

15/01/2021

Giám đốc Phân tích doanh nghiệp (Hà Nội)
Dương Đức Hiếu
hieudd@kbsec.com.vn

Vingroup (VIC)

Investor Day 2021


Chúng tôi đã tham dự sự kiện Investor Day của Vingroup và ghi nhận một số thông tin chính về quá trình chuyển đổi số (digital transformation) cũng như hoạt động của công ty trong lĩnh vực sản xuất (VinFast) và công nghệ (One Mount Group).

VinFast dự kiến tung ra các mẫu xe điện vào thị trường Mỹ vào đầu năm 2022, công ty cũng có kế hoạch hòa vốn EBITDA trong 5 năm tới

- Ba mẫu ô tô hiện tại hiện đang chiếm thị phần số 1 tại phân khúc của mình. Trong năm 2020, VinFast bán được tổng cộng 29.485 xe ô tô, bao gồm 18.016 xe Fadil, 6.013 xe Lux A2.0 và 5.456 xe Lux SA2.0.
- Công ty có kế hoạch tung ra 2 mẫu ô tô chạy xăng và 3 mẫu ô tô chạy điện từ năm 2022, và bắt đầu vận hành xe buýt điện VinBus từ năm 2021. Với các mẫu xe này, mục tiêu của công ty là 30% thị phần ô tô tại Việt Nam. Với thị trường nước ngoài, VinFast sẽ chỉ giới thiệu các mẫu xe chạy điện. Cụ thể, 2 trong 3 mẫu ô tô chạy điện kể trên cũng sẽ được ra mắt tại thị trường Mỹ vào đầu năm 2022.
- VinFast đang và sẽ đầu tư mạnh mẽ vào công nghệ tự lái, công nghệ pin và hệ thống sạc, công nghệ điều khiển giọng nói và các công nghệ phục vụ trải nghiệm cá nhân hóa cho người lái và hành khách (hệ thống Thông tin – Giải trí Info-tainment).
- Công ty có kế hoạch hòa vốn EBITDA trong vòng 5 năm tới nhờ việc tăng sản lượng để gia tăng thị phần cũng như giảm chi phí sản xuất.

One Mount Group (OMG) - Vingroup sở hữu 51.22%

- OMG được thừa hưởng nền tảng dữ liệu khách hàng rất lớn từ Vingroup, mục tiêu của công ty là xây dựng một hệ sinh thái số lớn nhất Việt Nam với ba sản phẩm chính là: (1) Vin ID - siêu ứng dụng trợ lý cá nhân, tích hợp nhiều chức năng như thanh toán, quản lý nhà ở, mua sắm hàng hóa dịch vụ...; (2) VinShop - nền tảng phục vụ các cửa hàng tạp hóa trên tất cả các khâu: mua hàng, vận chuyển, quản lý cửa hàng, thanh toán, hỗ trợ tài chính, nhà cung cấp với khả năng trở thành kênh phân phối cho các sản phẩm tài chính và dịch vụ khác; và (3) One Housing - nền tảng “một điểm đến - mọi nhu cầu” về nhà ở, phục vụ nhu cầu mua bán, cho thuê và các dịch vụ khác liên quan tới bất động sản.
- Thu nhập của OMG chủ yếu đến từ thu phí các đối tác cung cấp sản phẩm, dịch vụ trên các nền tảng của OMG.
- Đối tác chiến lược của OMG là Techcombank, đơn vị cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện.



Quá trình chuyển đổi số của Vingroup

- Mục tiêu của Vingroup là nâng tỷ trọng doanh thu từ công nghệ/sản xuất ở mức 20% hiện tại lên 50%.
- Một số thành tựu của chuyển đổi số tại Vingroup: (1) giải pháp nhà thông minh và thành phố thông minh toàn diện được triển khai tại các Đại đô thị Vinhomes; (2) công nghệ nhận diện khuôn mặt được áp dụng rộng rãi tại các khách sạn và khu nghỉ dưỡng Vinpearl và khu Vui chơi giải trí VinWonders; (3) ứng dụng OneVinmec được triển khai từ tháng 5/2020 cung cấp nhiều giải pháp về y tế cho khách hàng; (4) các thiết bị theo dõi cử động cá nhân như Vantix band, giúp tăng năng suất lao động tại Vinpearl lên 15-25% và (5) Số hóa các khâu quản lý, bảo trì tài sản và phân bổ công việc tự động tại Vincom Retail.

KHOẢNG PHÂN TÍCH CÔNG TY CHỨNG KHOẢN KB VIỆT NAM

Giám đốc Khối Phân Tích – Nguyễn Xuân Bình

binhnx@kbsec.com.vn

Phân tích Ví mô & Chiến lược Thị trường

Giám đốc Kinh tế Ví mô & Chiến lược thị trường – Trần Đức Anh

anhhd@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Ví mô – Thái Thị Việt Trinh

trinhhtt@kbsec.com.vn

Chuyên viên Chiến lược Thị trường – Lê Anh Tùng

tungla@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Doanh nghiệp – Trần Thị Phương Anh

anhhttp@kbsec.com.vn

Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội)

Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội) – Dương Đức Hiếu

hieudd@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Công nghệ & Logistics – Nguyễn Anh Tùng

tungna@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Bất động sản – Phạm Hoàng Bảo Nga

ngaphb@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Năng lượng & Vật liệu xây dựng – Nguyễn Ngọc Hiếu

hieunn@kbsec.com.vn

Phân tích Doanh nghiệp (Hồ Chí Minh)

Giám đốc Phân tích Khách hàng Quốc tế (Hồ Chí Minh) – Harrison Kim

harrison.kim@kbf.com

Chuyên viên Phân tích Hàng tiêu dùng & Bán lẻ – Đào Phúc Phương Dung

dungdpp@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Dầu Khí & Thủy sản – Nguyễn Thanh Danh

danhnt@kbsec.com.vn

CTCP CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM (KBSV)

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng G, tầng M, tầng 2 và 7, Tòa nhà Sky City số 88 Láng Hạ, Đống Đa, 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

Website: 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:	Nắm giữ:	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.