

KẾT QUẢ KINH DOANH TẬP ĐOÀN KIDO NĂM 2018

Doanh thu ngành dầu tăng giúp doanh thu năm 2018 tăng 8,4%.

- Doanh thu thuần nguyên năm 2018 đạt trên 7600 tỉ đồng, tăng 8,4% chủ yếu đến từ mảng kinh doanh dầu ăn.
- Lợi nhuận gộp giảm 11,0% so với cùng kỳ năm trước do:
 - Giá bán trung bình của mảng kinh doanh dầu ăn giảm.
 - Doanh thu từ mảng kem & sữa chua giảm trong khi mảng này có mức biên lợi nhuận gộp cao.
- Trong năm qua, KDC đã tích cực cắt giảm chi phí hoạt động (giảm 2,1% so với năm 2017). Điều này đã bù đắp phần phần nào sụt giảm lợi nhuận. Hiệu quả hoạt động cũng được cải thiện khi tỷ suất chi phí hoạt động trên doanh thu thuần cũng giảm từ 21% xuống 19%.
- Trong Quý 4/2018 KDC đã hoàn tất việc hợp nhất Công ty Dầu Golden Hope Nhà Bè (GHNB) khi sở hữu thành công 51% cổ phần, gia tăng vị thế trong ngành dầu ăn.

Đánh giá các mảng hoạt động kinh doanh

TAC

Doanh thu thuần đạt 4.402 tỷ, tăng 1,6% so với năm 2017 nhờ vào chiến lược đẩy mạnh sản phẩm phân khúc cao cấp, giúp doanh thu của mảng này tăng mạnh ở mức 37% so với cùng kỳ. Tuy nhiên, phân khúc trung cấp bị cạnh tranh cao và giá nguyên liệu liên tục giảm, doanh thu đạt 86% kế hoạch.

Giá nguyên liệu thế giới giảm trong năm 2018 làm giá bán trung bình giảm 4,5%. Theo đó, lợi nhuận gộp giảm 1,5%.

Chi phí hoạt động trong Quý 4/2018 giảm 30,5% do TAC chủ động cắt giảm chi phí và cải thiện hiệu quả hoạt động. Bên cạnh đó, để gia tăng doanh thu và giữ thị phần ở các mảng kinh doanh chính, TAC đã đẩy mạnh các chương trình khuyến mãi cũng như tiếp tục đầu tư vào hệ thống phân phối để mở rộng thị trường. Chi phí hoạt động nguyên năm 2018 tăng nhẹ 4,2% so với năm 2017.

TAC đạt 136 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế và biên lợi nhuận gộp tại mức 3%.

VND

Báo cáo KQKD Triệu đồng	Thực tế Quý 4 2018	Thực tế Quý 4 2017	Thay đổi (%) (y-o-y)
Doanh thu thuần	1.895.441	1.940.910	(2,3%)
Lợi nhuận gộp	254.005	379.302	(33,0%)
Chi phí bán hàng	213.231	262.016	(18,6%)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	100.235	148.960	(32,7%)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	91.026	51.340	77,3%
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	(59.461)	(31.674)	87,7%
Lợi nhuận trước thuế	91.254	37.538	143,1%
Lợi nhuận sau thuế TNDN	75.444	13.939	441,2%
Biên lợi nhuận gộp	13,4%	19,5%	
Biên lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	4,8%	2,6%	
Biên lợi nhuận trước thuế và lãi vay	(3,1%)	(1,6%)	
Biên lợi nhuận trước thuế	4,8%	1,9%	
Biên lợi nhuận sau thuế TNDN	4,0%	0,7%	

VND

Báo cáo KQKD Triệu đồng	Thực tế 12 tháng 2018	Thực tế 12 tháng 2017	Thay đổi (%) (y-o-y)
Doanh thu thuần	7.607.214	7.016.325	8,4%
Lợi nhuận gộp	1.292.635	1.452.476	(11,0%)
Chi phí bán hàng	1.048.170	1.066.270	(1,7%)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	411.840	425.552	(3,2%)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	190.481	669.468	(71,5%)
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	(167.375)	(39.076)	328,3%
Lợi nhuận trước thuế	199.868	667.859	(70,1%)
Lợi nhuận sau thuế TNDN	163.041	535.744	(69,6%)
Biên lợi nhuận gộp	17,0%	20,7%	
Biên lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2,5%	9,5%	
Biên lợi nhuận trước thuế và lãi vay	(2,2%)	(0,6%)	
Biên lợi nhuận trước thuế	2,6%	9,5%	
Biên lợi nhuận sau thuế TNDN	2,1%	7,6%	

Về định hướng tương lai, TAC sẽ tiếp tục tập trung đẩy mạnh phát triển dòng sản phẩm cao cấp với mức biên lợi nhuận cao và đầu tư để tăng độ phủ thị trường.

- **KDF**

Ngành hàng kem và sữa chua bị ảnh hưởng bởi cạnh tranh về giá, đặc biệt là mảng sữa chua (giảm 28% so với 2017) trong khi ngành hàng thực phẩm đông lạnh do đang còn trong giai đoạn đầu thâm nhập thị trường nên doanh thu của KDF chỉ đạt 1.256 tỷ, giảm 15.9% so với cùng kỳ năm trước.

Doanh số thấp làm giảm lợi nhuận gộp do định phí đến từ hai nhà máy tại Củ Chi và Bắc Ninh cao hơn so với 2017.

Chi phí bán hàng không thay đổi so với năm 2017 do KDF vẫn tiếp tục đầu tư củng cố mạng lưới phân phối, gia tăng vị thế cạnh tranh cũng như mở đường cho việc phát triển các ngành hàng trong năm 2019. Bên cạnh đó, trong năm 2018, KDF đã đầu tư để duy trì giữ tủ kem vào mùa lạnh tại khu vực Miền Bắc, tạo nền tảng để phát triển sản phẩm mùa lạnh.

Tận dụng Quý 4 và Quý 1 là mùa thấp của ngành lạnh, KDF tiếp tục thực hiện việc rà soát và tổ chức lại hệ thống bán hàng, cải tiến sản phẩm, thâm nhập sâu ngành hàng thực phẩm đông lạnh để gia tăng doanh số và khả năng sinh lời cho mùa cao điểm trong năm 2019.

- **VOC**

Giá dầu giảm và cạnh tranh cao đã tác động đến mảng thương mại khi VOC đạt 4.357 tỷ đồng doanh thu thuần, thực hiện 91% kế hoạch và không tăng trưởng so với cùng kỳ năm ngoái. Điều này ảnh hưởng đến lợi nhuận gộp làm giảm 83 tỷ đồng so với năm 2017.

Tiếp tục thực hiện chiến lược dịch chuyển sang kênh công nghiệp và xuất khẩu (doanh thu thuần tăng lần lượt 54% và 37% so với năm 2017) sẽ giúp VOC giảm thiểu rủi ro về biến động giá từ mảng thương mại tốt hơn và gia tăng lợi nhuận khi quy mô tăng.

Về Tập đoàn KIDO (KDC)

Tập đoàn KIDO (tiền thân là tập đoàn Kinh Đô) được thành lập vào năm 1993 và từ đó phát triển để trở thành một trong những công ty thực phẩm hàng đầu Việt Nam. Trong suốt 25 năm của chặng đường phát triển, KDC đã mở rộng ra ngoài lĩnh vực bánh kẹo bao gồm kem, sữa chua, món tráng miệng, thực phẩm đông lạnh và dầu ăn. Tầm nhìn của KDC là đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng Việt Nam bằng việc cung cấp những thực phẩm hàng ngày dưới nhiều thương hiệu khác nhau để nâng cao lối sống của khách hàng Việt Nam và thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng suốt cả ngày.

Thông tin liên hệ

Ms. Nguyễn Thị Tuyết Nga
Giám đốc Truyền thông – Tập đoàn KIDO
Email: nga.ntt@kdc.vn
Phone: +84 (28) 3827 0468 – Ext: 1350

