

## TRÚ BẢO CHỜ NGÀY QUANG

09/04/2026

KHUYẾN NGHỊ	MUA
Giá hợp lý	177,200
Giá hiện tại	141,200
Tiềm năng tăng/giảm	25%

### THÔNG TIN CỔ PHIẾU

CP đang lưu hành (triệu)	1,056.7
Free float (%)	29%
Vốn hóa (tỷ VND)	182,777.89
KL GDTB 3 tháng (cổ phiếu)	336,977
Sở hữu nước ngoài (%)	15%
Ngày niêm yết đầu tiên	05/01/2017

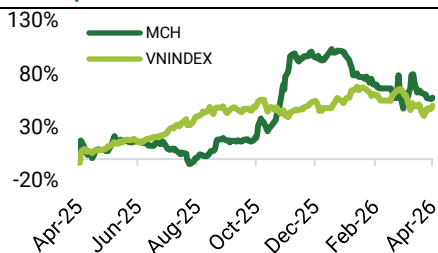
### CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Công ty TNHH	69.7%
MasanConsumerHoldings	
Nguyễn Hoàng Yến	0.1%
Phạm Hồng Sơn	0.1%
Nguyễn Anh Nguyên	0.1%
Khác	30.0%

### KHÍA CẠNH TRỌNG YẾU

TTM EPS (VND)	5,141
BVPS (VND)	13,928
Nợ/VCSH	51.6%
ROA (%)	21.6%
ROE (%)	46.4%
P/E	27.4
P/B	10.1
Tỷ suất cổ tức (%)	3.3%

### BIẾN ĐỘNG GIÁ CỔ PHIẾU



### SƠ LƯỢC VỀ CÔNG TY

Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan (HSX: MCH) được thành lập năm 1996, hoạt động kinh doanh tập trung vào 5 nhóm ngành chính: (i) Gia vị, (ii) Thực phẩm tiện lợi, (iii) Đồ uống, (v) Cà phê hòa tan và (v) Hóa mỹ phẩm. Trải qua gần 3 thập kỷ phát triển, MCH đã vươn lên trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) tại Việt Nam, sở hữu danh mục thương hiệu mạnh và có độ nhận diện dẫn đầu như CHIN-SU, Nam Ngư, Omachi, Kokomi...

### CHUYÊN VIÊN PHÂN TÍCH

Dương Trung Hoa  
hoaduong@phs.vn

- Sau khi chứng kiến mức sụt giảm về KQKD do gián đoạn chung của kênh GT trong năm 2025. KQKD 2T2026 của MCH đã ghi nhận mức phục hồi rõ rệt, cho thấy hiệu quả ban đầu của mô hình Retail Supreme. Doanh thu 2T2026 tăng 15.2% YoY đạt 5,160 tỷ đồng, mức tăng trưởng được đóng góp bởi ngành hóa mỹ phẩm (+27.7% YoY), gia vị (+22.8% YoY) và thực phẩm tiện lợi (+10.3% YoY).
- MCH là doanh nghiệp dẫn đầu ngành hàng tiêu dùng tại Việt Nam, sở hữu hệ sinh thái thương hiệu mạnh, thị phần dẫn đầu, danh mục sản phẩm đa dạng đáp ứng mọi nhu cầu thiết yếu. Chúng tôi kỳ vọng MCH sẽ tiếp tục duy trì đà tăng trưởng bền vững và vượt trội so với ngành, nhờ hệ thống phân phối độc nhất, năng lực R&D, quảng bá thương hiệu mạnh mẽ cùng với chiến lược cao cấp hóa sản phẩm và mở rộng ra thị trường quốc tế.
- Việc niêm yết lên HOSE vào tháng 12/2025 sẽ mở ra cơ hội bổ sung vào các rổ chỉ số, thu hút dòng vốn mới; cùng với chính sách chi trả cổ tức cao cũng là yếu tố hấp dẫn cho các nhà đầu tư.
- Cho năm 2026F/27F, chúng tôi dự phóng MCH sẽ ghi nhận doanh thu thuần lần lượt tăng 11.2%/8.7% YoY đạt 33,977/36,934 tỷ đồng. Sử dụng phương pháp DCF và P/E, chúng tôi ước tính giá hợp lý đối với MCH là 177,200 VND/cổ phiếu. Do đó, chúng tôi đưa ra khuyến nghị **MUA** với mức tăng giá tiềm năng là 25%.

### Dự phóng KQKD 2026F và 2027F

Cho năm 2026F/27F, chúng tôi dự phóng MCH sẽ ghi nhận Doanh thu thuần lần lượt tăng 11.2%/8.7% YoY đạt 33,977/36,934 tỷ đồng. Trong đó:

+ Mảng gia vị: Doanh thu 2026F/27F đạt 11,845/12,792 tỷ đồng (+13.8%/+8.0% YoY) và CAGR doanh thu đạt 5.8%/năm trong 5 năm tới. Tăng trưởng chủ yếu đến từ giá định (i) giá bán tăng 3.0%/năm – phản ánh xu hướng nâng cấp sản phẩm và (ii) sản lượng tiêu thụ nước mắm, tương ớt ổn định ở mức 0.8% và 5.5%/năm trong 5 năm tới.

+ Mảng thực phẩm tiện lợi: Doanh thu 2026F/27F tăng lần lượt 11.4%/11.3% YoY với kỳ vọng hưởng lợi từ xu hướng dịch chuyển sang phân khúc trung – cao cấp giúp Omachi gia tăng thị phần thêm 1%/năm trong 2 năm tới, các nhãn hiệu còn lại duy trì mức tăng trưởng tương đương với toàn ngành.

+ Mảng hóa mỹ phẩm: Dự phóng doanh thu năm 2026F/27F tăng 12.8%/11.8% YoY đạt 2,453/2,743 tỷ đồng, với giả định thị phần của MCH tăng 0.4%/năm trong 2 năm tới, được hỗ trợ bởi chiến lược cải tiến sản phẩm, hệ thống phân phối mạnh mẽ.

Chúng tôi kỳ vọng biên lợi nhuận gộp và biên lợi nhuận ròng sẽ cải thiện lên mức 45.9% (+40.6bps YoY) và 23.1% (+92.3bps YoY) vào năm 2026F, nhờ chiến lược cao cấp hóa sản phẩm, tối ưu chi phí từ mô hình Retail Supreme và thu nhập tài chính gia tăng trong môi trường lãi suất cao.

### Điểm nhấn đầu tư

**(1) MCH sở hữu hệ thống bán hàng vượt trội – Cộng hưởng kênh MT và GT tạo lợi thế phân phối độc nhất:** MCH sở hữu hệ thống bán hàng tích hợp hiếm có trong ngành: kênh MT với mạng lưới hơn 4,700 cửa hàng WinCommerce đóng vai trò là nền tảng thử nghiệm sản phẩm, kênh GT được củng cố bởi mô hình Retail Supreme giúp thâm nhập sâu rộng trên