

# CTCP Tập đoàn Thiên Long

## Cập nhật ĐHCĐ 2024

### Kết quả kinh doanh năm 2023:

- Kết thúc năm 2023, TLG ghi nhận doanh thu thuần đạt 3,462 tỷ đồng (-2% YoY), đạt 87% so với kế hoạch đề ra. Lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 356 tỷ đồng (-11% YoY), đạt 89% kế hoạch đề ra.
- Về thị trường nội địa: Doanh thu thị trường nội địa đạt 2,649 tỷ đồng, giảm nhẹ 1% YoY do sức mua nội địa suy yếu đồng thời vấp phải sự cạnh tranh từ sản phẩm giá rẻ của Trung Quốc xâm nhập thị trường.
- Về thị trường xuất khẩu: Doanh thu xuất khẩu đạt 813 tỷ đồng, giảm nhẹ 2% YoY. Trong đó xuất khẩu các sản phẩm dưới thương hiệu của TLG tăng trưởng mạnh tại thị trường chủ lực Đông Nam Á nhờ chất lượng sản phẩm cao và công ty cũng đẩy mạnh hoạt động marketing, bán hàng. Trong khi xuất khẩu dưới hình thức gia công OEM cho các thương hiệu khác chứng kiến sụt giảm do nhu cầu giảm, tồn kho cao làm các hãng tạm dừng nhập hàng.

### Kế hoạch kinh doanh 2024:

- Năm 2024, TLG đặt mục tiêu doanh thu thuần kỳ vọng đạt 3,800 tỷ đồng (+10% YoY), trong đó thị trường nội địa dự kiến đạt 2,800 tỷ đồng, thị trường xuất khẩu dự kiến đạt 1,000 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế kỳ vọng đạt 380 tỷ đồng (+7% YoY).
- Về cổ tức, công ty cũng dự kiến giữ nguyên tỷ lệ cổ tức 35% mệnh giá như năm 2023.
- Để tạo động lực cho nhân viên, năm 2024 công ty cũng dự kiến sẽ phát hành ESOP tương đương 1% số cổ phiếu đang lưu hành nếu doanh thu thuần năm đạt trên 4,000 tỷ đồng.
- Sơ bộ kết quả kinh doanh 1Q2024, doanh thu giảm 12% YoY, còn khoảng 800 tỷ đồng, lợi nhuận giảm 12% YoY. Nguyên nhân do quý 1 các điểm bán thận trọng nhập hàng, nhà phân phối chia sẻ tình hình bán hàng khó khăn. Ban lãnh đạo cho biết tình hình sẽ cải thiện từ tháng 5, tháng 6 khi sức mua hồi phục trở lại, các điểm bán gia tăng nhập hàng.

### Thảo luận tại đại hội:

- Về xu hướng ngành, ông Cô Gia Thọ (Chủ tịch HĐQT) cho biết nhu cầu bút viết, văn phòng phẩm ở Việt Nam và các nước Châu Á vẫn phát triển, người tiêu dùng ngày càng khắt khe do đó sẽ ngày càng phải tập trung vào chất lượng sản phẩm, đây vốn là thế mạnh của TLG nhờ sở hữu nhà máy hiện đại đạt tiêu chuẩn quốc tế cùng với đội ngũ R&D liên tục nghiên cứu, sáng tạo nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Về chi phí nguyên vật liệu và áp lực tỷ giá, bà Trần Phương Nga (Tổng giám đốc) cho biết tỷ giá tăng lên làm công ty gặp áp lực với nhựa khi phải nhập khẩu, tuy nhiên bà lại cho biết tăng trưởng tốt của thị trường xuất khẩu sẽ giúp công ty có nguồn bù lại mức tăng về giá thành liên quan đến tỷ giá, từ đó kỳ vọng sẽ giữ được tỷ lệ lãi gộp.

- Về kế hoạch mở mới cửa hàng Clever Box, bà Nga cho biết đang tìm hướng đi cho ngành hàng mới, nên cuối năm nay mới xây dựng kế hoạch đầu tư các cửa hàng. Cửa hàng Clever Box là nơi giúp công ty mang lại trải nghiệm và gắn kết đối với khách hàng chứ không đem về doanh thu chính như các chuỗi bán lẻ khác nên tạm thời không mở rộng quá nhanh để quản lý chi phí.
- Về cạnh tranh với các sản phẩm từ Trung Quốc, ông Thọ cho biết sau mùa dịch, trên các kênh xuất hiện nhiều sản phẩm Trung Quốc với giá cả rất cạnh tranh. Tuy nhiên ông cho biết TLG luôn đầu tư vào R&D phát triển sản phẩm, các sản phẩm đều có sự thay đổi theo xu hướng, thiết kế độc đáo cùng với chất lượng cao nhờ nhà máy hiện đại tiêu chuẩn quốc tế. Ban lãnh đạo cũng cho biết với lợi thế nguồn lực và chất lượng sản phẩm của mình công ty sẽ kiên định duy trì thị phần, các công ty khác khi gồng lỗ quá lâu sẽ rời khỏi thị trường.
- Về việc đặt mục tiêu doanh thu chứ không phải mục tiêu lợi nhuận để phát hành ESOP, ông Thọ cho biết thị trường cạnh tranh khốc liệt nên công ty phải theo đuổi mục tiêu giữ thị phần, nếu mất thị phần thì lợi nhuận cũng sẽ sớm muộn mất theo. Ban lãnh đạo đồng thuận về việc sẽ quyết tâm giữ thị phần trong năm nay cho sự tăng trưởng bền vững trong tương lai thay vì quá tập trung vào mục tiêu lợi nhuận. Khi thị trường vượt qua khó khăn sẽ đặt ESOP theo lợi nhuận.
- Về tồn kho tại các điểm bán, bà Nga cho biết tồn kho gia công ở điểm bán hàng ở nước ngoài trong năm 2023 đã ảnh hưởng khá lớn tới kết quả kinh doanh, 6 tháng đầu năm 2024 tình trạng này vẫn bị kéo dài, tuy nhiên theo bà tình hình dự kiến sẽ khả quan hơn vào 6 tháng cuối năm 2024 giúp thúc đẩy doanh thu xuất khẩu. Tồn kho tại thị trường Việt Nam cũng phần nào điều chỉnh trong những tháng đầu năm, kỳ vọng nhu cầu nhập hàng tích cực từ cuối quý 2 sẽ giúp cải thiện doanh số nội địa.

## KHOẢNG PHÂN TÍCH CÔNG TY CHỨNG KHOẢN KB VIỆT NAM

Nguyễn Xuân Bình – Giám đốc phân tích  
binhnx@kbsec.com.vn

### Phân tích doanh nghiệp

#### Ngân hàng, Bảo hiểm & Chứng khoán

Nguyễn Anh Tùng – Trưởng nhóm  
tungna@kbsec.com.vn

Phạm Phương Linh – Chuyên viên phân tích  
linhpp@kbsec.com.vn

#### Bất động sản, Xây dựng & Vật liệu xây dựng

Phạm Hoàng Bảo Nga – Chuyên viên phân tích cao cấp  
ngaphb@kbsec.com.vn

Nguyễn Dương Nguyên – Chuyên viên phân tích  
nguyenn1@kbsec.com.vn

#### Bán lẻ & Hàng tiêu dùng

Nguyễn Trường Giang – Chuyên viên phân tích  
giangnt1@kbsec.com.vn

#### Bất động sản khu công nghiệp & Logistics

Nguyễn Thị Ngọc Anh – Chuyên viên phân tích  
anhntn@kbsec.com.vn

#### Dầu khí & Hóa Chất

Phạm Minh Hiếu – Chuyên viên phân tích  
hieupm@kbsec.com.vn

Khối phân tích  
research@kbsec.com.vn

### Phân tích vĩ mô & Chiến lược đầu tư

Trần Đức Anh – Giám đốc vĩ mô & Chiến lược đầu tư  
anhdt@kbsec.com.vn

#### Vĩ mô & Ngân hàng

Vũ Thu Uyên – Chuyên viên phân tích  
uyenvt@kbsec.com.vn

#### Chiến lược đầu tư

Nghiêm Sỹ Tiến – Chuyên viên phân tích  
tienss@kbsec.com.vn

Nguyễn Đình Thuận – Chuyên viên phân tích  
thuannd@kbsec.com.vn

#### Bộ phận Hỗ trợ

Nguyễn Cẩm Thơ – Chuyên viên hỗ trợ  
thonc@kbsec.com.vn

Nguyễn Thị Hương – Chuyên viên hỗ trợ  
huongnt3@kbsec.com.vn

## CTCP CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM (KBSV)

---

### Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng 16&17, Tháp 2, Tòa nhà Capital Place, số 29 Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội  
Điện thoại: (+84) 24 7303 5333 - Fax: (+84) 24 3776 5928

### Chi nhánh Hà Nội:

Địa chỉ: Tầng 1, Tòa nhà VP, số 5 Điện Biên Phủ, Quận Ba Đình, Hà Nội  
Điện thoại: (+84) 24 7305 3335 - Fax: (+84) 24 3822 3131

### Chi nhánh Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 2, TNR Tower Nguyễn Công Trứ, 180-192 Nguyễn Trứ, Q1, TP Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (+84) 28 7303 5333 - Fax: (+84) 28 3914 1969

### Chi nhánh Sài Gòn:

Địa chỉ: Tầng 1, Saigon Trade Center, 37 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Q1, Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (+84) 28 7306 3338 - Fax: (+84) 28 3910 1611

### LIÊN HỆ

Trung Tâm Khách hàng Tổ chức: (+84) 28 7303 5333 – Ext: 2656

Trung Tâm Khách hàng Cá nhân: (+84) 24 7303 5333 – Ext: 2276

Email: [ccc@kbsec.com.vn](mailto:ccc@kbsec.com.vn)

Website: [www.kbsec.com.vn](http://www.kbsec.com.vn)

## Hệ thống khuyến nghị

---

### Hệ thống khuyến nghị đầu tư cổ phiếu

(dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)

Mua:	Trung lập:	Bán:
+15% hoặc cao hơn	trong khoảng +15% và -15%	-15% hoặc thấp hơn

### Hệ thống khuyến nghị đầu tư ngành

(dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)

Khả quan:	Trung lập:	Kém khả quan:
Vượt trội hơn thị trường	Phù hợp thị trường	Kém hơn thị trường

Ý kiến trong báo cáo này phản ánh đánh giá chuyên môn của (các) chuyên viên phân tích kể từ ngày phát hành và dựa trên thông tin và dữ liệu thu được từ các nguồn mà KBSV cho là đáng tin cậy. KBSV không tuyên bố rằng thông tin và dữ liệu là chính xác hoặc đầy đủ và các quan điểm được trình bày trong báo cáo này có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Khách hàng nên độc lập xem xét các trường hợp và mục tiêu cụ thể của riêng mình và tự chịu trách nhiệm về các quyết định đầu tư của mình và chúng tôi sẽ không có trách nhiệm đối với các khoản đầu tư hoặc kết quả của chúng. Những tài liệu này là bản quyền của KBSV và không được sao chép, phân phối lại hoặc sửa đổi mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của KBSV. Nhận xét và quan điểm trong báo cáo này có tính chất chung và chỉ nhằm mục đích tham khảo và không được phép sử dụng cho bất kỳ mục đích nào khác.