

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT (HOSE – FRT)

KHUYẾN NGHỊ:

KHÔNG

| | |
|---------------------------|--------|
| Giá kỳ vọng (VND) | N/A |
| Giá thị trường (3/4/2019) | 52,600 |
| Lợi nhuận kỳ vọng | N/A |

Bộ phận phân tích

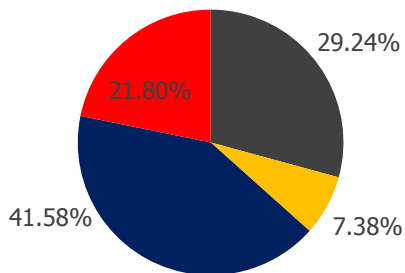
028 38 270 527
research@tcsc.vn

TỔNG QUAN CÔNG TY

| | |
|------------------------|----------------------------|
| Ngành nghề | Bán lẻ |
| Vốn điều lệ | 680 tỷ |
| Vốn hóa | 3,257.20 tỷ |
| Tăng trưởng DT 3 năm | 24.38% |
| Tăng trưởng LNST 3 năm | 33.76% |
| Cổ tức | 10% tiền mặt, 15% cổ phiếu |
| PE trailing | 6.x |

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Cơ cấu sở hữu



- BOD và các bên liên quan
- Nước ngoài khác
- VOF Investment Limited
- Khác

Ngày 27/03/2019, chúng tôi có tham dự buổi ĐHĐCĐ thường niên 2019 của CTCP Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (FRT). Qua buổi gặp gỡ, chúng tôi xin cập nhật một số thông tin trọng yếu như sau:

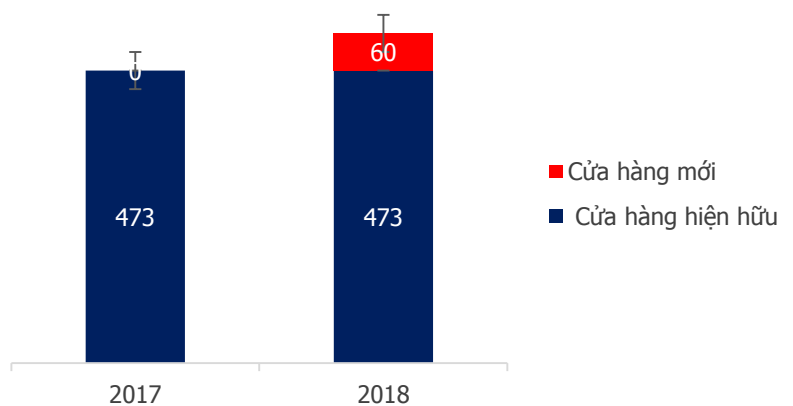
Tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2018

Kết thúc năm 2018, FPT Retail ghi nhận tổng doanh thu đạt 15,298 tỷ đồng, tăng 16.4% so với năm 2017. Lợi nhuận sau thuế đạt 348 tỷ đồng, tăng 20% so với cùng kỳ năm 2017.

Những phương án kinh doanh thúc đẩy doanh thu và lợi nhuận trong năm 2018

Tính đến hết năm 2018, FRT nâng tổng số cửa hàng lên 533, tăng 60 cửa hàng so với cùng kỳ năm 2017. Doanh số trung bình trên mỗi cửa hàng đạt 2.4 tỷ/tháng, tăng nhẹ so với năm 2017.

Số lượng cửa hàng FPT Shop

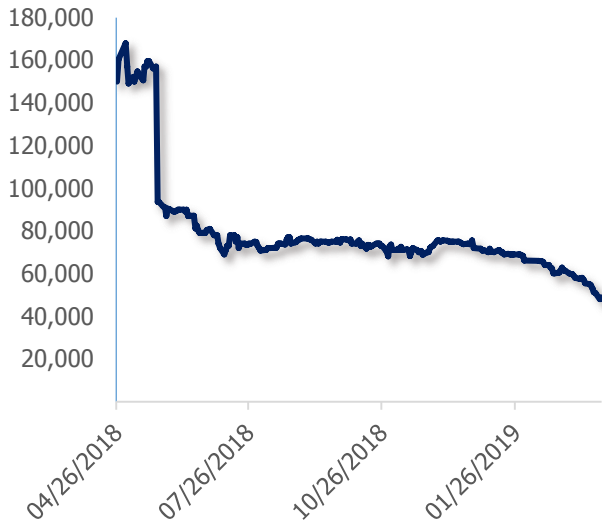


Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

Trong năm 2018, FPT Retail sở hữu 14 cửa hàng chuỗi F – studio by FPT (mô hình cửa hàng của Apple kinh doanh các sản phẩm tập trung như điện thoại điện thoại Iphone, máy tính bảng Ipad, Macbook, Apple Watch và các phụ kiện chính hãng của Apple): gồm cửa hàng cấp 1 là APR (Apple Premium Reseller) và cửa hàng cấp 2 AAR side – by – side (Apple Authorised Reseller). Doanh số chuỗi cửa hàng này đóng góp 423 tỷ đồng vào tổng doanh thu của FRT, chiếm 2.8% trong cơ cấu doanh thu FRT năm 2018, tăng 61% so với cùng kỳ năm 2017.

Ngoài ra, FRT triển khai 2 hoạt động bán hàng trả góp F .Friends (là chương trình trợ giá của FRT để mua trả góp, với đối tượng chủ yếu

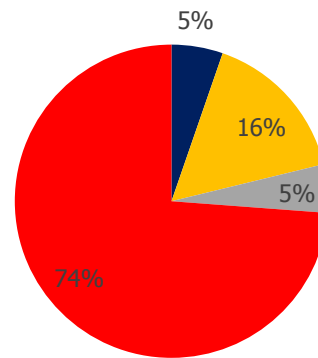
DIỄN BIẾN GIÁ CỔ PHIẾU



là nhân viên của các công ty thông qua việc trả góp bằng lương hằng tháng, không cần trả trước, lãi suất trả góp 0%) và trợ giá bán hàng Subsidy (đây là dịch vụ gói điện thoại bán kèm với gói cước nhà mạng – FRT kết hợp với các nhà mạng hàng đầu Việt Nam để trợ giá điện thoại từ 800 ngàn đồng đến 8 triệu đồng/ sản phẩm, nhằm giúp khách hàng dễ dàng sở hữu được điện thoại với mức giá hấp dẫn và nhận được những ưu đãi về dịch mạng như nghe, gọi, dung lượng data) vào cuối tháng 8/2018, doanh thu từ 2 chương trình này trong năm 2018 đóng góp lần lượt 5.3% và 5% tổng doanh thu cả năm.

Lượt truy cập online của khách hàng tăng 41.6% so với năm 2017. Điều này làm cho doanh thu online của FRT tăng 21% so với cùng kỳ năm 2017. Bên cạnh đó mảng phụ kiện đạt doanh thu 598 tỷ đồng, đóng góp 230 tỷ lợi nhuận trong năm 2018.

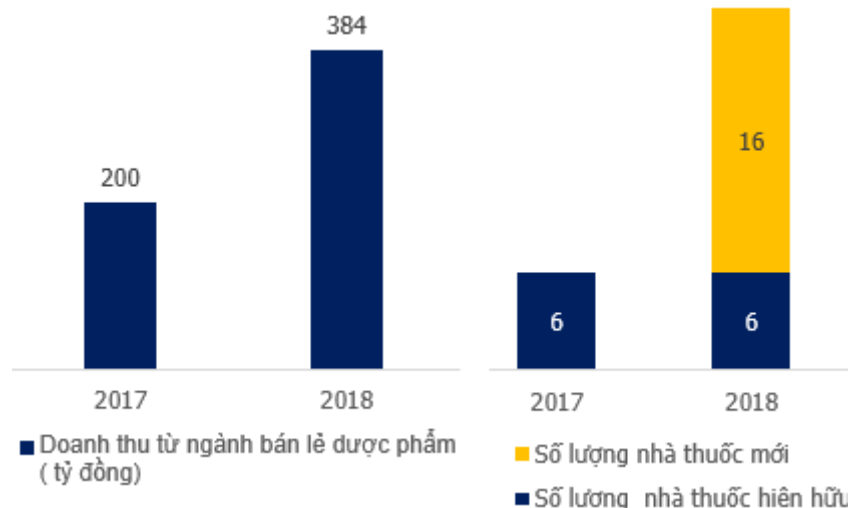
Cơ cấu doanh thu ngành hàng ICT năm 2018



■ F.Friends ■ Online ■ Subsidy ■ Offline shops

Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

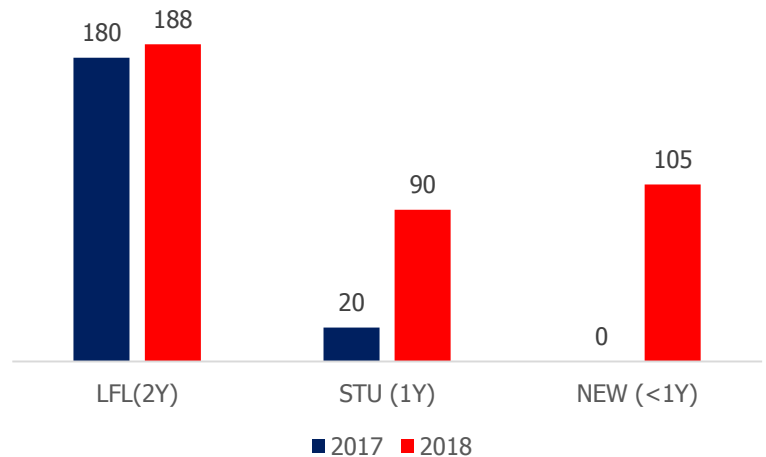
Mảng dược phẩm trong năm 2018



Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

Tính trong năm 2018, FRT mở rộng thêm 16 nhà thuốc mới, nâng tổng số nhà thuốc Long Châu lên mức 22. Tuy số lượng nhà thuốc khá nhỏ nhưng doanh thu trung bình mỗi nhà thuốc mang lại khoảng 3 tỷ đồng/ tháng, so với những nhà thuốc nhỏ lẻ khác chỉ mang lại khoảng 300 – 400 triệu đồng/tháng.

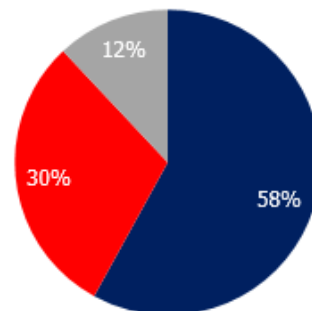
Doanh thu mảng dược phẩm phân loại theo cửa hàng (tỷ đồng)



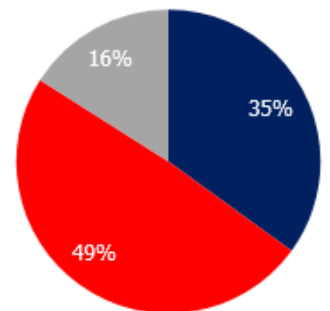
Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

Không chỉ kinh doanh về thuốc, hệ thống nhà thuốc Long Châu còn kinh doanh các thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm, trang thiết bị y tế,... Mặt hàng đóng góp doanh thu chính là thuốc ,chiếm khoảng 58%, thực phẩm chức năng chiếm khoảng 30% doanh thu. Với mảng kinh doanh về thuốc, tuy chiếm tỷ trọng cao trong doanh thu nhưng chỉ đóng góp 35% lợi nhuận, thực phẩm chức năng chiếm đến 49% lợi nhuận cho nhà thuốc Long Châu.

Cơ cấu doanh thu chuỗi nhà thuốc phân loại theo mặt hàng năm 2018



Cơ cấu lợi nhuận chuỗi nhà thuốc phân loại theo mặt hàng năm 2018

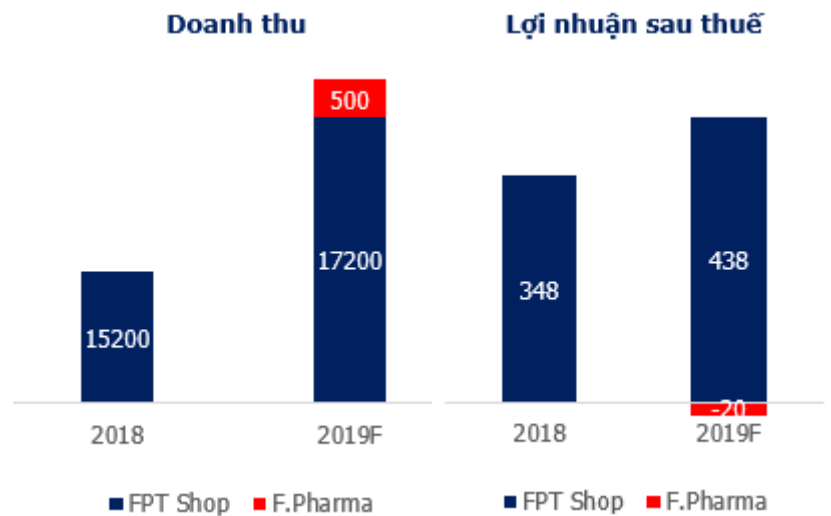


■ Thuốc ■ Thực phẩm chức năng ■ Khác ■ Thuốc ■ Thực phẩm chức năng ■ Khác

Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

Kế hoạch kinh doanh năm 2019

FPT Retail đặt ra kế hoạch kinh doanh năm 2019 với doanh thu là 17,700 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt 418 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng trưởng lần lượt là 16% và 20% so với cùng kỳ năm 2018. Với kế hoạch đặt ra trong năm 2019, EPS 2019 là 6,086 và P/E forward là 8.6.



Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

Tăng cường mở mới cửa hàng FPT Shop trong năm 2019

Để đạt được kế hoạch đề ra cho năm 2019, FRT tăng cường mở mới 100 cửa hàng FPT Shop, nâng tổng số cửa hàng lên 633 cửa hàng trong năm 2019.



Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

Bên cạnh đó, để tăng trưởng doanh thu cho mảng công nghệ thông

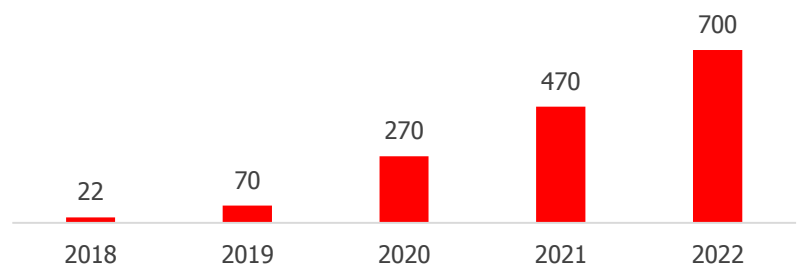
tin (ICT), FRT đẩy mạnh 2 hoạt động F.Friends (mở rộng số lượng công nhân nhà máy và bắt đầu tiếp cận nhân viên văn phòng đến từ doanh nghiệp) và trợ giá bán hàng Subsidy (dự kiến kết hợp với nhà mạng Vinaphone). Dự kiến trong năm 2019, doanh thu từ 2 hoạt động này tăng thêm 300 tỷ đồng so với năm 2018, đạt khoảng 1800 tỷ đồng.

Chiến dịch lên đời sản phẩm được Ban lãnh đạo đề xuất trong năm 2019 thông qua các hoạt động chính: chạy chương trình “đổi máy cũ lấy máy mới”, hợp tác với các công ty tài chính để đưa ra chính sách trả góp cho khách hàng, kết hợp với ngân hàng thực hiện chương trình trả góp 0% cho khách hàng sử dụng thẻ tín dụng của ngân hàng,... Doanh thu trả góp chỉ chiếm 32% tổng doanh thu năm 2018, trong khi doanh thu trả góp của những chuỗi bán lẻ khác chiếm khoảng 50% tổng doanh thu. Vì vậy, FRT đặt mục tiêu đẩy mạnh doanh thu trả góp đạt 1700 tỷ đồng trong năm 2019, chiếm 45% tổng doanh thu.

2019 là năm bản lề đối với ngành bán lẻ dược phẩm

Định hướng cho năm 2019 của Ban lãnh đạo là mở rộng chuỗi nhà thuốc bán lẻ Long Châu lên khoảng 70 cửa hàng. Trong những năm tiếp theo, FRT dự kiến sẽ mở từ 100 – 200 cửa hàng/năm, để gia tăng độ phủ sóng toàn quốc. Theo ý kiến của Ban lãnh đạo, dược phẩm là ngành có nhiều tiềm năng tăng trưởng trong dài hạn bởi quy mô ngành được theo ước tính khoảng 4.5 tỷ USD và mức sống của người dân ngày càng tăng lên dẫn đến nhu cầu về thực phẩm chức năng cũng tăng theo, vì vậy FRT đề ra định hướng phát triển ngành này một cách quy hoạch và kiểm soát bài bản như: xây dựng mạng hậu cần logistic, tăng số lượng nhà thuốc, phát triển đội ngũ nhân sự có trình độ quản lí và chuyên môn.

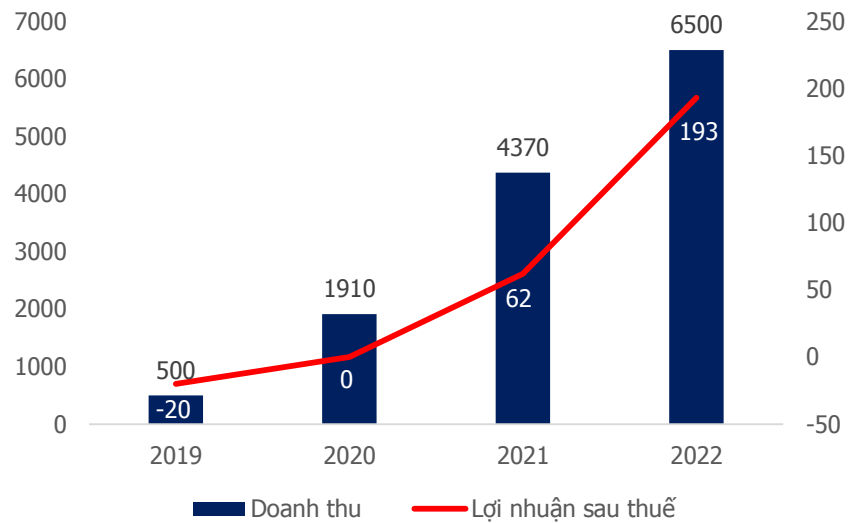
Số lượng nhà thuốc



Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

Ngành bán lẻ dược phẩm được chia thành 3 kênh: kênh bệnh viện, kênh phòng khám và kênh nhà thuốc, FPT Retail dự tính sẽ chiếm khoảng 30% thị phần kênh bán dược phẩm qua nhà thuốc trong 3 – 4 năm tới, ước tính doanh thu mảng dược phẩm đạt khoảng 10,000 tỷ đồng, đóng góp 40% tổng doanh thu.

Doanh thu và lợi nhuận sau thuế của F.Pharma



Nguồn: FRT, TCSC tổng hợp

Đẩy mạnh phát triển kênh bán hàng Online

FPT Retail dự tính đưa ra nhiều chương trình khuyến mãi, giảm giá đối với phương thức bán hàng trên website. Các sản phẩm được bán với giá rẻ hơn so với giá bán thường tại cửa hàng, nhưng vẫn đảm bảo chất lượng và chính sách bảo hành. Bên cạnh đó, FRT sẽ tận dụng lượt truy cập website từ người dùng để đưa vào thử nghiệm ngành hàng mới như điện máy... Doanh thu dự kiến năm 2019 cho kênh bán hàng online là tăng thêm 1,000 tỷ lên mức 3,500 tỷ.

Mảng phụ kiện và sim số là hai mảng chiến lược đem lại doanh thu và lợi nhuận cao trong năm 2019

Bằng việc thay đổi hoàn toàn nhà cung cấp, làm cho giá các sản phẩm phụ kiện giảm đi 20%, tăng khả năng cạnh tranh so với những chuỗi bán lẻ khác, từ đó lợi nhuận ngành hàng phụ kiện tăng trưởng thêm 10% so với trước đây. FRT đưa ra mục tiêu doanh thu cho mảng phụ kiện là 1,000 tỷ đồng, tăng trưởng 67% so với năm 2018, tương ứng với mức tăng 350 tỷ đồng và dịch vụ sim số thu hộ tăng trưởng 100 tỷ đồng. Lợi nhuận dự kiến đạt khoảng 483 tỷ, tăng trưởng 110% so với năm 2018.

Thực hiện chi trả cổ tức và phát hành ESOP dựa trên kết quả kinh doanh năm 2018

Trên cơ sở KQHĐKD 2018, FRT đưa ra phương án phân phối lợi nhuận năm 2018 với tổng mức chi trả năm 2018 là 25%, trong đó cổ tức bằng tiền mặt 10%, cổ tức bằng cổ phiếu là 15%. Thời gian thực hiện chi trả dự kiến trong quý 2 hoặc quý 3 năm 2019. Bên cạnh đó, HĐQT đưa ra phương án phát hành ESOP cho cán bộ công nhân viên với số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành là 1% trên tổng số cổ phiếu

đang lưu hành tại thời điểm phát hành, với giá phát hành là 10,000 đồng/cổ phiếu, số lượng cổ phiếu tối đa dự kiến phát hành: 680,000 cổ phiếu và 50% số cổ phiếu mới phát hành bị hạn chế chuyển nhượng trong 1 năm kể từ ngày hoàn tất đợt phát hành ESOP năm 2019.

Chính sách chi trả cổ tức bằng tiền mặt năm 2019

Căn cứ vào KHSXKD 2019, HĐQT dự tính chính sách chi trả cổ tức bằng tiền mặt năm 2019 với tỷ lệ không thấp hơn 10% - căn cứ theo số lượng cổ phiếu tại thời điểm thực hiện.

TỔNG HỢP CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

| Chỉ số tài chính | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| P/E cơ bản | 6.57 | 4.62 | 6.61 | 9.37 |
| P/B | 3.07 | 1.86 | 2.41 | 2.87 |
| EPS cơ bản (VNĐ) | 7,287 | 10,375 | 7,247 | 5,114 |
| Giá trị sổ sách/ 1 CP (VNĐ) | 15,596 | 25,762 | 19,911 | 16,673 |
| Tỷ suất lãi gộp | 14.22% | 13.00% | 13.82% | 13.36% |
| Tỷ suất EBIT | 2.66% | 2.12% | 2.75% | 3.01% |
| Tỷ suất EBITDA | 2.69% | 2.14% | 2.76% | 3.02% |
| Tỷ suất LN ròng | 1.83% | 1.91% | 2.20% | 2.27% |
| ROE | 78.08% | 50.17% | 44.20% | 35.57% |
| ROA | 6.95% | 5.66% | 6.76% | 7.54% |
| Tỷ suất thanh toán hiện thời | 1.05 | 1.05 | 1.14 | 1.19 |
| Tỷ suất thanh toán nhanh | 0.50 | 0.55 | 0.54 | 0.56 |
| Tổng nợ phải trả/ Tổng tài sản | 0.88 | 0.89 | 0.79 | 0.78 |
| Tổng nợ/ Vốn CSH | 7.41 | 8.14 | 3.86 | 3.62 |

TUYÊN BỐ MIỄN TRÁCH NHIỆM

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi TCSC dựa vào các nguồn thông tin mà TCSC coi là đáng tin cậy, có sẵn và mang tính hợp pháp. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác hay đầy đủ của các thông tin này.

Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này cần lưu ý rằng các nhận định trong báo cáo này mang tính chất chủ quan của chuyên viên phân tích TCSC. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

TCSC có thể dựa vào các thông tin trong báo cáo này và các thông tin khác để ra quyết định đầu tư của mình mà không bị phụ thuộc vào bất kì ràng buộc nào về mặt pháp lý đối với các thông tin đưa ra.

Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Thành Công. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này. Các thông tin có liên quan đến chứng khoán khác hoặc các thông tin chi tiết liên quan đến cổ phiếu này có thể được xem tại hoặc sẽ được cung cấp khi có yêu cầu chính thức.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THÀNH CÔNG (TCSC)

Phòng phân tích

Lầu 2, Số 6 Hồ Tùng Mậu, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (028) 38270527 | Fax: (028) 38218010

E-mail: info@tcsc.vn

Web: www.tcsc.vn