



Everpia Vietnam JSC.

ĐỒ THỊ GIAO DỊCH



THÔNG TIN GIAO DỊCH

CPLH hiện tại (triệu cp)	27.5
Tổng giá trị vốn hóa (tỷ)	577
Tổng giá trị sổ sách (tỷ)	732
Sở hữu nước ngoài (%)	47.37%
Giá hiện tại (đ/cp)	21,100
KLTB 10 ngày (cp)	9,387
Giá thấp nhất 52T (đ)	26,110
Giá cao nhất 52T (đ)	17,250

THỰC HIỆN

Chuyên viên phân tích
Lương Thu Hương
Email: huonglt@bsc.com.vn
Tel: + 84439352722

Phụ trách bộ phận PTCB
Trần Thăng Long
Email: longtt@bsc.com.vn
Tel: + 84439352722

ĐIỂM NHẤN ĐẦU TƯ

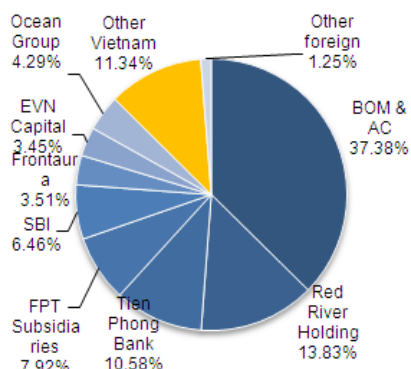
- ❖ Everpia đang giữ thị phần số một tại thị trường chăn ga gối đệm trung cấp và duy trì biên lợi nhuận cao 33% và 39% (Chăn ga gối và Bông tằm). Hiện tại EVE đang nắm 25% thị phần chăn ga gối đệm trung cấp. Đối với sản phẩm bông tằm, năm 2013 công ty đã tăng thị phần lên 31%. Nhờ lợi thế thương hiệu mạnh, hệ thống phân phối rộng, biên lợi nhuận của công ty luôn duy trì ở mức cao và khá ổn định.
- ❖ **Doanh thu Bông tằm tăng 36% so với cùng kỳ, doanh thu chăn ga gối giảm nhẹ.** Theo số liệu ước tính từ phía công ty, lũy kế 3 quý, doanh thu Bông tằm đạt 257 tỷ đồng tăng mạnh so với năm ngoái và gần bằng mặt hàng chính chăn ga gối đệm đạt 264 tỷ đồng.
- ❖ **Cập nhật kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm.** Tính tổng doanh thu 9 tháng đầu năm 2013 đạt 522 tỷ đồng, tăng 11% so với cùng kỳ năm 2012. Lợi nhuận trước thuế ước tính đạt 81 tỷ đồng, LNST ước 59 tỷ đồng.
- ❖ **Nâng công suất và phát triển thêm mặt hàng.** Công ty cho biết sẽ sớm đưa ra thị trường một số mặt hàng mới như khăn mặt, khăn tắm, đồ nội trợ và nội thất gỗ mang thương hiệu Everon. Các sản phẩm mới sẽ tận dụng được hệ thống 600 điểm đại lý bán lẻ của công ty trên toàn quốc. Đồng thời nhà máy mới được khai trương tại Hưng Yên (cách nhà máy cũ 5 km) cũng giúp tăng công suất của công ty, đáp ứng sự gia tăng nhu cầu bông tằm. Công ty cũng cho biết đang đàm phán với một đối tác là một trong 4 nhà sản xuất hàng đầu về sản xuất đệm lò xo, để thực hiện dự án đệm lò xo của Everpia tại Đồng Nai (Nhà máy mattpia).
- ❖ **Triển vọng 2013 đến 2014.** Theo đánh giá của chúng tôi, EVE không phải là doanh nghiệp sẽ được hưởng lợi trực tiếp từ triển vọng của TPP (Hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương). Tuy nhiên nếu Hiệp định được ký kết thì EVE sẽ được hưởng lợi gián tiếp qua đầu vào cạnh tranh hơn trong nước và đầu ra nhu cầu bông tằm tăng trưởng tốt.

Thông tin cơ bản	2009	2010	2011	2012	6T2013
Doanh thu thuần (tỷ đ)	424	564	799	680	333
% tăng trưởng y-o-y	27%	33%	42%	-15%	
Tổng tài sản (tỷ đ)	417	669	850	899	921
Vốn chủ sở hữu (tỷ đ)	335	574	690	721	732
Vốn điều lệ (tỷ đ)	107	153	234	280	280
LN sau thuế (tỷ đ)	86	102	151	75	40
% tăng trưởng y-o-y	68%	19%	47%	-50%	
EPS cuối kỳ (đ/cp)	7,944	6,686	6,447	2,664	1,428
Giá trị sổ sách (đ/cp)	31,231	37,420	29,506	25,762	26,157
Lợi nhuận gộp biên	41.8%	42.0%	39.7%	34.3%	36.8%
ROS	20.2%	18.1%	18.9%	11.0%	12.0%
ROE	25.5%	17.8%	21.8%	10.3%	5.5%
ROA	20.5%	15.3%	17.7%	8.3%	4.3%

Nguồn: báo cáo tài chính Everpia

CẬP NHẬT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHÍNH QUÝ III/2013

Đầu tháng 10/2013, chúng tôi đã tới thăm Nhà máy Hưng Yên của Công ty CP Everpia Việt Nam (EVE), và ghi nhận được một số thông tin quan trọng về hoạt động sản xuất kinh doanh chính và triển vọng của Everpia.

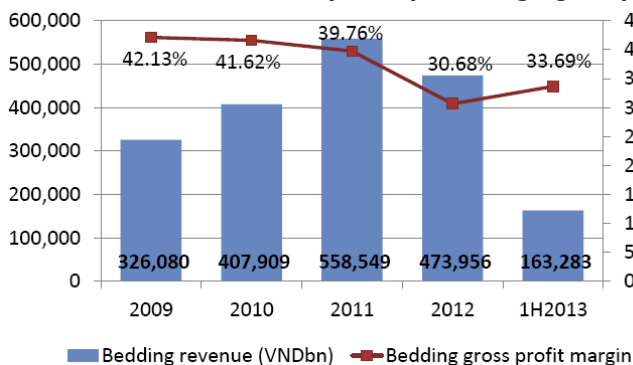
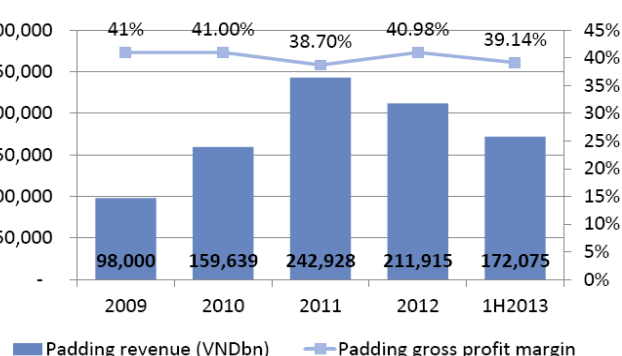
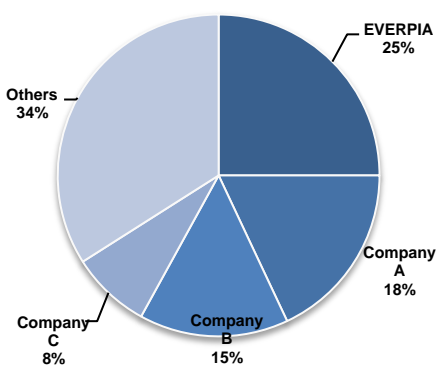
ĐT1: Cơ cấu cổ đông


Từ công ty FDI đến công ty niêm yết (1993 đến 2013). Everpia xuất phát điểm là chi nhánh Hà Nội của công ty TNHH Viko Moolsan 100% Vốn Hàn Quốc thành lập năm 1993; đến năm 2003 chi nhánh Hà Nội được tách ra thành công ty TNHH Viko Glowin Hà Nội. Năm 2006, công ty đổi tên thành Công ty TNHH Everpia Việt Nam. Năm 2007, công ty chuyển đổi thành công ty cổ phần và chính thức niêm yết vào tháng 12/2010 tại Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh với mã Chứng khoán EVE.

Cơ cấu cổ đông đậm đặc. Ban giám đốc và các cá nhân liên quan nắm hơn 37.4% cổ phần, tiếp đến Red River Holding (13.8%), Ngân hàng Tiên Phong (10.6%),... Số lượng cổ phần thuộc về các cổ đông đại chúng Việt Nam chỉ chiếm 11.3% lượng cổ phần lưu hành. Do vậy cổ phiếu EVE có mức thanh khoản rất thấp, không phù hợp với các nhà đầu tư trading ngắn hạn.

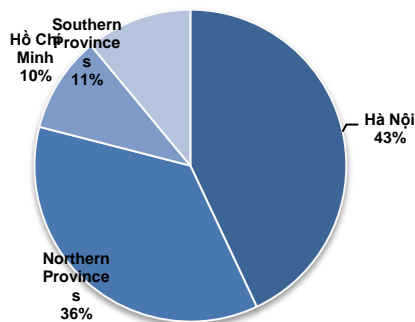
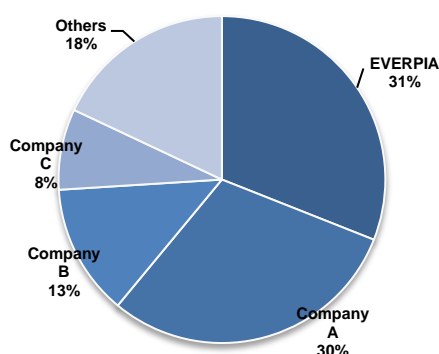
Triển vọng từ TPP (Hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương). Theo đánh giá của chúng tôi, Everpia không phải là doanh nghiệp sẽ được hưởng lợi trực tiếp từ triển vọng của TPP. Tuy nhiên nếu Hiệp định được ký kết thì Everpia sẽ được hưởng lợi gián tiếp qua đầu vào cạnh tranh hơn trong nước và đầu ra nhu cầu bông tấm tăng trưởng tốt.

Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Everpia. Các sản phẩm chính của công ty gồm Chăn ga gối đệm (bedding), bông tấm (padding), bông chăn (quilting), trong đó Bedding chiếm và Padding chiếm phần 71.5% doanh thu tính đến hết 9 tháng đầu năm 2013. Các sản phẩm của công ty chủ yếu thuộc phân khúc trung và cao cấp. Thị trường chăn ga gối đệm năm 2012, 2013 có sụt giảm nhẹ về quy mô, tuy nhiên các doanh nghiệp dẫn đầu vẫn duy trì được doanh thu ở mức khá tốt.

ĐT2: Doanh thu và biên lợi nhuận chăn ga gối đệm

ĐT3: Doanh thu và biên lợi nhuận bông tấm

ĐT4: Cơ cấu thị phần Bedding


Sản phẩm Chăn ga gối đệm. Hiện tại Everpia đang nắm 25% thị phần chăn ga gối đệm trung cấp, hai đối thủ cạnh tranh tiếp theo nắm lần lượt 18% và 15% thị phần. Công ty cũng định hướng các thương hiệu của mình vào phân khúc trung cấp và cao cấp (Everon, Artemis, Edenlin ...)

Trong năm 2012, 2013 công ty bắt đầu gặp nhiều khó khăn khi thị trường chịu ảnh hưởng mạnh của suy giảm kinh tế trong nước. Tuy nhiên nhờ nhu cầu tiêu thụ của các khách sạn tăng nên doanh thu từ mảng chăn ga gối đệm chỉ suy giảm nhẹ so với 2012. Theo số liệu lũy kế 3 quý ước tính từ phía công ty, doanh thu chăn ga gối đệm đạt khoảng 264 tỷ đồng giảm 5.6% so với cùng kỳ 2012. Mùa tiêu thụ hàng năm với sản phẩm chăn ga gối đệm từ T9 – T2, do vậy công ty cũng đang đẩy mạnh việc tiêu thụ qua các đại lý

ĐT5: doanh thu theo thị trường

ĐT6: Cơ cấu thị phần Bông tằm


của mình. Công ty cũng đang lên kế hoạch đầu tư thêm vào Marketing, chủ yếu nâng cao năng lực các đại lý hiện tại (dự kiến sẽ không mở rộng thêm đại lý nữa). Everpia hiện có hơn 600 đại lý trên toàn quốc, trong đó chủ yếu tập trung tại các thành phố lớn, và thị trường Miền Bắc.

Biên lợi nhuận của mặt hàng chăn ga gối đệm vẫn duy trì ở mức cao 33.69%. Nhờ lợi thế thương hiệu mạnh, hệ thống phân phối rộng và thuận lợi khi nhập nguyên vật liệu từ Hàn Quốc, biên lợi nhuận của công ty vẫn đang duy trì ở mức cao so với bình quân thị trường.

Sản phẩm bông tằm. Theo số liệu ước tính từ phía công ty, lũy kế 3 quý, doanh thu Bông tằm đạt 257 tỷ đồng tăng mạnh 36% so với cùng kỳ. Đối với sản phẩm bông tằm, năm 2013 là năm công ty đã chiếm được thêm thị phần của đối thủ cạnh tranh, và hiện dẫn đầu với 31%. Mùa sản xuất từ T 3 – T8 hằng năm, do vậy rất phù hợp với việc gối đầu hoạt động sản xuất chính là chăn ga gối đệm. Thị trường bông tằm chủ yếu phục vụ các đơn hàng xuất khẩu và được dự báo tăng trưởng đều 5-10%/ năm. Biên lợi nhuận của công ty đối với Bông tằm ổn định ở mức cao, đạt 39% trong 6 tháng đầu năm 2013. Công ty cũng đang giữ độc quyền sản xuất một số loại bông siêu nhẹ thương hiệu Thermolite và Invista bên cạnh thương hiệu Dexfil của Everpia.

Kế hoạch phát triển kinh doanh của công ty trong thời gian tới. Bên cạnh hai mặt hàng truyền thống là Chăn ga gối đệm và bông tằm, công ty đang triển khai 3 mặt hàng mới, trên cơ sở khai thác lợi thế sản xuất cũng như hệ thống đại lý của mình. Các mặt hàng này dự kiến sẽ đóng góp doanh thu khoảng 15 tỷ đồng năm 2013 và 21 tỷ đồng năm 2014.

- **Sản phẩm đệm lò xo EVERON.** Công ty đã đầu tư nhà máy sản xuất đệm lò xo Mattpia tại Đồng Nai, tuy nhiên chưa đạt hiệu quả do công nghệ chưa đáp ứng được yêu cầu. Công ty đang mua lại và nâng tỷ lệ sở hữu tại Mattpia từ 58% lên 100% và sau đó sẽ hợp tác với 1 đối tác Nước ngoài. Công ty cho biết đối tác này là một trong số bốn nhà sản xuất đệm lò xo lớn nhất thế giới.
- **Sản phẩm đồ nội thất phòng ngủ EVERON.** Công ty dự kiến sẽ thuê đối tác và sản xuất đồ nội thất phòng ngủ gỗ cao cấp mang thương hiệu Everon. Các sản phẩm sẽ được trưng bày và bán tại các đại lý của công ty, nhằm tận dụng khả năng bán hàng của các đại lý tại các thành phố lớn.
- **Sản phẩm khăn và đồ nhà bếp EVERON.** Nhận thấy thị trường các sản phẩm này chưa có sự nhận diện thương hiệu (giống như thị trường chăn ga gối đệm cách đây hơn 10 năm), hướng tới khách hàng là các phụ nữ, gia đình có mức thu nhập trung lưu trở lên. Dự kiến sản phẩm sẽ có mặt tại các đại lý trong tháng 10/2013.

Nhận định: Với sự đẩy mạnh xây dựng hệ thống đại lý vững mạnh, xây dựng thương hiệu cho từng phân khúc sản phẩm, nhắm tới các khách hàng lớn là các khách sạn – resort, đẩy mạnh xuất khẩu; bên cạnh đó hệ thống quản lý hiện đại (ERP) cộng thêm những tác động tích cực từ việc Việt Nam có thể gia nhập TPP trong thời gian gần, chúng tôi đánh giá cao tiềm năng của Everpia Việt Nam trong thời gian tới.

KHUYẾN CÁO SỬ DỤNG

Bản báo cáo này của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC), chỉ cung cấp những thông tin chung và phân tích về ngành và doanh nghiệp. Báo cáo này không được xây dựng để cung cấp theo yêu cầu của bất kỳ tổ chức hay cá nhân riêng lẻ nào hoặc các quyết định mua bán, nắm giữ chứng khoán. Nhà đầu tư chỉ nên sử dụng các thông tin, phân tích, bình luận của Bản báo cáo như là nguồn tham khảo trước khi đưa ra những quyết định đầu tư cho riêng mình. Mọi thông tin, nhận định và dự báo và quan điểm trong báo cáo này được dựa trên những nguồn dữ liệu đáng tin cậy. Tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC) không đảm bảo rằng các nguồn thông tin này là hoàn toàn chính xác và không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào đối với tính chính xác của những thông tin được đề cập đến trong báo cáo này, cũng như không chịu trách nhiệm về những thiệt hại đối với việc sử dụng toàn bộ hay một phần nội dung của bản báo cáo này. Mọi quan điểm cũng như nhận định được đề cập trong báo cáo này dựa trên sự cân nhắc cẩn trọng, công minh và hợp lý nhất trong hiện tại. Tuy nhiên những quan điểm, nhận định này có thể thay đổi mà không cần báo trước. Bản báo cáo này có bản quyền và là tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC). Mọi hành vi sao chép, sửa đổi, in ấn mà không có sự đồng ý của BSC đều trái luật

PHÒNG PHÂN TÍCH – CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN NHĐT&PTVN

Trần Thăng Long
Trưởng Bộ phận
longtt@bsc.com.vn

Bùi Nguyên Khoa
khoabn@bsc.com.vn

Nguyễn Hoàng Việt
viethn@bsc.com.vn

THÔNG TIN LIÊN HỆ

BSC Trụ sở chính
Tầng 10, 11 – Tháp BIDV
35 Hàng Vôi – Hoàn Kiếm – Hà Nội
Tel: 84 4 39352722
Fax: 84 4 22200669
Website: www.bsc.com.vn

Chi nhánh BSC Hồ Chí Minh
Tầng 9 – 146 Nguyễn Công Trứ
Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 84 8 3 8218885
Fax: 84 8 3 8218510

Trưởng phòng
Phòng Tư vấn đầu tư
Phan Minh
Tel: 0439352722 (155)
Email: minhp@bsc.com.vn

Phụ trách bộ phận
Tư vấn đầu tư Khách hàng Tổ chức
Nguyễn Ngọc Anh
Tel: 0439352722 (175)
Email: anhnn@bsc.com.vn

Bản quyền của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC), 2009.

Bất kỳ nội dung nào của tài liệu này cũng không được (i) sao chụp hay nhân bản ở bất kỳ hình thức hay phương thức nào hoặc (ii) được cung cấp nếu không được sự chấp thuận của Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV.

Bản quyền của Công ty chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC), 2009.

Công ty Chứng khoán BIDV (BSC)

Bản báo cáo này có bản quyền và là tài sản của Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC). Mọi hành vi sao chép, sửa đổi, in ấn mà không có sự đồng ý của BSC đều là trái luật.