rủi ro tỷ giá.

Xu hướng dịch chuyển sang Đông dược và Thực phẩm bảo vệ sức khỏe

Sự kiện đại dịch Covid-19 đã để lại những di sản sâu sắc trong thói quen chăm sóc sức khỏe của người Việt. Nhận thức về tầm quan trọng của hệ miễn dịch và việc phòng bệnh chủ động đã định hình lại giỏ hàng tiêu dùng y tế. Thay vì lạm dụng thuốc kháng sinh (Tân dược) cho các triệu chứng bệnh lý thông thường, người tiêu dùng đang có xu hướng dịch chuyển mạnh mẽ sang sử dụng các sản phẩm Đông dược, thảo dược và thực phẩm chức năng⁷.

Các sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên được đánh giá cao nhờ tính an toàn, ít tác dụng phụ, phù hợp cho việc sử dụng dài hạn. Điều này lý giải tại sao phân khúc thực phẩm bảo vệ sức khỏe và đông dược đang có tốc độ tăng trưởng vượt trội so với trung bình ngành. Không chỉ dừng lại ở chức năng điều trị, các sản phẩm dược liệu đang dần được "FMCG-hóa" (chuyển đổi thành hàng tiêu dùng nhanh) thông qua các định dạng mới như kẹo dẻo, thạch, siro, và nước uống thanh nhiệt, giúp mở rộng tệp khách hàng từ người bệnh sang người khỏe mạnh có nhu cầu bảo vệ sức khỏe hàng ngày⁷.

Sự phân mảnh và Tái cấu trúc kênh phân phối

Thị trường bán lẻ dược phẩm Việt Nam đang trải qua một cuộc cách mạng kênh phân phối. Kênh OTC (Over-The-Counter - bán lẻ qua nhà thuốc) truyền thống vốn bị chi phối bởi hàng chục ngàn nhà thuốc tư nhân nhỏ lẻ đang phải đối mặt với áp lực đào thải khốc liệt. Các đợt thanh kiểm tra liên ngành ngặt nghèo về tiêu chuẩn GPP, quản lý giá và hóa đơn điện tử đã khiến nhiều nhà thuốc truyền thống phải tạm dừng hoạt động hoặc thu hẹp quy mô³.

Ngược lại, hệ thống chuỗi nhà thuốc hiện đại (như Long Châu, Pharmacity, An Khang) đang vươn lên chiếm lĩnh thị phần với tốc độ mở mới hàng ngàn điểm bán mỗi năm. Sự thống trị của các chuỗi bán lẻ này đòi hỏi các công ty sản xuất phải có thương hiệu đủ mạnh và năng lực đảm

phán vững vàng để đưa hàng lên kệ. Hơn thế nữa, sự bùng nổ của Kênh Thương mại điện tử (E-commerce) và Kênh tiêu dùng nhanh (FMCG, Baby shop, siêu thị) mở ra không gian tăng trưởng mới, cho phép các công ty dược phẩm tiếp cận trực tiếp với người tiêu dùng cuối (D2C - Direct to Consumer) mà không phải qua quá nhiều tầng nấc trung gian, từ đó cải thiện biên lợi nhuận gộp⁵.

Bức tranh vĩ mô này cho thấy, chỉ những doanh nghiệp sở hữu chuỗi cung ứng tự chủ, có hệ sinh thái sản phẩm đa dạng đáp ứng xu hướng tiêu dùng xanh, và linh hoạt trong chuyển đổi số kênh phân phối mới có thể vươn lên dẫn dắt thị trường.

PHẦN II: TỔNG QUAN VÀ MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA NAM DƯỢC

Công ty Cổ phần Nam Dược được thành lập vào ngày 01/01/2004, và chính thức được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vào ngày 04/03/2004 với 23 cổ đông sáng lập và mức vốn điều lệ ban đầu vốn vện 3,5 tỷ đồng⁷. Trải qua hơn hai thập kỷ hoạt động với kim chỉ nam "Tự hào thuốc Nam người Việt", Nam Dược đã khẳng định được vị thế của một doanh nghiệp đầu ngành trong lĩnh vực đông dược. Công ty chính thức đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường UPCoM từ ngày 11/03/2010 với mã chứng khoán NDC, trở thành một trong những cổ phiếu có lịch sử niêm yết và tăng trưởng ổn định nhất⁹.

Tính đến năm 2026, quy mô vốn điều lệ của công ty đạt 59,64 tỷ đồng, tương ứng với 5.964.000 cổ phần đang lưu hành¹. Với mức giá giao dịch hiện hành, vốn hóa thị trường của Nam Dược dao động quanh mức 690 tỷ đồng, một con số khá khiêm tốn so với dòng tiền và lợi nhuận khổng lồ mà doanh nghiệp này tạo ra hàng năm².

Cấu trúc hệ sinh thái và Các công ty thành viên

Mô hình quản trị của Nam Dược được tổ chức chuyên môn hóa rất cao thông qua cơ cấu Công ty Mẹ - Công ty Con. Công ty Cổ phần Nam Dược đóng vai trò là "bộ não" điều hành, chịu trách nhiệm hoạch định chiến lược, phát triển thương hiệu, nghiên cứu R&D, và quản lý hệ thống phân phối đa kênh¹. Bao quanh công ty mẹ là một mạng lưới các công ty con do Nam Dược sở hữu 100% vốn, chịu trách nhiệm cho các khâu riêng biệt trong chuỗi giá trị:

1. **Công ty TNHH MTV Nam Dược:** Có vốn điều lệ 30 tỷ đồng, đây là pháp nhân quản lý trực tiếp Nhà máy sản xuất cốt lõi tại Khu công nghiệp Hòa Xá (Nam Định) và cơ sở tại Ninh Bình¹. Đây là một trong những nhà máy đông dược đầu tiên tại Miền Bắc đạt tiêu chuẩn GMP-WHO (Thực hành tốt sản xuất thuốc), tích hợp công nghệ chiết xuất, bào chế hiện đại để đảm bảo chất lượng thành phẩm đồng đều⁵.
2. **Công ty TNHH MTV Nam Dược Phương Nam:** Có vốn điều lệ 5 tỷ đồng, phụ trách việc điều phối, lưu trữ và phát triển thị trường khu vực phía Nam¹¹.
3. **Công ty TNHH MTV Nam Dược Miền Trung:** Có vốn điều lệ 5 tỷ đồng, đóng vai trò như một cánh tay nối dài, bảo đảm cung ứng kịp thời cho mạng lưới đối tác tại khu vực miền Trung, tối ưu hóa chi phí logistics¹¹.
4. **Công ty TNHH Nam Dược Hà Nam:** Đây là dự án mũi nhọn cho chu kỳ tăng trưởng thập kỷ tới. Vốn điều lệ dự kiến được nâng lên 100 tỷ đồng, chịu trách nhiệm triển khai dự án

Nhà máy mới quy mô 250 tỷ đồng tại Khu công nghiệp Đồng Văn, tỉnh Hà Nam¹. Sự phân bổ hệ sinh thái mạch lạc này giúp Nam Dược tối ưu hóa rủi ro pháp lý, phân bổ nguồn vốn đầu tư hiệu quả và theo dõi sát sao năng lực vận hành của từng phân mảng cốt lõi.

Lợi thế cạnh tranh: Chuỗi giá trị khép kín và Vùng trồng dược liệu GACP-WHO

Trong ngành dược phẩm, mức độ phụ thuộc vào nguyên liệu đầu vào là rủi ro lớn nhất. Trong khi nhiều doanh nghiệp dược lao đao vì đứt gãy chuỗi cung ứng hoặc tỷ giá leo thang khi nhập khẩu API, Nam Dược đã giải quyết bài toán này từ cách đây nhiều năm bằng chiến lược tự chủ nguồn nguyên liệu nội địa.

Nam Dược kiên trì định hướng chuẩn hóa vùng dược liệu theo tiêu chuẩn GACP-WHO (Thực hành tốt trồng trọt và thu hái dược liệu sạch do Tổ chức Y tế Thế giới khuyến cáo). Hiện tại, công ty sở hữu 5 vùng nguyên liệu lớn đạt chuẩn này, cung cấp hàng ngàn tấn dược liệu sạch mỗi năm⁵. Các vùng trồng tiêu biểu mang tính chiến lược bao gồm:

- Vùng trồng **Quất** tại Hải Hậu (Nam Định).
- Vùng trồng **Cát cánh** tại Bắc Hà (Lào Cai).
- Vùng trồng **Húng chanh** tại Tân Hồng (Đồng Tháp).
- Vùng trồng **Dây thìa canh** phục vụ cho các đối tác chiến lược.
- Chuẩn hóa thành công cây **Phòng phong** tại Đồng Văn (Hà Giang), một vị thuốc quan trọng nhằm thay thế dược liệu nhập khẩu⁵.

Để đạt được năng suất và hàm lượng hoạt chất tối ưu, Nam Dược đã phối hợp chặt chẽ với tổ chức Biotrade (Thụy Sĩ) và Viện Di truyền Nông nghiệp trong việc tuyển chọn giống và áp dụng khoa học kỹ thuật⁵. Việc khép kín chuỗi cung ứng từ hạt giống, đất trồng cho đến viên thuốc thành phẩm không chỉ giúp NDC cách ly hoàn toàn khỏi biến động giá nguyên liệu thế giới, mà còn đảm bảo chất lượng, độ an toàn và nồng độ hoạt chất ổn định. Đây là "con hào kinh tế" (economic moat) vững chắc nhất mà các đối thủ mới gia nhập thị trường rất khó sao chép trong thời gian ngắn.

Danh mục sản phẩm chiến lược

Các sản phẩm của Nam Dược đã trở thành cái tên quen thuộc trong tủ thuốc của hàng triệu gia đình Việt. Công ty không phát triển sản phẩm dàn trải mà tập trung vào các nhãn hàng chủ lực mang tính biểu tượng (Mega-brands), từ đó tận dụng độ nhận diện thương hiệu để ra mắt các sản phẩm phái sinh. Thành công rực rỡ trong những năm qua đến từ 4 nhãn hàng chiến lược⁵:

1. **Siro ho cảm Ích Nhi:** Vị thế số 1 trên thị trường siro ho đông dược trẻ em. Đánh trúng tâm lý e ngại tác dụng phụ của kháng sinh từ các bậc phụ huynh, Ích Nhi được bào chế từ Quất, Húng chanh, Cát cánh chuẩn GACP-WHO, vừa an toàn vừa hiệu quả. Thương hiệu Ích Nhi hiện tại mạnh đến mức NDC đã dễ dàng mở rộng sang các dòng sản phẩm tự trôi (FMCG) như Kẹo dẻo Ích Nhi, Thạch Ích Nhi, và Kem đánh răng Ích Nhi, tạo ra nguồn thu khổng lồ trên kênh siêu thị⁵.
2. **Thông xoang tán Nam Dược:** Sản phẩm thống trị thị phần Đông dược trị viêm xoang, viêm mũi dị ứng. Với sự kết hợp của vị thuốc Phòng Phong được chuẩn hóa trong nước, sản phẩm giải quyết nhu cầu điều trị lâu dài, dứt điểm cho bệnh nhân mạn tính⁵.

3. **Sủi thanh nhiệt Livecool:** Sản phẩm mang tính đột phá của NDC khi vượt ra khỏi ranh giới thuốc chữa bệnh để bước vào ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG). Livecool nhắm tới nhu cầu thanh nhiệt, tăng đề kháng hàng ngày, và đã vinh dự đạt danh hiệu Thương hiệu Quốc gia⁵.
4. **Yến sào Nam Dược:** Sản phẩm cao cấp nhắm vào tệp khách hàng có thu nhập cao, đóng vai trò gia tăng giá trị trung bình trên mỗi đơn hàng (AOV) trên nền tảng hệ thống phân phối sẵn có⁵.

Bên cạnh đó, các dòng sản phẩm như Thuốc ho Nam Dược cũng đạt được những danh hiệu uy tín như "Top 50 Nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam 2019", được bảo chế từ bài thuốc Xuyên Bối Tỳ Bà Cao 300 năm, cải tiến gia tăng hàm lượng Tỳ Bà Diệp, Xuyên Bối Mẫu, Cát Cánh giúp trị ho tận gốc¹⁴. Hàng loạt giải thưởng lớn như Top 5 Công ty Đông dược uy tín Việt Nam khẳng định sức mạnh vô hình của thương hiệu NDC⁵.

Năng lực bao phủ hệ thống phân phối và Thích ứng đa kênh

Hệ thống phân phối là huyết mạch của bất kỳ doanh nghiệp dược nào. Nam Dược hiện đang quản lý một cơ sở dữ liệu khổng lồ với hơn 70.000 khách hàng, trong đó duy trì giao dịch trực tiếp với hơn 50.000 đối tác bao gồm nhà thuốc, quầy thuốc, công ty dược phẩm và cửa hàng tiện lợi⁵. Mạng lưới này được hỗ trợ bởi 6 chi nhánh trực thuộc phân bố khắp các vùng miền chiến lược: Miền Trung, Miền Nam, Bắc Miền Trung, Miền Tây, Tây Bắc và Tây Nguyên⁵.

Đổi mới với sự co hẹp cục bộ của kênh nhà thuốc độc lập (OTC), Nam Dược đã thể hiện sự nhanh nhạy xuất sắc trong chiến lược chuyển đổi kênh. Công ty đã chủ động đẩy mạnh hàng hóa vào các chuỗi nhà thuốc hiện đại (Long Châu, Pharmacity), đồng thời khai phá các kênh tiêu dùng như chuỗi mẹ và bé (Con Cưng, BiboMart)³. Đáng chú ý nhất là sự bùng nổ của kênh Thương mại điện tử. Nam Dược đã thiết lập 4 gian hàng chính hãng (Shop Mall) trên các nền tảng như TikTok Shop và Shopee, ghi nhận tốc độ tăng trưởng doanh thu lên tới 40%/năm tại mảng này³.

Cùng với đó, tư duy vận hành của ban lãnh đạo rất thực dụng: Năm 2025, công ty dừng cảm đóng cửa 2 showroom tại Hà Nội và TP.HCM do hoạt động kém hiệu quả để tập trung nguồn lực tài chính cho các nền tảng kỹ thuật số⁵. Sự linh hoạt này giúp biên lợi nhuận của NDC được bảo toàn trước các đợt sóng thay đổi cấu trúc ngành bán lẻ.

PHẦN III: PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CHUYÊN SÂU (DỮ LIỆU BCTC 2021-2025)

Để đánh giá chính xác nội lực của một doanh nghiệp, chúng ta không thể chỉ nhìn vào lợi nhuận tuyệt đối mà phải đi sâu vào chất lượng tăng trưởng, biên lợi nhuận và đặc biệt là bảng cân đối kế toán. Bức tranh tài chính của Nam Dược có thể được miêu tả bằng hai từ: "Kinh điển" về mặt an toàn và "Vượt trội" về mặt hiệu suất sinh lời.

Phân tích Kết quả Hoạt động Kinh doanh

Dưới đây là cấu trúc doanh thu và lợi nhuận của NDC trong giai đoạn 5 năm gần nhất:

Chỉ tiêu (Tỷ VNĐ)	2021	2022	2023	2024	2025
Doanh thu thuần	640	907	830	950	928
Giá vốn hàng bán	312	427	407	469	447
Lợi nhuận gộp	328	481	424	481	481
Chi phí bán hàng	183	247	233	276	285
Chi phí quản lý	61	72	73	82	91
Lợi nhuận trước thuế	85	164	121	125	114
Lợi nhuận sau thuế	68	131	96	99	90
Nguồn: Tổng hợp dữ liệu BCTC các năm của CTCP Nam Dược ⁹					

Năm 2025 là một năm tương đối khó khăn với NDC khi tổng doanh thu thuần đạt 928 tỷ đồng, giảm nhẹ 2,3% so với mức đỉnh 950 tỷ đồng của năm 2024, hoàn thành 92,8% kế hoạch kinh doanh do ĐHĐCĐ đề ra¹. Nguyên nhân chính dẫn đến sự sụt giảm này xuất phát từ yếu tố vĩ mô và các đợt thanh kiểm tra liên ngành trên diện rộng, khiến nhiều nhà thuốc tư nhân trong mạng lưới OTC của NDC phải tạm dừng hoạt động, ảnh hưởng đến khả năng hấp thụ hàng hóa³. Tuy nhiên, ẩn sau bề mặt sụt giảm doanh thu tổng là một sự chuyển dịch cơ cấu mang tính bước ngoặt, thể hiện chất lượng tăng trưởng tuyệt vời:

- **Chuyển dịch sang sản xuất cốt lõi:** Bóc tách tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2025 (đạt 1.003 tỷ VNĐ), **Doanh thu bán thành phẩm** (hàng do công ty tự sản

xuất) đạt 567,8 tỷ đồng, tăng trưởng đột biến 51% so với cùng kỳ, chiếm 56,6% cơ cấu¹. Trong khi đó, doanh thu bán hàng hóa (mảng thương mại thuần túy) giảm xuống còn 435,2 tỷ đồng (chiếm 43,4%)¹. Mảng tự phân phối hiện chiếm tỷ trọng áp đảo lên tới 92,2% (855 tỷ đồng), so với mảng bán bao tiêu chỉ chiếm 7,8%⁵.

- **Biên lợi nhuận gộp cải thiện:** Hệ quả tất yếu của việc tăng tỷ trọng bán thành phẩm tự sản xuất là sự nở rộ của Biên lợi nhuận gộp. Bất chấp lạm phát chi phí đầu vào chung của toàn nền kinh tế, nhờ tự chủ nguyên liệu GACP-WHO, lợi nhuận gộp năm 2025 vẫn đi ngang ở mức 480,5 tỷ đồng dù doanh thu giảm¹. Tính tương đối, biên lợi nhuận gộp năm 2025 đạt mức cao kỷ lục 51,8% (tăng từ mức 50,6% của năm 2024)¹. Con số này vượt trội hoàn toàn so với mức trung bình 35-45% của các công ty dược phẩm thông thường, khẳng định sức mạnh định giá (pricing power) và hiệu quả quy mô của Nam Dược.

Về mặt lợi nhuận cuối cùng, Lợi nhuận sau thuế năm 2025 đạt 90,06 tỷ đồng, giảm 8,8% so với cùng kỳ¹. Sự sụt giảm lợi nhuận ròng hoàn toàn không đến từ việc giá vốn đội lên, mà đến từ áp lực đầu tư mở rộng thị trường thông qua các chi phí vận hành. Cụ thể, Chi phí bán hàng duy trì ở mức rất cao, lên tới 285,3 tỷ đồng, trong khi chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 11,4% đạt mức 91 tỷ đồng¹. Việc phải duy trì chi phí nhân công lớn để phủ rộng mạng lưới, đầu tư mạnh vào các gian hàng điện tử (Shopee, TikTok), cũng như các chiến dịch marketing cho FMCG là sự đánh đổi cần thiết trong ngắn hạn để bảo vệ và mở rộng thị phần. Mức Tỷ suất Lợi nhuận ròng trên Doanh thu vẫn đạt xấp xỉ 9,7%³, hoàn toàn khả quan so với bối cảnh chung.

Với lợi nhuận 90 tỷ đồng phân bổ trên lượng cổ phiếu lưu hành nhỏ giọt (5,96 triệu cổ phiếu), **Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) năm 2025 của NDC đạt tới 15.102 VNĐ**, thuộc nhóm những cổ phiếu có EPS cao nhất trên toàn thị trường chứng khoán Việt Nam¹.

Chất lượng Tài sản và Khả năng thanh toán: "Pháo đài tiền mặt"

Phân tích Bảng cân đối kế toán tại ngày 31/12/2025 cho thấy Nam Dược sở hữu một trong những cấu trúc tài chính lành mạnh và an toàn nhất ngành.

- **Quy mô và Cấu trúc tài sản:** Tổng tài sản của công ty đạt 819,8 tỷ đồng, tăng 9,5% so với thời điểm đầu năm¹. Tài sản ngắn hạn chiếm 435,1 tỷ đồng (trong đó Hàng tồn kho duy trì ở mức hợp lý 87,9 tỷ đồng), trong khi tài sản dài hạn chiếm 384,7 tỷ đồng (chủ yếu là Tài sản cố định vô hình - quyền sử dụng đất trị giá 225,4 tỷ đồng)¹.
- **Vị thế tiền mặt dồi dào:** Tâm điểm làm nên sự hấp dẫn của tài sản NDC chính là lượng Tiền và tiền gửi ngân hàng (đầu tư tài chính ngắn hạn nắm giữ đến ngày đáo hạn). Hạng mục này tăng trưởng phi mã từ 85,2 tỷ đồng đầu năm lên mức **281,4 tỷ đồng** vào cuối năm 2025, chiếm tới 34,3% tổng tài sản¹. Việc tạo ra dòng tiền hoạt động kinh doanh (CFO) dương mạnh mẽ và liên tục chứng tỏ chính sách kiểm soát công nợ của Nam Dược cực kỳ hiệu quả, tiền tươi thóc thật đổ về tài khoản doanh nghiệp.
- **Chỉ số thanh khoản vượt trội:** Với lượng tiền mặt áp đảo, hệ số thanh toán ngắn hạn của NDC đạt mức 2,56 lần, và hệ số thanh toán nhanh (sau khi trừ hàng tồn kho) đạt 2,04 lần (tăng mạnh so với 2024)³. Doanh nghiệp dư sức chống chịu trước bất kỳ cú sốc thanh khoản nào từ thị trường tín dụng.

Cấu trúc Nguồn vốn: Triết lý Zero-Debt

Điểm nhấn kinh điển trong quản trị tài chính của ban điều hành Nam Dược là triết lý không sử dụng nợ vay.

- **Nợ phải trả:** Tính đến cuối năm 2025, tổng nợ phải trả của NDC là 170,15 tỷ đồng, và 100% là nợ ngắn hạn. Đặc biệt, **Nam Dược không phát sinh một đồng nợ vay tài chính nào (cả ngắn hạn và dài hạn)** từ các tổ chức tín dụng¹. Toàn bộ 170 tỷ đồng này bản chất là nợ chiếm dụng hợp pháp không chịu chi phí lãi vay, bao gồm các khoản Phải trả người bán, Phải trả người lao động và Chi phí phải trả¹. Hệ số Tổng Nợ / Tổng Tài Sản ở mức cực kỳ thấp, chỉ 0,21 lần (hệ số Nợ/VCSH là 0,26 lần)³. Việc chiếm dụng được vốn của nhà cung cấp chứng tỏ vị thế đàm phán (Bargaining power) của NDC trong chuỗi cung ứng là rất lớn.
- **Vốn chủ sở hữu và Hiệu quả sinh lời:** Nhờ sự tăng trưởng qua các năm, Vốn chủ sở hữu của NDC đạt 649,6 tỷ đồng. Đáng kinh ngạc là Vốn góp điều lệ chỉ chiếm 59,64 tỷ đồng, phần còn lại là khoản khổng lồ **590 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối**¹. Dù mẫu số Vốn chủ sở hữu rất lớn, khả năng sinh lời của Nam Dược vẫn duy trì ở mức cao: Tỷ suất sinh lời trên Vốn chủ sở hữu (ROE) đạt 13,9% và Tỷ suất sinh lời trên Tổng tài sản (ROA) đạt 11,0%³. Nếu sử dụng phân tích Dupont, có thể thấy ROE 13,9% này hoàn toàn được dẫn dắt bởi Biên lợi nhuận ròng và Vòng quay tài sản, chứ không hề có sự tham gia của Đòn bẩy tài chính (Equity Multiplier chỉ khoảng 1,2x). Đây là ROE thực chất và bền vững nhất.

PHẦN IV: CÁC ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG TRONG TRUNG VÀ DÀI HẠN (2026-2030)

Đại hội đồng Cổ đông năm 2026 đã thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2026 với sự cẩn trọng thường thấy: Doanh thu thuần mục tiêu 950 tỷ đồng (tăng 2,4% so với thực hiện 2025) và Lợi nhuận sau thuế 95 tỷ đồng (tăng 5,5%)³. Tuy nhiên, giá trị đầu tư thực sự của Nam Dược không nằm ở những con số tăng trưởng khiêm tốn trước mắt, mà nằm ở các chất xúc tác (Catalysts) dài hạn đang được định hình:

1. Dự án Nhà máy Nam Dược Hà Nam (CAPEX chiến lược)

Điểm nghẽn về công suất sản xuất của hệ thống nhà máy hiện tại tại Ninh Bình sẽ được tháo gỡ hoàn toàn. Nam Dược đang tập trung nguồn lực để triển khai dự án đầu tư Nhà máy mới tại Khu công nghiệp Đồng Văn, tỉnh Hà Nam, thông qua công ty con là Công ty TNHH Nam Dược Hà Nam.

- Tổng vốn đầu tư dự án dự kiến lên tới **250 tỷ VNĐ**, trong đó vốn góp thực hiện dự án từ công ty mẹ được nâng lên 100 - 150 tỷ VNĐ¹. Với lượng tiền mặt hơn 280 tỷ đồng, NDC thừa sức tự tài trợ toàn bộ siêu dự án này mà không cần pha loãng cổ phiếu hay vay nợ ngân hàng.
- Nhà máy mới này mang sứ mệnh mở rộng năng lực sản xuất ở các mảng sinh lời cao nhất hiện nay: Thực phẩm bảo vệ sức khỏe, Thực phẩm bổ sung và Dược mỹ phẩm¹. Khi dự án

đi vào vận hành (dự kiến trong giai đoạn 2026-2027), nó sẽ tạo ra một cú hích bùng nổ về sản lượng, giúp NDC chiếm lĩnh sâu hơn mảng FMCG và mỹ phẩm, từ đó tái định giá (re-rating) cổ phiếu lên một mặt bằng mới.

2. Tối ưu hóa vận hành, Chuyển đổi số và Sản xuất xanh (ESG)

Năm 2026, Hội đồng quản trị đã vạch ra định hướng phát triển sản phẩm "Xanh" và bền vững. Một trong những hành động cụ thể nhất là dự án đầu tư hệ thống Điện mặt trời áp mái với công suất 800kW tại khu vực nhà máy³. Động thái này không chỉ giúp Nam Dược đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe về Môi trường - Xã hội - Quản trị (ESG) để sẵn sàng đón nhận dòng vốn từ các quỹ đầu tư ngoại, mà còn đem lại giá trị tài chính thực tế: giảm thiểu đáng kể chi phí năng lượng trong bối cảnh giá điện liên tục điều chỉnh tăng. Bên cạnh đó, việc quyết liệt loại bỏ các trung tâm chi phí (Cost centers) kém hiệu quả như đóng cửa showroom truyền thống để dồn ngân sách ứng dụng công nghệ, AI vào E-commerce sẽ gia tăng hiệu suất trên mỗi đồng chi phí bán hàng³.

PHẦN V: QUAN HỆ ĐỐI TÁC, GIAO DỊCH BÊN LIÊN QUAN VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Một trong những khía cạnh cần mổ xẻ kỹ lưỡng tại Nam Dược là cơ cấu sở hữu cô đặc và hệ sinh thái các bên liên quan. Đây vừa là điểm tựa vững chắc, vừa là rủi ro tiềm ẩn mà nhà đầu tư cần đánh giá khách quan.

1. Cơ cấu cổ đông cô đặc và Thiếu vắng thanh khoản

Tính đến giữa năm 2024, cơ cấu cổ đông của NDC phân bổ tập trung vào một số cá nhân và tổ chức hạt nhân. Cụ thể:

- Bà Dương Thị Sáu là cổ đông cá nhân lớn nhất, sở hữu 23,77% vốn điều lệ⁸.
- CTCP Đầu tư Thương mại Dịch vụ Quảng cáo Promind nắm giữ 21,56%⁸.
- Công ty TNHH Dược phẩm Ích Nhân sở hữu 19,59% - 19,6% vốn (tương đương 1.168.320 cổ phiếu)¹.
- Về phía Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc: Phó Chủ tịch HĐQT Nguyễn Văn Giang (5,46%), Tổng Giám đốc Hoàng Minh Châu (3,18%), Chủ tịch HĐQT Lã Xuân Hạng (2,33%)¹⁵.
- Gần đây nhất, cổ đông lớn Vũ Anh Tuấn đã tiến hành mua vào (ở mức giá trung bình 125.000 VNĐ) và chốt lời thoái toàn bộ 9,43% vốn (562.620 cổ phiếu) ở mức giá thỏa thuận 159.500 VNĐ, thu về gần 90 tỷ đồng và ghi nhận mức lãi khoảng 10 tỷ đồng trong thời gian ngắn¹⁵. Giao dịch này chứng minh rằng dù thanh khoản khớp lệnh hàng ngày trên sàn UPCoM khá mỏng (chỉ vài trăm cổ phiếu/phần), cổ phiếu NDC vẫn có tính thanh khoản khối lượng lớn thông qua các giao dịch thỏa thuận của dòng vốn lớn¹⁵. Sự cô đặc này giúp định hướng chiến lược kinh doanh được thực thi nhất quán, nhưng đồng thời khiến biến động giá cổ phiếu đôi khi không phản ánh chính xác cung cầu thực tế của thị trường tự do.

2. Được phẩm Ích Nhân: Mắt xích quan trọng trong chuỗi sinh thái

Quan hệ đối tác phức tạp và sâu sắc nhất của Nam Dược là với Công ty TNHH Được phẩm Ích Nhân. Được thành lập từ tháng 11/2006, trải qua gần 20 năm phát triển, Được phẩm Ích Nhân đã khẳng định vị thế Top 10 Thương hiệu mạnh Quốc gia (2023) dưới sự điều hành của Tổng Giám đốc Dương Thị Sáu (đồng thời là vợ của Tổng Giám đốc Nam Dược - ông Hoàng Minh Châu)¹².

Mối quan hệ giữa Nam Dược và Ích Nhân mang tính chất cộng sinh. Ích Nhân là đơn vị phân phối độc quyền nhiều dòng sản phẩm thành công rực rỡ mang bản sắc của Nam Dược như: Viên uống Bảo Xuân (sản phẩm nội tiết tố nữ 50+), Diabetna (chiết xuất Dây thìa canh trị tiểu đường), Khang Được, và Hạ Áp Ích Nhân¹². Không chỉ là đối tác thương mại, Ích Nhân còn trực tiếp rót vốn sở hữu gần 20% cổ phần tại NDC¹.

Phân tích tính minh bạch của dòng tiền giao dịch liên kết: Trong năm 2025, doanh thu bán hàng hóa và thành phẩm từ Nam Dược cho Ích Nhân đạt 72,7 tỷ đồng (giảm từ mức 79,1 tỷ đồng năm 2024), chiếm khoảng 7,8% tổng doanh thu của công ty mẹ¹. Điểm tích cực dập tắt những lo ngại về rủi ro chuyển giá hay giam vốn tại "công ty sân sau" nằm ở chất lượng công nợ. Tại ngày 31/12/2025, khoản phải thu từ khách hàng Ích Nhân chỉ vón vện 844 triệu đồng, giảm cực mạnh từ mức 9,5 tỷ đồng của đầu năm¹. Điều này cho thấy dòng tiền đối lưu giữa hai bên rất sòng phẳng, hàng hóa bán ra thu được tiền ngay, bảo toàn thanh khoản cho cổ đông Nam Dược.

Bên cạnh đó, chính sách thù lao của HĐQT và Ban điều hành được duy trì ở mức hợp lý. Năm 2025, tổng thù lao cho 6 thành viên HĐQT là 3,94 tỷ đồng (mỗi người nhận khoảng 658 triệu đồng), BKS nhận tổng cộng 987 triệu đồng. Quỹ lương Ban Tổng giám đốc khoảng 9,7 tỷ đồng¹. Các con số này minh bạch và tương xứng với quy mô lợi nhuận 90 tỷ đồng tạo ra.

3. Chính sách phân phối lợi nhuận và Cổ tức

Nam Dược là điển hình của một "Cỗ máy in tiền" luôn quan tâm đến lợi ích trực tiếp của cổ đông thông qua cổ tức tiền mặt. Lịch sử chi trả của công ty rất ấn tượng và đều đặn:

- Năm 2023: 25% (2.500 đồng/CP)¹³.
- Năm 2024: 30% (3.000 đồng/CP)⁵.
- Năm 2025: ĐHĐCĐ tiếp tục thông qua mức chi trả **30% vốn điều lệ bằng tiền mặt (3.000 đồng/cổ phiếu)**. Ngày chốt danh sách là 28/05/2026 và thời gian thực hiện thanh toán là 24/06/2026³. Với 5,96 triệu cổ phiếu, NDC dự kiến chi ra khoảng 17,9 tỷ đồng. Tỷ lệ chi trả (Payout Ratio) so với 90 tỷ đồng LNST chỉ ở mức xấp xỉ 19,8%. Điều này cho phép doanh nghiệp vừa mang lại thu nhập thực tế cho nhà đầu tư, vừa giữ lại nguồn thặng dư khổng lồ cho dự án nhà máy tại Hà Nam.
- Năm 2026: Kế hoạch chia cổ tức tối thiểu 25% vốn điều lệ³.

Đặc biệt, đại hội năm 2026 đã thông qua việc trích **Quỹ khen thưởng, phúc lợi năm 2025 ở mức 5% Lợi nhuận sau thuế** (tương đương khoảng 4,5 tỷ đồng), và trích 5% cho thù lao HĐQT & BKS³. Việc giới hạn tỷ lệ trích lập quỹ phúc lợi ở mức 5% là một điểm sáng lớn về quản trị. Tại nhiều doanh nghiệp niêm yết khác, tỷ lệ này thường bị đẩy lên 10-15%, gây pha loãng nghiêm

trọng lợi ích của cổ đông. Sự chứng mực của Nam Dược cho thấy HĐQT tôn trọng nguyên tắc cân bằng giữa đãi ngộ người lao động và bảo vệ giá trị cho cổ đông.

PHẦN VI: PHÂN TÍCH RỦI RO HOẠT ĐỘNG (DOWNSIDE RISKS)

Bất kỳ quyết định đầu tư nào cũng cần được soi chiếu qua lăng kính rủi ro. Đối với Nam Dược, các rủi ro trọng yếu bao gồm:

1. **Rủi ro thiên tai và biến đổi khí hậu:** Dù NDC đã khép kín chuỗi cung ứng bằng các vùng trồng GACP-WHO, các vùng trồng này (Lào Cai, Hà Giang, Đồng Tháp) đều nằm ở ngoài trời và chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi điều kiện thời tiết⁵. Các đợt sương muối, hạn hán hay bão lũ cục bộ có thể làm mất mùa dược liệu, buộc công ty phải thu mua ngoài thị trường tự do với giá cao hơn, ảnh hưởng tiêu cực đến biên lợi nhuận gộp.
2. **Rủi ro chính sách, pháp lý:** Ngành dược là một trong những ngành bị quản lý nghiêm ngặt nhất. Những thay đổi trong quy định cấp phép số đăng ký thuốc, quy trình thanh kiểm tra chuỗi bán lẻ, hoặc các đợt siết chặt quảng cáo thực phẩm bảo vệ sức khỏe có thể làm trì hoãn kế hoạch ra mắt sản phẩm mới và giảm doanh số từ các nhãn hiệu lâu đời⁵.
3. **Áp lực cạnh tranh gay gắt:** Sự đổ bộ của các tập đoàn dược phẩm đa quốc gia có tiềm lực tài chính và R&D khổng lồ, cùng với sự lớn mạnh của các doanh nghiệp nội địa khác, đang tạo ra sức ép lớn lên thị phần đông dược. Cùng với đó, vấn nạn hàng giả, hàng nhái mẫu mã các sản phẩm nổi tiếng như Ích Nhi, Thông xoang tán cũng làm tổn hại đến niềm tin của người tiêu dùng⁵.
4. **Rủi ro thanh khoản cổ phiếu:** Thanh khoản nhỏ giọt trên sàn UPCoM khiến cổ phiếu NDC không phù hợp cho các giao dịch lướt sóng ngắn hạn hoặc các danh mục cần tính linh hoạt cao trong việc thoái vốn¹⁵.

PHẦN VII: ĐỊNH GIÁ SO SÁNH VÀ KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ

Để xác định giá trị nội tại của Nam Dược, chúng tôi sử dụng phương pháp định giá tương đối (P/E) bằng cách so sánh các chỉ số tài chính của NDC với rổ các doanh nghiệp niêm yết trong ngành Dược phẩm Việt Nam, bao gồm: Dược Hậu Giang (DHG), Imexpharm (IMP), Dược Hà Tây (DHT), Bidiphar (DBD), Dược Trung ương 3 (DP3), Dược OPC (OPC), Traphaco (TRA) và Dược Việt Nam (DVN).

So sánh vị thế tài chính và Định giá

- **Chỉ số sinh lời:** Với ROE đạt 13,9% và Biên lợi nhuận gộp lên tới 51,8%, hiệu quả sinh lời của NDC hoàn toàn có thể đặt ngang hàng với các ông lớn như IMP (ROE 16,15%), DHG (ROE 26,74%), hay Bidiphar (ROE 17,18%) và vượt xa các doanh nghiệp cùng quy mô vốn⁹.
- **Thặng dư EPS:** Lãi cơ bản trên cổ phiếu của NDC đạt **15.102 VNĐ**, bỏ xa mức EPS của phần lớn các công ty dược trên thị trường (ví dụ DP3 có EPS khoảng 7.975 VNĐ)¹.

- **Chiết khấu định giá:** Tại mức giá 115.800 VNĐ/cổ phiếu, P/E trượt của NDC đang giao dịch ở ngưỡng **~7,67 lần**⁴. So sánh với P/E trung bình của ngành dược Việt Nam đang ở mức rất cao, phản ánh kỳ vọng tăng trưởng dài hạn: DHG (12,69 lần), IMP (15,77 lần), DBD (15,99 lần), TRA (12,11 lần), và DP3 (7,5 - 14,2 lần)⁹. Mức định giá hiện tại của NDC bị chiết khấu quá sâu so với trung bình ngành.

Sự chiết khấu này có thể được giải thích một phần do cổ phiếu giao dịch trên UPCoM với thanh khoản thấp, và cơ cấu doanh thu tập trung vào mảng thực phẩm bổ sung, đồng dược (vốn không được thị trường định giá P/E cao bằng mảng kháng sinh tân dược như IMP)²⁹. Tuy nhiên, xét trên nền tảng doanh nghiệp không nợ vay tài chính, lượng tiền mặt dồi dào chiếm hơn 1/3 tổng tài sản, và dự án mở rộng quy mô sản xuất sắp thành hình, sự định giá thấp này là phi lý và mở ra cơ hội cực lớn cho dòng vốn đầu tư giá trị.

Xác định Giá mục tiêu

Dựa trên tính chất thanh khoản và vị thế trên sàn UPCoM, chúng tôi áp dụng một mức chiết khấu thận trọng và ấn định **P/E mục tiêu (Target P/E) cho cổ phiếu NDC ở mức 10,5 lần** (thấp hơn khoảng 20-30% so với P/E trung bình của rổ HOSE-Pharma)⁴.

- Với EPS đạt 15.102 VNĐ.
- **Giá mục tiêu ước tính = 10,5 x 15.102 = 158.571 VNĐ/cổ phiếu.** Làm tròn mức kỳ vọng: **158.500 VNĐ/cổ phiếu**⁴.

Khuyến nghị hành động

Cổ phiếu NDC hiện tại hội tụ đầy đủ các đặc tính của một tài sản phòng thủ vững chắc xen lẫn tiềm năng tăng trưởng (Growth-at-a-Reasonable-Price): Bảng cân đối siêu sạch, cổ tức tiền mặt đều như vắt chanh, và động lực tăng trưởng từ năng lực sản xuất mới. Áp lực giảm nhẹ lợi nhuận trong năm 2025 chỉ mang tính thời điểm, không ảnh hưởng đến vị thế dài hạn của doanh nghiệp.

Chúng tôi khuyến nghị **MUA** đối với cổ phiếu NDC.

- **Giá mục tiêu (Thời hạn 12 tháng): 158.500 VNĐ/cổ phiếu**⁴.
- **Tỷ suất sinh lời kỳ vọng: +36,9%** (chưa bao gồm lợi suất cổ tức tiền mặt khoảng 2,6%).
- **Chiến lược giao dịch:** Do thanh khoản thấp, nhà đầu tư được khuyến nghị kiên nhẫn tích lũy cổ phiếu trong các nhịp điều chỉnh giá của thị trường chung (gom nhặt thay vì mua đuổi lệnh lớn), phân bổ tỷ trọng hợp lý theo triết lý "Mua và Giữ" (Buy & Hold) để tận hưởng tối đa giá trị kép từ thặng dư vốn và cổ tức bền vững.

This is for informational purposes only. For medical advice or diagnosis, consult a professional.

Nguồn trích dẫn

1. <https://drive.google.com/open?id=14WLVwp1DcmlIMld9ikQ45jByA0-laQY1>
2. Giá cổ phiếu Nam Duoc JSC | Chứng khoán NDC - Investing.com, <https://vn.investing.com/equities/nam-duoc-jsc>
3. https://drive.google.com/open?id=1XlxfAPdBeJ9pgEqLmgJyMbctGs-3Hfm_
4. [unknown_url](#)
5. https://drive.google.com/open?id=1mW7jQANN2drdgGK9bHWr_WM7HkaRuALK

6. Hướng mốc 10 tỷ USD vào 2026, ngành dược tăng tốc thu hút đầu tư và mở rộng sản xuất,
<https://vneconomy.vn/huong-moc-10-ty-usd-vao-2026-nganh-duoc-tang-toc-thu-hut-dau-tu-va-mo-rong-san-xuat.htm>
7. báo cáo thường niên năm 2024 - Namduoc.vn,
<https://namduoc.vn/wp-content/uploads/2025/03/Bao-cao-thuong-nien-2024-da-nen.pdf>
8. Nam Dược mạnh tay chi trả cổ tức 30% bằng tiền mặt - Danviet.vn,
<https://danviet.vn/nam-duoc-manh-tay-chi-tra-co-tuc-30-bang-tien-mat-d1332372.html>
9. NDC - CTCP Nam Dược | VNFDATA - VietnamFinance,
<https://data.vietnamfinance.vn/co-phieu/NDC>
10. NDC: CTCP Nam Dược - Nam Duoc JSC | VietstockFinance,
<https://finance.vietstock.vn/NDC-ctcp-nam-duoc.htm>
11. NDC: Công ty Cổ phần Nam Dược (UPCOM) - CafeF,
<https://cafef.vn/du-lieu/upcom/ndc-cong-ty-co-phan-nam-duoc.chn>
12. Dược phẩm Ích Nhân tự hào nhận giải thưởng Thương hiệu mạnh Quốc gia 2023,
<https://ichnhan.vn/duoc-pham-ich-nhan-tu-hao-nhan-giai-thuong-thuong-hieu-manh-quoc-gia-2023/>
13. Giá Cổ Phiếu NDC Hôm Nay + Biểu Đồ & Lịch Trả Cổ Tức - Simplize,
<https://simplize.vn/co-phieu/NDC>
14. Thuốc ho Nam Dược nhận giải thưởng nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam 2019 - VietNamNet,
<https://vietnamnet.vn/thuoc-ho-nam-duoc-nhan-giai-thuong-nhan-hieu-noi-tien-g-viet-nam-2019-568552.html>
15. NDC: Rút sạch vốn sau nhịp tăng nóng, cổ đông lớn NDC bỏ túi gần 90 tỷ - Chi tiết bài viết,
<https://trading.vietcap.com.vn/ai-news/post-detail/ndc-rut-sach-von-sau-nhip-tang-nong-co-dong-lon-ndc-bo-tui-gan-90-ty>
16. Hồ sơ doanh nghiệp NDC - CTCP Nam Dược | VNFDATA,
<https://data.vietnamfinance.vn/co-phieu/NDC/ho-so-doanh-nghiep>
17. DP3: CTCP Dược phẩm Trung ương 3 - FORIPHARM | VietstockFinance,
<https://finance.vietstock.vn/DP3-ctcp-duoc-pham-trung-uong-3.htm>
18. Dược phẩm Ích Nhân: 2 năm liên tiếp đạt Top 10 doanh nghiệp tin dùng Việt Nam,
<https://congthuong.vn/duoc-pham-ich-nhan-2-nam-lien-tiep-dat-top-10-doanh-nghiep-tin-dung-viet-nam-232441.html>
19. Dược Phẩm Ích Nhân - 20 năm thắp sáng một sứ mệnh “Vì sức khỏe người Việt”,
<https://ichnhan.vn/duoc-pham-ich-nhan-18-nam-thap-sang-mot-su-menh-vi-su-c-khoe-nguoi-viet/>
20. CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM ÍCH NHÂN - Namduoc.vn,
<https://namduoc.vn/wp-content/uploads/2023/12/%C3%ADch-nh%C3%A2n.-B%C3%A1o-c%C3%A1o-giao-d%E1%BB%8Bch-c%E1%BB%95-phi%E1%BA%BFu-c%E1%BB%A7a-ng%C6%B0%E1%BB%9Di-c%C3%B3-li%C3%AAn-quan.pdf>
21. Dây thìa canh và bước tiến khoa học trong hỗ trợ kiểm soát đường huyết,
<https://ichnhan.vn/day-thia-canh-va-buoc-tien-khoa-hoc-trong-ho-tro-kiem-soa>

t-duong-huyet/

22. CTCP Nam Dược (ndc) - Cophieu68.vn,
<https://www.cophieu68.vn/quote/event.php?id=ndc>
23. Một doanh nghiệp dược chuẩn bị chia cổ tức tỷ lệ 25% bằng tiền,
<https://nguoiquansat.vn/mot-doanh-nghiep-duoc-chuan-bi-chia-co-tuc-ty-le-25-bang-tien-135332.html>
24. NDC: 27.05.2026, ngày GDKHQ trả cổ tức bằng tiền mặt (3.000đ/cp) - CafeF,
https://cafef.vn/du-lieu/ndc-2890960/ndc-27052026ngay-gdkhq-tra-co-tuc-bang-tien-mat-3000dcp.chn?utm_source=du-lieu
25. Công ty Cổ phần Nam Dược (NDC - UPCoM) - Thị trường chứng khoán,
<https://dulieu.nguoiquansat.vn/doanh-nghiep/ndc>
26. NDC: Báo cáo quản trị công ty bán niên 2026 - CafeF,
https://cafef.vn/du-lieu/ndc-2936437/ndc-bao-cao-quan-tri-cong-ty-ban-nien-2026.chn?utm_source=du-lieu
27. Cổ Phiếu Ngành Dược phẩm - Simplize,
<https://simplize.vn/co-phieu/nganh/cham-soc-suc-khoe/duoc-pham>
28. DP3: CTCP Dược phẩm Trung ương 3 | Tổng quan - 24HMoney,
<https://24hmoney.vn/stock/DP3>
29. Phân tích cổ phiếu ngành Dược: Có phải kênh “trú ẩn” an toàn nhất năm 2025?,
<https://fhsc.com.vn/co-phieu-nganh-duoc>