

## BÁO CÁO NHANH

Ngày 29 tháng 06 năm 2020

Chuyên viên phân tích

Trịnh Văn Hà

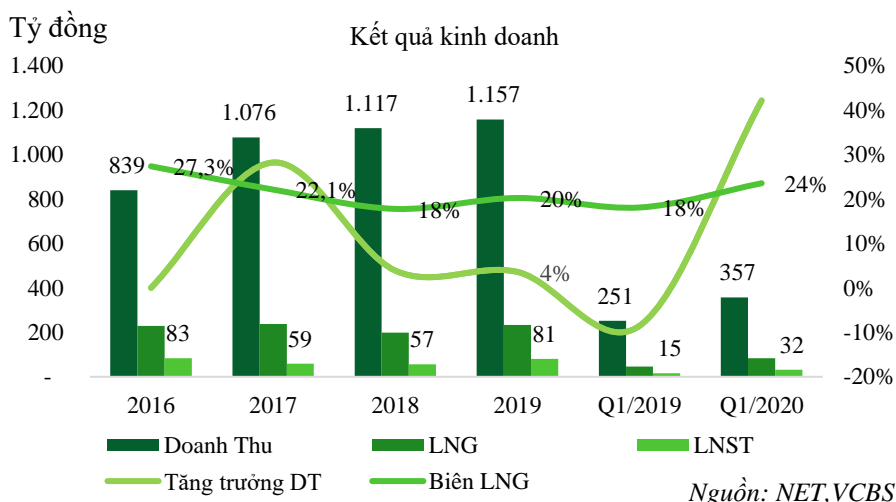
tvha@vcbs.com.vn

+84-28 3820 0751 (Ext: 643)

### CẬP NHẬT KQKD

**KQKD Q1.2020:** Doanh thu tăng trưởng rất mạnh đạt 356,7 tỷ đồng (+42% yoy) nhờ vào dịch Covid 19 khiến cho nhu cầu hóa chất, chất tẩy rửa tăng cao. NVL đầu vào là chất hoạt động bề mặt LAS (là sản phẩm được chiết suất từ dầu mỏ). Với diễn biến giảm mạnh của giá dầu giảm khoảng 30% đã làm cho chất hoạt động bề mặt giảm, theo đó làm tăng biên LNG của công ty. BLNG Q1.2020 đạt 24% (tăng 6% so với cùng kỳ). Chi phí bán hàng tăng mạnh đạt 39,5 tỷ (+70% yoy) chủ yếu do tăng chi phí khuyến mại bằng tiền, hỗ trợ nhà phân phối, siêu thị để tăng tính nhận diện hàng hóa của NET. LNST của công ty đạt 32 tỷ đồng (+108% yoy). Đây chính là quý có doanh thu, lợi nhuận lớn nhất trong lịch sử hoạt động của công ty.

Doanh thu của công ty đến từ sản xuất bột giặt và chất tẩy rửa. Phần lớn công ty tập trung thị trường nội địa chiếm khoảng 65%, xuất khẩu 33% ra thị trường Nhật, các nước Asean. Còn lại, 2% gia công.



### CẬP NHẬT MỘT SỐ THÔNG TIN MỚI

**DHCD 2020 thông qua kế hoạch kinh doanh 2020 như sau:**

- Doanh thu: 1.300 tỷ đồng
- LNTT: 86,28 tỷ đồng
- Tỷ lệ cổ tức tối thiểu: 10% vốn điều lệ

**Xuất khẩu sụt giảm.** Năm 2019, doanh thu xuất khẩu đạt 318 tỷ đồng (-11% yoy), chiếm 27% tổng DT. Theo công ty, thị trường Capuchia cho thấy xu hướng tiêu dùng thay đổi. Định vị sản phẩm của Thái Lan tốt hơn nên nhiều người đã chuyển sang sử dụng sản phẩm của Thái Lan khiến cho doanh thu của NET sụt giảm. Dự kiến trong năm 2020, các thị trường xuất khẩu sẽ tiếp tục khó khăn. Kết quả kinh doanh 2020 sẽ phụ thuộc nhiều vào việc bán hàng tại thị trường nội địa.

**Thông qua tỷ lệ chi trả cổ tức bằng tiền mặt năm 2019 lên tới 32%.** Sau một năm lợi nhuận tăng trưởng tốt, và đã trả gần hết nợ vay xây dựng nhà máy tại Lộc An – Bình Sơn. Công ty quyết định chia cổ tức tỷ lệ 32% bằng tiền mặt, tương ứng với 71,7 tỷ đồng, chiếm 88% LNST 2019. Công ty chia cổ tức khá cao do hiện không có nhu cầu đầu tư mới, dòng tiền hoạt động kinh doanh khá ổn định.

**Tăng bán hàng tại các cửa hàng tiện lợi như Bách hóa xanh, Vinmart+... do xu hướng tiêu dùng thay đổi.** Theo công ty cho biết, hiện nay các cửa hàng tiện lợi như Bách hóa xanh, Vinmart+, Coopfood... đang phát triển rất mạnh làm thay đổi thói quen người tiêu dùng. Thay vì vào siêu thị, người dân thường xuyên đến các cửa hàng tiện lợi để mua các sản phẩm chăm sóc gia đình. Chính vì vậy, NET cũng từng bước thâm nhập thị trường thông qua các cửa hàng tiện lợi này.

**MASAN HPC mua cổ phần chi phối.** Hiện nay, tỷ lệ sở hữu của MASAN HPC đã lên tới 52,5% nhưng chưa có thể tham gia HĐQT do quy định phải nắm giữ trên 6 tháng. Với việc chi phối này của MASAN HPC, NET sẽ có thể tận dụng được hệ thống hơn 3.000 siêu thị, cửa hàng tiện lợi Vinmart hiện tại để tăng nhận diện thương hiệu và tốc độ bán hàng tại thị trường các đô thị lớn.

**Việc mất đi 50.000 tấn/năm gia công cho Unilever ban đầu là thách thức lớn nhưng đã giúp công ty tìm ra các giải pháp tốt để phát triển.** Theo đó, công ty đã tăng cường công tác bán hàng, nhận diện thương hiệu giúp gia tăng doanh thu. Theo thông tin từ công ty, lượng bán hàng của công ty tăng thêm đã gần đạt sản lượng gia công bị mất.

## TRIỂN VỌNG KINH DOANH

**Nhà máy tại Lộc An – Bình Sơn hoạt động ổn định giúp giá thành/sản phẩm được cải thiện.** Theo đó, sẽ tăng năng lực cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường khi theo đuổi chiến lược giá thấp. Hiện nay các sản phẩm của NET đang bán giá thấp hơn 30 – 50% sản phẩm tương tự của Unilever và P&G và tương đương với giá của LIX – đối thủ cùng phân khúc.

**Hoàn thành cân đối dòng tiền trả nợ trong việc vay để xây dựng nhà máy Lộc An – Bình Sơn** giúp dòng tiền của công ty mạnh hơn, không gặp áp lực trả nợ trong thời gian tới.

**Thâm nhập vào Vinmart nhờ sự hậu thuẫn của MASAN HPC.** Hiện tại, các cửa hàng của Vinmart chưa bán bất cứ sản phẩm nào của NET. Chúng tôi hy vọng sau khi mua chi phối, sản phẩm của NET sẽ thâm nhập sâu vào hệ thống siêu thị, cửa hàng tiện lợi lớn nhất Việt Nam này. Ngoài ra, hiện tại LIX đang là đối tác gia công cho các sản phẩm hóa mỹ phẩm thương hiệu riêng cho Vinmart, hy vọng sau này NET sẽ lấy được hợp đồng này giúp gia tăng doanh thu, lợi nhuận.

## ĐÁNH GIÁ SƠ BỘ

Mặc dù thị trường sản phẩm chăm sóc gia đình đang cạnh tranh rất khốc liệt với nhiều tên tuổi lớn trên thị trường nhưng với hướng đi vào thị trường nông thôn, giá thấp của NET thì vị thế của NET trên thị trường vẫn đứng vững và ngày càng phát triển. Với lợi tức hàng năm khoảng 6%, chúng tôi nhận định giá của NET hiện đang phản ánh đầy đủ các kỳ vọng trong tương lai. Tại ngày 29/06/2020, cổ phiếu NET đang giao dịch với mức PE trailing đạt 11x dựa trên kỳ vọng hoạt động sẽ được thúc đẩy mạnh mẽ sau khi được MASAN HPC chi phối. Chúng tôi khuyến nghị **Nắm Giữ** đối với cổ phiếu NET.

## ĐIỀU KHOẢN SỬ DỤNG

Báo cáo này và/hoặc bất kỳ nhận định, thông tin nào trong báo cáo này không phải là các lời chào mua hay bán bất kỳ một sản phẩm tài chính, chứng khoán nào được phân tích trong báo cáo và cũng không là sản phẩm tư vấn đầu tư hay ý kiến tư vấn đầu tư nào của VCBS hay các đơn vị/thành viên liên quan đến VCBS. Do đó, nhà đầu tư chỉ nên coi báo cáo này là một nguồn tham khảo. VCBS không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trước những kết quả ngoài ý muốn khi quý khách sử dụng các thông tin trên để kinh doanh chứng khoán.

Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo phân tích đều đã được thu thập, đánh giá với mức cẩn trọng tối đa có thể. Tuy nhiên, do các nguyên nhân chủ quan và khách quan từ các nguồn thông tin công bố, VCBS không đảm bảo về tính xác thực của các thông tin được đề cập trong báo cáo phân tích cũng như không có nghĩa vụ phải cập nhật những thông tin trong báo cáo sau thời điểm báo cáo này được phát hành.

Báo cáo này thuộc bản quyền của VCBS. Mọi hành động sao chép một phần hoặc toàn bộ nội dung báo cáo và/hoặc xuất bản mà không có sự cho phép bằng văn bản của VCBS đều bị nghiêm cấm.

## THÔNG TIN LIÊN HỆ

**Lý Hoàng Anh Thi**

Phó trưởng phòng Phân tích Nghiên cứu

lhathi@vcbs.com.vn

**Trịnh Văn Hà**

Chuyên viên Phân tích

tvha@vcbs.com.vn