

# BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

● QUÝ 1

# NỘI DUNG



**01 KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ I.2024**

---

**02 CƠ CẤU DOANH THU**

---

**03 LỢI NHUẬN**

---

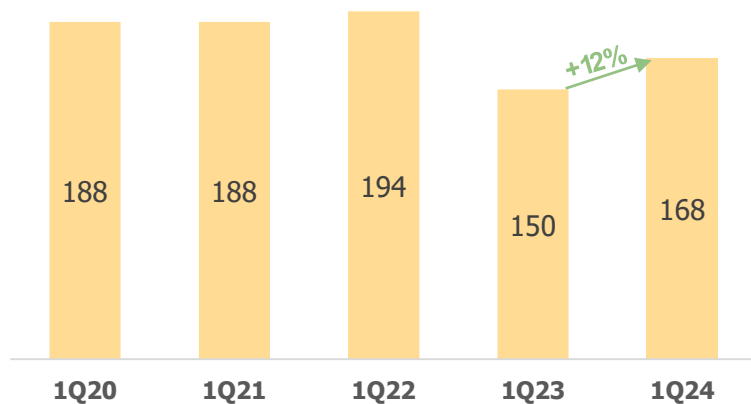
**04 HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT QUÝ I.2024**

---

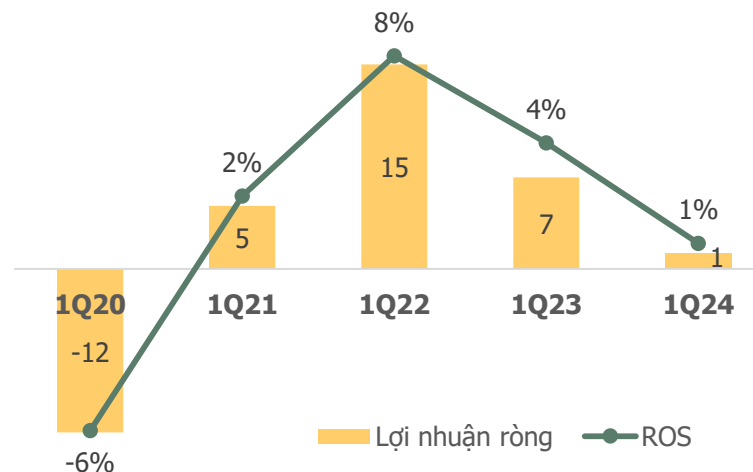
**05 KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG QUÝ II.2024**

- Quý 1 năm 2024, doanh thu thuần đạt gần **168 tỷ**, tăng trưởng **12%**,
- Kết quả kinh doanh có sự trái chiều giữa các ngành hàng chính: kinh doanh Bông tấm ghi nhận doanh số giảm, trong khi ngành hàng Chăn ga và Khăn ghi nhận sự tăng trưởng tích cực.
- Tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp tăng so với cùng kỳ quý 1 năm 2023 do Việc triển khai các chương trình khuyến mại kích cầu mua sắm dịp Tết nguyên đán và thực hiện tăng lương cơ bản tối thiểu 7% từ 01/07/2023 theo quy định. Do đó, lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 1,6 tỷ đồng, tỷ suất lợi nhuận quý 1 năm 2024 giảm còn 1%.

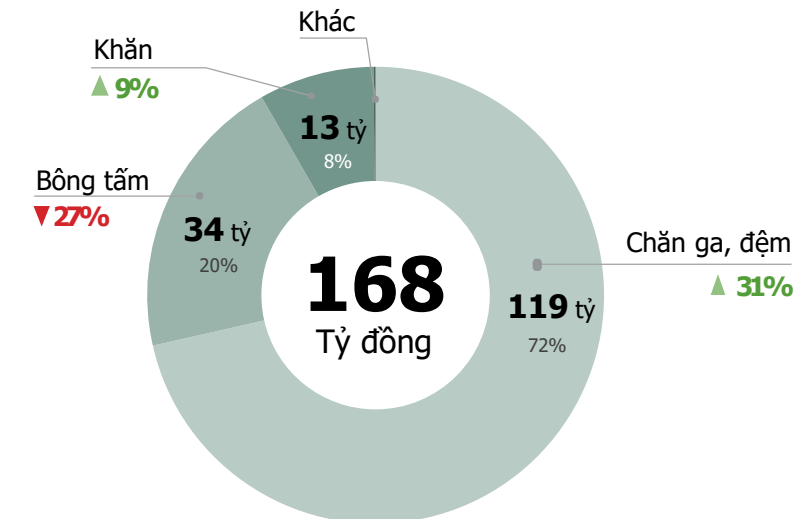
Doanh thu thuần



Lợi nhuận sau thuế và ROS

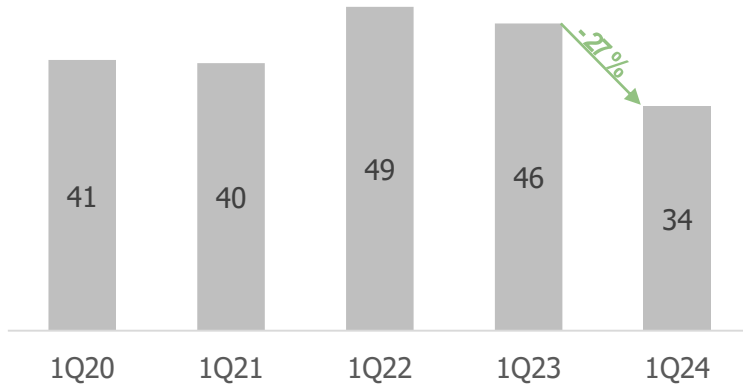


Doanh thu theo ngành hàng



Đơn vị: Tỷ Đồng

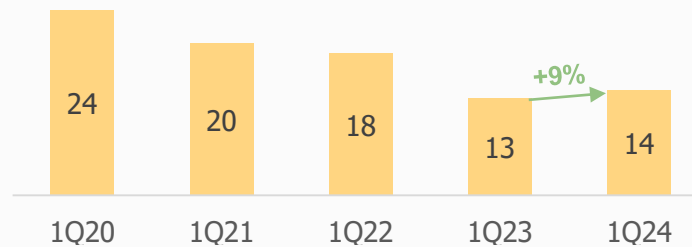
Doanh thu Bông tằm



**Bông tằm** ghi nhận doanh số khiêm tốn **33 tỷ đồng** trước áp lực cắt giảm đơn hàng áo jacket dày từ các nhãn hàng và sự chuyển dịch đơn hàng sang các nước có chi phí nhân công rẻ hơn là Bangladesh và Indonesia.

Bên cạnh nỗ lực tìm kiếm khách hàng mới, đảm bảo ổn định chất lượng sản phẩm, Everpia tích cực các hoạt động tiếp thị để gia tăng doanh số từ sản phẩm Bông thân thiện với môi trường như WOOL ECO, được làm từ lông cừu với xơ tái chế.

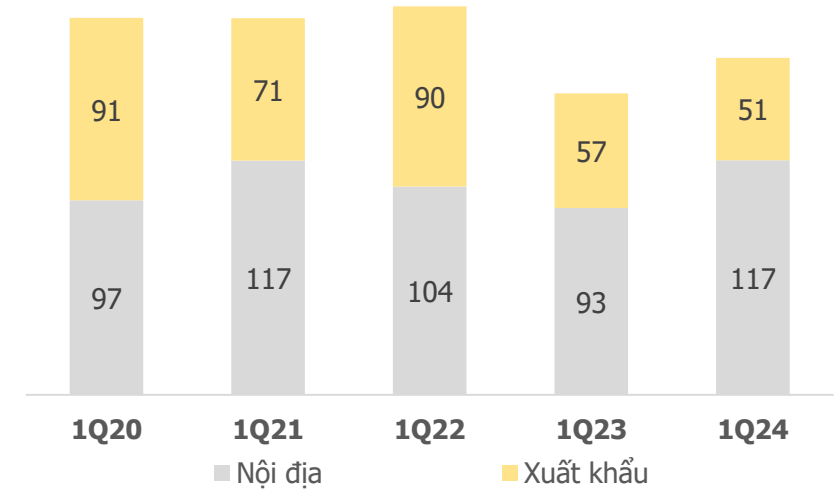
Doanh thu Khăn



Doanh số **ngành Khăn** tăng 9% so với cùng kỳ, đạt **gần 14 tỷ đồng**.

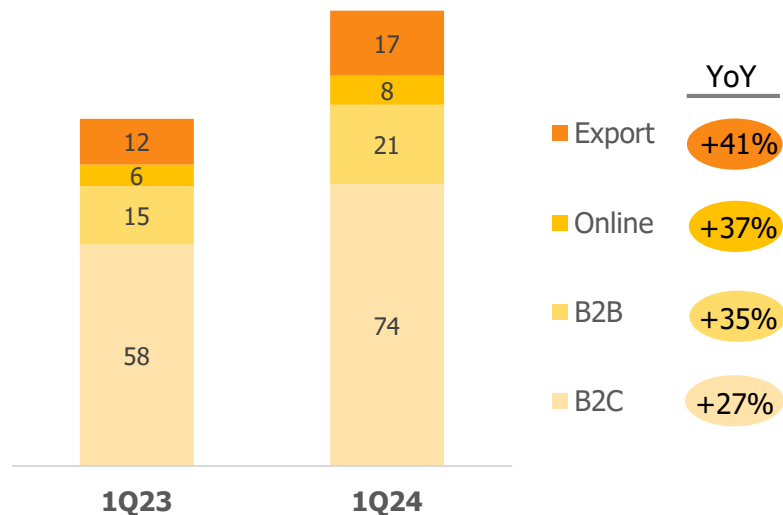
Công ty đang tập trung hoàn thiện các đơn hàng đã ký hợp đồng từ những khách hàng hiện tại.

Xuất khẩu – Nội địa



Tính cạnh tranh của Công ty trên thị trường quốc tế yếu hơn do áp lực giá thành đắt hơn so với gia công tại Hàn Quốc và chi phí nhân công cao hơn Trung Quốc và Bangladesh.

Để bù đắp cho doanh thu giảm của ngành Bông tằm, Công ty sẽ tập trung nhiều hơn vào mảng kinh doanh nội địa đối với nhãn hàng Everon, đang chiếm khoảng 75% trong tổng doanh thu của Everpia.



Đơn vị: Tỷ Đồng



### Hoạt động bán lẻ (B2C)

Doanh thu từ kênh B2C ghi nhận doanh thu đạt **73,5 tỷ, tăng 27%** scvk.

Hai kênh có sự tiến bộ vượt là B2C Đà Nẵng và kênh Siêu thị, trong khi đó kênh đại lý miền Bắc và miền Nam duy trì doanh số tương đương với 3 tháng đầu năm 2023.

- B2C Đà Nẵng đạt tăng trưởng 39% scvk năm ngoài chủ yếu nhờ vào việc tổ chức chương trình khuyến mại, kích cầu tiêu dùng đồng thời trưng bày hàng hóa bên ngoài showroom để thu hút sự chú ý của khách hàng.
- Kênh Siêu thị tăng 58% do nhu cầu mua sắm dịp Tết của người tiêu dùng tăng cao. Tập dụng điều này Công ty đẩy mạnh việc hợp tác với các bên siêu thị, đăng ký quảng cáo thông tin tại các vị trí trung tâm, đồng thời kết hợp tổ chức các chương trình khuyến mại tại các siêu thị lớn như Aeon Mall, Mega và Emart.



### Đơn hàng khách sạn (B2B)

Kênh B2B là nhóm kinh doanh có mức **tăng mạnh nhất 35%** so với quý 1 năm ngoài, doanh số đạt **20,7 tỷ**.

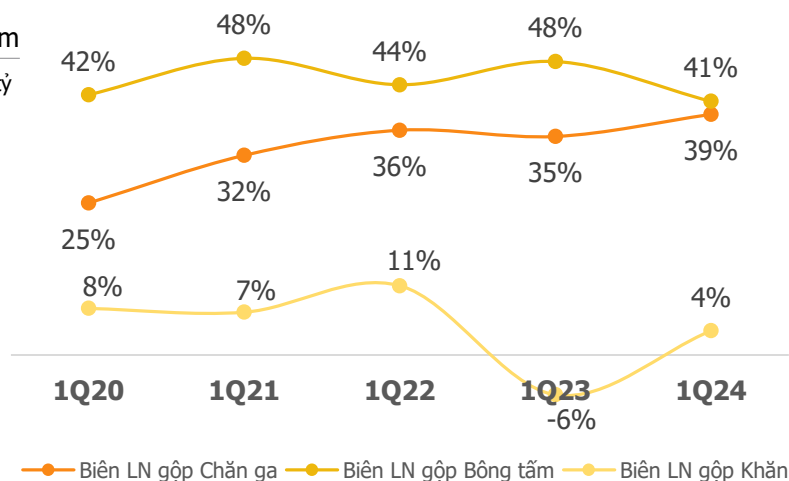
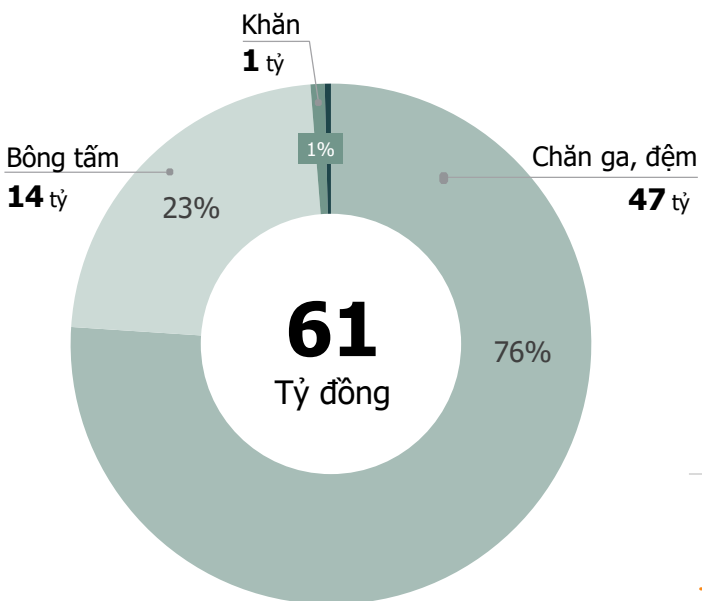
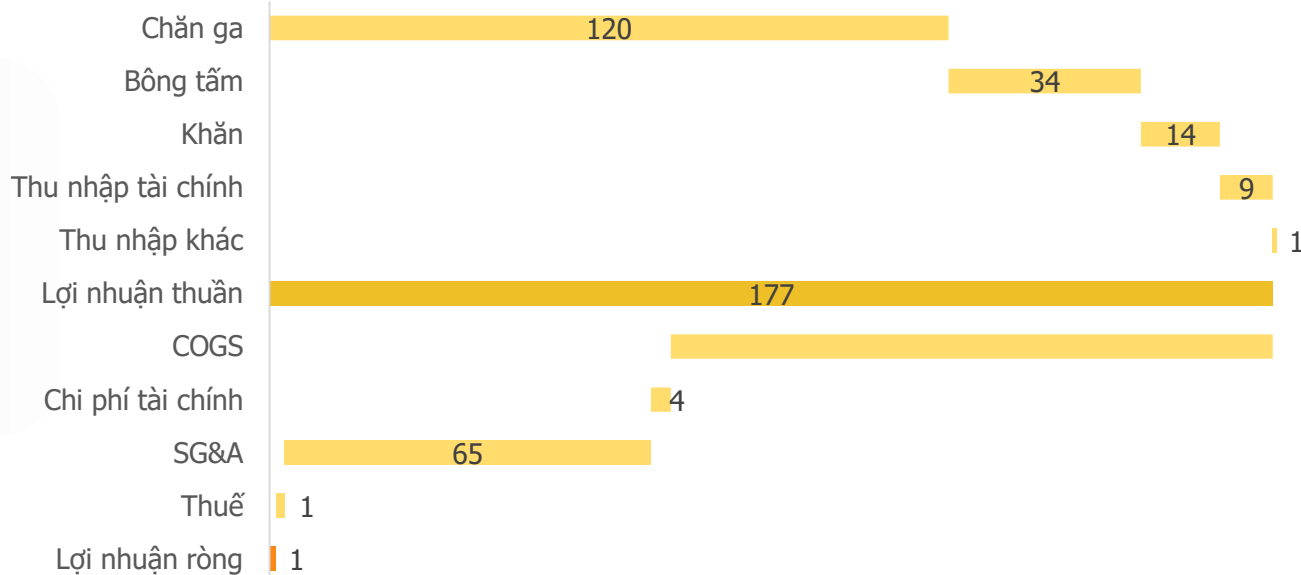
Doanh số của các miền đều có sự tăng trưởng, trong đó B2B HCM tăng 90% và đặc biệt là, B2B Đà Nẵng tăng mạnh mẽ với 495% với những đơn hàng lớn từ 2 dự án khách sạn 5 sao: Center Point và Mikazuki.



### Kênh Online

Kênh Online tiếp tục triển khai và tối ưu các lợi thế trên các sàn thương mại điện tử để duy trì doanh thu tốt và lượng tương tác với khách hàng ổn định ở các kênh.

- Công ty thu được **5,8 tỷ lợi nhuận tài chính**. Trong đó, 1,9 tỷ đến từ lãi chênh lệch tỷ giá; 1,1 tỷ đến từ lãi tiền gửi và gần 2,8 tỷ từ lãi kinh doanh chứng khoán.
- Lợi nhuận sau thuế quý 1 chỉ đạt **1,1 tỷ**, giảm 83% svck năm ngoái. Nguyên nhân là do đà tăng của tổng chi phí lớn so với mức tăng nhẹ của doanh thu trong 3 tháng của năm 2024.



- Ngành Chăn ga đệm: công ty đã đạt được lợi nhuận gộp là **47 tỷ**, chiếm **76%** tổng lợi nhuận, tỷ suất biên lợi nhuận gộp tăng, đạt 39%.
- Trong ngành hàng Bông tằm, công ty đã ghi nhận lợi nhuận gộp đạt **14 tỷ**, biên lợi nhuận gộp giảm nhẹ, quay từ mức 48% xuống **41%**.
- Lợi nhuận của Khăn trở lại mức tăng tương đương với **1 tỷ** tương ứng với **4%** biên lợi nhuận gộp.
- Công ty đang nỗ lực trong việc kiểm soát chi phí sản xuất và quản lý biên lợi nhuận.

Everpia chọn bảo toàn nguồn lực, tập trung củng cố giá trị cốt lõi và hoàn thiện bộ máy điều hành, khẳng định lại:

### "Điều gì đã tạo nên Everpia?"

Chất lượng sản phẩm và Khách hàng là hai giá trị cốt lõi đã làm nên Everpia. Các quyết định trong kế hoạch ngắn hạn đều hướng đến một mục tiêu, đó là bảo vệ giá trị cốt lõi và duy trì sự ổn định của Công ty, sẵn sàng cho một hành trình phát triển trường tồn phía trước với một sứ mệnh to lớn hơn.

Đọc và trải nghiệm Báo cáo thường niên [TẠI ĐÂY](#)



➤ SẢN PHẨM

Ra mắt Bộ sưu tập Xuân Hạ mang tên

# Chân trời Mới

7 mẫu chăn ga với ba chủ đề chính

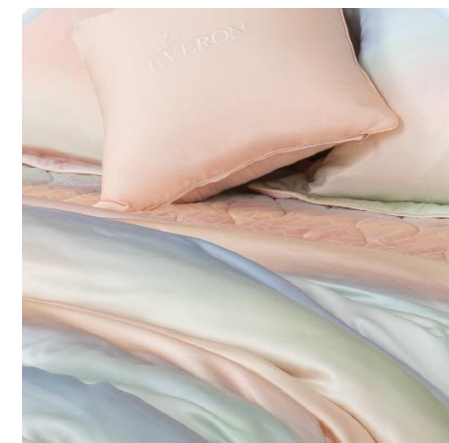
**COASTAL BREEZE**  
(GIÓ BIỂN)



**BLOOMING PETALS**  
(SẮC HOA)



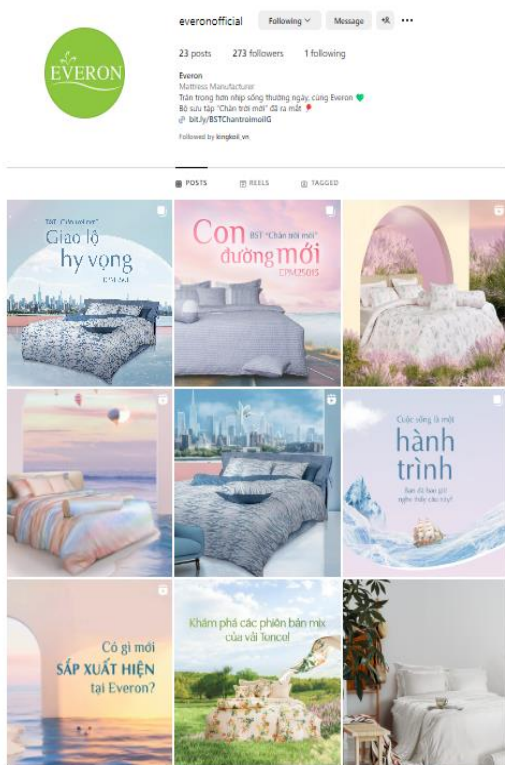
**NATURE'S HAVEN**  
(THIÊN ĐƯƠNG)





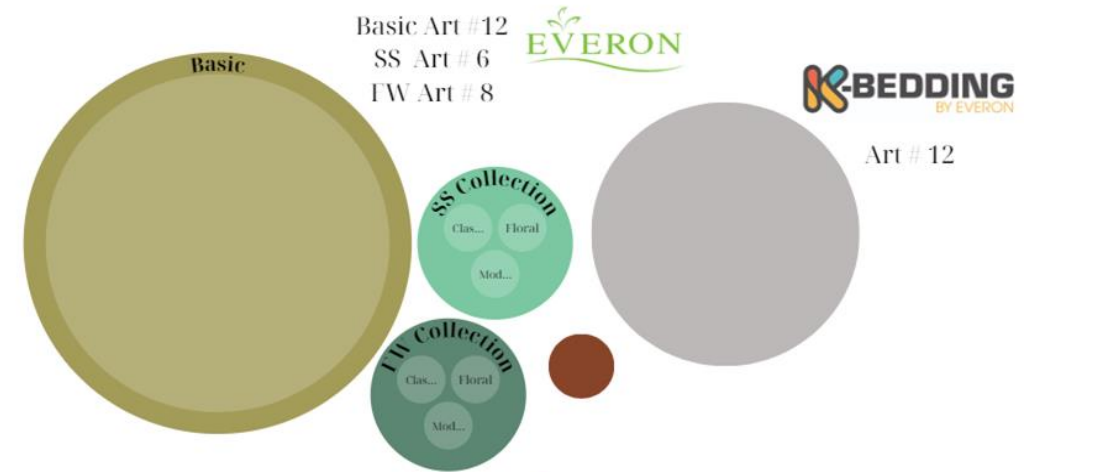
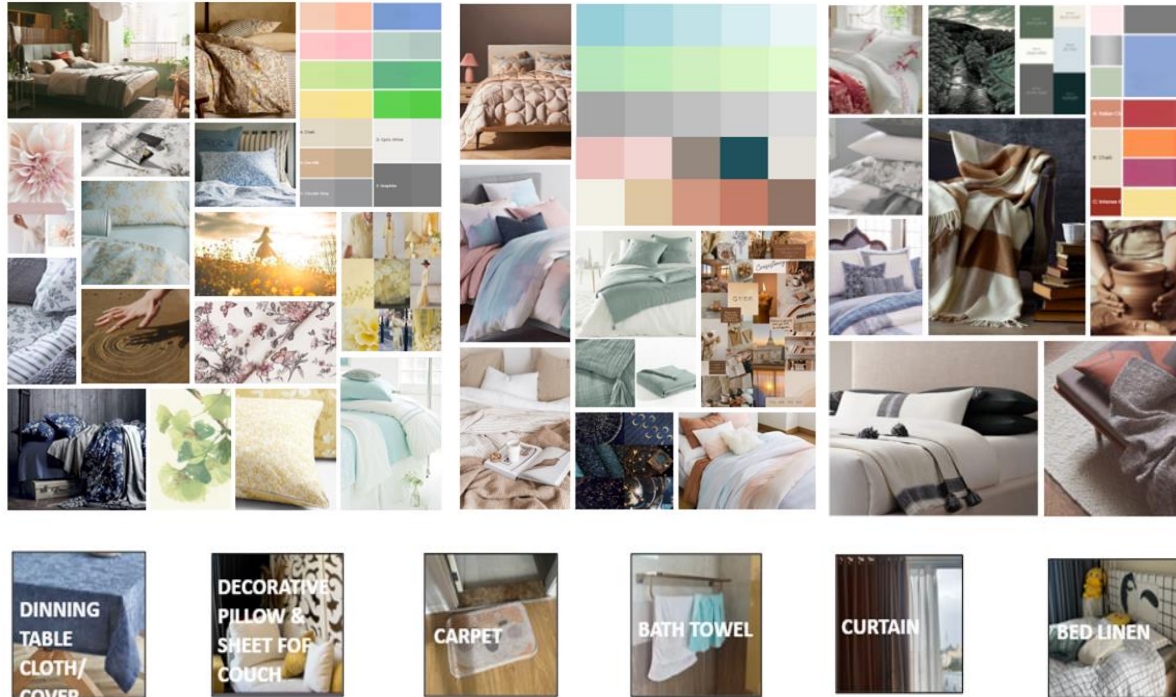
## ➤ KHÁCH HÀNG

- Mở thêm 4 đại lý mới ở Tp HCM, Đồng Nai và Mekong Delta
- Tổ chức nhiều chương trình giảm giá, khuyến mãi Tết và tri ân khách hàng
- Đẩy mạnh hoạt động Marketing trên các nền tảng mạng xã hội, hướng tới nhóm khách hàng Millennials
- Tổ chức hội nghị khách hàng Mini cho BST Xuân Hè



### ➤ Tiếp tục đa dạng hóa danh mục sản phẩm

- Bộ sưu tập Thu Đông với 8 mẫu Everon, 3 mẫu Artemis và 12 mẫu K-bedding
- Bộ sưu tập Basic với 12 mẫu
- Nhiều sản phẩm đệm và ruột gối mới, được cải tiến về chức năng và chất lượng sẽ được giới thiệu tại Hội nghị khách hàng vào cuối tháng 5
- Ra mắt các phụ kiện gia đình từ vải



Basic Art #12  
SS Art # 6  
FW Art # 8

EVERON

K-BEDDING  
BY EVERON

Art # 12

Artemis

Art # 3

Artemis

EVERON

K-BEDDING  
BY EVERON

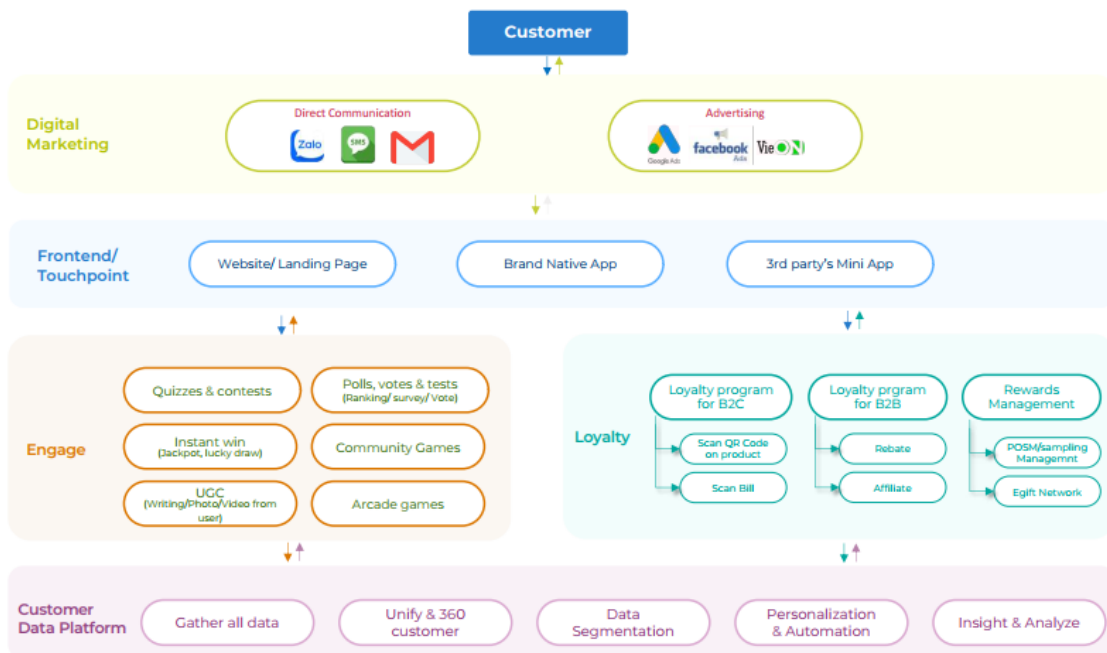
Triết lý thiết kế	Elegance – Sang trọng	Sang trọng	Đơn điệu
Mẫu thiết kế	Hợp tác với các nghệ sĩ để tạo ra bộ sưu tập riêng	Everon tự thiết kế	Đơn giản
Khung giá thành	Cao	Trung bình	Thấp
Phong cách	Độc đáo	Cổ điển Hiện đại Hoa văn Đơn giản	Tối giản

### ➤ Trả cổ tức 2023 bằng tiền mặt

- Tỷ lệ thực hiện: 5%/cổ phiếu
- Ngày đăng ký cuối cùng và Ngày thực hiện dự kiến: Tháng 6

### ➤ Cá nhân hóa các hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng

Áp dụng Customer Data Platform – giải pháp được cung cấp bởi D-point, giúp phân tích dữ liệu khách hàng và quản trị luồng tương tác, cá nhân hóa các chương trình quà tặng tri ân, hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng.



### ➤ Hỗ trợ đại lý

- Hỗ trợ sắp xếp trưng bày sản phẩm, làm mới signboard King Koil & Everon
- Phối hợp cùng đại lý xử lý hàng tồn kho tại từng cửa hàng
- Cài đặt hệ thống camera AI Palaxy tại cửa hàng
- Trưng bày King Koil tại các đại lý



### ➤ Mở rộng sự hiện diện với nhiều đại lý mới

Mở mới nhiều đại lý nhằm mở rộng sự hiện diện, giúp Everpia tiếp cận nhiều khách hàng mục tiêu tại các tỉnh và tăng nhận thức của khách hàng về Everon:

- 3 đại lý tại miền Bắc
- 3 đại lý tại thành phố Hồ Chí Minh
- 5 đại lý tại các tỉnh miền Nam

Đồng thời đóng cửa các đại lý có hoạt động kinh doanh chưa hiệu quả.

### ➤ Hội nghị Khách Hàng: Dự kiến sẽ tổ chức vào tháng 5

# 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](mailto:info@everon.com)**

**Xin cảm ơn.**