

CÔNG TY CỔ PHẦN VINPEARL (HOSE: VPL)

DU LỊCH VÀ GIẢI TRÍ

Kế hoạch lợi nhuận 2026 tăng trưởng mạnh; khai trương tổ hợp giải trí mới ở Tuyên Quang

- Vinpearl đặt kế hoạch doanh thu năm 2026 ở mức 16,000 tỷ đồng, tăng 3.0% svck. Lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 3,000 tỷ đồng, tăng mạnh 172% so với cùng kỳ. Kế hoạch lợi nhuận tăng mạnh nhờ KQKD tích cực trong quý 1, hiệu quả từ việc tối ưu chi phí vận hành, cùng với triển vọng khả quan của ngành du lịch Việt Nam trong năm 2026.
- Công ty dự kiến khai trương tổ hợp giải trí ở Mỹ Lâm (Tuyên Quang) với các hạng mục khách sạn – công viên giải trí VinWonders – sân golf vào Q4/26.
- Vinpearl định hướng phát triển đồng bộ toàn bộ hệ sinh thái theo bốn trụ cột: mảng khách sạn tiếp tục đóng vai trò trụ cột doanh thu và lợi nhuận; mảng công viên giải trí thu hút khách và gia tăng mức chi tiêu tại chỗ; mảng MICE tận dụng các giai đoạn thấp điểm của du lịch nghỉ dưỡng; và mảng golf hướng đến nhóm khách hàng có mức chi tiêu cao.

Chúng tôi đã tham dự cuộc họp ĐHCĐ thường niên năm 2026 của VPL, và có những ghi nhận chính như sau:

Kế hoạch lợi nhuận bứt phá nhờ tối ưu chi phí; bất ổn địa chính trị mở ra cơ hội cho du lịch Việt Nam

Vinpearl đặt **kế hoạch doanh thu năm 2026 ở mức 16,000 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 3.0% so với mức thực hiện của năm 2025 (svck). Lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 3,000 tỷ đồng, tăng mạnh 172% so với cùng kỳ.** So với tờ trình trước đó (1,500 tỷ đồng), kế hoạch lợi nhuận đã được điều chỉnh tăng đáng kể. Ban lãnh đạo cho biết sự điều chỉnh này phản ánh kết quả kinh doanh tích cực trong quý 1, hiệu quả từ việc tối ưu chi phí vận hành, cùng với triển vọng khả quan của ngành du lịch Việt Nam trong năm 2026.

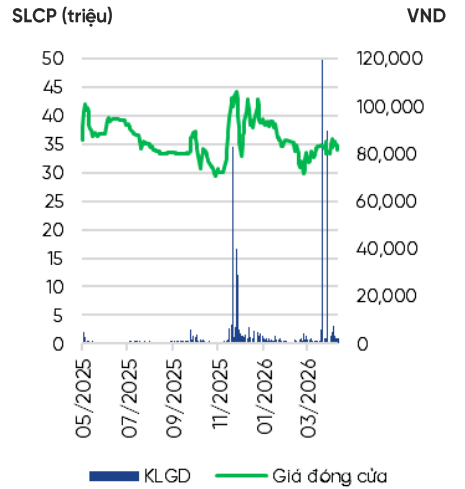
Ban lãnh đạo đánh giá thị trường du lịch đang trong giai đoạn tái cơ cấu, với xu hướng tăng trưởng mang tính chọn lọc hơn. Châu Á nổi lên như một trong những trung tâm tăng trưởng mới của ngành du lịch toàn cầu, trong đó Việt Nam được đánh giá là một trong những thị trường có tốc độ phục hồi và tăng trưởng nhanh nhất. Theo định hướng của Chính phủ, mục tiêu đến năm 2026 là đón 25 triệu lượt khách quốc tế và 150 triệu lượt khách nội địa; đến năm 2030, lượng khách quốc tế dự kiến đạt 45-50 triệu lượt (so với kế hoạch cũ là 35 triệu), trong khi khách nội địa đạt khoảng 160 triệu lượt, cho thấy du địa tăng trưởng dài hạn vẫn rất đáng kể.

Trong bối cảnh tình hình địa chính trị toàn cầu còn nhiều bất ổn, ban lãnh đạo cho rằng điều này không dẫn đến một cuộc khủng hoảng về cầu, mà ngược lại có thể tạo ra cơ hội cho du lịch Việt Nam. Khách quốc tế có xu hướng ưu tiên các điểm đến an toàn như Việt Nam, trong khi thị trường nội địa cũng được kỳ vọng duy trì đà tăng trưởng tích cực. Về chiến lược, Vinpearl định hướng đa dạng hóa thị trường khách, mở rộng sang các thị trường như Úc, Đông Nam Á và châu Âu thay vì tập trung vào các thị trường trọng điểm như giai đoạn trước (Nga, Trung Quốc, Hàn Quốc), đồng thời đẩy mạnh khai thác thị trường nội địa và ứng dụng công nghệ trong quản trị nhằm tối ưu chi phí.

Chúng tôi cho rằng kế hoạch lợi nhuận sau thuế tăng mạnh của Vinpearl trong năm 2026 có cơ sở nhờ nền so sánh thấp do trong năm 2025 công ty ghi nhận khoản chi phí tài chính một lần ăn mòn lợi nhuận (khoản 1,858 tỷ đồng mua lại trái phiếu), cũng như dư địa cải thiện biên lợi nhuận từ tối ưu chi phí. Về doanh thu, chúng tôi dự báo doanh thu mảng khách sạn – giải trí sẽ đạt khoảng 12,500 tỷ đồng (+9.8% svck), và phần còn lại sẽ đến từ bàn giao bất động sản tồn kho tại dự án Vinpearl Phú Quý tại Nha Trang (tính đến cuối năm 2025, VPL ghi nhận giá trị hàng tồn kho bất động sản ở mức 5,319 tỷ đồng, giảm 6.8% sv đầu năm).

Giá đóng cửa (đồng/CP)	81,500
Vốn hóa (tỷ đồng)	146,154
Số CP lưu hành (tr CP)	1,793
Cao nhất 52 tuần	106,300
Thấp nhất 52 tuần	70,500
Giá mục tiêu (đồng/CP)	84,400
Tiềm năng tăng giá	3.5%
Tỷ suất cổ tức	0.0%
Tổng tỷ suất sinh lời	3.5%

DIỄN BIẾN GIÁ CỔ PHIẾU



	VPL	VNINDEX
P/E trượt 12T (lần)	132.6	14.9
P/B hiện tại (lần)	4.0	2.2
ROA (%)	1.4	2.4
ROE (%)	3.2	16.1

** dữ liệu tại ngày 24/04/2026*

Cổ đông lớn

Tập đoàn Vingroup	85.51%
Cổ đông khác	14.49%

Tổng quan doanh nghiệp

Vinpearl có tiền thân là Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Du lịch, Thương mại và Dịch vụ Hòn Tre được thành lập vào năm 2001, trước khi sáp nhập với Vincom và thành lập Vingroup vào năm 2012. Vinpearl là đơn vị vận hành khách sạn và tổ hợp vui chơi giải trí hàng đầu tại Việt Nam, được triển khai thông qua ba thương hiệu chính: Vinpearl Hotels & Resorts, VinWonders và Vinpearl Golf. Bên cạnh đó, công ty đang đẩy mạnh trọng tâm mới là mảng MICE, ẩm thực thông qua thương hiệu VinPalace. Tính đến tháng 12/2025, Vinpearl đang vận hành 35 khách sạn và khu nghỉ dưỡng, 16 khu vui chơi giải trí, 6 sân golf, và 3 trung tâm hội nghị – ẩm thực trên toàn quốc.

Chuyên viên phân tích

Phan Thị Thanh Huyền
huyenptt@vpbanks.com.vn

Lộ trình triển khai các cơ sở mới trong trung hạn

- Năm 2026: tổ hợp giải trí ở Vinhomes Mỹ Lâm (Tuyên Quang) với các hạng mục khách sạn – công viên giải trí VinWonders – sân golf, dự kiến được khai trương và đi vào hoạt động trong Q4.
- Năm 2027: VPL dự kiến mở mới các khu giải trí VinWonders ở dự án Vinhomes Hải Vân Bay (Đà Nẵng) và Vinhomes Global Gate Hạ Long (Quảng Ninh) vào cuối năm.
- Trong giai đoạn 2028-2030: Vinpearl sẽ hợp tác với InterContinental Hotels Group (IHG) để phát triển bốn dòng sản phẩm khách sạn mới tại dự án Vinhomes Green Paradise (Cần Giờ, TP.HCM).

Chiến lược phát triển hệ sinh thái "all-in-one" nhằm tối đa hóa chi tiêu khách hàng và tăng trưởng bền vững

Vinpearl định hướng không tăng trưởng dựa trên một mảng đơn lẻ mà phát triển đồng bộ toàn bộ hệ sinh thái theo mô hình "all-in-one destination", qua đó nâng cao trải nghiệm khách hàng và tối ưu hóa giá trị trên mỗi điểm đến. Trong đó:

- Mảng khách sạn tiếp tục đóng vai trò trụ cột, dẫn dắt tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận.
- Mảng công viên vui chơi giải trí được xác định là động lực thu hút khách và gia tăng mức chi tiêu tại chỗ. Doanh nghiệp đặt mục tiêu đưa VinWonders trở thành một trong những thương hiệu giải trí hàng đầu thế giới, qua đó củng cố sức hấp dẫn của các tổ hợp du lịch.
- Bên cạnh đó, mảng MICE được đẩy mạnh nhằm tận dụng các giai đoạn thấp điểm của du lịch nghỉ dưỡng, tập trung vào các phân khúc có biên lợi nhuận cao như ẩm thực và dịch vụ liên quan.
- Mảng golf tiếp tục được khai thác hướng đến nhóm khách hàng có mức chi tiêu cao, góp phần cải thiện hiệu quả kinh doanh tổng thể.

Chúng tôi cho rằng chiến lược phát triển theo hệ sinh thái giúp Vinpearl gia tăng khả năng mở rộng nguồn thu trên cùng một tệp khách hàng thay vì phụ thuộc vào công suất phòng đơn thuần, qua đó hỗ trợ mở rộng biên lợi nhuận. Đồng thời, hợp tác với IHG, Marriott và Meliá là đòn bẩy giúp nâng cao tiêu chuẩn vận hành, qua đó gia tăng khả năng thu hút phân khúc khách quốc tế có mức chi tiêu cao.

TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

Các thông tin, số liệu thống kê và khuyến nghị trong bản báo cáo này, bao gồm cả các nhận định cá nhân, được dựa trên các nguồn thông tin công bố đại chúng theo quy định của pháp luật, hoặc các nguồn thông tin mà chúng tôi cho rằng đáng tin cậy tính đến thời điểm phát hành báo cáo. Phòng Phân Tích Ngành và Cổ phiếu chỉ sử dụng mà không thực hiện xác minh lại các thông tin này, do đó Phòng Phân Tích Ngành và Cổ phiếu không đảm bảo về tính chính xác và đầy đủ của các thông tin này.

Các nhận định, khuyến nghị, so sánh trong bản báo cáo này được đưa ra dựa trên cơ sở phân tích chi tiết và cẩn trọng, theo đánh giá chủ quan của người lập là hợp lý tại thời điểm thực hiện báo cáo. Do đó các phân tích này có thể thay đổi trong tương lai theo tình hình biến động thực tế mà chúng tôi không có trách nhiệm tự động cập nhật liên tục, trừ trường hợp được yêu cầu chính thức từ Ban lãnh đạo Công ty hoặc ràng buộc trong các điều khoản điều kiện của hợp đồng kinh tế đã được công ty ký kết với các đối tác liên quan.

Báo cáo phân tích, định giá này nhằm mục đích tham khảo và không có giá trị pháp lý như một chứng thư thẩm định giá. Báo cáo phân tích này và các tài liệu đi kèm được lập bởi Phòng Phân Tích Ngành và Cổ phiếu – CTCP Chứng Khoán VPBank, tất cả các quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến báo cáo này đều thuộc sở hữu của CTCP Chứng khoán VPBank. Công ty nghiêm cấm mọi việc sử dụng, in ấn, sao chép, tái xuất bản toàn bộ hoặc từng phần bản Báo cáo này vì bất cứ mục đích gì mà không có sự chấp thuận của Công ty.

Công ty cổ phần Chứng khoán VPbank

Tầng 21 và 25, VPBANK Tower, 89 Láng Hạ, quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 1900 636679

Email: cskh@vpbanks.com.vn

Website: www.vpbanks.com.vn

Phòng Phân tích Ngành và Cổ phiếu

Email: equityresearch@vpbanks.com.vn