

Quý IV/2023

Cập nhật kết quả kinh doanh



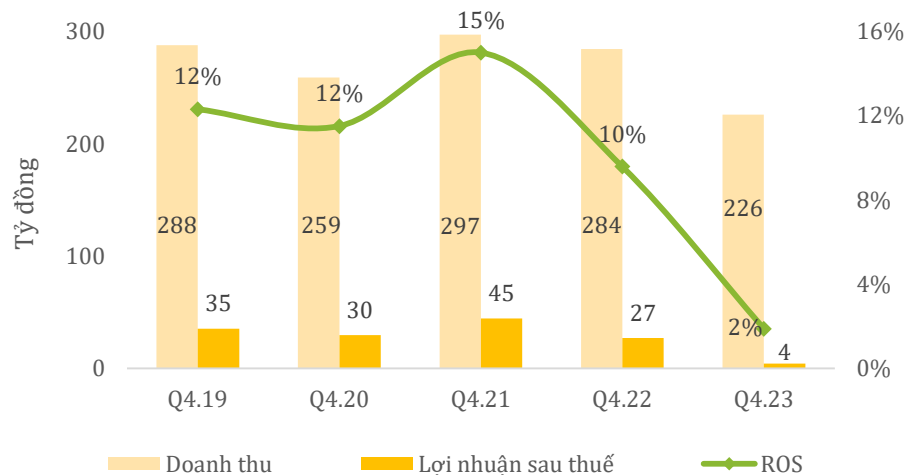
Everpia JSC | Phòng Kế hoạch

| Nội dung

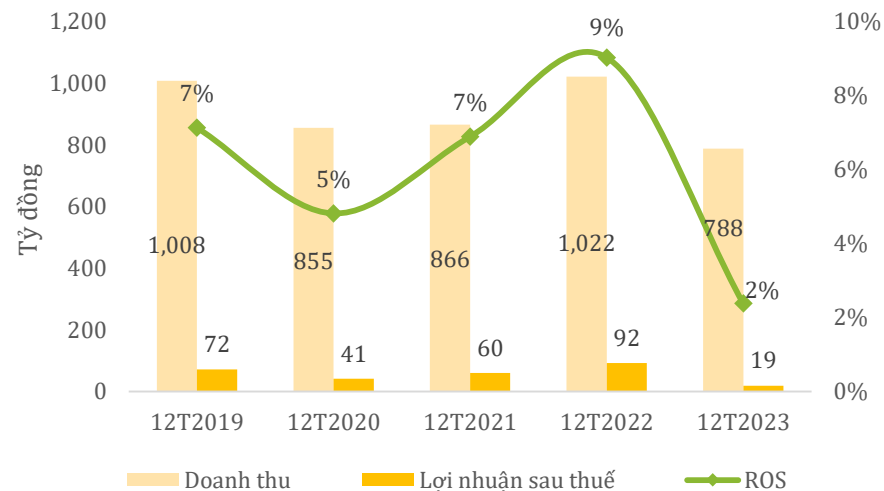
1. Tổng quan kết quả kinh doanh
2. Cơ cấu doanh thu
3. Cơ cấu lợi nhuận
4. Tóm tắt năm 2023
5. Những ưu tiên và kế hoạch hoạt động trong năm 2024

Tổng quan kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh Quý 4



Kết quả kinh doanh lũy kế 12 tháng



- Năm 2023 là một năm khó khăn chung kéo dài cho toàn bộ nền kinh tế Việt Nam, trong đó có ngành dệt may, do tác động của nhiều yếu tố. Nguyên nhân chủ yếu là ảnh hưởng của lạm phát và cạnh tranh ác liệt từ các đối thủ xuất khẩu.
- Các doanh nghiệp cũng phải đối mặt với chi phí tăng cao. **Giá điện** đã tăng 3% kể từ tháng 5 và tiếp tục tăng từ đầu tháng 11. **Chi phí nhân công** tăng dưới áp lực cạnh tranh từ thị trường lao động và các chính sách tăng lương cơ bản của Nhà nước

- Kết thúc quý 4 và 12 tháng kinh doanh, doanh thu bán hàng của Everpia lần lượt **đạt 226 và 788 tỷ đồng, giảm 20% và 23%** so với cùng kỳ năm trước. Tổng kết doanh thu cả năm chỉ **đạt 71% doanh số mục tiêu do Đại hội cổ đông giao phó.**
- Lợi nhuận sau thuế Quý 4 và cả năm 2023 ghi nhận ở mức lần lượt là **4,3 tỷ và 18,7 tỷ đồng, tương đương mức giảm với 84% và 80%** so với cùng kỳ năm 2022



Doanh thu 12 tháng

788 tỷ VNĐ

▼ **23%** YoY

Đạt **72%** mục tiêu

Doanh thu Quý 4

226 tỷ VNĐ

▼ **20%** YoY



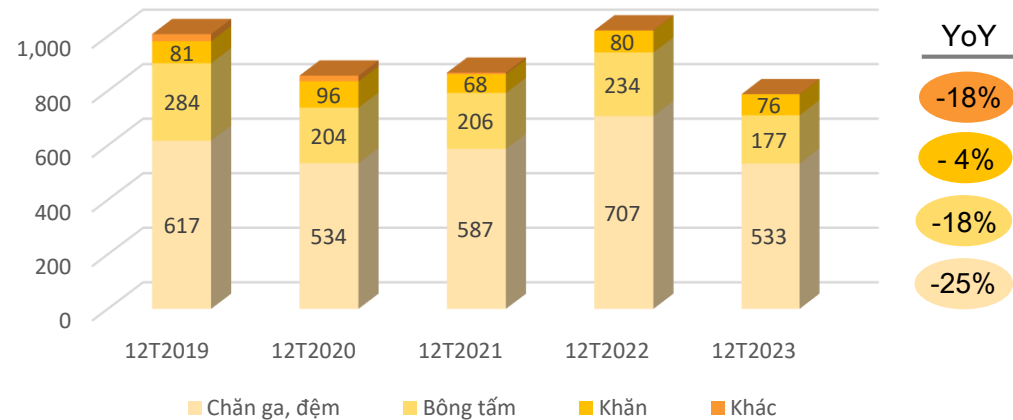
Lợi nhuận sau thuế

18,7 tỷ VNĐ

▼ **80%** YoY

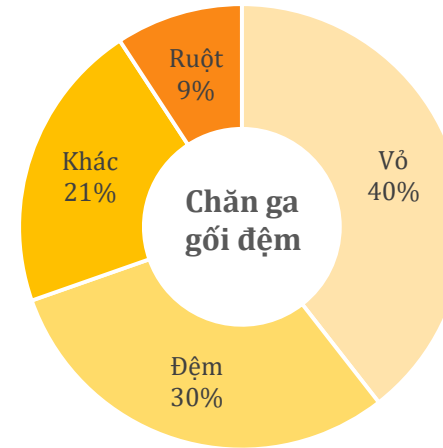
Đạt **34%** mục tiêu

Cơ cấu doanh thu ngành hàng



- **Chăn ga:** Doanh thu cả năm của thành phẩm Chăn ga gối đệm đạt **533 tỷ, giảm 174 tỷ, tương đương với 25%**.
- Trong đó, **209 tỷ** đến từ các sản phẩm **Vỏ**, chiếm gần 40% tổng doanh thu. Sản phẩm **đệm** đóng góp **160 tỷ** (tương đương 30% tổng doanh thu), sản phẩm **ruột** đạt **49 tỷ** (tương đương 9%). **Rèm và các sản phẩm khác** như tấm trải, tấm lót, thảm, khăn đa năng, v.v. đóng góp tới **112 tỷ**, với 21% tổng doanh thu.
- **Khăn:** Do sản phẩm là hàng tiêu dùng thông dụng nên nhu cầu khá ổn định, doanh số cả năm không bị giảm sút quá nhiều, chỉ giảm 5% so với cùng kỳ năm ngoái. Doanh thu ngành hàng Khăn đạt **23 tỷ đồng trong quý 4** và **76 tỷ đồng cho cả năm 2023**.

Cơ cấu doanh thu ngành hàng Chăn ga gối đệm



- **Bông tằm:** Doanh thu lũy kế 12 tháng 2023 của **Bông tằm** đạt gần **172 tỷ đồng, giảm 23%** so với cùng kỳ.
- Nguyên nhân chính cho sự sụt giảm là do nhiều khách hàng của Công ty vừa thiếu hụt đơn hàng do tình hình kinh tế căng thẳng, vừa còn tồn nhiều hàng tồn kho tích trữ một lượng hàng lớn khi COVID-19 xảy ra.
- Bên cạnh đó, thị trường Trung Quốc mở cửa trở lại, ngành hàng này tại Bangladesh và Indonesia đang chiếm ưu thế hơn, khiến nguồn cung cạnh tranh tăng lên, các doanh nghiệp có thể chuyển dịch đơn hàng sang các nước đó một cách đơn giản.



Doanh thu Chăn ga

▼ **25%** YoY



Doanh thu Bông Tằm

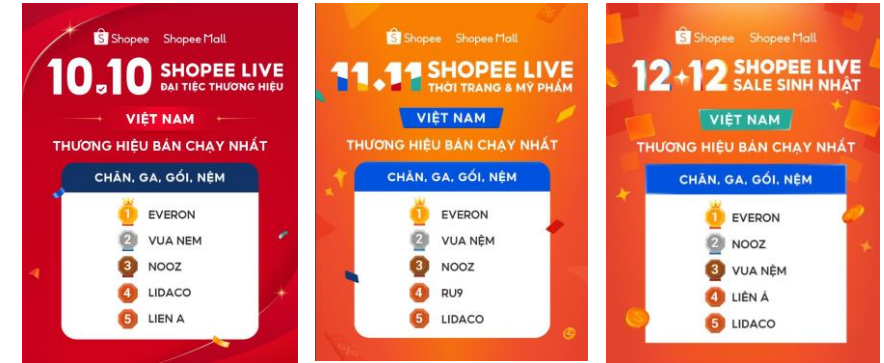
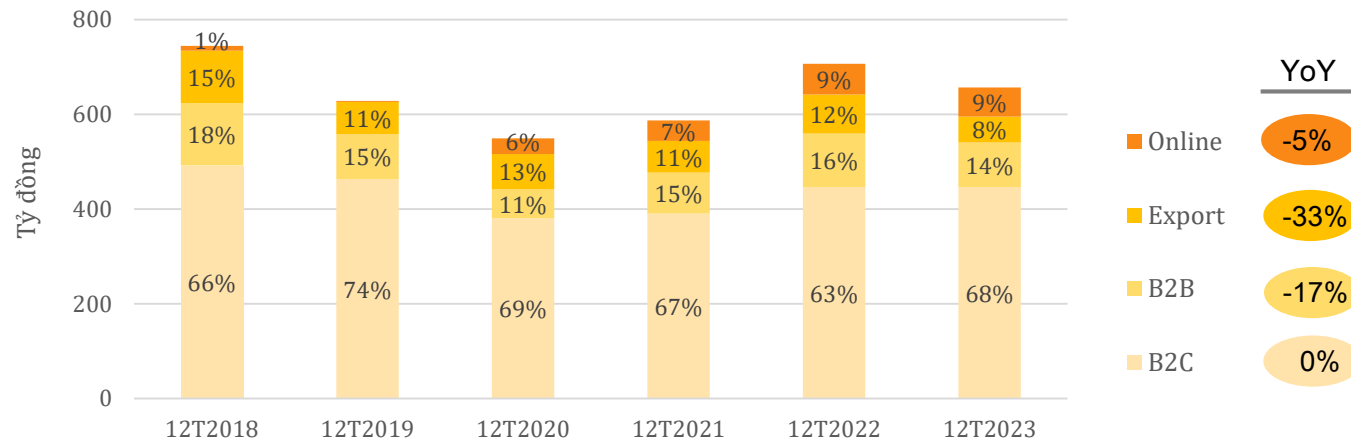
▼ **18%** YoY



Doanh thu Khăn

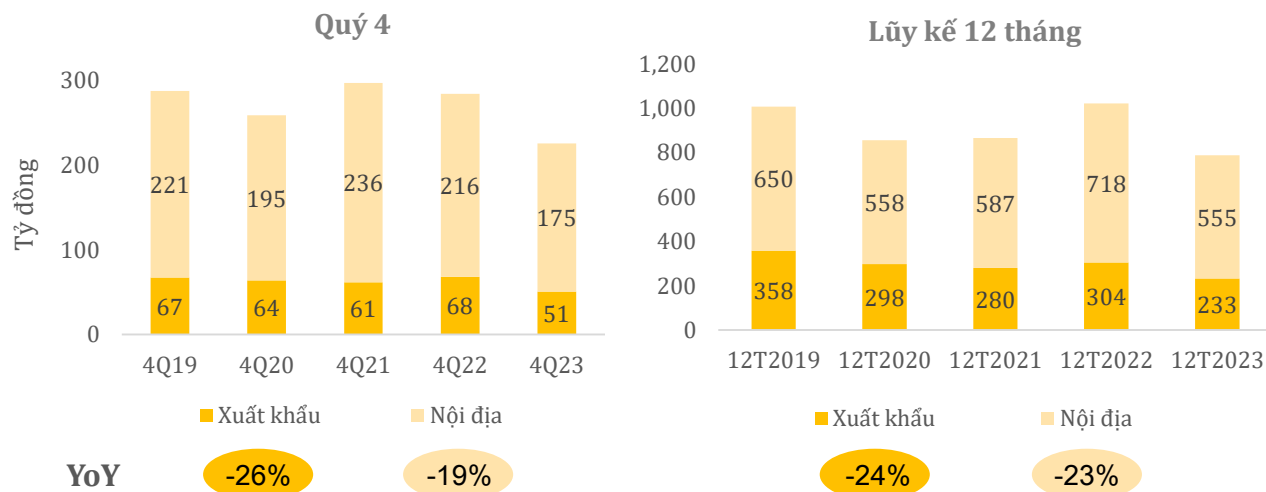
▼ **4%** YoY

Cơ cấu doanh thu ngành hàng Chăn ga gối đệm theo kênh phân phối



- Doanh thu từ **hoạt động bán lẻ (B2C) giảm mạnh 33%**. Để tăng nguồn thu nhập, Công ty đã cho ra mắt Bộ sưu tập dành cho thị trường tỉnh, tuy nhiên sản lượng tiêu thụ không cao. Thêm vào đó, do thời tiết năm nay mùa đông đến muộn và người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu trước ảnh hưởng của lạm phát nên mặc dù đã tổ chức các chương trình khuyến mại, chương trình bán hàng kèm quà tặng, doanh số các tháng cuối năm vẫn thấp hơn svck.
- Doanh thu 12 tháng từ **kênh B2B đạt 83 tỷ, giảm 17%** svck.
 - Doanh số B2B miền Bắc Quý 4 có sự tăng trưởng mạnh mẽ, và lũy kế 12 tháng đạt hơn 63tỷ, chủ yếu là các đơn hàng Chăn ga gối đệm cho các khách sạn lớn.
 - Bên cạnh đó, B2B khu vực phía Nam đạt 26 tỷ, với 45% doanh số đến từ đơn hàng kèm cho văn phòng Techcombank.
- **Kênh bán Online đạt 61 tỷ, giảm nhẹ 5%** svck. Doanh thu bán hàng qua nền tảng thương mại điện tử Shopee những tháng cuối năm liên tiếp đứng đầu ở hạng mục Thời trang gia đình tại Shopee Mall. Kết quả này đạt được nhờ vào việc:
 - Tận dụng chương trình khách hàng thân thiết, chính sách hỗ trợ bán hàng và khai thác triệt để tiềm năng bán hàng qua Livestream trên Shopee, vừa giúp đẩy mạnh doanh thu vừa duy trì được chỉ số khách hàng cũ trên 20%.
 - Kịp thời nâng cấp quy trình và cách thức đóng hàng tại kho Hưng Yên, tối ưu nâng cao năng suất từ 1000 đơn/tháng lên tới hơn 4000 đơn/tháng, từ đó giảm tối đa rủi ro hủy đơn do không đảm bảo tiến độ giao hàng.

Cơ cấu doanh thu Xuất khẩu – Nội địa



- Doanh thu từ **hoạt động xuất khẩu** gặp nhiều khó khăn, chỉ **đạt 232 tỷ đồng, giảm 29% svck**. Tuy nhiên, từ tháng 9 đến cuối năm, hoạt động xuất khẩu được cải thiện với nhiều đơn hàng hơn và doanh thu đã có sự tăng nhẹ qua từng tháng.
- Tính cạnh tranh của Công ty yếu hơn năm 2022 do giá thành của một số mặt hàng như quilting pad, pillow inserts đắt hơn so với gia công tại Hàn Quốc. Ngoài ra, Công ty cũng phải đối mặt với những vấn đề hải quan do thay đổi luật xuất khẩu gián tiếp.

Số lượng Đại lý/ Showroom

	Miền Bắc	Đà Nẵng	Miền Nam	Tổng
Số lượng đại lý	128	36	190	354
- Đại lý	58	36	51	145
- GDB + DB	70	0	139	209
Trong đó				
- Mới mở trong năm 2023	21	3	14	38
- Đóng cửa trong năm 2023	14	2	39	55
Số lượng showroom	7	2	12	21

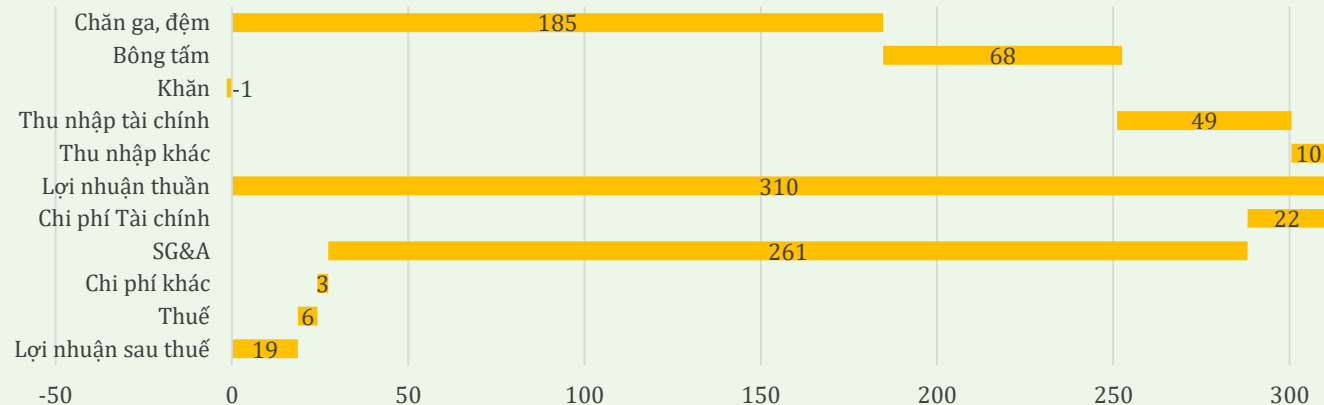
- Sau khi thực hiện đánh giá toàn diện tất cả các đại lý dựa trên những chỉ số quan trọng như tổng doanh thu bán hàng, lợi nhuận, tỷ lệ tăng trưởng doanh số, năm 2023, công ty đã quyết định đóng cửa 40 đại lý hoạt động không hiệu quả.
- Bên cạnh đó, để thúc đẩy tăng trưởng doanh số, công ty đã xem xét mở mới 16 đại lý với các gói hỗ trợ bán hàng phù hợp. Việc mở rộng mạng lưới đại lý kỳ vọng sẽ mang tới nhiều cơ hội để tiếp cận thị trường mới, tăng cường hiện diện của công ty và gia tăng doanh số bán hàng.

Cơ cấu Lợi nhuận

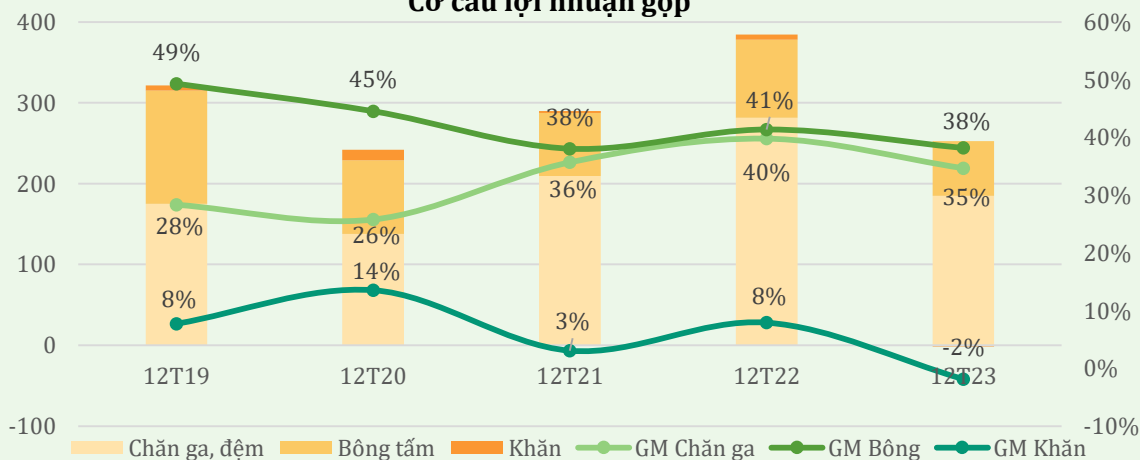
- Công ty thu được **27 tỷ lợi nhuận tài chính** từ các hoạt động: lãi tiền gửi, lãi chênh lệch tỷ giá và kinh doanh chứng khoán. Công ty đã có chiến lược đầu tư hiệu quả và quản lý rủi ro tốt trong việc vay mượn ngắn hạn; liên tục cập nhật và theo dõi thị trường tài chính từ đó đưa ra các quyết định đúng đắn trong việc tạo ra lợi nhuận tài chính.
- Everpia chỉ lãi ròng **4.2 tỷ** trong quý cuối năm, giảm 82% svck năm ngoái. Lũy kế cả năm 2023, Công ty mang về **18.7 tỷ** lợi nhuận sau thuế, giảm 80% svck năm 2022.

Cơ cấu lợi nhuận và chi phí

Đơn vị: Tỷ Đồng



Cơ cấu lợi nhuận gộp



- Trong lĩnh vực Chăn ga đệm, công ty đã đạt được lợi nhuận gộp là **185 tỷ**, chiếm **74%** tổng lợi nhuận, tỷ suất biên lợi nhuận gộp đạt 35%.
- Trong lĩnh vực Bông tằm, công ty đã ghi nhận lợi nhuận **68 tỷ**, biên lợi nhuận gộp giảm nhẹ, quay trở lại mức **38%**.
- Lợi nhuận của Khăn không giữ được mức tăng tương đương** do chịu áp lực lớn từ chi phí giá vốn tăng mạnh.
- Công ty đang nỗ lực trong việc kiểm soát chi phí sản xuất và quản lý biên lợi nhuận.

2023

Lấy khách hàng làm trọng tâm

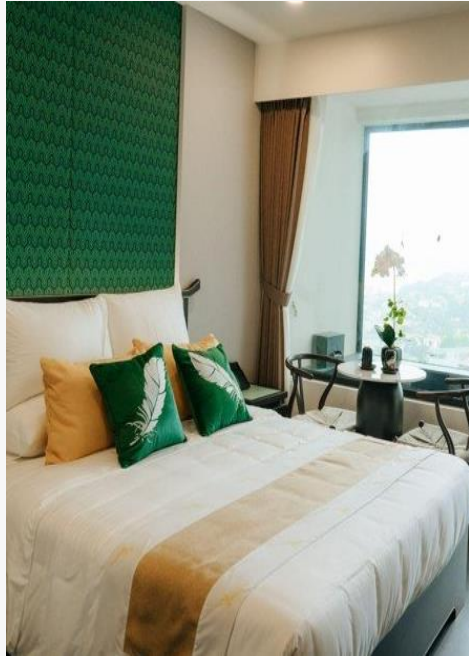
- Xây dựng các tool để thu nhập nhiều nhất có thể dữ liệu khách hàng từ toàn bộ các kênh phân phối
- Định kỳ đánh giá và phân tích nhu cầu, mong đợi của khách hàng
- Cải thiện trải nghiệm khách hàng tại các showroom qua việc lắp đặt camera AI và chuẩn hóa quy trình hoạt động ở showroom.

Xây dựng văn hóa, môi trường làm việc an toàn, tiến bộ

- Tích cực khuyến khích CBCNV trong công ty có nhiều ý tưởng đổi mới thông qua việc tổ chức hội thi cải tổ, qua đó nhằm đề cao sự phát triển của CBCNV và nâng cao hiệu quả công việc.
- Tăng lương 8% cho các CBCNV theo đúng quy định về mức lương tối thiểu và tăng lương theo khu vực, đảm bảo đáp ứng đầy đủ và công bằng đối với quyền lợi kinh tế của CBCNV, đồng thời tạo động lực và động viên cho sự phấn đấu và đóng góp của họ.
- Hợp tác với công ty Nuvilab - nhà cung cấp giải pháp chăm sóc sức khỏe của Hàn Quốc, và lắp đặt các thiết bị AI food scanner tại phòng ăn của nhà máy để đo lường giá trị dinh dưỡng trong các bữa ăn và phân tích khẩu phần ăn của các CBCNV, qua đó đảm bảo sức khỏe cho người lao động.
- Tổ chức các hoạt động du lịch hè, đại hội thể dục thể thao, tổng kết cuối năm nhằm tạo ra một môi trường làm việc gắn kết và hòa hợp giữa các CBCNV.

Thực hiện đầy đủ các hoạt động Quan hệ cổ đông

- CBTT thông tin đúng tiến độ và truyền tải thông tin công khai, minh bạch đến nhà đầu tư về các hoạt động của Công ty.
- Tạo ra một môi trường giao tiếp mở và tạo lòng tin đối với cổ đông, tăng cường quan hệ và sự hỗ trợ từ cổ đông trong quá trình phát triển và hoạt động của công ty.



KÊNH B2B

Những dự án lớn của bộ phận B2B:

- Các khách sạn 5* vận hành theo tiêu chuẩn quốc tế: L7 West Lake Hanoi by Lotte, Lavender Resort Cam Ranh, Wyndham Thanh Thuy
- Các khách sạn 4*: Lynn Times Phú Thọ, Citadines Marina Halong, Danitel Halong
- Ngân hàng, khu công nghiệp: LienViet Post Bank, Hoya Glass Disk Vietnam

BỘ SƯU TẬP

Ánh sáng bình minh

—
07 mẫu chăn ga độc quyền
cho thị trường các tỉnh.



ĐA DẠNG HÓA SẢN PHẨM

Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm gối và đệm chất lượng cao từ những nguyên vật liệu nhập khẩu nhằm mang đến những lựa chọn đa dạng và đáp ứng mọi nhu cầu đa dạng của khách hàng.

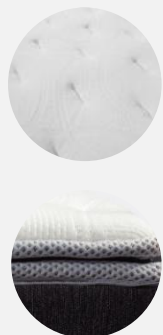
Tham khảo danh mục sản phẩm tại: <https://everon.com/>



Dòng Đệm Kingkoil Arise



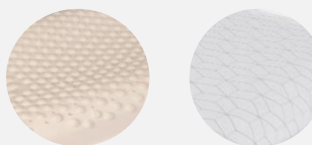
Đệm PE Top Plus



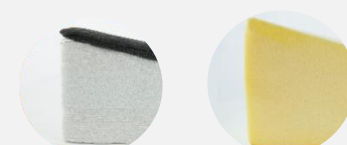
Dòng Đệm lò xo Everon



Gối Latex Contour Massage



Gối chống trào ngược



NỖ LỰC NGĂN NGỪA HÀNG GIẢ, HÀNG NHÁI

Đệm bông ép Everon xuất hiện tại phòng trưng bày “Hiểu hàng Thật - Tránh hàng Giả” được tổ chức bởi Tổng cục Quản lý thị trường với hai với bản chính hãng - giả mạo. Nhiều sản phẩm của Everon đã bị làm giả, làm nhái tinh vi, xuất hiện đây trên thị trường trong nhiều năm trở lại; xâm phạm nghiêm trọng tới uy tín thương hiệu Everon và ảnh hưởng đến sức khỏe người dùng.

Xem chi tiết dấu hiệu nhận biết sản phẩm đệm bông ép Everon chính hãng tại: <https://everon.com/cam-nang-everon/3-cach-nhan-biet-san-pham-dem-bong-ep-everon-chinh-hang--n662.html>



2024

Chuyển đổi số nhằm tăng doanh số bán hàng

- Xây dựng KPI cụ thể cho từng đại lý để thúc đẩy doanh số, đồng thời có những chính sách hỗ trợ riêng biệt cho từng đại lý, đặc biệt là các đại lý tỉnh.
- Xây dựng hệ thống tự động hóa để đẩy nhanh quá in phiếu xuất kho, vận chuyển sản phẩm, hoàn tất xuất đơn hàng.

Tiếp tục thực hành các tiêu chuẩn về phát triển bền vững ESG

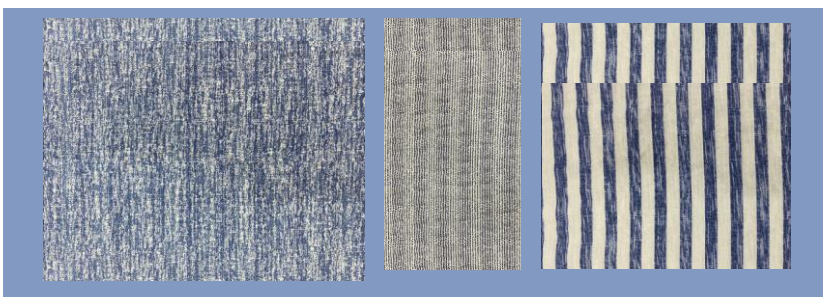
- Thực hiện đánh giá HIGG cho nhà máy Giang Điền.
- Triển khai lộ trình hạn chế sử dụng các bao bì làm từ nhựa, giảm rác thải hướng tới giảm khí thải nhà kính.

Đẩy mạnh ngăn chặn các sản phẩm Everon giả trên thị trường

- Tích cực hợp tác với đài truyền hình và các bộ/ban/ngành liên quan để ngăn chặn sự tràn lan của sản phẩm Everon giả trên thị trường.
- Truyền thông và tuyên truyền tới người tiêu dùng lựa chọn đúng sản phẩm chính hãng, tránh mua phải sản phẩm giả danh thương hiệu Everon.
- Áp dụng nhiều biện pháp cảnh cáo và xử lý quyết liệt những địa điểm bán và sản xuất hàng giả, hàng nhái.

SẢN PHẨM

- Bộ sưu tập **Xuân hè 24** với ba chủ đề chủ đạo: Gió biển, Thiên đường, và Sắc hoa sẽ được ra mắt vào tháng 3 năm 2024.
- Ngoài chính BST hằng năm, bên cạnh các mẫu chăn ga **Thu Đông**, công ty sẽ giới thiệu các mẫu chăn ga **Everon Basic** với thiết kế tối giản với các gam màu trung tính.
- Phát triển các dòng **đệm PE** và **đệm lò xo** mới.
- Các sản phẩm **đồ dùng gia đình** bằng vải như rèm, thảm, khăn trải bàn sẽ được giới thiệu tới thị trường cùng thời điểm Bộ sưu tập Xuân hè.



XUẤT KHẨU

2024: Tăng doanh thu từ các khách hàng hiện hữu

- Với uy tín về chất lượng sản phẩm và tiến độ giao hàng, Everpia tự tin việc hoàn thành chỉ tiêu doanh thu từ các khách hàng hiện hữu tăng 50% so với năm 2023.
- Cùng với đó, công ty sẽ tiếp tục các hoạt động marketing để tìm kiếm đơn hàng không chỉ ở Hàn Quốc mà cả các nước như Campuchia hoặc Trung Đông

KHĂN

Mục tiêu kim ngạch xuất khẩu năm 2024: tăng 12% svck năm 2023

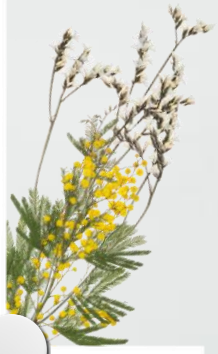
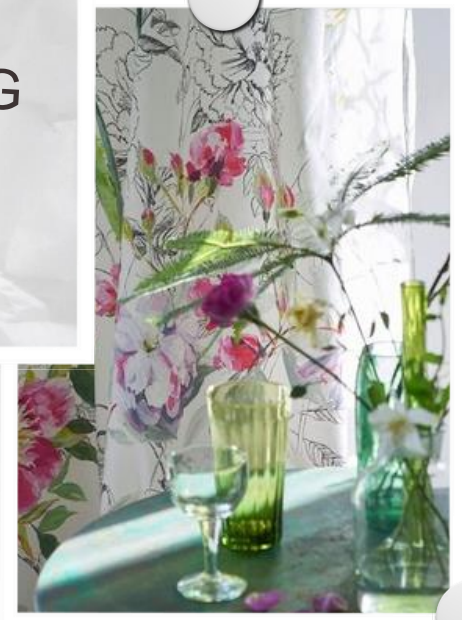
- Việc tìm kiếm nguồn cung cấp thay thế và giảm sự phụ thuộc vào Trung Quốc đã khiến nhiều khách hàng quốc tế chú ý đến Việt Nam như một điểm đến tiềm năng. Dự kiến, nhu cầu về ngành này sẽ tăng từ năm 2024.
- Nhiều khách hàng mới và tiềm năng đến từ Nhật Bản và châu Âu đang trong quá trình đàm phán và thương lượng về sản phẩm.
- Công ty đang nỗ lực đáp ứng và tuân thủ đủ các tiêu chí an sinh xã hội thông qua đánh giá BSCI, để có thể cung cấp sản phẩm cho các chuỗi siêu thị Metro Cash and Carry ở nhiều nước Châu Âu.

BÔNG TẮM & CHĂN BÔNG

2024: Nhiều đơn hàng đang trở lại. Tập trung phát triển sản phẩm

- Công ty đã bắt đầu nhận được các đơn hàng cho năm 2024 từ các doanh nghiệp lớn như ANF, Pan Pacific, Ospinter, Columbia, Haha, và Capital. Điều này cho thấy sự phục hồi trong hoạt động kinh doanh và sự quay trở lại của các khách hàng quan trọng.
- Everpia cũng nhận được nhiều sự quan tâm từ những khách hàng mới tại Nhật Bản, và đang trong quá trình thương lượng với một số đơn hàng mới tiềm năng.
- Nhiều mẫu bông cao cấp đang trong quá trình hoàn thiện sản phẩm, dự kiến sẽ sản xuất vào năm 2024 với số lượng lớn.

THE
EVERLASTING
VALUE OF
LIFE



| Miễn trừ trách nhiệm

Thông tin được Everpia cung cấp trong bản trình bày này chỉ được sử dụng làm nguồn tài liệu tham khảo và sẽ không được phép sử dụng cho mục đích chào bán, mời chào hoặc khuyến nghị bán hoặc phát hành, hoặc lôi kéo bất kỳ người nào chào mua hoặc đặt mua chứng khoán tại Việt Nam hoặc tại bất kỳ quốc gia nào khác. Thông tin trong bản trình bày này là thông tin cập nhật chỉ tại ngày lập bản trình bày và việc cung cấp bản trình bày này sẽ không hàm ý rằng tình hình hoạt động của Everpia không có bất kỳ thay đổi kể từ ngày lập bản trình bày này hoặc sẽ không hàm ý rằng các tuyên bố, thông tin hoặc ý kiến được trình bày trong bản trình bày được cập nhật tại bất kỳ thời điểm nào sau ngày lập bản trình bày.

Everpia không có nghĩa vụ phải cập nhật bản trình bày này. Bản trình bày này có thể chứa đựng các tuyên bố mang tính dự báo và những tuyên bố này, nếu được đưa vào bản trình bày, phải được đọc một cách thận trọng.

Mọi câu hỏi xin vui lòng liên hệ:

Phòng Kế hoạch

info@everon.com

Xin cảm ơn.