

TÓM TẮT NỘI DUNG ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN

Công ty Cổ phần Kinh Đô (KDC)

Thời gian: 8h ngày 12/04/2013

Địa điểm: Khách sạn InterContinental Asiana SaiGon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

Thành phần tham dự:

Công ty Cổ phần Kinh Đô:

- Ông Trần Kim Thành, Chủ tịch Hội đồng quản trị
- Ông Trần Lệ Nguyên, Phó Chủ tịch HĐQT, kiêm Tổng Giám đốc
- Ông Kelly Yin Hon Wong, Phó Tổng GĐ
- Ông Nguyễn Khắc Huy, Phó Tổng GĐ
- Ông Nguyễn Xuân Luân, Phó Tổng GĐ

Tóm tắt sơ lược

Đại hội cổ đông thường niên của Công ty Cổ phần Kinh Đô được tổ chức vào 8h ngày 12/04/2013 tại Khách sạn InterContinental Asiana SaiGon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM. Đại hội được tiến hành với 260 cổ đông dự họp đại diện cho 70.5% cổ phần có quyền biểu quyết.

Các vấn đề nổi bật:

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012

Trong năm 2012, công ty đã phải đối mặt với nhiều thách thức vĩ mô nên chủ động thực hiện chiến lược tập trung cải thiện hiệu quả để tăng lợi nhuận. Năm vừa qua, tổng doanh thu tập đoàn tăng 0,9% so với năm trước, đạt mức 4.285 tỷ đồng. Tăng trưởng chủ yếu về sản lượng trên tất cả các mặt hàng giúp hạn chế ảnh hưởng của việc tăng trưởng giá bình quân thấp hơn. Năm 2012, KDC tập trung vào tăng trưởng sản lượng, qua đó gia tăng giá trị mang lại cho người tiêu dùng. Cùng với việc tăng trưởng sản lượng, công ty cũng tinh lọc lại toàn bộ hệ thống danh mục sản phẩm trong nửa cuối năm, qua đó thúc đẩy đội ngũ sales của chúng tôi tập trung vào một lượng chọn lọc hơn các SKU chủ lực để tối đa hóa lợi nhuận. Năm 2012, KDC đã cơ cấu lại danh mục sản phẩm của công ty, tập trung vào các sản phẩm chủ lực, có biên lợi nhuận cao với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận từ doanh thu. Kết quả, KDC đã cải thiện biên lợi nhuận gộp tăng từ 39,4% năm 2011 lên 43,6%. Tổng lợi nhuận gộp cũng tăng 200 tỷ đồng so với năm trước và tăng trưởng lợi nhuận của Kinh Đô cao hơn so với các công ty cùng ngành. Lợi nhuận trước thuế năm 2012 của Công ty đạt 490 tỷ đồng, tăng 40,3% so với năm 2011, tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu đạt 9,1%, tăng 2% so với mức 7,2% của năm 2011.

Ngoài ra, công ty đã cải thiện hiệu quả sử dụng vốn và giảm đáng kể nhu cầu vốn lưu động, giúp giảm chi phí lãi vay. Chi phí bán hàng và quản lý cũng được cơ cấu lại để danh mục sản phẩm của công ty phù hợp hơn với nhu cầu thị trường, giúp khơi thông dòng chảy sản phẩm tới thị trường. Các chi phí chung đã ổn định và chúng tôi hướng tới đạt được kết quả cao hơn trong năm 2013 và những năm tiếp theo trong khi vẫn sử dụng lượng tài nguyên tài sản như cũ. Đặc biệt sau sáp nhập, việc chia sẻ các dịch vụ bán hàng, marketing, mua hàng, vận chuyển và tài chính đã giúp cải thiện hiệu quả hoạt động của Tập đoàn và làm gia tăng lợi nhuận. Đặc biệt, trong năm 2012, KDC đã thực hiện việc quy hoạch thương hiệu và đã thu được những kết quả rất khả quan, đột phá nhất là nhãn hiệu Cosy được tung ra trong dịp Tết 2013 với doanh thu đạt 302 tỷ đồng.

Kết quả tài chính 2012

đv: tỷ đồng	TH 2012	2011	TH2012/ 2011	KH 2012	TH 2012/ KH 2012
Doanh thu thuần	4,285.8	4,246.9	100.9%	5,500.0	77.9%
Giá vốn hàng bán	2,416.7	2,573.7	93.9%		
Lợi nhuận gộp	1,869.1	1,673.2	111.7%		
Lợi nhuận trước thuế	489.9	351.7	139.3%	500.0	98.0%
Lợi nhuận sau thuế	357.4	281.1	127.1%		
EPS (đồng)	2,318.0	1,926.0	120.4%		

2. Kế hoạch năm 2013

Trong năm 2013, KDC sẽ tập trung vào giai đoạn 4 của quá trình chuyển đổi là “Tăng trưởng có lợi nhuận”, tiếp tục cải thiện hiệu quả của các khoản đầu tư. Các thay đổi trong chiến lược sản phẩm và hoạt động sẽ tiếp tục được phát huy trong năm nay, điều này sẽ dẫn đến kết quả kinh doanh tốt hơn.

Một điểm nổi bật trong năm 2013 mà KDC dự kiến sẽ thực hiện là thiết lập lại hệ thống thương hiệu như một phần trong chiến lược tăng trưởng để tận dụng tối đa khả năng sinh lời nói chung của các khoản đầu tư vào thương hiệu. KDC sẽ tiếp tục tập trung phát triển các sản phẩm chủ lực, đầu tư vào thương hiệu. Đồng thời, công ty cũng xem xét việc tận dụng sự tăng trưởng và độ nhận diện của thương hiệu Kinh Đô giúp tăng sự nhận diện của các thương hiệu sản phẩm khác để có được mức độ sinh lời tốt hơn.

Trong năm nay Công ty sẽ tung một số sản phẩm mới, hướng đến phục vụ nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng. Đây là một phần quan trọng của chiến lược “Food and Flavor” mà KDC đã và đang thực hiện, nhằm khai thác tối đa tính hiệu quả của hệ thống phân phối.

Các chỉ tiêu tài chính năm 2013

đv: tỷ đồng	KH 2013	TH 2012	KH 2013/ TH 2012
Doanh thu thuần	5,200.0	4,285.8	121.3%
Lợi nhuận trước thuế	600.0	489.9	122.5%
Cổ tức (đồng)/cổ phiếu	2,000.0	2,000.0	100.0%

3. Câu hỏi cổ đông:

a. Chiến lược của đối tác chiến lược Glico ở thị trường Việt Nam như thế nào?

Các sản phẩm bánh kẹo của Glico đã tung thành công vào hệ thống của KDC. Hệ thống phân phối là một điều kiện tối quan trọng cho ngành hàng bánh kẹo cho nên việc tung thành công sản phẩm của Glico vào hệ thống phân phối rất mạnh tại thị trường Việt Nam là một thành công rất lớn đối với sản phẩm bánh kẹo giá từ trung đến cao cấp của Glico. Như vậy tính đến thời điểm này, sự hợp tác của Glico và KDC đã bước đầu thành công và tốt đẹp.

b. Công ty cho biết giai đoạn tiếp theo trong hợp tác chiến lược với Glico?

Khi đã hợp tác với Glico là một đối tác chiến lược, KDC không chỉ dừng lại ở việc là cổ đông và phân phối sản phẩm bánh kẹo như thời gian qua mà KDC còn hướng đến hợp tác lâu dài hơn sau khi đã thành công trong các sản phẩm vừa qua. KDC sẽ xem xét đến vấn đề phát triển các ngành hàng khác vì Glico là một trong những công ty hàng đầu Nhật Bản với một số phân khúc như: kem (doanh thu 1 tỷ USD), các sản phẩm từ sữa (doanh thu khoảng 1,3 tỷ USD). Tiềm năng của Glico là rất lớn nên KDC sẽ xem xét các lĩnh vực mới này sau khi thành công với các sản phẩm vừa qua.

c. Ngành hàng nào mang lại thu nhập chính cho công ty trong năm 2012?

Doanh thu năm 2012 của KDC chủ yếu đến từ ngành hàng bánh quy - khoảng hơn 1.100 tỷ đồng và hơn 800 tỷ đồng từ ngành Kem, sản phẩm từ sữa.

d. Doanh thu và lợi nhuận quý I/2013?

Thường quý I là quý mà KDC không có kết quả kinh doanh cao so với các quý khác trong năm. Tuy nhiên, trong quý I/2013, kết quả KDC đạt được khá quan hơn nhiều so với các năm trước. Cụ thể, công ty đạt 807 tỷ đồng doanh thu và hơn 48 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế.

e. Kế hoạch phát triển sản phẩm mới của công ty như bột nêm, mì gói đang diễn ra như thế nào?

Công ty đang chuẩn bị cho việc ra đời sản phẩm mì gói của công ty. Trong thời gian rất ngắn sắp tới, sản phẩm mì gói của công ty sẽ tung ra thị trường. Thời gian và cách thức tung hàng công ty không thể tiết lộ trước khi tung ra sản phẩm. Còn đối với sản phẩm bột nêm, sau khi ký kết hợp đồng với đối tác, công ty sẽ thông cáo báo chí rộng rãi.

f. Ngành hàng thực phẩm vẫn đang phát triển, tại sao kế hoạch 2013 được đặt ra không tăng trưởng cao như năm 2012?

Mục tiêu 2013 là 5.200 tỷ doanh thu, tăng tới 21%, lợi nhuận tăng 23%. Trong tình hình khó khăn như hiện nay đây là một mục tiêu khá thách thức. Công ty xây dựng kế hoạch dựa trên những gì công ty đã đạt được trong thời gian qua và những lợi thế có được trên thị trường để đảm bảo tốc độ tăng trưởng cao như vậy. Tuy mục tiêu khá cao nhưng với nỗ lực hết sức của ban điều hành, công ty sẽ đạt được kế hoạch đề ra.

g. Lãi suất vay bình quân của công ty là bao nhiêu?

Lãi suất vay bình quân của công ty đối với Việt Nam đồng là 9,5% và đối với USD là 5%. Cơ cấu vốn của công ty chủ yếu là vay ngắn hạn.

h. Kế hoạch sử dụng vốn năm 2013?

Công ty sẽ tiếp tục đầu tư vào hệ thống kênh phân phối của công ty và sẽ xúc tiến một vài thương vụ M&A trong năm 2013.

i. Doanh thu và lợi nhuận từ Glico dự kiến 2013-2015?

Sản phẩm của Glico mới đưa vào thị trường vào cuối năm 2013. Sau khi thực hiện trên địa bàn TP.HCM thì công ty đã nhân rộng ra các tỉnh thành. Một số sản phẩm đã đẩy vào hệ thống kể từ đầu tháng 3. Mục tiêu 2013 đặt ra khá an toàn cho các sản phẩm này bởi vì đây là các sản phẩm mới và cao cấp, giá bán cao hơn rất nhiều so với các đối thủ cạnh tranh. Mục tiêu năm nay chỉ đặt ra khoảng 50 tỷ, một con số khá khiêm tốn tuy nhiên đây là một con số không hề nhỏ với một công ty nước ngoài mới đặt chân vào thị trường Việt Nam. Dựa trên cơ sở doanh thu năm đầu tiên, KDC sẽ xây dựng kế hoạch tăng trưởng cho các năm sau. Đối với mục tiêu lợi nhuận, KDC không đặt mục tiêu lợi nhuận cho năm đầu tiên nhưng kể từ năm thứ 2 trở đi công ty sẽ đặt mục tiêu lợi nhuận vì chức năng trong hợp tác này là của của KDC là phân phối.

Tóm tắt các chỉ số tài chính:

đơn vị: triệu đồng	2008	2009	2010	2011	2012
Doanh thu	1,455,768	1,529,355	1,933,634	4,246,886	4,285,797
EBITDA	179,372	-	283,162	599,181	782,457
EBIT	114,729	229,128	196,166	400,260	567,308
Lãi ròng	(85,316)	480,524	524,871	276,052	353,944
EPS pha loãng	(725)	-	-	-	-
Cổ tức	857	1,143	-	1,833	-
SLCP lưu hành khi bị pha loãng	118	-	-	-	-
Giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu	17,626	20,491	31,085	27,096	25,313
Tiền mặt & các khoản tương đương tiền	206,808	984,611	672,316	967,330	829,459
Tổng tài sản	2,983,410	4,247,601	5,031,920	5,832,338	5,514,704
Vốn lưu động	810,549	872,500	1,283,239	774,973	936,323
Nợ dài hạn	156,028	119,394	93,788	114,080	52,633
Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh	408,998	954,024	(736,406)	957,408	680,853
Chi tiêu vốn	(317,687)	(83,405)	(62,315)	(326,069)	(222,818)
Ngân lưu tự do	91,311	870,619	(798,720)	631,339	458,035

	2008	2009	2010	2011	2012	TB
Tỷ lệ lãi gộp	25.4%	33.0%	35.4%	39.4%	43.6%	35.4%
Tỷ lệ lãi EBITDA	12.3%	-	14.6%	14.1%	18.3%	14.8%
Tỷ lệ lãi EBIT	7.9%	15.0%	10.1%	9.4%	13.2%	11.1%
Tỷ lệ lãi ròng	-5.9%	31.4%	27.1%	6.5%	8.3%	13.5%
ROA	-2.9%	13.3%	11.3%	5.1%	6.2%	6.6%
ROE	-3.8%	21.4%	17.1%	7.3%	9.0%	10.2%
Vòng quay tổng tài sản	0.5	0.4	0.4	0.8	0.8	0.6
Tổng tài sản/VCSH	1.4	1.7	1.3	1.5	1.4	1.5
Kỳ thu tiền bình quân	22.22	26.69	27.37	15.59	16.18	21.61
Kỳ trả tiền bình quân	41.29	42.51	47.88	39.23	43.00	42.78
Chỉ số thanh toán hiện hành	2.22	1.53	2.23	1.43	1.69	1.82
Chỉ số thanh toán nhanh	1.34	1.00	0.95	0.86	0.92	1.01
Tổng nợ/tổng nguồn vốn	0.19	0.18	0.11	0.20	0.13	0.16
Tổng nợ/VCSH	0.23	0.21	0.12	0.26	0.14	0.19

Định giá	31/12/2012	5 năm		
		Cao nhất	Thấp nhất	Trung Bình
P/E (LTM)	17.69	21.55	5.49	12.54
P/E (NTM)	15.82	15.82	7.37	12.96
PEG (NTM)	0.67	0.67	0.48	0.58
P/BV	1.58	1.97	0.80	1.41
Giá/Giá trị dòng tiền trên cổ phiếu	14.54	11.21	3.15	6.32
Giá/Doanh thu	1.62	3.10	0.71	1.81
Giá trị doanh nghiệp/EBITDA	8.45	17.38	4.61	9.41
Giá trị doanh nghiệp/Doanh thu	1.37	2.54	0.65	1.62
Lợi suất thực mỗi cổ phiếu		0.08	0.03	0.05

Khuyến cáo

Bản báo cáo này do Công ty Cổ phần Chứng khoán KIS Việt Nam (KIS) phát hành với sự đóng góp của các chuyên gia của KIS được nêu trong báo cáo. Báo cáo này được viết nhằm mục đích cung cấp thông tin cho khách hàng là các tổ chức đầu tư, các chuyên gia hoặc các khách hàng cá nhân của KIS tại Việt Nam.

Bản báo cáo này không nên và không được diễn giải như một đề nghị mua hoặc bán hoặc khuyến khích mua hoặc bán bất cứ khoản đầu tư nào. Khi xây dựng bản báo cáo này, chúng tôi hoàn toàn đã không cân nhắc về các mục tiêu đầu tư, tình hình tài chính hoặc các nhu cầu cụ thể của các nhà đầu tư. Cho nên khi đưa ra các quyết định đầu tư cho riêng mình các nhà đầu tư nên dựa vào ý kiến tư vấn của chuyên gia tư vấn tài chính độc lập của mình và tùy theo tình hình tài chính cá nhân, mục tiêu đầu tư và các quan điểm thích hợp khác trong từng hoàn cảnh.

Khi viết bản báo cáo này, chúng tôi dựa vào các nguồn thông tin công khai và các nguồn thông tin đáng tin cậy khác, và chúng tôi giả định các thông tin này là đầy đủ và chính xác, mặc dù chúng tôi không tiến hành xác minh độc lập các thông tin này. KIS không đưa ra, một cách ẩn ý hay rõ ràng, bất kỳ đảm bảo, cam kết hay khai trình nào và không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào đối với tính chính xác và đầy đủ của những thông tin được đề cập đến trong báo cáo này.

Các nhận định, đánh giá và dự đoán trong báo cáo này được đưa ra dựa trên quan điểm chủ quan của chúng tôi vào thời điểm đưa ra báo cáo này và có thể thay đổi bất kỳ lúc nào mà không cần báo trước.

KIS có thể đã, đang và sẽ tiếp tục thực hiện các dịch vụ tư vấn đầu tư hoặc tiến hành các công việc kinh doanh khác cho các công ty được đề cập đến trong báo cáo này. Ngoài ra, KIS cũng như các nhân sự cấp cao, giám đốc và nhân viên của KIS có liên quan đến việc viết hay phát hành báo cáo này có thể đã, đang và sẽ mua hoặc bán có kỳ hạn chứng khoán hoặc chứng khoán phái sinh (bao gồm quyền chọn) của các công ty được đề cập trong báo cáo này, hoặc chứng khoán hay chứng khoán phái sinh của công ty có liên quan theo cách phù hợp hoặc không phù hợp với báo cáo và các ý kiến nêu trong báo cáo này. Vì thế, nhà đầu tư nên ý thức rằng KIS cũng như các nhân sự cấp cao, giám đốc và nhân viên của KIS có thể có xung đột lợi ích mà điều đó có thể ảnh hưởng đến nhận định.

Báo cáo này không được sao chụp, nhân bản hoặc xuất bản (toàn bộ hoặc từng phần) hoặc tiết lộ cho bất kỳ người nào khác mà không được sự chấp thuận bằng văn bản của KIS.

Liên hệ

Trụ sở chính

Tòa nhà Maritime Bank
Tầng 3, 180-192 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP.HCM.
ĐT: +84 8 3838 6068-3914 8585.
Fax: +84 8 3821 6898-38216899

Chi nhánh Hà Nội

Tòa nhà CTM
Tầng 6, 299 Cầu Giấy, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
ĐT: (844) 3974 4448
Fax: (844) 3974 4501

Phòng Phân tích

Trưởng phòng Phân tích
Lê Đình Minh Phương
phuong.ld@kisvn.vn