

01/04/2025

KHUYẾN NGHỊ	MUA
Giá hợp lý	48,200
Giá hiện tại	36,650
Tiềm năng tăng/giảm	31%

THÔNG TIN CỔ PHIẾU

CP đang lưu hành (triệu)	101.86
Free float (triệu)	40.74
Vốn hóa (tỷ VND)	4,058.92
KL GDTB 3 tháng (cổ phiếu)	1,759,748
Sở hữu nước ngoài (%)	49.79%
Ngày niêm yết đầu tiên	15/10/2007

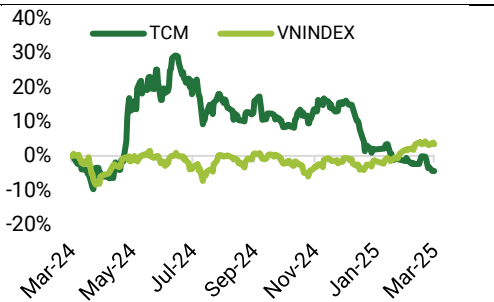
CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

E-land Asia Holdings Pte., Ltd	46.9%
Nguyễn Văn Nghĩa	16.9%
Savimex Corp.	3.0%
Khác	33.2%

KHÍA CẠNH TRỌNG YẾU

TTM EPS (VND)	2,548
BVPS (VND)	22,199
Nợ/VCSH (%)	33.9%
ROA (%)	7.7%
ROE (%)	12.2%
P/E	16.5
P/B	1.8
Tỷ suất cổ tức (%)	1.3%

BIẾN ĐỘNG GIÁ CỔ PHIẾU



SƠ LƯỢC VỀ CÔNG TY

Công ty Cổ phần Dệt May Thành Công (HSX: TCM) có tiền thân là Hãng Tái Thành Kỹ Nghệ Dệt được thành lập năm 1967. Công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần từ năm 2006. Công ty chuyên sản xuất và kinh doanh sợi, vải, quần áo dệt may, hóa chất, thuốc nhuộm, máy móc và nguyên phụ liệu ngành may. Các thị trường xuất khẩu chủ yếu của công ty gồm Hàn Quốc, Nhật Bản, Mỹ, Trung Quốc.

CHUYÊN VIÊN PHÂN TÍCH

Dương Trung Hoa
hoaduong@phs.vn

ĐƠN HÀNG TĂNG TRƯỞNG TÍCH CỰC

- Lũy kế 2T2025, công ty mẹ TCM ghi nhận doanh thu tăng 7% YoY đạt 635.5 tỷ đồng và lợi nhuận tăng 31% YoY đạt 50.9 tỷ đồng. Trong đó, doanh thu công ty đến từ 3 mảng chính, gồm sản phẩm may, vải và sợi, lần lượt chiếm 77%, 17% và 4% doanh thu. TCM cho biết công ty đã nhận 85% kế hoạch doanh thu cho đơn hàng Q2/2025 và đã bắt đầu tiếp nhận đơn hàng cho Q3/2025.
- Triển vọng tích cực cho TCM trong năm 2025 nhờ vào (1) đơn hàng từ nhóm khách hàng Eland dự kiến tăng 30% YoY, (2) gia tăng đơn hàng vải xuất khẩu đến Mỹ, EU và Nhật Bản được đóng góp từ nhà máy SY Vina và (3) tái hoạt động 1 nhà máy may Vĩnh Long tạo dư địa tiếp nhận thêm đơn hàng mới. Mỹ sẽ là trọng tâm chiến lược của TCM trong năm nay, hưởng lợi từ xu hướng dịch chuyển đơn hàng khỏi Trung Quốc. Tuy nhiên, chúng tôi kỳ vọng biên lợi nhuận gộp năm 2025 đi ngang so với năm ngoái do đơn giá đơn hàng chưa cải thiện.
- Giá cổ phiếu TCM đã có mức điều chỉnh giảm mạnh 22% YTD phản ánh tâm lý tiêu cực của nhà đầu tư do lo ngại chính sách thuế quan của Tổng thống Trump, tuy vậy PHS đánh giá ảnh hưởng thuế quan từ Hoa Kỳ chưa tác động đáng kể đến TCM do thị trường chính của công ty vẫn là Châu Á, ngoài ra công ty được kỳ vọng vẫn sẽ hưởng lợi từ sự dịch chuyển đơn hàng khỏi Trung Quốc. Chúng tôi đưa ra khuyến nghị **MUA** dành cho TCM với giá hợp lý là 48,200 VND/cổ phiếu (giảm 5% so với dự báo trước đó), tương ứng mức tăng giá tiềm năng là 31%.

Cập nhật KQKD 2024 và 2T2025

Kết thúc năm 2024, TCM ghi nhận doanh thu thuần tăng 14.6% YoY đạt 3,810 tỷ đồng và LNST tăng 107.8% YoY đạt 276 tỷ đồng, đạt 99% so với dự phóng trước đó của chúng tôi và vượt 3%/72% so với kế hoạch doanh thu/lợi nhuận năm 2024 mà BLĐ đặt ra. Trong kỳ, TCM đã hoàn tất thanh lý nhà máy Trảng Bàng, ghi nhận khoản thu nhập bất thường từ thanh lý tài sản cố định là 16 tỷ đồng.

Biên lợi nhuận gộp và biên lợi nhuận ròng năm 2024 đã cải thiện đáng kể, lần lượt đạt 16.2% (+120bps YoY) và 7.3% (+330bps YoY) nhờ (1) giá bông nguyên liệu đầu vào giảm 23% so với thời điểm đầu năm 2024, (2) TCM ít chịu rủi ro liên quan đến cước vận tải tăng cao nhờ thị trường chính là Châu Á và (3) TCM sản xuất theo phương thức FOB cấp 2 có giá trị gia tăng cao.

Lũy kế 2T2025, công ty mẹ TCM ghi nhận doanh thu tăng 7% YoY đạt 635.5 tỷ đồng và lợi nhuận tăng 31% YoY đạt 50.9 tỷ đồng. Trong đó, doanh thu công ty đến từ 3 mảng chính, gồm sản phẩm may, vải và sợi, lần lượt chiếm 77%, 17% và 4% doanh thu.

Châu Á vẫn là thị trường xuất khẩu chủ lực

TCM hiện đang xuất khẩu hàng dệt may sang 4 Châu lục và khoảng 40 quốc gia trên thế giới. Trong đó, tính đến tháng 2/2025, xuất khẩu sang thị trường Châu Á vẫn chiếm chủ đạo với tỷ trọng trong cơ cấu doanh thu đạt khoảng 77%, gồm Hàn Quốc (28%), Nhật Bản (21%), Trung Quốc (11%). Thị trường Châu Mỹ chiếm tỷ trọng khoảng 21% với Mỹ chiếm 15% và Canada chiếm 5%. Nhờ vào các đơn hàng ổn định từ công ty mẹ Eland, tỷ trọng các đơn hàng xuất khẩu sang Hàn Quốc, Nhật Bản và Trung Quốc liên tục gia tăng