Everpia JSC
Head office and factory:
Duong xa, Gia Lam District, Hanoi City, Vietnam
Tel: (84-4) 827 6490 Fax: (84-4) 827 6492

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

(Cho kỳ kinh doanh từ 01/01 đến 30/09/2018)

Phòng Kế hoạch – Công ty cổ phần Everpia

- ***Doanh thu bán hàng 09 tháng đầu năm 2018 đạt 825.5 tỷ đồng, tăng trưởng 27.1% so với cùng kỳ năm 2017, với sự bứt phá của cả mảng Chăn ga, Bông tấm cùng sự góp mặt của mảng Khăn.***
- ***Những công đoạn chuẩn bị cuối cùng đang được gấp rút thực hiện để đưa ngành hàng mành rèm và đệm King Koil chính thức ra mắt thị trường vào tháng 11/2018.***
- ***Công ty đã hoàn tất việc phát hành trái phiếu chuyển đổi giá trị 10,100,000 USD kỳ hạn 05 năm, lãi suất coupon 1%/năm cho một quỹ đầu tư Hàn Quốc.***
- ***Bộ sưu tập Chăn ga 2019 gồm 49 mẫu thiết kế mang phong cách thiên nhiên trên nền chất liệu hiện đại: modal, tencel, bamboo, micro được khách hàng đánh giá cao với giá trị đơn đặt hàng tăng 14% so với cùng kỳ.***

Tình hình hoạt động kinh doanh

1. *Khái quát hoạt động kinh doanh*

Chỉ số	9M2018	9M2017	+/- (%)
Doanh thu bán hàng	825,467	649,307	27.1%
Giá vốn hàng bán	556,462	432,567	28.6%
Lợi nhuận gộp	269,005	216,740	24.1%
Chi phí bán hàng	116,942	79,678	46.8%
Chi phí quản lý DN	78,998	103,330	-23.5%
LN trước thuế	74,839	40,163	86.3%
Lợi nhuận sau thuế	60,238	32,616	84.7%

Doanh thu bán hàng duy trì được sức bật tốt từ cuối năm 2017 với tốc độ tăng trưởng 27.1% sau 09 tháng đầu năm, đạt 825.4 tỷ, hoàn thành 72% kế hoạch doanh thu cả năm 2018. Với đặc thù cao điểm mùa vụ kinh doanh Chăn ga – mảng tạo ra doanh thu lớn nhất cho Công ty – rơi vào cuối Quý 3 đến giữa Quý 1 năm sau, Ban lãnh đạo Công ty tự tin với khả năng hoàn thành kế hoạch doanh thu cả năm đã được Đại hội đồng Cổ đông giao phó.

Do biến động tăng của giá nguyên liệu đầu vào (*vải, xơ*) những tháng đầu năm, **Giá vốn hàng bán** tăng 28.6%, dẫn đến tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu giảm nhẹ từ 33.4% xuống 32.6%.

Việc đưa vào vận hành dây chuyền sản xuất Khăn cũng như chuẩn bị cho sự ra mắt các ngành hàng mới như mành rèm, nội thất, đệm lò xo Kingkoil đã khiến **chi phí bán hàng** 09 tháng đầu năm 2018 tăng tới 46.8%, chủ yếu đến từ việc tiếp nhận toàn bộ nhân sự từ Texpia, tuyển dụng thêm đội ngũ nhân sự cho ngành hàng mới (*chi phí lương tăng 65%*) và các công tác truyền thông quảng cáo (*tăng 35%*). Đây là sự chuẩn bị cần thiết để đảm bảo các ngành hàng mới mang thương hiệu Everon được khách hàng biết đến và nhiệt tình đón nhận.

Nhờ các biện pháp cải tổ mạnh mẽ trong sản xuất với sự tư vấn của đội ngũ chuyên gia Hàn Quốc, **chi phí quản lý doanh nghiệp** đã được tối ưu hóa đáng kể. Đồng thời, không phải thực hiện các trích lập dự phòng như Quý 3 năm 2017, chi phí quản lý doanh nghiệp đã giảm 23.5% so với cùng kỳ.

Lợi nhuận sau thuế nhờ đó tăng 84.7%, đạt 60.2 tỷ đồng. Mặc dù chưa đạt được mức độ kỳ vọng nhưng trong bối cảnh nhu cầu đầu tư tăng cao phục vụ việc ra mắt các ngành hàng mới, hướng tới đa dạng hóa ngành hàng trên nền tảng ngành hàng cốt lõi, đây là một kết quả tương đối khả quan.

2. *Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp theo ngành hàng*

09 tháng đầu năm 2018 ghi nhận sự đóng góp lần đầu tiên của mảng Khăn, sau khi Everpia mua lại toàn bộ dây chuyền sản xuất của Công ty liên kết Texpia vào tháng 1/2018. Do đó, cơ cấu doanh thu cũng có sự dịch chuyển nhất định với sự đóng góp của ngành hàng Khăn. Theo đó, tỷ trọng doanh thu các ngành hàng Chăn ga gối đệm, Bông tấm và Khăn lần lượt là: 55.8%, 35.4% và 8.1%.

Chỉ tiêu	9M 2018		9M 2017		+/-
Doanh thu thuần	**825,467**	**Tỷ lệ**	**649,307**	**Tỷ lệ**	
Chăn ga	460,677	55.8%	399,422	61.5%	15.3%
Bông tấm	295,976	35.9%	249,462	38.4%	18.6%
Khăn	66,472	8.1%	-		
Khác	2,342	0.3%	422	0.1%	
Lợi nhuận gộp	**269,005**	**Tỷ suất LN gộp/ DT**	**216,740**	**Tỷ suất LN gộp/ DT**	
Chăn ga	127,273	27.6%	113,706	28.5%	11.9%
Bông tấm	128,929	43.6%	102,612	41.1%	25.6%
Khăn	10,461	15.7%			
Khác	2,342		422		

Ngành hàng Chăn ga gối đệm:

Chăn ga gối đệm vẫn là đầu tàu tăng trưởng của toàn Công ty, với tốc độ tăng trưởng doanh thu là 15.3% và lợi nhuận gộp là 12%. Kênh bán hàng chủ lực là bán lẻ qua hệ thống đại lý và showroom khởi sắc với mức tăng trưởng lên tới 31.4% nhờ hiệu ứng từ các chương trình marketing đã triển khai từ năm 2017 đến nay và phản ứng tích cực của khách hàng với bộ sưu tập Chăn ga mới năm 2019 với nhiều đột phá về chất liệu. Đối với kênh bán hàng khách sạn và xuất khẩu, sau một thời gian dài tăng trưởng cao và liên tục lập những kỷ lục mới về doanh thu, tạo sức ép không nhỏ lên năng suất sản xuất, Ban lãnh đạo Công ty đã định hướng chọn lọc đơn hàng có tỷ lệ lợi nhuận thuần tối thiểu 8% và loại bớt những đơn hàng có lợi suất thấp, nhằm tối ưu hóa năng suất nhà máy. Do vậy, doanh thu bán hàng từ 2 kênh bán hàng này duy trì ổn định so với cùng kỳ năm 2017.

Một điểm sáng khác trong mảng kinh doanh Chăn ga gối đệm là sự thành công bước đầu của kế hoạch chinh phục thị trường phía Nam. Doanh thu bán hàng Chăn ga nội địa tính riêng tại các tỉnh thành miền Nam tăng trưởng 52.5 %, trong đó kênh bán lẻ tăng 43% và kênh bán hàng khách sạn tăng tới 153%. Đây là kết quả của nhiều nỗ lực am hiểu thị trường địa phương thông qua Viện thiết kế miền Nam, tái cơ cấu hệ thống đại lý cũng như đẩy mạnh hoạt động marketing trên địa bàn. Những con số tăng trưởng này cũng tỷ lệ thuận với độ nhận diện thương hiệu của Everon tại thị trường phía Nam, là bước đệm để Công ty tiếp tục triển khai mạnh mẽ chiến lược Nam tiến của mình.

Ngành hàng Bông tấm:

Với sự phục hồi của đơn hàng xuất khẩu và gia tăng tích cực của số đơn hàng trong nước, doanh số mảng Bông tấm và Chần bông đã tăng trưởng 18.6% so với cùng kỳ năm 2017. Một số khách hàng lớn như HaHae, Ospinter, Pan-Paciffic đã tăng giá trị đơn hàng lên 30%-50% sau một thời gian hợp tác. 09 tháng đầu năm 2018 cũng đánh dấu sự thành công của đội ngũ bán hàng Bông tấm khi liên tục ký được hợp đồng với các đối tác lớn trong nước là doanh nghiệp FDI.

Mặc dù giá xơ nguyên liệu trên thị trường biến động mạnh theo giá dầu thô, biên lợi nhuận gộp của mảng Bông tấm vẫn được duy trì ở mức cao 43.6% nhờ các biện pháp hạn chế rủi ro biến động giá như: lựa chọn các đối tác cung cấp nguyên liệu lớn có uy tín và chốt giá từ đầu năm, trong khi giá bán ra cũng phần lớn được thỏa thuận và thống nhất khi ký hợp đồng nguyên tắc và tổng đơn hàng từ đầu vụ.

Ngành hàng Khăn:

Mảng Khăn đóng góp hơn 66 tỷ doanh thu trong 09 tháng đầu năm 2018, đem lại 10.5 tỷ lợi nhuận gộp, tương ứng mức tỷ suất gộp là 15.7%. Mặc dù còn khá khiêm tốn so với mức tỷ suất lợi nhuận chung toàn công ty, nhưng đây cũng là một bước tiến đáng kể so với tình hình hoạt động trước khi được sáp nhập vào Everpia. Cùng nằm trong tiến trình cải tổ nhà máy của toàn Công ty, ngành hàng Khăn dự kiến sẽ tạo được sự bứt phá khi xử lý được những tồn đọng trước đó về năng lực quản lý và năng lực sản xuất để tận dụng tối đa các lợi thế về sản phẩm, khách hàng sẵn có.

Cập nhật tình hình triển khai các ngành hàng mới

1. Ngành hàng Khăn

Thực hiện chiến lược chinh phục thị trường nội địa từ đầu năm, vào cuối tháng 8 vừa qua, Công ty đã tổ chức Lễ mắt sản phẩm Khăn lau mang thương hiệu Everon Home Décor tới các đại lý.
Bộ sưu tập Khăn lau ra mắt lần này gồm 5 dòng sản phẩm thuộc các dòng bình dân và cao cấp, sử dụng cho gia đình hoặc dịch vụ vệ sinh công nghiệp như: Khăn đa năng, Khăn lau cốc, Khăn lau kính, Khăn lau xe và Khăn lau sàn.

Bên cạnh việc trưng bày và giới thiệu sản phẩm trên hệ thống đại lý và showroom, Công ty cũng đẩy mạnh các chiến dịch quảng cáo online và offline nhằm quảng bá thêm về sản phẩm.
Nhờ đó, doanh số bán Khăn nội địa 09 tháng đầu năm đạt 7.2 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 10.8% trên tổng doanh thu Khăn, và dự kiến sẽ tiếp tục có những bước tiến dài trong thời gian tới.

2. Mành rèm thương hiệu Everon Byuck Chang Ho:

Những sản phẩm mành rèm đầu tiên đã được giới thiệu tới đại lý tại Hội nghị khách hàng 2018 diễn ra vào ngày 15/6 và đã nhận được nhiều đóng góp về cách thức triển khai bán hàng từ các đại lý. Các mẫu mã được giới thiệu rất đa dạng, bao gồm mẫu trơn, mẫu thêu, mẫu chắn sáng, mẫu chần, mẫu

hình khối. Trong năm 2018, Công ty sẽ chỉ triển khai phân phối, cung cấp dịch vụ lắp đặt rèm cửa trên toàn hệ thống showroom và các đại lý trên địa bàn Hà Nội và Hồ Chí Minh trước khi triển khai đại trà cho toàn bộ hệ thống đại lý trên cả nước.

Hiện tại, một showroom mới 05 tầng với diện tích 250m2 mỗi sàn, mặt tiền 16.5m trên đường Tôn Thất Thuyết, Hà Nội đang được gấp rút hoàn thiện và dự kiến sẽ chính thức khai trương vào cuối tháng 11 tới với sự có mặt của đại diện thương hiệu Kim Tae Hee. Được thiết kế theo phong cách Hàn quốc trẻ trung hiện đại, ngoài việc trưng bày các mẫu mành rèm và sản phẩm Chăn ga, showroom sẽ có một không gian để khách hàng trải nghiệm và thư giãn, được phục vụ đồ uống và chụp hình kỷ niệm. Ý tưởng này được thực hiện với mong muốn đem đến cho khách hàng những trải nghiệm mua sắm tuyệt vời và ấn tượng cùng Everon.

3. Đệm lò xo thương hiệu King Koil:

Tháng 4/2018, Everpia đã ký kết hợp đồng hợp tác chiến lược với nhãn hiệu đệm lò xo số 01 thế giới King Koil. Theo đó, Everpia sẽ được cấp phép sản xuất và phân phối độc quyền các sản phẩm đệm lò xo mang thương hiệu King koil trên toàn lãnh thổ Việt Nam. Đây sẽ là một lợi thế cạnh tranh lớn cho Everon, đặc biệt là trên phân khúc khách sạn cao cấp, khi hầu hết các khách sạn lớn hiện đang nhập khẩu đệm lò xo từ nước ngoài từ các thương hiệu chính như King Koil, Simon, Sealy… với giá thành cao và khó Khăn trong công tác bảo hành, dịch vụ hậu mãi.

Lô hàng đệm đầu tiên mang thương hiệu King Koil, được sản xuất từ nhà máy King Koil tại bang Arizona – Mỹ sẽ cập cảng và có mặt tại Everpia vào cuối tháng 10/2018 để phục vụ việc chào hàng và giới thiệu sản phẩm. Công ty cũng đang hoàn thiện những công đoạn chuẩn bị cuối cùng để có thể bắt đầu sản xuất đệm King Koil tại nhà máy của Everpia từ tháng 1/2019. Đây sẽ là sản phẩm chủ lực trong chiến lược cạnh tranh của ngành hàng B2B, và làm phong phú thêm danh mục sản phẩm cho phân khúc khách hàng cao cấp của mảng B2C trong thời gian tới.

Các sự kiện nổi bật

- **Trái phiếu chuyển đổi:** Sau một quá trình thương thảo và nỗ lực hoàn thiện các thủ tục đăng ký với các cơ quan nhà nước, ngày 06/09/2018, Everpia đã phát hành thành công 10,100,000 USD trái phiếu chuyển đổi cho quỹ đầu tư RHINOS VIETNAM CONVERTIBLE BOND PRIVATE INVESTMENT FUND NO.4 nhằm mục đích đầu tư tài sản cố định, phát triển mạng lưới và các ngành hàng mới, đẩy mạnh các hoạt động marketing. Trái phiếu có lãi suất coupon chỉ 1%/năm với kỳ hạn 05 năm. Trái chủ có quyền chuyển đổi từng phần sang cổ phiếu sau 01 năm kể từ ngày

phát hành, với giá chuyển đổi ban đầu được thỏa thuận là 18,245 VNĐ/cổ phiếu, được điều chỉnh theo các sự kiện pha loãng và các điều khoản điều kiện của trái phiếu. Trường hợp không chuyển đổi, lãi kép phải trả sẽ là 3.5%/năm.

- **Hội nghị khách hàng:**

- Hội nghị khách hàng thường niên tại Hà Nội và Hồ Chí Minh vào các ngày 15/6 và 20/6/2018 với sự ra mắt mắt của Bộ sưu tập Chăn ga 2019 và các hoạt động tri ân đại lý

- Hội nghị khách hàng tại các Tổng đại lý: Năm nay, ngoài Hội nghị khách hàng do Công ty chủ trì, các Tổng đại lý cũng sẽ tự tổ chức các Hội nghị khách hàng trên địa bàn tỉnh với sự hỗ trợ từ Công ty, nhằm tăng hiệu ứng truyền thông tới khách hàng tại địa phương, đồng thời giúp truyền đạt một cách đầy đủ và hiệu quả nhất về ý tưởng thiết kế cũng như đặc tính của từng loại vải mới.

Kế hoạch ba tháng cuối năm

❖ **Hoạt động kinh doanh:**

- **Ngành hàng Chăn ga gối đệm**

- Hệ thống phân phối: 02 showroom mới đã được khai trương tại Ecopark – Hưng Yên và TP. Thủ Dầu 1 - Bình Dương trong 09 tháng vừa qua, trong khi 02 showroom khác tại Nguyễn Chánh và Tôn Thất Thuyết đã hoàn thành các thủ tục đăng ký và chuẩn bị khai trương trong tháng 11 tới. Ngoài ra, Công ty cũng đang đàm phán về việc ký hợp đồng thuê địa điểm cho 02 showroom tại 2 tỉnh đang có

kinh tế phát triển năng động trên địa bàn Nam Bộ là Cần Thơ và Nha Trang – Khánh Hòa. Dự kiến các showroom mới sẽ được ra mắt vào cuối quý 4/2018.

- Hoạt động marketing: Tiếp tục hướng tới người tiêu dùng trẻ tuổi, bên cạnh việc gia hạn hợp đồng với đại diện thương hiệu Kim Tae Hee; việc giới thiệu sản phẩm mới thông qua các trang điện tử có tính kết nối cao bằng các video mô tả đầy đủ và sinh động về chất liệu, kiểu dáng, đặc tính sản phẩm được kỳ vọng sẽ giúp lan tỏa những thông tin hữu ích đến người tiêu dùng một cách rộng rãi và hiệu quả hơn, đem lại hiệu ứng marketing tốt hơn và kinh tế hơn đến đông đảo khách hàng.

- **Ngành hàng Bông tấm**

Công ty đã được cấp chứng chỉ RCS về quy trình sản xuất và chất lượng bông tái chế, và đang tiếp tục làm các thủ tục để xin cấp chứng chỉ GRS – một chứng chỉ quốc tế cao hơn về Tiêu chuẩn tái chế toàn cầu. Đây sẽ là những vũ khí quan trọng để Công ty chốt được đơn hàng với các khách hàng quốc tế có yêu cầu khắt khê về sản xuất và chất lượng sản phẩm, gia tăng giá trị thành phẩm bán ra nhằm cải thiện khả năng sinh lời và củng cố uy tín thương hiệu của Công ty trên thị trường.

❖ **Các hoạt động khác**

- **Cải tổ nhà máy:** Với những thành quả đã được kiểm chứng rõ ràng, cải tổ nhà máy vẫn sẽ là công tác trọng điểm trong quý 4/2018, tập trung vào việc xử lý triệt để hàng tồn kho chậm lưu chuyển, cũng như thúc đẩy và thực hiện các sáng kiến cải tiến cụ thể của CBNV.

- **Hoàn tất việc chuẩn hóa quy trình quản trị rủi ro nội bộ theo đạo luật Sarbanes-Oxley:** Trong tháng 11/2018, Công ty sẽ thực hiện công đoạn rà soát cuối cùng đối với việc thực hiện các chốt kiểm soát chính trong quy trình quản trị rủi ro nội bộ đã thiết lập dưới sự tư vấn của PwC

Để biết thêm thông tin, vui lòng liên hệ:

Phòng Kế hoạch – Công ty Cổ phần Everpia
Tel: 0321 – 3791 777 – ext. 348
Fax: 0321 – 3791 999
Email: info@everpia.vn