

# CTCP Tập đoàn Masan (MSN)

## Đặt mục tiêu tăng gấp đôi doanh thu 2020E

### Đặt mục tiêu tăng gấp đôi doanh thu nhưng lợi nhuận giảm mạnh trong năm 2020E

- ĐHCĐ thông qua kế hoạch LNST phân bổ cho cổ đông giảm mạnh từ 46% đến 82% đạt từ 1,000 tỷ đồng đến 3,000 tỷ đồng do hợp nhất hoạt động kinh doanh của công ty VinCommerce. Kế hoạch doanh thu năm 2020 đạt từ 75,000 đến 85,000 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 101% YoY và 128% YoY. MSN cũng đặt những mục tiêu cho các công ty thành viên như sau: 1) VinCommerce (VCM): Biên EBITDA sẽ đạt từ -3% đến hòa vốn trong nửa cuối năm 2020; 2) Masan Consumer Holdings (MCH): doanh thu dự kiến tăng 15% YoY và đạt mức tăng trưởng hai chữ số cho lợi nhuận; 3) Masan MeatLife (MML): mảng thịt đóng góp 20% vào tổng doanh thu và phát triển nền tảng thịt chế biến để tối ưu hóa lợi nhuận. Mảng thức ăn chăn nuôi dự kiến tăng trưởng ổn định với tiềm năng tăng trưởng từ việc tái đàn lợn nhanh chóng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng; và 4) Masan High-tech Materials (MSR): tập trung vào việc tích hợp nền tảng kinh doanh vonfram H.C.Starck để trở thành nhà sản xuất các sản phẩm vonfram midstream toàn cầu.
- MSN cũng công bố trả cổ tức bằng tiền mặt 1,000 đồng/cổ phiếu cho năm 2019 và sẽ được trả trong năm 2020. MSN cũng đề xuất phát hành tối đa 0.5% tổ số cổ phiếu đang lưu hành cho chương trình ESOP 2019.

### MSN đặt mục tiêu dài hạn đạt doanh thu 150-250 nghìn tỷ đồng vào năm 2025

- Nền kinh tế Việt Nam đang phát triển nhanh chóng với sự gia tăng của tầng lớp trung lưu. Theo đó, thương mại hiện đại tiếp tục tăng trưởng và sẽ chiếm 30% tổng giá trị bán lẻ vào năm 2025 so với 8% hiện nay. Với việc sáp nhập VCM, Masan đang bước vào giai đoạn chuyển đổi tiếp theo bằng cách sở hữu và mở rộng cả sự hiện diện của cửa hàng vật lý và nền tảng kỹ thuật số để tiếp cận trực tiếp với người tiêu dùng, nơi trải nghiệm của người tiêu dùng đang trở nên ngày càng quan trọng. Dự kiến đến năm 2025, doanh thu MSN sẽ đạt 150-250 nghìn tỷ đồng với tỷ suất lợi nhuận hoạt động đạt 14-15% do: 1) phát triển mô hình cửa hàng tối ưu; 2) phát triển mạnh mẽ các kênh bán hàng trực tuyến; 3) sản phẩm độc quyền tại các cửa hàng bán lẻ; và 4) mở rộng mạng lưới phân phối thông qua các cửa hàng vật lý và mô hình nhượng quyền trong tương lai. Masan đặt mục tiêu có 3,000 cửa hàng trong năm 2020 và tăng lên 10,000 cửa hàng cùng với 20,000 cửa hàng nhượng quyền để phục vụ 30-50 triệu khách hàng vào năm 2025. Để xây dựng một nền tảng bán lẻ tích hợp để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng, Masan đã tạo ra *The CrownX*. Việc tạo ra *The CrownX* sẽ cho phép Masan quản lý tốt hơn tất cả những thương hiệu tiêu dùng của mình dưới một pháp nhân duy nhất.

## KHỐI PHÂN TÍCH CÔNG TY CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM

---

**Giám đốc Khối Phân Tích – Nguyễn Xuân Bình**

binhnx@kbsec.com.vn

### **Phân tích Ví mô & Chiến lược Thị trường**

**Giám đốc Kinh tế Ví mô & Chiến lược thị trường – Trần Đức Anh**

anhthd@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Ví mô – Thái Thị Việt Trinh**

trinhhtt@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Chiến lược Thị trường – Lê Anh Tùng**

tungla@kbsec.com.vn

### **Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội)**

**Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội) – Dương Đức Hiếu**

hieudd@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Công nghệ & Logistics – Nguyễn Anh Tùng**

tungna@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Bất động sản – Phạm Hoàng Bảo Nga**

ngaphb@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Năng lượng & Vật liệu xây dựng – Lê Thành Công**

conglth@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Ngân hàng Tài chính – Nguyễn Thị Thu Huyền**

huyenntt@kbsec.com.vn

### **Phân tích Doanh nghiệp (Hồ Chí Minh)**

**Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp (Hồ Chí Minh) – Harrison Kim**

harrison.kim@kbf.com

**Chuyên viên Phân tích Hàng tiêu dùng & Bán lẻ – Đào Phúc Phương Dung**

dungdpp@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Thủy sản & Dược phẩm – Nguyễn Thanh Danh**

danhnt@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Dầu Khí & Hóa chất – Nguyễn Vinh**

vinhn@kbsec.com.vn

### **Bộ phận Marketing Research**

**Chuyên viên Marketing Hàn Quốc – Seon Yeong Shin**

shin.sy@kbsec.com.vn

## CTCP CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM (KBSV)

---

### Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng G, tầng 2 và 7, Tòa nhà Sky City số 88 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội  
Điện thoại: (+84) 24 7303 5333 - Fax: (+84) 24 3776 5928

### Chi nhánh Hà Nội:

Địa chỉ: Tầng 1, Tòa nhà VP, số 5 Điện Biên Phủ, Quận Ba Đình, Hà Nội  
Điện thoại: (+84) 24 7305 3335 - Fax: (+84) 24 3822 3131

### Chi nhánh Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 2, TNR Tower Nguyễn Công Trứ, 180-192 Nguyễn Trứ, Q1, TP Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (+84) 28 7303 5333 - Fax: (+84) 28 3914 1969

### Chi nhánh Sài Gòn:

Địa chỉ: Tầng 1, Saigon Trade Center, 37 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Q1, Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (+84) 28 7306 3338 - Fax: (+84) 28 3910 1611

### LIÊN HỆ

Trung Tâm Khách hàng Tổ chức: (+84) 28 7303 5333 – Ext: 2656

Trung Tâm Khách hàng Cá nhân: (+84) 24 7303 5333 – Ext: 2276

Email: [ccc@kbsec.com.vn](mailto:ccc@kbsec.com.vn)

Website: [www.kbsec.com.vn](http://www.kbsec.com.vn)

## Hệ thống khuyến nghị

---

### Hệ thống khuyến nghị đầu tư cổ phiếu

(dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)

| Mua:              | Nắm giữ:                  | Bán:               |
|-------------------|---------------------------|--------------------|
| +15% hoặc cao hơn | trong khoảng +15% và -15% | -15% hoặc thấp hơn |

### Hệ thống khuyến nghị đầu tư ngành

(dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)

| Khả quan:                | Trung lập:         | Kém khả quan:      |
|--------------------------|--------------------|--------------------|
| Vượt trội hơn thị trường | Phù hợp thị trường | Kém hơn thị trường |

Ý kiến trong báo cáo này phản ánh đánh giá chuyên môn của (các) chuyên viên phân tích kể từ ngày phát hành và dựa trên thông tin và dữ liệu thu được từ các nguồn mà KBSV cho là đáng tin cậy. KBSV không tuyên bố rằng thông tin và dữ liệu là chính xác hoặc đầy đủ và các quan điểm được trình bày trong báo cáo này có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Khách hàng nên độc lập xem xét các trường hợp và mục tiêu cụ thể của riêng mình và tự chịu trách nhiệm về các quyết định đầu tư của mình và chúng tôi sẽ không có trách nhiệm đối với các khoản đầu tư hoặc kết quả của chúng. Những tài liệu này là bản quyền của KBSV và không được sao chép, phân phối lại hoặc sửa đổi mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của KBSV. Nhận xét và quan điểm trong báo cáo này có tính chất chung và chỉ nhằm mục đích tham khảo và không được phép sử dụng cho bất kỳ mục đích nào khác.