

FRT

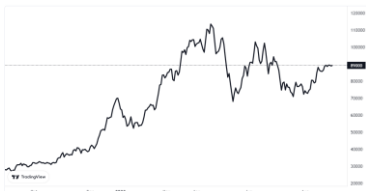
Cập nhật doanh nghiệp

Kết quả kinh doanh Q2.2022

Công ty Cổ phần Bán lẻ kỹ thuật số FPT (FRT) hoạt động trong lĩnh vực phân phối bán lẻ sản phẩm điện thoại, laptop, máy tính bảng, phụ kiện và các sản phẩm khác. Công ty FRT sở hữu 2 chuỗi bán lẻ: 728 cửa hàng FPT Shop và 678 nhà thuốc Long Châu.



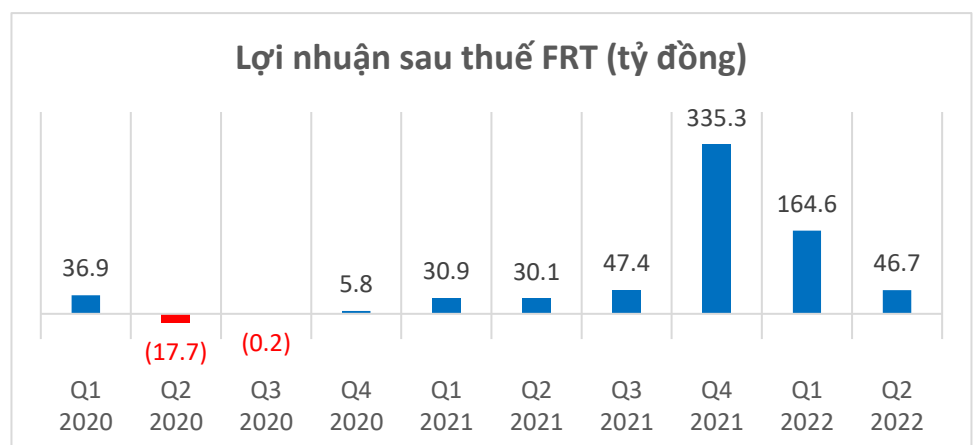
Giá mục tiêu	100 – 120
	+15%
Lợi nhuận 2022F	600 tỷ
EPS forecast	5.000
PB forecast	19 – 21
Ngưỡng hỗ trợ	70,000
Ngưỡng kháng cự	110,000



Tăng trưởng chậm lại vào mùa thấp điểm

Công ty Cổ phần Bán lẻ kỹ thuật số FPT đã công bố kết quả kinh doanh Q2/2022, ghi nhận doanh thu 6.237 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế 47 tỷ đồng, tăng trưởng lần lượt +42% và +55% so với Q2/2021.

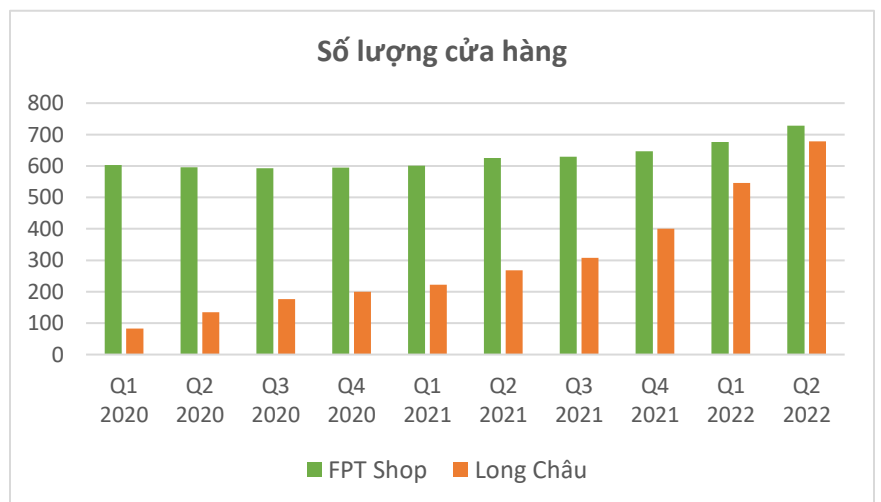
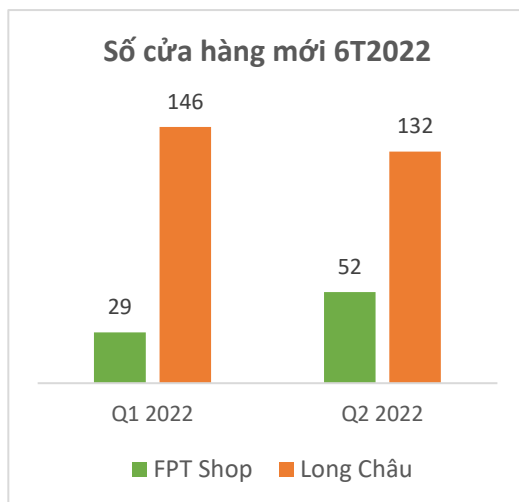
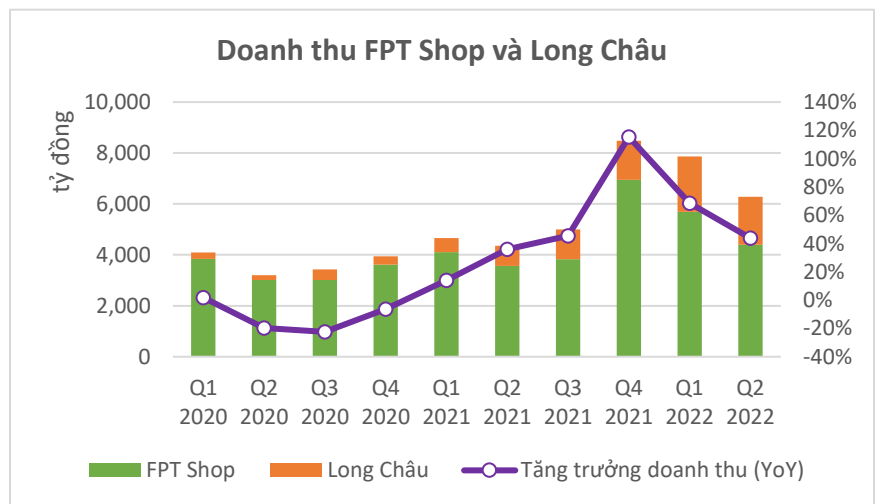
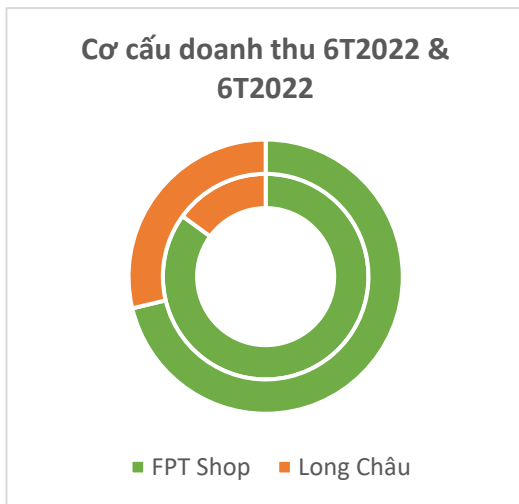
- Tính chung 6T2022, FRT ghi nhận doanh thu 13.999 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế 211 tỷ đồng, tăng trưởng lần lượt +55% và +246% so với 6T/2021.
- Đà tăng trưởng của FRT chững lại trong Q2/2022 khi thị trường bán lẻ vào mùa thấp điểm, nhu cầu mua sắm giảm mạnh sau dịp lễ tết, đồng thời tình hình dịch bệnh ở Việt Nam đã được kiểm soát tốt. Doanh thu các chuỗi bán lẻ thường sẽ sụt giảm vào Quý 2 trước khi ghi nhận sự tăng trưởng trở lại trong hai quý cuối năm.



Doanh thu Q2/2022 tăng trưởng so với cùng kỳ, tăng tốc mở của hàng mới

Doanh thu và lợi nhuận Q2/2022 của FRT dù vẫn tăng trưởng mạnh so với cùng kỳ 2021 nhưng đã chậm lại đáng kể so với 2 quý liền trước; doanh thu sụt giảm -26% so với Q4/2021 và -20% so với Q1/2022. Doanh thu cả 2 chuỗi bán lẻ nhìn chung đều giảm so với Q1/2022 khi nhu cầu mua sắm laptop và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe đã suy giảm khi dịch bệnh được kiểm soát tốt ở Việt Nam. Doanh thu của chuỗi Long Châu ghi nhận sự sụt giảm thấp hơn đáng kể với mức giảm của chuỗi FPT Shop, do số lượng nhà thuốc mới tăng mạnh đã bù đắp doanh thu sụt giảm trong mùa thấp điểm.

FRT đã đẩy mạnh tốc độ mở cửa hàng mới; tính đến hết nửa đầu năm 2022, FRT có 728 cửa hàng FPT Shop và 678 nhà thuốc Long Châu, tăng thêm 81 cửa hàng và 278 nhà thuốc so với cuối năm 2021. Cơ cấu doanh thu của FRT đang dần có sự dịch chuyển sang chuỗi nhà thuốc Long Châu và chúng tôi đánh giá đây sẽ là động lực dẫn dắt tăng trưởng của FRT trong thời gian tới.

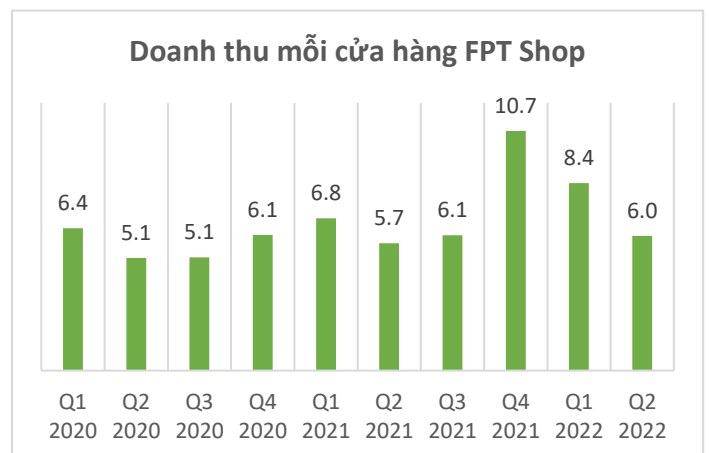
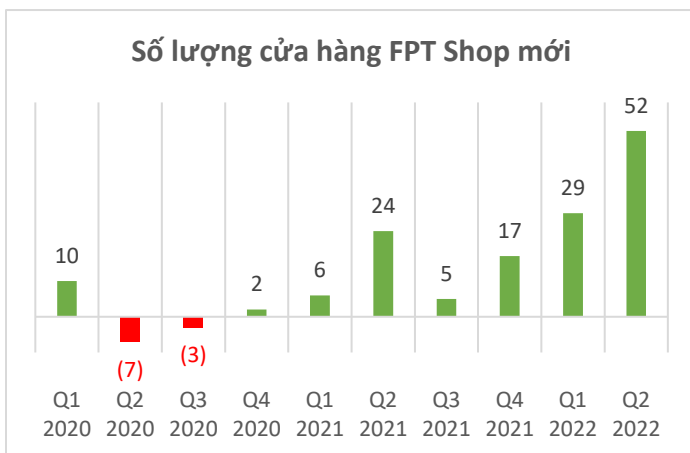
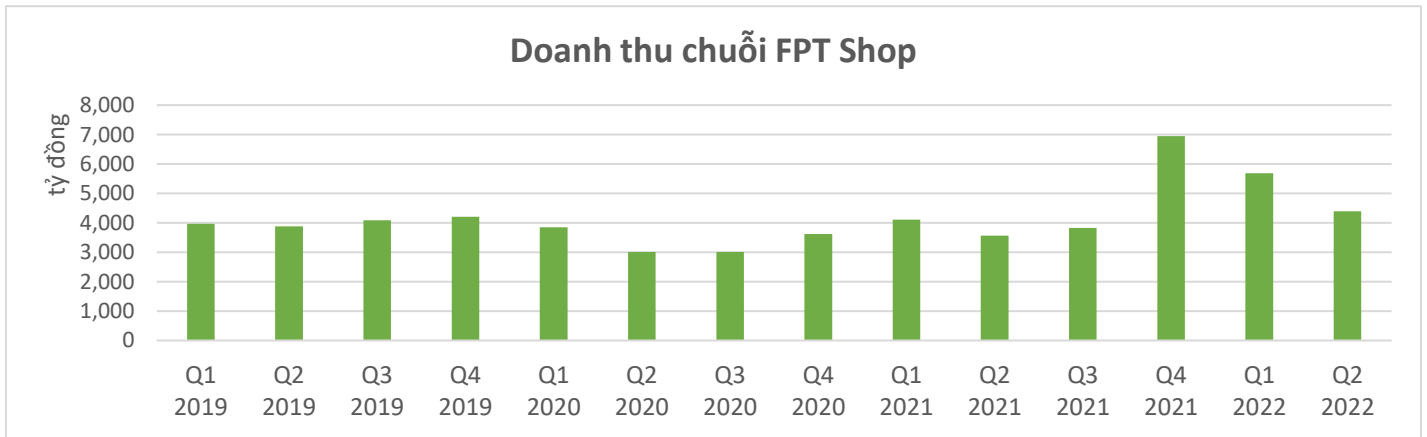


Doanh thu chuỗi FPT Shop trở về mức ổn định trước dịch

Chuỗi FPT Shop ghi nhận doanh thu 4.396 tỷ đồng trong Q2/2022, tăng trưởng +23% so với cùng kỳ 2021 và đóng góp 70% tổng doanh thu; FRT đã mở mới 81 cửa hàng trong nửa đầu năm 2022, con số rất ấn tượng khi so sánh với giai đoạn trước, chỉ có 52 cửa hàng mới trong năm 2021 và 2 cửa hàng mới trong năm 2020.

Doanh thu trung bình mỗi cửa hàng trong Q2/2022 đạt mức 6,0 tỷ đồng, giảm so với 2 quý liền trước và bằng với giai đoạn trước dịch 2020 – 2021. Trong kỳ 6 tháng cuối năm khả năng doanh số ở mảng laptop sẽ chậm lại so với cùng kỳ và FRT cần sự nỗ lực lớn hơn để đạt doanh số vượt 6 tỷ đồng mỗi cửa hàng/quý.

Hiện tại trong mùa khai giảng năm học mới, chuỗi FPT shop đã tổ chức nhiều event thu hút khách hàng. Hiện chuỗi vẫn đối mặt với sự cạnh tranh chính từ chuỗi TGDD của MWG cũng như nhiều chuỗi bán lẻ khác đang phát triển khá nhanh như Phong Vũ, Cellphones.... Tính đến hết Q2/2022, MWG hiện đang sở hữu 1.057 cửa hàng TGDD – TopZone với doanh thu bình quân đạt 8,4 tỷ đồng / quý, cao hơn khoảng 20% so với cửa hàng FPT Shop.

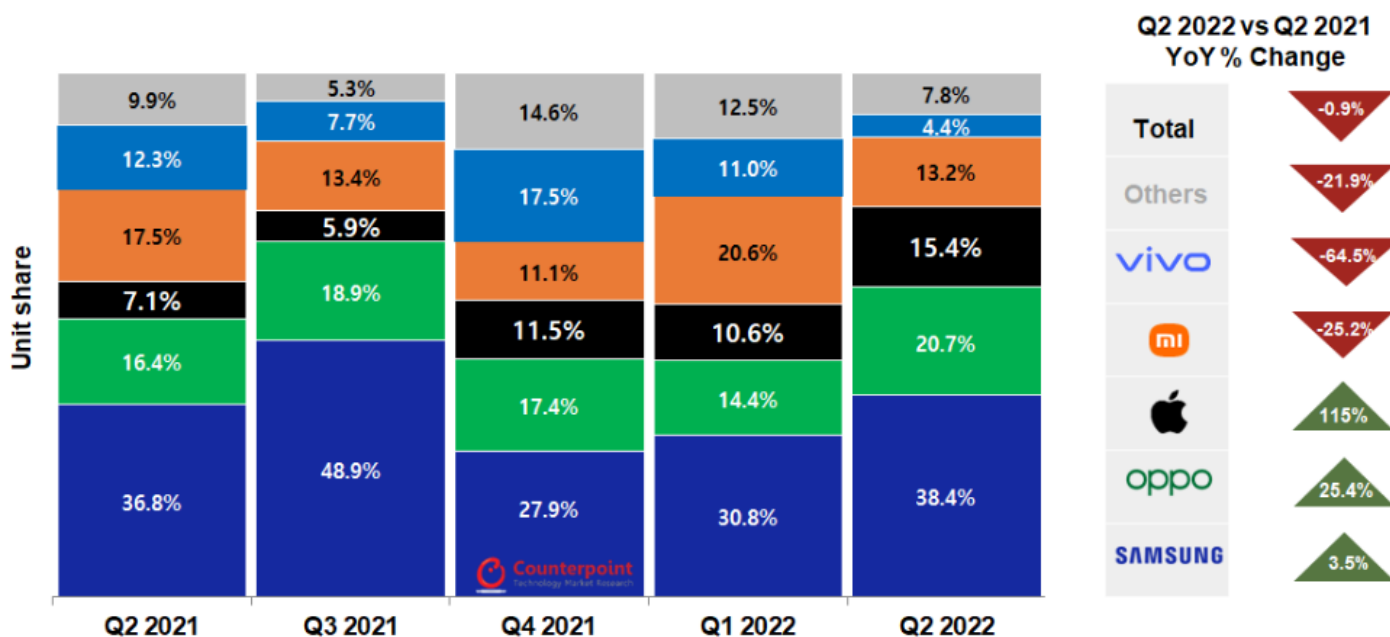


Tăng cường phân phối sản phẩm chính hãng Apple

Nắm bắt cơ hội để thay đổi thói quen mua sắm của người tiêu dùng, Apple đã đẩy mạnh việc phân phối sản phẩm chính hãng đến thị trường Việt Nam thông qua các nhà bán lẻ lớn như F.Studio, TopZone với chính sách mở bán sớm và chiết khấu giá bán để tạo lợi thế cạnh tranh, đồng thời siết chặt các quy định bảo hành đối với sản phẩm xách tay. Người dùng Iphone ở Việt Nam phải chờ đợi 42 ngày để được mua iPhone 11 chính hãng. Con số này ở thế hệ iPhone 12 rút ngắn xuống còn 37 ngày và 28 ngày với iPhone 13.

Trong quý Q4/2021, FPTShop mở bán thành công iPhone 13 series và Macbook Pro 2021, đưa doanh thu toàn ngành hàng Apple trong năm 2021 tăng gấp 1,6 lần so với năm 2020. Doanh số Iphone ở Việt Nam tăng gấp đôi trong Q2/2022, chiếm 15.4% thị phần điện thoại ở thị trường Việt Nam. Trong báo cáo tài chính quý III/2022, CEO Tim Cook của Apple cũng đánh giá Việt Nam là một trong bốn thị trường tăng trưởng tốt, trong đó đóng góp lớn là iPhone.

Với việc Apple mở rộng sản xuất sản phẩm tại Việt Nam sẽ góp phần thúc đẩy thị phần tại thị trường VN gia tăng thuận lợi hơn. Vào thời điểm Q4 hàng năm là đợt ra sản phẩm mới của Apple vì vậy hứa hẹn các chuỗi bán lẻ gia tăng doanh số. Sau 1 năm đại dịch thì năm nay khả năng nhu cầu các mặt hàng điện thoại sẽ gia tăng tốt hơn cùng kỳ trong khi các mặt hàng laptop sẽ chững lại do đã đạt mức đột biến vào năm ngoái.



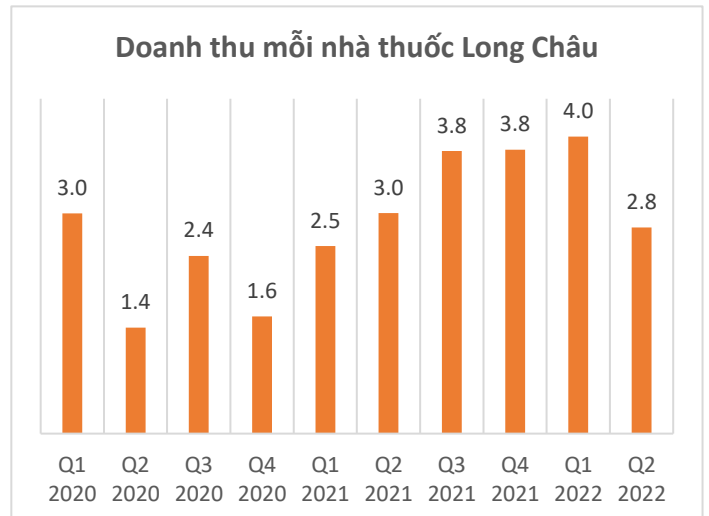
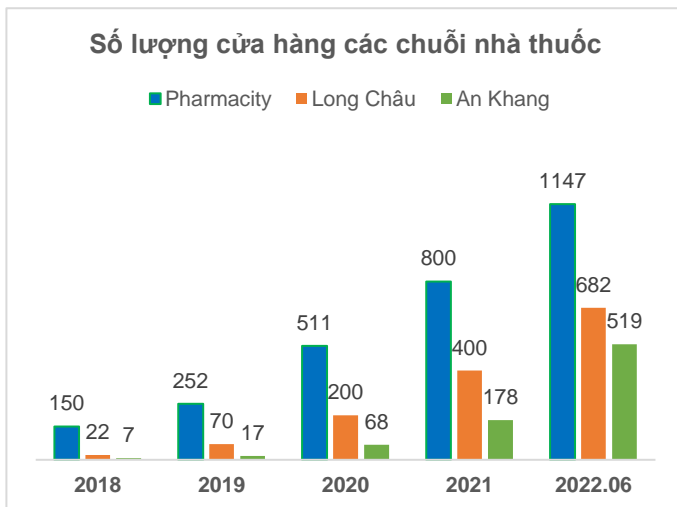
Hình 1. Thống kê thị phần smartphone ở Việt Nam.
 Nguồn: Counterpoint Research, Monthly Vietnam Channel Share Tracker

Doanh thu chuỗi Long Châu giữ vững đà tăng trưởng

Chuỗi nhà thuốc Long Châu ghi nhận doanh thu 1.880 tỷ đồng trong Q2/2022, tăng trưởng +136% so với cùng kỳ 2021 và đóng góp 30% tổng danh thu. FRT đã mở mới 278 nhà thuốc trong nửa đầu năm 2022; tốc độ mở mới tăng mạnh so với con số 200 nhà thuốc mới trong năm 2021 và 130 nhà thuốc mới trong năm 2020.

Doanh thu trung bình mỗi cửa hàng trong Q2/2022 đạt mức 2,8 tỷ đồng, giảm so với 2 quý liền trước. Chúng tôi kỳ vọng FRT sẽ cải thiện doanh thu mỗi nhà thuốc Long Châu đạt mức 3,0 – 3,5 tỷ đồng / quý khi các nhà thuốc mới bắt đầu hoạt động ổn định, cùng với việc tăng tốc độ mở nhà thuốc mới với mục tiêu đạt 700 – 800 nhà thuốc vào cuối năm 2022 sẽ là động lực tăng trưởng chủ yếu của FRT.

Về so sánh tiềm năng, chuỗi nhà thuốc Long Châu có lợi thế cạnh tranh lớn hơn các đối thủ cùng ngành nhờ thương hiệu và chiến lược bán hàng phục vụ chu đáo. Pharmacy hiện đang sở hữu khoảng 1.100 nhà thuốc với doanh thu trung bình đạt khoảng 1,1 tỷ đồng / quý, An Khang hiện có khoảng 500 cửa hàng với doanh thu trung bình đạt khoảng 1,2 tỷ đồng / quý. Tuy nhiên hiện tại chuỗi An Khang đang có tốc độ phát triển rất nhanh và cũng đang sử dụng chiến lược mở nhà thuốc mới ngay gần với các điểm bán Long Châu để cạnh tranh. Cùng một vị trí hiện tại thì Long Châu có doanh số tốt hơn so với Pharmacy và An Khang tuy nhiên các điểm bán mới An Khang cũng thu hút một lượng khách hàng nhất định nhờ chiến lược kinh doanh năng động và trưng bày sản phẩm thuận tiện, bắt mắt hơn. Một điểm yếu chung với chuỗi Long Châu là thời gian thanh toán còn khá chậm do sự kết nối thông tin khách hàng và hệ thống và hệ thống chuỗi cần cải thiện điều này tốt hơn để giảm thời gian giao dịch xuống so với các điểm bán lẻ tư nhân khác. Trong 1 năm tới sẽ có nhiều biến đổi về mặt thị phần và khả năng thị phần bán lẻ ngành dược sẽ tập trung nhiều vào hai chuỗi Long Châu và An Khang.



BÁO CÁO CẬP NHẬT

Vừa qua vào tháng 4.2022, Công ty cổ phần dược phẩm FPT Long Châu và Công ty Cổ phần Sanofi Việt Nam đã ký Biên bản ghi nhớ Hợp tác chiến lược toàn diện để phát triển ngành hàng chăm sóc sức khỏe người tiêu dùng ở kênh nhà thuốc. Đây là hợp tác tiên phong phát triển dịch vụ chăm sóc sức khỏe hiện đại (Fast moving consumer healthcare - FMCH), xu hướng dẫn dắt nhiều tập đoàn sức khỏe hàng đầu thế giới nhằm nâng cao chất lượng chăm sóc, bảo vệ sức khỏe cộng đồng.

Kế hoạch Kinh doanh năm 2022

FRT đặt mục tiêu doanh thu 27.000 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế 720 tỷ đồng trong năm 2022, tăng trưởng lần lượt +20% và +30% so với kết quả thực hiện năm 2021.

Tính chung 6 tháng đầu năm 2022, FRT đã ghi nhận 13.999 tỷ đồng doanh thu và 263 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, hoàn thành lần lượt 52% và 37% kế hoạch của cả năm 2022.

Chúng tôi dự phóng lợi nhuận năm 2022 của FRT có thể sẽ hoàn thành kế hoạch và đạt lợi nhuận 550 – 600 tỷ đồng, tương ứng với EPS khoảng 5.000 đồng. Trong điều kiện thị trường thuận lợi và tăng trưởng trong thời gian tới, vùng giá trị hợp lý trong 1 năm của FRT từ 100.000 – 120.000 đồng, với P/E dự phóng trong khoảng 19 – 21.

FRT	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	6T2022
Doanh thu	5,283	7,950	10,853	13,147	15,298	16,634	14,661	22,495	13,999
Lợi nhuận gộp	747	1,131	1,410	1,816	2,044	2,111	2,041	3,152	2,176
Lợi nhuận	41	146	208	290	348	213	25	444	216
Chi phí lãi vay	(24)	(49)	(74)	(79)	(96)	(135)	(114)	(132)	95
KLCP (triệu)	9	20	20	40	68	79	79	79	118
VCSH	61	312	515	796	1,159	1,279	1,225	1,679	1,856
Tổng tài sản	1,571	2,623	4,710	3,871	5,168	6,594	5,388	10,786	10,018
Book Value	6,937	15,596	25,762	19,911	16,673	16,050	15,367	21,045	15,480
EPS	4,633	7,287	10,375	7,247	5,114	2,711	313	5,618	1,783
LN gộp biên	14.1%	14.2%	13.0%	13.8%	13.4%	12.7%	13.9%	14.0%	15.2%
LN ròng biên	0.8%	1.8%	1.9%	2.2%	2.3%	1.3%	0.2%	2.0%	0.8%
ROE	99.4%	78.1%	50.2%	44.2%	35.6%	17.5%	2.0%	30.6%	35.7%
Vay Ngắn hạn	948	1,681	2,435	1,173	2,947	3,698	2,486	6,047	5,283
Vay Dài hạn	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tổng Nợ vay	948	1,681	2,435	1,173	2,947	3,698	2,486	6,047	5,283
Nợ vay / VCSH	1543.8%	539.0%	472.5%	147.3%	254.3%	289.1%	202.9%	360.1%	284.6%



BP Phân tích

Analyst: Phạm Tô Thục Huân

huanptt@vise.com.vn

Khuyến cáo

Báo cáo này được viết và phát hành bởi VIS để phân phối tại Việt Nam và quốc tế. Các ý kiến và dự báo chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành và có thể thay đổi mà không cần thông báo. Chúng tôi chỉ sử dụng những thông tin và quan điểm được cho là đáng tin cậy nhất, tuy nhiên chúng tôi không bảo đảm tuyệt đối tính chính xác và đầy đủ của những thông tin trên. Những quan điểm cá nhân trong báo cáo này đã được cân nhắc cẩn thận dựa trên những nguồn thông tin chúng tôi cho là tốt nhất và hợp lý nhất trong thời điểm viết báo cáo. Tuy nhiên những quan điểm trên có thể thay đổi bất cứ lúc nào, do đó chúng tôi không chịu trách nhiệm phải thông báo cho nhà đầu tư.

Công ty VIS cũng như các công ty con và toàn thể cán bộ công nhân viên hoàn toàn có thể tham gia đầu tư hoặc thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư đối với cổ phiếu được đề cập trong báo cáo này. Các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo không mang tính chất mời chào mua hay bán bất cứ chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hay công cụ phái sinh nào. Nhà đầu tư cân nhắc kỹ lưỡng việc sử dụng thông tin cũng nhưng các dự báo tài chính trong tài liệu trên, và VIS không chịu trách nhiệm với bất kỳ khoản lỗ trực tiếp hoặc gián tiếp nào do sử dụng những thông tin đó.

Tài liệu này chỉ nhằm mục đích lưu hành trong phạm vi hẹp vì vậy không được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối bất kỳ nội dung nào của báo cáo vì bất kỳ mục đích nào nếu không có văn bản chấp thuận của VIS.

VISecurities
CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Tầm nhìn mới, Giá trị mới

Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam (Hội Sở)

Tầng 3, 59 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng - Hà Nội

Tel: (84 24) 710 888 48, Fax: (84 24) 3944 5889

<https://www.vise.com.vn>

Chi nhánh TP Hồ Chí Minh

Tầng 2, tòa nhà Savimex, Số 194 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Tel: (84 28) 7108 8848 Fax: (84 28) 3915 2931