

TP. HCM, ngày 25 tháng 07 năm 2018  
Ho Chi Minh City, 25 July 2018

CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CỔNG  
THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA  
ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC VÀ  
SGDCK TP. HCM

DISCLOSURE OF INFORMATION ON  
THE STATE SECURITIES  
COMMISSION'S PORTAL AND  
HOCHIMINH STOCK EXCHANGE'S  
PORTAL

Kính gửi/To: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước/ *The State Securities  
Commission*  
- Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM/ *Hochiminh Stock  
Exchange*

- Tên tổ chức/ *Organization name*: Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan/ *Masan Group Corporation*
- Mã chứng khoán/ *Securities symbol*: MSN
- Địa chỉ trụ sở chính/ *Address*: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, Số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh/ *Suite 802, 8<sup>th</sup> Floor, Central Plaza, 17 Le Duan, Ben Nghe Ward, District 1, Ho Chi Minh City*
- Điện thoại/ *Telephone*: 028 6256 3862
- Fax: 028 3827 4115
- Người thực hiện công bố thông tin/ *Submitted by*: Ông Trần Phương Bắc/ *Mr. Tran Phuong Bac*
- Chức vụ/ *Position*: Giám đốc Tuân thủ/ *Head of Compliance*

Loại thông tin công bố:  định kỳ  bất thường  24h  theo yêu cầu  
*Information disclosure type:  periodic  irregular  24 hours  on demand*

Nội dung thông tin công bố/ *Content of information disclosure*:

1. Thông cáo báo chí Thông tin lợi nhuận Quý 2/2018; và  
*Press release on the financial results of Q2/2018; and*
2. Bài trình bày Kết quả kinh doanh nửa đầu năm 2018.  
*Presentation on 1H 2018 Earnings Update.*

Thông tin này đã được công bố trong mục Công Bố Thông Tin thuộc phần Quan Hệ Cổ Đông trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 25/07/2018 tại đường dẫn



[https://masangroup.com/investor-center/corporate-announcements?lang\\_ui=vn](https://masangroup.com/investor-center/corporate-announcements?lang_ui=vn)

và

[https://masangroup.com/investor-center/earnings-release?lang\\_ui=vn](https://masangroup.com/investor-center/earnings-release?lang_ui=vn)

*This information was disclosed in the folder Corporate Announcements of section Investor Center on the Company's website on 25 July 2018 at [https://masangroup.com/investor-center/corporate-announcements?lang\\_ui=en](https://masangroup.com/investor-center/corporate-announcements?lang_ui=en) and [https://masangroup.com/investor-center/earnings-release?lang\\_ui=en](https://masangroup.com/investor-center/earnings-release?lang_ui=en)*

Tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

*I declare that all information provided above is true and accurate, and I shall be legally responsible for any disclosed information.*

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC**

**ORGANIZATION REPRESENTATIVE**

**Người được ủy quyền công bố thông tin**

**Authorized representative for information disclosure**

**GIÁM ĐỐC TUÂN THỦ/ HEAD OF COMPLIANCE**



**TRẦN PHƯƠNG BẮC**





## **THÔNG CÁO BÁO CHÍ**

### **Lợi nhuận các lĩnh vực kinh doanh chính tăng 3 lần trong nửa đầu năm 2018 và MNS đang trên đà tăng trưởng trở lại**

**Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 7 năm 2018** – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (HOSE: MSN, “Masan” và “Công ty”, ngày hôm nay công bố kết quả kinh doanh sáu tháng đầu năm 2018.

*“Tăng trưởng của Masan thật sự ấn tượng, nhưng điều mà tôi tự hào hơn cả là cách mà chúng ta đã đạt được những kết quả này. Tăng trưởng này là kết quả của việc chúng ta đã giữ vững niềm tin vào chiến lược dài hạn từ 5 năm trước và tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực kinh doanh xuyên suốt trong thời gian thị trường khủng hoảng cũng như khi đối mặt với các khó khăn trong vận hành. Chúng ta đã không hy sinh bất kỳ nền tảng kinh doanh dài hạn nào cho các tăng trưởng ngắn hạn. Mỗi lĩnh vực kinh doanh đều đang đi đúng với tầm nhìn chiến lược 5 năm, và điều này sẽ giúp tăng trưởng bền vững với hai chữ số của doanh thu và lợi nhuận. Masan kỳ vọng tăng trưởng doanh thu sẽ bắt kịp với mức tăng trưởng lợi nhuận trong nửa cuối năm 2018 cùng sự phục hồi hoàn toàn của Masan Nutri-Science. Triển vọng tăng trưởng của chúng ta đang rất tốt, và tôi mong muốn sẽ tiếp tục tạo ra giá trị lớn hơn cho cổ đông, đối tác và người tiêu dùng”,* ông Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc.

- Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông Công ty trong nửa đầu năm 2018 đạt 3.031 tỷ đồng, tăng 566% so với nửa đầu năm 2017, trong đó gần một nửa đến từ các khoản thu nhập một lần do giả định bán một phần tỷ lệ sở hữu trong Techcombank. Theo các chuẩn mực kế toán Việt Nam, khi một công ty liên kết phát hành cổ phiếu cho cổ đông mới với giá trị lớn hơn giá trị cổ đông hiện tại đang sở hữu, thì việc pha loãng cổ phiếu đồng nghĩa với một khoản thu nhập tài chính do giả định bán. Masan cho rằng khoản thu nhập một lần này là minh chứng cho quyết định đúng đắn khi Công ty vẫn giữ lợi ích kinh tế tại Techcombank xuyên suốt thời gian khủng hoảng tài chính và đặt niềm tin vào khả năng ngân hàng trở thành một tổ chức tài chính hàng đầu.
  - Nếu loại bỏ lợi nhuận 1 lần vào nửa đầu năm 2018 và giả định tỷ lệ sở hữu tại TCB vào nửa đầu năm 2017 bằng tỷ lệ sở hữu trung bình nửa đầu năm 2018, lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông Công ty tăng 5,3 lần trong nửa đầu năm 2018 so với nửa đầu năm 2017 lên 1.559 tỷ đồng. Điều này giúp cải thiện biên lợi nhuận thuần lên 8,9% trong nửa đầu năm 2018 so với 1,6% trong nửa đầu năm 2017. Lợi nhuận đến từ mảng kinh doanh chính cải thiện nhờ vào việc quản lý hiệu quả, giảm chi phí bán hàng và chi phí tài chính. Ban Điều hành tin rằng tăng trưởng lợi nhuận của các lĩnh vực kinh doanh chính sẽ cao hơn nếu không bị giảm tỷ lệ sở hữu của Công ty tại TCB vào nửa đầu năm 2018. Nếu tỷ lệ sở hữu của Công ty tại TCB vào nửa đầu năm 2017 bằng tỷ lệ sở hữu trung bình nửa đầu năm 2018, lợi nhuận của lĩnh vực kinh doanh chính sẽ tăng 5,3 lần.
  - Công ty đã giúp nâng cao tỷ suất sinh lời cho các nhà đầu tư: tỷ số sinh lời trên vốn chủ sở hữu trung bình (“ROAE”) trong lĩnh vực kinh doanh chính là 22 trong nửa đầu năm 2018%, không bao gồm khoản thu nhập một lần đề cập ở trên, so với mức 11% trong năm 2017.
- EBITDA hợp nhất trong nửa đầu năm 2018 tăng 38,4% lên 5.147 tỷ đồng so với mức 3.718 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017, nhờ vào quản lý hiệu quả chi phí quản lý và bán hàng (“SG&A”), tối ưu vận hành và kết quả kinh doanh ấn tượng của Techcombank.
  - Chi phí SG&A hợp nhất giảm 400 điểm cơ bản từ 20,6% trong nửa đầu năm 2017 xuống còn 16,6% trong nửa đầu năm 2018. Ngoài ra, nhờ biên lợi nhuận EBITDA của MCH tăng từ 12,7% trong nửa đầu năm 2017 lên 25,4% trong nửa đầu năm 2018.
  - Tăng trưởng EBITDA còn đến từ mức tăng trưởng lợi nhuận 44,1% Techcombank.
- Masan Group đạt doanh thu thuần 9.184 tỷ đồng trong Quý 2/2018, tăng trưởng 11,0% so với Quý 1/2018 với 8.274 tỷ đồng, nhưng giảm 3,1% so với Quý 2/2017 do ảnh hưởng của khủng hoảng

giá heo, vốn đã kết thúc vào tháng 4/2018. Do đó, doanh thu thuần hợp nhất trong nửa đầu năm 2018 giảm 3,1% xuống 17.458 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước. Nếu không tính MNS, doanh thu thuần của Công ty trong quý 2/2018 tăng 16,9% so với quý 1/2018 và tăng trưởng doanh thu thuần 6 tháng đầu năm 2018 tăng 33,6% so với cùng kỳ năm 2017.

- Doanh thu thuần của MCH tăng 36,9% trong nửa đầu năm 2018 so với cùng kỳ năm 2017.
- Doanh thu thuần của MSR tăng mạnh lên 26,6% trong nửa đầu năm 2018 so với cùng kỳ năm 2017.
- Giá heo hiện đang dao động ở mức khoảng 48.000 đồng/kg tại miền Nam và 52.000 đồng/kg tại miền Bắc. Hiện nguồn cung thịt heo cho thị trường đang thấp hơn nhu cầu và Ban Điều hành tin rằng mức giá hiện tại sẽ là mặt bằng giá mới cho toàn thị trường. Do đó, doanh thu thuần của MNS tăng 9,1% trong Quý 2/2018 lên 3.492 tỷ đồng so với mức 3.201 tỷ đồng trong Quý 1/2018. Ban Điều hành kỳ vọng thị trường sẽ phục hồi hoàn toàn trong nửa cuối năm 2018 khi người chăn nuôi bắt đầu tăng đàn và chuyển sang các sản phẩm thức ăn chăn nuôi công nghiệp năng suất cao. MNS đang đón đầu thị trường và các khoản đầu tư hỗ trợ người nông dân trong giai đoạn khủng hoảng giá heo bắt đầu mang lại hiệu quả.

### **Các kết quả kinh doanh nổi bật trong nửa đầu năm 2018**

- **Tập trung vào các lĩnh vực cốt lõi, xây dựng thương hiệu, các phát kiến mới độc đáo đã giúp cho Masan Consumer Holdings (“MCH”) đạt tăng trưởng doanh thu thuần 36,9% và tăng trưởng EBITDA 174,3% trong nửa đầu năm 2018:**
  - MCH trở lại Top 3 công ty đầu tư xây dựng thương hiệu nhiều nhất và việc tung các sản phẩm mới thành công trong nửa cuối năm 2017 đã giúp doanh thu thuần tăng lên 7.526 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018 so với mức 5.496 tỷ đồng cùng kỳ năm 2017, và mức 6.354 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2016. Tăng trưởng này đến từ tăng trưởng của ngành gia vị, thực phẩm tiện lợi và người tiêu dùng cũng đang chi tiêu nhiều hơn cho các sản phẩm cao cấp của MCH. Về lĩnh vực đồ uống, dẫn đầu bởi nước tăng lực Wake-up 247, tăng trưởng bán hàng đến người tiêu dùng đạt 32,1% nhờ vào mạng lưới phân phối được mở rộng và sức mạnh thương hiệu được cải thiện. Việc tung sản phẩm bia cao cấp mới bước đầu đã thành công, tuy nhiên việc mở rộng quy mô sẽ phải mất từ 12 đến 18 tháng do phải xây dựng hệ thống phân phối bia hoàn chỉnh và đẩy mạnh dùng thử và tiêu thụ sản phẩm.
  - MCH đã ký kết hợp tác chiến lược với Công ty Jinju Ham, một công ty hàng đầu về thịt chế biến. Việc hợp tác chiến lược này giúp tạo nên sự cộng hưởng lớn: kết hợp công nghệ tiên tiến và khả năng nghiên cứu và phát triển sản phẩm (“R&D”) của Jinju Ham kết hợp với sự thấu hiểu sâu sắc người tiêu dùng Việt và khả năng xây dựng thương hiệu của Masan. Các phát kiến mới từ sự hợp tác này sẽ được tung ra vào nửa cuối năm 2018.
  - EBITDA tăng lên 1.908 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, tăng trưởng 174,3% từ 696 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017 và tăng trưởng 49,3% từ 1.278 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2016. Kết quả là biên EBITDA tăng gấp đôi từ 12,7% trong nửa đầu năm 2017 lên 25,4% trong nửa cuối năm 2018 (nửa cuối năm 2016: 20%).
  - Lợi nhuận thuần Phân bổ cho Cổ đông của Masan Consumer (“MSC”), công ty con đang niêm yết của MCH, tăng trưởng 57,4% từ 963 tỷ đồng năm 2016; tăng trưởng 145,1% từ 618 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017 lên 1.515 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018.
  - Tăng trưởng của MCH bền vững do mức tồn kho tại các nhà phân phối trên cả nước chỉ là khoảng 15 ngày tính đến cuối tháng 6/2018, so với giai đoạn đỉnh lên đến 80 ngày vào cuối tháng 12/2016.
- **Masan Nutri-Science (“MNS”) đạt triển vọng tăng trưởng cao hơn cho nửa cuối năm 2018: giá heo hơi tăng lên khoảng 48.000 đồng đến 52.000 đồng/kg:**

- Những dấu hiệu cho thấy thị trường thức ăn chăn nuôi đang phục hồi bắt xuất hiện khi giá heo hơi bắt đầu duy trì ở mức trên 35.000 đồng/kg trong nhiều tháng qua và đã ổn định ở mức trên 48.000 đồng/kg tại miền Nam và 52.000 đồng/kg tại miền Bắc trong suốt tháng 6/2018. Trong bối cảnh thị trường phục hồi, MNS đã đạt doanh thu thuần là 3.492 tỷ đồng vào Quý 2/2018, tăng 9,1% so với 3.201 tỷ đồng trong Quý 1/2018.
  - Ban Điều hành tự tin rằng nửa cuối năm 2018 sẽ đem lại tăng trưởng doanh thu thuần so với nửa đầu năm, tuy nhiên mức tăng trưởng này sẽ phụ thuộc vào tốc độ tăng đàn của người chăn nuôi và việc qua trở lại sử dụng thức ăn chăn nuôi công nghiệp năng suất cao. Tuy nhiên, cám Bio-zeem “Đỏ” - dòng sản phẩm cao cấp và cho năng suất cao nhất của Masan đã đạt tăng trưởng doanh thu 35,5% trong tháng 6 so với tháng 4/2018 và điều này khẳng định niềm tin của Ban Điều hành.
  - Vào tháng 5/2018, Matthys van der Lely trở thành Giám đốc Điều hành của MNS Meat nhằm xây dựng nền tảng phân phối và bán lẻ thịt của Masan và giúp đẩy nhanh chiến lược về thịt của MNS.
- **Masan Resources (“MSR”) đạt tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận thuần ấn tượng nhờ vào giá vonfram tăng cao và cải thiện hiệu quả vận hành:**
- Giá vonfram tiếp tục tăng cao hơn trong nửa đầu năm 2018 do nhu cầu vượt cung và các hoạt động thanh tra môi trường tại Trung Quốc tiếp tục được thực hiện trong Quý 2/2018. Ngoài ra, việc nâng cấp quy trình tuyển vonfram giúp tăng tỷ lệ thu hồi vonfram 4,5%, qua đó giúp cải thiện doanh thu thuần của MSR lên 3.239 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018 so với mức 2.559 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước, tương đương mức tăng trưởng 26,6%.
  - Lợi nhuận thuần phần bổ cho Cổ đông của MSR tiếp tục tăng quý thứ hai liên tiếp, đạt 330 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, tăng trưởng 377,4% so với cùng kỳ năm 2017. Ban Điều hành dự báo tăng trưởng doanh thu năm 2018 sẽ đạt hơn 40% và biên lợi nhuận thuần sẽ đạt mức hai chữ số do lợi nhuận thuần phần bổ cho cổ đông Công ty dự kiến sẽ đạt từ 600 tỷ đồng đến 1.000 tỷ đồng nếu giá vonfram duy trì ở mức hiện nay là trên 300 USD/mtu.
- **Techcombank (“TCB”) đạt tăng trưởng lợi nhuận trước thuế 90,1% lên 5.196 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018 so với mức 2.734 tỷ đồng trong cùng kỳ năm 2017:** Lợi nhuận trước thuế trong nửa đầu năm 2018 tăng nhờ tổng thu nhập hoạt động (“TOI”) tăng 20% từ 7.210 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017 lên 8.659 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018 mà đã bao gồm khoản thu nhập một lần 894 tỷ đồng. Với việc niêm yết thành công tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (“HoSE”) vào ngày 4/6/2018, giúp tăng vốn điều lệ của TCB lên 47,4 nghìn tỷ đồng, đây là mức vốn điều lệ cao nhất trong khối ngân hàng thương mại tư nhân tại Việt Nam. Với kết quả đó, chỉ số an toàn vốn của TCB đã tăng lên 15,9% so với mức 14,6% trong nửa đầu năm 2017 và cao hơn rất nhiều quy định của NHNN là 9%, trong khi mức nợ xấu chỉ là 2,0% tính đến cuối tháng 6/2018.
- **Nhận xét của Ban điều hành về các rủi ro và cơ hội tăng trưởng so với dự báo về các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính cho năm 2018:** Masan tái khẳng định mức dự báo kết quả kinh doanh trong năm 2018 sẽ vẫn tương tự như đã công bố đầu năm nay. Tuy nhiên, Công ty vẫn sẽ tiếp tục theo dõi các rủi ro có thể gây ảnh hưởng đến các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận thuần:
- MNS: Khủng hoảng giá heo kéo dài hơn dự kiến và tốc độ tái đàn có thể sẽ chậm hơn sẽ ảnh hưởng đến doanh thu. Lợi nhuận cũng sẽ bị ảnh hưởng nếu giá nguyên vật liệu đầu vào tăng.
  - MCH: Việc tiêu thụ các sản phẩm mới của MCH có thể chậm và khả năng trì hoãn việc tung một số sản phẩm mới ra thị trường.
  - MSR: Giá vonfram hiện đang cao hơn mức Công ty dự tính nên có khả năng doanh thu và lợi nhuận sẽ cao hơn.
  - Lợi nhuận thuần phần bổ cho Cổ đông Công ty trong hoạt động kinh doanh chính có khả năng tăng do Công ty có thể giảm nợ vay và giảm tỷ lệ cổ đông thiểu số.
  - Thông tin chi tiết sẽ được trình bày trong phần Thảo luận Kết quả Kinh doanh.

**Kết quả tài chính hợp nhất<sup>1</sup> Quý 2/2018 và nửa đầu năm 2018 của Masan Group**

**Kết quả kinh doanh nổi bật**

<b>Tỷ đồng</b>	<b>2Q2018</b>	<b>2Q2017</b>	<b>Growth</b>	<b>1H2018</b>	<b>1H2017</b>	<b>Growth</b>
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>9.184</b>	<b>9.479</b>	<b>(3,1)%</b>	<b>17.458</b>	<b>18.019</b>	<b>(3,1)%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	3.940	3.485	13,1%	7.526	5.496	36,9%
<i>Masan Nutri-Science</i>	3.492	4.611	(24,3)%	6.693	9.964	(32,8)%
<i>Masan Resources</i>	1.752	1.383	26,7%	3.239	2.559	26,6%
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>2.808</b>	<b>2.863</b>	<b>(1,9)%</b>	<b>5.569</b>	<b>5.333</b>	<b>4,4%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	1.660	1.462	13,5%	3.345	2.277	46,9%
<i>Masan Nutri-Science</i>	511	997	(48,7)%	1.062	2.276	(53,3)%
<i>Masan Resources</i>	623	391	59,3%	1.136	754	50,7%
<b>Biên lợi nhuận gộp</b>	<b>30,6%</b>	<b>30,2%</b>		<b>31,9%</b>	<b>29,6%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	42,1%	42,0%		44,4%	41,4%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	14,6%	21,6%		15,9%	22,8%	
<i>Masan Resources</i>	35,6%	28,3%		35,1%	29,5%	
<b>SG&amp;A<sup>2</sup></b>	<b>(1,498)</b>	<b>(2,065)</b>	<b>(27,5)%</b>	<b>(2,907)</b>	<b>(3,716)</b>	<b>(21,8)%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	(987)	(1,184)	(16,6)%	(1,890)	(2,023)	(6,6)%
<i>Masan Nutri-Science</i>	(377)	(767)	(50,8)%	(751)	(1,482)	(49,3)%
<i>Masan Resources</i>	(79)	(71)	11,3%	(146)	(129)	13,2%
<b>Chi phí SG&amp;A trên doanh thu thuần</b>	<b>16,4%</b>	<b>21,8%</b>		<b>16,6%</b>	<b>20,6%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	25,1%	34,0%		25,1%	36,8%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	10,8%	16,6%		11,2%	14,9%	
<i>Masan Resources</i>	4,5%	5,1%		4,5%	5,0%	
<b>Lợi nhuận từ Công ty liên kết<sup>3</sup></b>	<b>470</b>	<b>353</b>	<b>33,1%</b>	<b>987</b>	<b>679</b>	<b>45,5%</b>
<b>Khấu hao và phân bổ</b>	<b>761</b>	<b>703</b>	<b>8,3%</b>	<b>1.498</b>	<b>1.423</b>	<b>5,3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2.541</b>	<b>1.855</b>	<b>37,0%</b>	<b>5.147</b>	<b>3.718</b>	<b>38,4%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	905	502	80,3%	1.908	696	174,1%
<i>Masan Nutri-Science</i>	300	384	(22,0)%	640	1.111	(42,4)%
<i>Masan Resources</i>	904	641	41,0%	1.691	1.275	32,6%
<i>Đóng góp của Techcombank</i>	451	347	30,0%	968	672	44,1%
<b>Biên EBITDA</b>	<b>27,7%</b>	<b>19,6%</b>		<b>29,5%</b>	<b>20,6%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	23,0%	14,4%		25,4%	12,7%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	8,6%	8,3%		9,6%	11,2%	
<i>Masan Resources</i>	51,6%	46,4%		52,2%	49,8%	
<b>Lợi nhuận/ (Chi phí) tài chính thuần</b>	<b>756</b>	<b>(790)</b>	<b>(195,7)%</b>	<b>61</b>	<b>(1.579)</b>	<b>(103,9)%</b>
<i>Thu nhập tài chính<sup>4</sup></i>	1.547	136	1,035,8%	1.634	270	504,1%
<i>Chi phí tài chính</i>	(791)	(926)	(14,6)%	(1.573)	(1.849)	(14,9)%
<b>Chi phí khác</b>	<b>(1)</b>	<b>(9)</b>	<b>(88,9)%</b>	<b>(4)</b>	<b>(12)</b>	<b>(66,7)%</b>
<b>Thuế TNDN</b>	<b>(139)</b>	<b>(98)</b>	<b>41,8%</b>	<b>(289)</b>	<b>(187)</b>	<b>54,6%</b>
Lợi nhuận thuần	2.396	255	839,8%	3.418	518	560,2%
Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty	2.215	218	915,7%	3.031	455	566,0%
<b>Lợi nhuận thuần trong hoạt động kinh doanh chính<sup>5</sup></b>	<b>924</b>	<b>255</b>	<b>262,3%</b>	<b>1.946</b>	<b>518</b>	<b>275,9%</b>
<b>Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty trong hoạt động kinh doanh chính</b>	<b>743</b>	<b>218</b>	<b>240,7%</b>	<b>1.559</b>	<b>455</b>	<b>242,6%</b>

<sup>1</sup> Số liệu tài chính dựa vào số liệu từ ban điều hành, theo tiêu chuẩn của Kế Toán Việt Nam.

<sup>2</sup> Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp hợp nhất của MSN lớn hơn chi phí của các ngành kinh doanh do chi phí từ công ty mẹ.

<sup>3</sup> Bao gồm đóng góp lợi nhuận của Techcombank.

<sup>4</sup> Bao gồm lợi nhuận một lần (không phải kinh doanh chính) là 1.472 tỷ đồng từ "già định" bán một phần tỉ lệ sở hữu trong công ty liên kết - Techcombank" (deemed disposal) nhờ vào kết quả phát hành cổ phiếu quỹ với giá cao hơn giá trị của Công ty.

<sup>5</sup> Hoạt động kinh doanh chính thể hiện phần điều chỉnh như ghi chú 4.

## Bảng cân đối kế toán nổi bật

Tỷ đồng	FY2016	FY2017	2Q2018
<b>Tiền và tương đương tiền</b>	<b>15.290</b>	<b>8.154</b>	<b>6.098</b>
<b>Nợ vay</b>	<b>41.091</b>	<b>34.796</b>	<b>34.733</b>
Nợ vay ngắn hạn	8.618	9.166	8.105
Nợ vay dài hạn	32.472	25.630	26.628
<b>Tổng tài sản</b>	<b>73.039</b>	<b>63.529</b>	<b>64.153</b>
<b>Tổng vốn sở hữu</b>	<b>20.313</b>	<b>20.225</b>	<b>22.017</b>
Tổng vốn sở hữu không tính cổ đông thiểu số	15.276	14.837	17.015
<b>Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (triệu cổ phiếu)</b>	<b>1.138</b>	<b>1.047</b>	<b>1.053</b>
Cổ phiếu đã phát hành	1.147	1.157	1.163
Cổ phiếu quỹ	(9)	(110)	(110)

## Các chỉ số tài chính tiêu biểu<sup>6</sup>

Tỷ đồng	FY2016	FY2017	2Q2018
<b>Nợ vay/EBITDA</b>	<b>4.2x</b>	<b>3.7x</b>	<b>3.2x</b>
<b>ROA bình quân</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>
<b>ROE bình quân</b>	<b>18%</b>	<b>21%</b>	<b>37%</b>
<b>ROAE của hoạt động kinh doanh chính</b>	<b>18%</b>	<b>15%</b>	<b>22%</b>
<b>FFO<sup>7</sup>/Nợ vay</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>14%</b>
<b>FCF<sup>8</sup></b>	<b>4,449</b>	<b>4,199</b>	<b>2,208</b>
<b>Vòng quay tiền mặt</b>	<b>48</b>	<b>41</b>	<b>50</b>
Số ngày tồn kho	65	61	72
Số ngày phải thu	13	13	13
Số ngày phải trả	30	33	35
<b>CAPEX</b>	<b>(2.921)</b>	<b>(2.111)</b>	<b>(1.140)</b>

<sup>6</sup> Chỉ số tài chính hàng quý được tính bằng cách dựa trên EBITDA và lợi nhuận sau thuế trong 12 tháng liền kề.

<sup>7</sup> FFO: Tiền từ hoạt động thuần – được tính từ EBITDA và loại trừ đóng góp từ TCB, điều chỉnh cho doanh thu tài chính thuần không bao gồm khoản thu một lần từ việc bán trái phiếu chuyển đổi của TCB trong năm 2017 và điều chỉnh cho thuế thu nhập doanh nghiệp trong giai đoạn báo cáo.

<sup>8</sup> FCF: Dòng tiền thuần được tính từ EBITDA và loại trừ đóng góp từ TCB, điều chỉnh cho thay đổi trong vốn lưu động, thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí đầu tư Capex.

## Phân tích hoạt động kinh doanh theo từng lĩnh vực

### Masan Consumer Holdings

#### Tiếp tục đầu tư vào thương hiệu đem lại tăng trưởng doanh thu thuần 36,9% và cắt giảm chi phí SG&A, nhờ đó, biên EBITDA tăng lên hai lần

- Doanh thu thuần nửa đầu năm 2018 của MCH tăng 36,9% lên 7.491 tỷ đồng so với mức 5.496 tỷ đồng cùng kỳ năm 2017, nhờ vào việc “cao cấp hóa” các sản phẩm và giới thiệu các sản phẩm mới trong ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi, và đà tăng trưởng của đồ uống và bia.
- Doanh thu thuần tăng trong nửa đầu năm 2018 nhờ vào doanh thu bán hàng từ nhà phân phối đến nhà bán lẻ tăng do các khoản đầu tư vào thương hiệu nhằm kích cầu tiêu dùng. Chi phí bán hàng giảm 40% trong nửa đầu năm 2018 so với cùng kỳ năm 2017, trong khi chi phí marketing tăng 60%. Các sản phẩm mới sẽ tiếp tục là động lực tăng trưởng, 7 sản phẩm mới được tung trong Quý 2/2018 với chi phí đầu tư thương hiệu chiếm gần 7% doanh thu thuần.
- Việc “cao cấp hóa” danh mục sản phẩm cốt lõi là một bước đi quan trọng trong bối cảnh các sản phẩm gia vị cao cấp đang đóng góp 25% tổng doanh thu thuần của ngành gia vị so với chỉ 20% vào Quý 2/2017. Mì ly Omachi, một giải pháp bữa ăn cao cấp dự kiến sẽ đóng góp hơn 10% cho cả danh mục Omachi. Các sản phẩm mới trong lĩnh vực đồ uống tiếp tục đạt tăng trưởng 24%, nhờ vào tăng trưởng khoảng 50% của nước tăng lực.
- Hàng tồn kho tại nhà phân phối của MCH duy trì ở mức tối ưu là 2-3 tuần, tương tự như cuối Quý 1/2018. Ngoài ra, MCH đã cắt giảm chi phí khuyến mãi và đầu tư nhiều hơn vào xây dựng thương hiệu, nhờ vậy, EBITDA tăng 174,3% trong nửa đầu năm 2018 so với cùng kỳ năm trước. Với việc đầu tư nhiều hơn vào marketing, MCH đã trở thành Top 3 công ty đầu tư xây dựng thương hiệu nhiều nhất.

Tỷ đồng	2Q2018	2Q2017	Tăng trưởng	1H2018	1H2017	Tăng trưởng
<b>Doanh thu thuần<sup>9</sup></b>	<b>3.940</b>	<b>3.485</b>	<b>13,1%</b>	<b>7.526</b>	<b>5.496</b>	<b>36,9%</b>
Gia vị	1.474	1.377	7,0%	3.038	2.141	41,9%
Thực phẩm tiện lợi <sup>10</sup>	1.021	861	18,6%	1.996	1.457	37,0%
Thịt chế biến	45	53	(16,0)%	81	88	(7,6)%
Cà phê	381	392	(2,7)%	648	558	16,3%
Đồ uống (không cồn)	719	629	14,3%	1.233	992	24,3%
Bia	99	22	349,4%	189	36	431,9%
Khác <sup>11</sup>	202	151	34,2%	340	225	50,8%
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>1.660</b>	<b>1.462</b>	<b>13,5%</b>	<b>3.345</b>	<b>2.277</b>	<b>46,9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>905</b>	<b>502</b>	<b>80,3%</b>	<b>1.908</b>	<b>696</b>	<b>174,3%</b>

- Tăng trưởng của ngành gia vị đến từ sự phục hồi của các nhãn hiệu cốt lõi và các sản phẩm cao cấp mới tung trong năm 2017:** Doanh thu thuần của ngành gia vị trong nửa đầu năm 2018 tăng 41,9% lên 3.038 tỷ đồng từ 2.141 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017. Tăng trưởng doanh thu đến từ sự phục hồi của những nhãn hiệu cốt lõi như Nam Ngư và Chin-su, với sản lượng đóng góp đến 70% vào tăng trưởng, và 30% đến từ việc tăng giá bán. Tăng trưởng doanh thu các nhãn hiệu chính đóng góp 90% vào tăng trưởng, trong khi các sản phẩm mới (như Nam Ngư Nhãn Vàng, Nam Ngư Phú Quốc, Chin-su Mặn Mà, và Tam Thái Tử Thượng Hạng) đóng góp 10% còn lại. Chiến lược “cao cấp hóa” tiếp tục đang đem lại hiệu quả, khi mà mức đóng góp vào doanh thu từ các sản phẩm cao cấp (như nhãn hiệu Chin-su, Nam Ngư Nhãn Vàng, Nam Ngư Phú Quốc, Tam Thái Tử Thượng Hạng) tăng lên 25% trong Quý 2/2018 so với 20% trong Quý 1/2017. Hàng tồn kho tại nhà phân phối trong ngành gia vị là 344 tỷ đồng tính đến cuối tháng

<sup>9</sup> Số liệu dựa vào thông tin của Ban Quản trị.

<sup>10</sup> Bao gồm mì ăn liền và cháo ăn liền.

<sup>11</sup> Bao gồm ngũ cốc dinh dưỡng và xuất khẩu.



6/2018, so với 494 tỷ đồng vào cuối năm 2017, và 660 tỷ đồng vào cuối tháng 6/2017. Do hàng tồn kho không tăng, tăng trưởng doanh thu bán hàng đến người tiêu dùng (“sell-out”) là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng, cụ thể tăng trưởng sell-out vào nửa đầu năm 2018 là 29,6%. Ban Điều hành ước tính doanh thu thuần cho cả năm 2018 sẽ rơi vào khoảng mức 6.000 đến 7.000 tỷ đồng, và điều này đến từ việc “cao cấp hóa” các ngành hàng cốt lõi, tuy nhiên rủi ro trong việc phát triển sản phẩm mới và việc tung hàng thành công có thể ảnh hưởng đến những ước tính này.

- **Đà tăng trưởng được duy trì trong ngành hàng thực phẩm tiện lợi nhờ vào sự phục hồi của các nhãn hiệu cốt lõi và các phát kiến mới cho giải pháp bữa ăn hoàn chỉnh:** Doanh thu thuần từ thực phẩm tiện lợi tăng 37,0% lên 1.996 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, so với mức 1.457 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017. Tăng trưởng sản lượng là động lực chính thúc đẩy phân khúc này, đóng góp 85% vào tăng trưởng trong nửa đầu năm 2018. Doanh thu thuần từ các nhãn hiệu cốt lõi đóng góp 90% tổng mức tăng trưởng, trong khi các sản phẩm mới (như mì ly Omachi, Tiển Vua) đóng góp 10% còn lại. Sản phẩm mì ly Omachi với cây thịt - giải pháp cho bữa ăn hoàn chỉnh hiện đang đóng góp 10%-12% vào doanh thu của Omachi trong năm 2018. Tăng trưởng sell-out đạt 31% trong giai đoạn này, trong khi hàng tồn kho thấp hơn mức 138 tỷ đồng vào tháng 6/2018, so với 172 tỷ đồng vào cuối năm 2017 và cuối tháng 6/2017. Việc tung sản phẩm mì mới nhắm vào giới trẻ và việc mở rộng sang các chủng loại khác như mì sợi cao cấp sẽ có thể góp phần vào tăng trưởng của ngành hàng. Ban Điều hành kỳ vọng doanh thu thực phẩm tiện lợi sẽ đạt khoảng 4.500 tỷ đồng trong năm 2018.
- **Tăng trưởng từ thịt chế biến đến từ các phát kiến mới:** Thịt chế biến là một trong những ngành hàng tăng trưởng nhanh nhất của MCH. Sau khi tăng trưởng gần 6 lần trong năm 2017, ngành hàng này sẽ được thay đổi một cách nền tảng bằng phát kiến sản phẩm mới. Việc liên doanh với Jinju Ham – nhà sản xuất thịt chế biến hàng đầu tại Hàn Quốc sẽ giúp đem lại công nghệ để chế biến các sản phẩm mới vào cuối năm
- **Doanh thu thuần cà phê tăng 16,3%:** Ngành hàng cà phê của MCH (không bao gồm Wake-Up 247, được xếp trong lĩnh vực đồ uống) ghi nhận doanh thu thuần 648 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, tăng 16,3% so với mức 558 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017, với tăng trưởng gần như đến từ gia tăng sản lượng. Tăng trưởng sell-out ổn định ở mức 5,1% trong khi hàng tồn kho chỉ còn 102 tỷ đồng vào cuối tháng 6/2018, so với 201 tỷ đồng vào cuối năm 2017. Doanh thu cho ngành hàng cà phê dự kiến sẽ đạt khoảng 1.700 – 2.000 tỷ đồng trong năm 2018.
- **Doanh thu đồ uống tăng nhờ vào tăng trưởng của nước tăng lực:** Doanh thu thuần cho đồ uống đạt 1.233 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, tăng 24,3% so với nửa đầu năm 2017, chủ yếu là do tăng trưởng khoảng 50% của nước tăng lực đạt 825 tỷ đồng trong nửa đầu năm từ 560 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017. Mức tăng trưởng này đến từ việc mở rộng hệ thống phân phối ra toàn quốc của nhãn hiệu Wake-up 247, từ 75.000 điểm bán vào cuối năm 2017 lên 90.000 điểm bán ngày hôm nay. Sell-out tăng trưởng 32,1% trong kỳ với hàng tồn kho ở mức 89 tỷ đồng tính đến cuối tháng 6/2018, so với 129 tỷ đồng vào cuối tháng 6/2017. Nhãn hiệu nước tăng lực “Compact” mới được tung vào tháng 4/2018 sẽ giúp gia tăng thị phần và gia nhập phân khúc nước tăng lực truyền thống. Do đó, Ban Điều hành kỳ vọng doanh thu ngành đồ uống sẽ đạt khoảng 3.000 tỷ đồng cho cả năm 2018.
- **Bia tăng trưởng trở lại:** Ngành bia bắt đầu tăng trưởng trở lại với doanh thu thuần tăng 431,9% lên 189 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018 so với 36 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2017. Mức tăng trưởng này đến từ đà tăng trưởng trong nửa cuối năm 2017 khi nhãn hiệu Sư Tử Trắng được tái tung. Trong tương lai, với việc tung nhãn hiệu bia cao cấp “Sư Tử Trắng King” mới vào cuối tháng 4/2018 và tập trung vào các địa phương với mức tiêu thụ lớn sẽ giúp thúc đẩy tăng trưởng, và MSN sẽ tập trung vào việc mang đến một loạt các sản phẩm bia với nhiều mức giá khác nhau nhằm đáp ứng các phân khúc khách hàng khác nhau. MSN sẽ tiếp tục hoàn thiện chiến lược bán hàng tại kênh hàng quán bằng việc tận dụng hơn 200 kênh hàng quán sẵn có của Singha tại TP.HCM.
- **Phân tích lợi nhuận: hoàn tất chiến lược giảm tồn kho giúp biên lợi nhuận cải thiện đáng kể**
  - Biên lợi nhuận gộp tăng khoảng 300 điểm cơ bản lên 44,4% trong nửa đầu năm 2018 nhờ vào chiến lược cao cấp hóa các sản phẩm trong ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi, tăng trưởng

cao hơn của các ngành hàng với biên lợi nhuận cao đặc biệt là gia vị và nước tăng lực, cải thiện hiệu quả vận hành của bia, bù đắp mức tăng giá của nguyên vật liệu đầu vào.

- Biên EBITDA trong nửa đầu năm 2018 tăng gấp đôi lên 25,4% so với mức 12,7% trong nửa đầu năm 2017 chủ yếu là do hoàn tất chiến lược giảm tồn kho, chi phí SG&A của MCH giảm đáng kể từ 36,8% của doanh thu trong nửa đầu năm 2017 còn 25,1% của doanh thu trong nửa đầu năm 2018.
  - Công ty Cổ phần Masan Consumer, công ty con của công ty đang niêm yết tại UPCoM, đạt lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty là 1.515 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, tăng khoảng 2,5 lần do doanh thu tăng và biên lợi nhuận tăng.
- **Doanh thu và lợi nhuận trong năm 2018 được kỳ vọng sẽ tăng trưởng lần lượt là 25% và 50%:**  
Theo kế hoạch dự báo doanh thu và lợi nhuận của Ban Điều hành năm 2018 thì MCH được kỳ vọng sẽ đạt biên lợi nhuận gộp tương tự và đạt EBITDA trên 4.000 tỷ đồng, tăng 50% so với năm 2017. Masan Consumer, công ty con đang niêm yết của MCH, được kỳ vọng sẽ đạt lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông Công ty từ 3.100 đến 3.400 tỷ đồng. Dự báo có thể sẽ gặp những rủi ro như doanh thu thấp hơn của các sản phẩm mới và giá nguyên vật liệu đầu vào có thể tăng và sẽ ảnh hưởng đến biên lợi nhuận.

## Masan Nutri-Science

**Thị trường có dấu hiệu phục hồi với giá heo khoảng 48.000 đồng/kg; Ban Điều hành tự tin vào tăng trưởng trong nửa cuối năm 2018:**

Tỷ đồng <sup>12</sup>	2Q2018	2Q2017	Growth	1H2018	1H2017	Tăng trưởng
Doanh thu thuần	3.492	4.611	(24,3)%	6.693	9.964	(32,8)%
Biên lợi nhuận gộp	14,6%	21,6%		15,9%	22,8%	
EBITDA	300	384	(22,0)%	640	1.111	(42,4)%

- Doanh thu thuần của MNS tiếp tục bị ảnh hưởng bởi giá heo giảm sâu kỷ lục, với giá heo hơi rơi vào khoảng 30.000 đồng/kg trong gần suốt năm 2017 và Quý 1/2018. Tuy nhiên, gần đây giá heo hơi đã tăng trở lại, đạt mức 48.000/kg lần đầu tiên sau khủng hoảng. Ban Điều hành cho rằng mức giá này sẽ duy trì do nguồn cung heo đang thiếu hụt. Với mức giá này, người chăn nuôi sẽ có được lợi nhuận cao và bắt đầu quay lại chế độ chăn nuôi năng suất cao. Sản lượng thức ăn chăn nuôi được kỳ vọng sẽ tăng trưởng mạnh do người chăn nuôi bắt đầu cho heo ăn đầy đủ trở lại và bắt đầu tái đàn. Ban Điều hành kỳ vọng Bio-zeem “Đỏ”, là dòng sản phẩm cao cấp, sẽ tăng thị phần trở lại do người chăn nuôi chuyển sang các loại thức ăn chăn nuôi năng suất cao.
- Thị trường thức ăn chăn nuôi ước tính đã giảm từ 6,3 triệu tấn trong năm 2016 còn 3,4 triệu tấn trong năm 2017, do đó doanh thu thuần của MNS đã giảm 32,8% trong nửa đầu năm 2018 còn 6.693 tỷ đồng. Sự sụt giảm này còn vì sự gia tăng sử dụng các sản phẩm thức ăn tự trộn, khoảng 0,7 triệu tấn thức ăn công nghiệp trên thị trường đã bị chuyển sang các loại thức ăn tự trộn. Bio-zeem “Xanh”, dòng sản phẩm trung cấp được kỳ vọng sẽ thúc đẩy quá trình chuyển đổi người chăn nuôi sang sử dụng lại thức ăn chăn nuôi công nghiệp thay vì cho thức ăn tự trộn. Tuy nhiên, do giá heo phục hồi, người nông dân đang dần chuyển sang chế độ chăn nuôi năng suất cao và điều này sẽ giúp tăng doanh thu của Bio-zeem “Đỏ”, dòng sản phẩm thức ăn chăn nuôi cao cấp của MNS. Sản lượng tiêu thụ Bio-zeem “Đỏ” đã tăng 36% từ tháng 4 đến tháng 6/2018.
- **Phân tích biên lợi nhuận:** Biên lợi nhuận gộp giảm 6,9% do giá heo giảm và giá nguyên liệu tăng, với giá bắp và giá đậu nành tăng lần lượt là 9% và 15% trong Quý 2/2018 so với Quý 4/2017. Ngoài ra, mức đóng góp lớn hơn từ Bio-zeem “Xanh” là dòng sản phẩm trung cấp làm vốn có biên lợi nhuận thấp hơn.
  - **Biên lợi nhuận gộp giảm 690 điểm cơ bản:** Biên lợi nhuận gộp của MNS giảm còn 15,9% trong nửa đầu năm 2018 so với mức 22,8% trong nửa đầu năm 2017.
  - **Biên EBITDA giảm 160 điểm cơ bản:** EBITDA nửa đầu năm 2018 giảm 42,2% xuống 640 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, do doanh thu thấp hơn và mức đóng góp lớn hơn từ Bio-zeem “Xanh”, dòng sản phẩm trung cấp.
  - **Biên lợi nhuận thuần:** Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của MNS nửa đầu năm 2018 là 117 tỷ đồng, giảm 67,2% so với nửa đầu năm 2017. Biên lợi nhuận giảm là do doanh thu thấp trong khi chi phí cố định lớn và mức đóng góp nhiều hơn của Bio-zeem “Xanh” đã đề cập ở trên.
  - **Bắt đầu bán thịt tươi vào cuối năm 2018:** MNS đang đi trên đà thực hiện kế hoạch bán ra thịt tươi có thương hiệu vào cuối năm 2018. Với trang trại chăn nuôi heo tại Nghệ An đi vào hoạt động và việc khởi công tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam vào tháng 2/2018, MNS đang ở rất gần với mục tiêu giới thiệu các sản phẩm thịt tươi sống có thương hiệu và nguồn gốc rõ ràng cho người tiêu dùng vào Quý 4/2018. Khi hoạt động hết công suất, trang trại tại Nghệ An dự kiến sẽ có thể xuất chuồng khoảng 250.000 heo thịt/năm và tổ hợp chế biến thịt có thể đạt công suất đến 900.000 heo thịt/năm. Việc bán sản phẩm thịt tươi có thương hiệu mà một cột mốc quan trọng, khi mục tiêu của Masan Nutri-Science từ những ngày đầu là trở thành một công ty tiêu dùng có thương hiệu và đáp ứng nhu cầu lớn chưa được đáp ứng cho sản phẩm từ thịt với giá cả hợp lý, an toàn và nguồn gốc rõ ràng. Với mô hình sản

<sup>12</sup> Số liệu dựa vào thông tin của Ban Quản trị.

xuất thịt tích hợp, Ban Điều hành tin rằng MNS có thể đạt biên lợi nhuận gộp 35%. Với mục tiêu này, MNS đã tuyển dụng những chuyên gia hàng đầu để dẫn dắt mảng sản xuất thịt: Matthys van der Lely làm Giám đốc điều hành của MNS Meat với 30 năm kinh nghiệm trong các mô hình bán lẻ khác nhau và Stefan Henn làm Giám đốc R&D của MNS Meat.

- **Ban Điều hành kỳ vọng kết quả nửa cuối năm 2018 tốt hơn do giá heo phục hồi:** Tùy thuộc vào sự phục hồi của thị trường thức ăn chăn nuôi, doanh thu thuần của MNS được kỳ vọng sẽ không thay đổi nhiều trong năm 2018 do thị trường thức ăn chăn nuôi cần 6 đến 9 tháng (từ heo nái đến heo thịt) để phục hồi hoàn toàn. Biên lợi nhuận có thể bị ảnh hưởng do MNS bán nhiều hơn dòng sản phẩm Bio-zeem “Xanh” trung cấp và đầu tư nhiều hơn vào marketing. Tuy nhiên, Ban Điều hành sẽ tiếp tục tìm kiếm các giải pháp cải thiện biên lợi nhuận trong nửa cuối năm 2018.



## Masan Resources

### Lợi nhuận kỳ lục đến từ các nền tảng hoạt động hiệu quả

Tỷ đồng	Quý 2/2018	Quý 2/2017	Tăng trưởng	Nửa đầu 2018	Nửa đầu 2017	Tăng trưởng
<b>Kết quả tài chính hợp nhất<sup>13</sup></b>						
Doanh thu thuần	1.752	1.383	26,7%	3.239	2.559	26,6%
EBITDA <sup>14</sup>	904	641	41,0%	1.691	1.275	32,6%
Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đồng Công ty ( <i>Chuẩn mực kế toán Việt Nam</i> )	183	19	851,4%	300	63	377,4%

### Các kết quả tài chính nổi bật

- **Doanh thu thuần tăng 26,6%:** Doanh thu thuần của MSR đạt 3.239 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, tăng 26,6% so với 2.559 tỷ đồng ghi nhận trong nửa đầu năm 2017. Kết quả này đạt được dù cho số lượng bán ra của vonfram, đồng và florit đều được dự báo giảm trong nửa đầu năm 2018 so với cùng kỳ năm trước. Lượng đồng tồn kho vẫn duy trì ở mức cao và Ban Điều hành đang kiểm soát lượng bán chỉ đủ để đáp ứng nhu cầu nội địa. Tuy sản phẩm bán ra được dự báo giảm, nhưng giá tham chiếu tất cả các sản phẩm của MSR lại tăng lên trong nửa đầu năm 2018. Giá tham chiếu của vonfram vào cuối Quý 2/2018 đã tăng 7,4% so với mức giá của Quý 1/2018. Chiến lược tăng giá thực hiện bán (price realization) của Ban Điều hành đã cho thấy hiệu quả khi doanh thu từ hoá chất vonfram tiếp tục tăng theo từng quý.
- **EBITDA đạt 1.691 tỷ đồng:** EBITDA của MSR tăng 32,6% so với cùng kỳ năm trước. Biên EBITDA trong nửa đầu năm 2018 đạt 52,2%, tăng 4,6% so với nửa đầu năm 2017. Đồng là một trong những sản phẩm có biên EBITDA cao nhất của MSR, và Ban Điều hành sẽ tiếp tục kiểm soát việc bán đồng để đảm bảo đáp ứng đủ nhu cầu nội địa nhằm ổn định thị trường, và điều này đã làm cho biên EBITDA bị điều chỉnh nhẹ. Lượng đồng bán ra trong nửa đầu năm 2018 thấp hơn 47,4% so với nửa đầu năm 2017. Giá sản xuất mỗi đơn vị sản phẩm tăng so với cùng kỳ do phẩm cấp của quặng vonfram và florit được dự báo thấp hơn. Phẩm cấp của quặng là một hàm số được dựa trên địa điểm khai thác mỏ và được kỳ vọng sẽ giữ nguyên trong suốt năm tài chính. Để quản lý chi phí trên mỗi đơn vị, Ban Điều hành đang giám sát giá vô cùng nghiêm ngặt và đang đẩy nhanh quá trình nâng cấp hệ thống tuyển quặng, đặc biệt là cho vonfram và florit.
- **Lợi thu thuần phân bổ cho Cổ đồng của Công ty tăng 377,4%:** Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đồng của MSR đạt 300 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018, tăng thêm 237 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước. Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đồng của Công ty trong Quý 2/2018 đạt 183 tỷ đồng, đây là quý thứ 2 liên tiếp MSR phá kỷ lục về lợi nhuận thuần phân bổ hàng quý. MSR đang thảo luận với các tổ chức tài chính để có thể tái cơ cấu các khoản nợ hiện hữu bằng việc gia hạn thời điểm đáo hạn của các khoản nợ để tối ưu hoá dòng tiền thu được trong ngắn hạn.

<sup>13</sup> Số liệu tài chính dựa vào số liệu của Ban điều hành chưa qua kiểm toán.

<sup>14</sup> Lợi nhuận trước lãi vay, thuế, khấu hao (EBITDA) đã loại trừ các khoản thu nhập và chi phí khác.

**Phát triển thị trường: Nền tảng giá được duy trì làm cho thị trường nguồn cung tinh quặng vonfram tiếp tục bị hạn chế**

Giá hàng hoá trung bình <sup>15</sup>	Đơn vị	Trung bình nửa đầu 2018	Trung bình nửa đầu 2017	% Thay đổi	Vào ngày 30/6/2018	Vào ngày 30/6/2017
Giá APT Châu Âu mức thấp	USD/MTU <sup>16</sup>	328	206	59.2%	349	212
Giá Bismuth mức thấp	USD/lb	4.9	4.6	6.5%	4.3	4.7
Đồng	USD/t	6,902	5,748	20.1%	6,646	5,907
Florit cấp axit <sup>17</sup>	USD/t	488	324	50.6%	490	390

- Các diễn biến địa chính trị tiếp tục là rủi ro lớn cho giá cả hàng hoá khi mà các chính sách chính trị và thương mại ngày càng trở nên rõ ràng hơn. Đà tăng giá của hàng hoá được dự báo sẽ chậm lại và mức giá trong tương lai được kỳ vọng sẽ ở trong khoảng gần với mức giá hiện nay.
- Các động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế sẽ vẫn được duy trì và ngày càng mạnh mẽ hơn. Tuy nhiên, Ban Điều hành đang theo sát các diễn biến kinh tế khi mà chiến tranh thương mại giữa Trung Quốc và Mỹ tiếp tục có những diễn biến mới. Tốc độ phát triển chậm lại của nền kinh tế Trung Quốc sẽ có những tác động liên đới đối với các nền kinh tế mới nổi, đặc biệt là những nền kinh tế phụ thuộc phần lớn vào việc cung cấp những hàng hoá thô như quặng sắt, đồng và than cho Trung Quốc. Trong một viễn cảnh như vậy thì hoạt động khai thác mỏ cũng sẽ giảm bớt, và điều này sẽ làm tác động đến giá vonfram. Tuy nhiên, với các hoạt động bảo hộ kinh tế ở Mỹ và Trung Quốc, chính phủ hai nước được cho là sẽ phải tăng cường dự trữ đối với những loại nguyên liệu chiến lược như vonfram là florit.
- Kinh tế Trung Quốc giảm tốc có thể sẽ có những tác động đến nguồn cung vonfram, nhất là ngay tại Trung Quốc. Nền kinh tế giảm tốc có khả năng sẽ khiến Trung Quốc xuất khẩu nhiều vonfram hơn cho thị trường ngoài Trung Quốc, và điều này sẽ khiến giá vonfram giảm bớt. Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường đang thiếu nguồn cung và Trung Quốc tiếp tục duy trì hoạt động thanh tra môi trường tại tỉnh Giang Tây và quota xuất khẩu, thì ảnh hưởng lên nguồn cung vonfram vẫn sẽ rất hạn chế.
- Mùa hè tại Châu Âu là thời điểm mà giá hàng hoá bắt đầu chu kỳ mới, với giá vonfram tại ngày 30/6/2018 là 349 USD/mtu và đã giảm xuống 338 USD/mtu tại thời điểm công bố báo cáo. Nếu không có diễn biến địa chính trị quan trọng nào xảy ra, Ban Điều hành kỳ vọng mức giá tham chiếu cho vonfram sẽ phục hồi vào cuối mùa hè tại Châu Âu.

**Kết quả sản xuất nổi bật: Hoạt động bình thường trở lại với khả năng giá tăng**

Tổng kết hoạt động sản xuất	Đơn vị	Nửa đầu 2018	Nửa đầu 2017	Tăng trưởng
Quặng chế biến	nghìn tấn	1.911	1.872	2,1%
Tinh quặng vonfram	tấn	2.914	3.324	(12,3)%
Đơn vị tương đương tinh quặng vonfram <sup>18</sup>	tấn	5.939	6.840	(13,2)%

- Việc chạy thử nghiệm nâng cấp giúp cải thiện hiệu quả hoạt động. Chu trình nâng cấp tuyến trọng lực vonfram đã giúp tăng tỷ lệ thu hồi trên quặng chế biến tăng 4,5%. Với các nâng cấp hoạt động như mong muốn, Ban Điều hành sẽ tiếp tục tính toán việc giảm khai thác tinh quặng vonfram và florit.
- Ban Điều hành đã kiểm tra quy trình tuyển florit trong 3 tháng đầu năm 2018 do hiệu quả thấp trong tháng 2, với tỷ lệ thu hồi giảm 14,3% so với cùng kỳ 2017. Ban Điều hành đã xác định được vấn đề

<sup>15</sup> Metals Bulletin.

<sup>16</sup> 1 MTU bằng 10kg. Ước lượng doanh thu cho 1 tấn tungsten, nhân số MTU với 100, giá USD trên 1 MTU và % giá thực nhận được (giá này phụ thuộc vào tính chất của hợp đồng và tính chất hóa học của sản phẩm hóa chất tungsten).

<sup>17</sup> Industrial Minerals

<sup>18</sup> Các sản phẩm hoàn thiện của Núi Pháo được quy đổi sang đơn vị tương đương vonfram

đến từ cách khai thác, độ cứng của nước và độ pH và đã xử lý các vấn đề này, qua đó tỷ lệ thu hồi CAF<sub>2</sub> tăng 24% so với quý trước.

#### **Tầm nhìn chiến lược và triển vọng tài chính năm 2018:**

- Nhìn lại kết quả kinh doanh của Công ty trong nửa đầu năm 2018 và các yếu tố giá hàng hóa hiện tại, Ban Điều hành tin tưởng Công ty có thể đạt được doanh thu thuần 7.300 – 8.000 tỷ đồng và lợi nhuận thuần phân bổ cho cổ đông Công ty của MSR là 600 – 1.000 tỷ đồng.
- Về mặt chiến lược, MSR tiếp tục tìm kiếm các cơ hội để hiện thực hóa tầm nhìn trở thành nhà sản xuất hóa chất và kim loại công nghiệp cao cấp tích hợp hoàn toàn, có tầm cỡ thế giới. Ban Điều hành hiện đang trong quá trình thương thảo để lựa chọn nhà đầu tư chiến lược cả về sản xuất hóa chất và kim loại công nghiệp cao cấp tích hợp và đảm bảo nguồn cung.

#### **Techcombank**

- **Cập nhật việc niêm yết của TCB:** Việc niêm yết TCB trên HOSE vào quý 2/2018 giúp vốn chủ sở hữu của TCB tăng lên 47,4 nghìn tỷ đồng, giúp ngân hàng có nhiều điều kiện thuận lợi để tăng trưởng mạnh hơn.
- **Tăng trưởng đến từ việc tập trung vào khách hàng:** TCB tiếp tục ghi nhận tăng trưởng thu nhập quý thứ 11 liên tiếp và tổng thu nhập hoạt động (“TOI”) tăng 20% lên 8.659 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2018 từ 7.210 tỷ đồng trong cùng kỳ năm 2017 (gồm lợi nhuận một lần). Điều này đến từ tăng trưởng mạnh từ năm trước nhờ vào chiến lược tập trung vào khách hàng.
- **Hiệu quả hoạt động thúc đẩy lợi nhuận:** Lợi nhuận trước thuế trong nửa đầu năm 2018 tăng kỷ lục lên 5.196 tỷ đồng, tăng trưởng 90% so với mức 2.734 tỷ đồng trong cùng kỳ năm 2017, trong khi lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu trong nửa đầu năm 2018 đạt 24,3% so với tỷ lệ 20,6% trong cùng kỳ năm 2017.
- **Bản cân đối kế toán vững mạnh:** Vào cuối nửa đầu năm 2018, TCB có chỉ số an toàn vốn (CAR) là 15,9% so với 14,6% vào cuối năm 2017, cao hơn mức tối thiểu được quy định bởi Ngân hàng Nhà nước là 9%. Nợ xấu của ngân hàng trong nửa đầu năm 2018 là 2,0% so với mức 2,1% trong cùng kỳ năm 2017.

## GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

Masan tin vào triết lý “doing well by doing good”. Sứ mệnh của Công ty là cung cấp các sản phẩm và dịch vụ vượt trội cho 90 triệu người dân Việt Nam. Masan hiện thực hóa tầm nhìn này bằng cách thúc đẩy năng suất thông qua những phát kiến mới, áp dụng công nghệ, xây dựng thương hiệu mạnh, và tập trung hiện thực hóa những cơ hội lớn gắn với cuộc sống hằng ngày của đại đa số người dân.

Các công ty thành viên và liên kết của Tập đoàn Masan là những công ty dẫn đầu các ngành hàng thị trường và các sản phẩm từ thị trường, thực phẩm chế biến và đồ uống, tài nguyên và dịch vụ tài chính, là những lĩnh vực đang tăng trưởng cao của nền kinh tế Việt Nam.

### LIÊN HỆ:

*Dành cho Nhà đầu tư/ Chuyên viên phân tích*

Tanveer Gill

T: +8428 6256 3862

E: [tanveer@msn.masangroup.com](mailto:tanveer@msn.masangroup.com)

*Dành cho truyền thông*

Van Nguyen

T: +8428 6256 3862

E: [van.nguyen@msn.masangroup.com](mailto:van.nguyen@msn.masangroup.com)

*Thông cáo báo chí này có những nhận định về tương lai trong các kỳ vọng, dự định hoặc chiến lược của Masan Group có thể liên quan đến những rủi ro và sự không chắc chắn. Những nhận định tương lai này, bao gồm cả những kỳ vọng của Masan Group, có chứa đựng những rủi ro, sự không chắc chắn và những yếu tố minh định hoặc tiềm ẩn, nằm ngoài tầm kiểm soát của Masan Group, có thể khiến cho kết quả thực tế trong hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính, hoặc thành tích của Masan Group khác biệt rất lớn so với những nội dung được trình bày hoặc ngầm định trong các nhận định tương lai. Người đọc không nên xem những nhận định tương lai này là dự đoán, sự kiện sẽ xảy ra hoặc lời hứa về hiệu quả trong tương lai.*







Kết quả kinh doanh  
nửa đầu năm 2018



## Masan tiếp tục thực hiện kế hoạch tăng trưởng: Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh cốt lõi tăng 3 lần trong nửa đầu năm 2018 và MNS đang trên đà tăng trưởng trở lại

- Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông Công ty từ hoạt động kinh doanh cốt lõi tăng 3,4 lần trong nửa đầu năm 2018 so với cùng kỳ năm 2017 lên 1.559 tỷ đồng và biên lợi nhuận thuần đạt 8,9% trong nửa đầu năm 2018 so với mức 2,5% vào cùng kỳ năm 2017. Nếu tỷ lệ sở hữu của Công ty tại TCB vào nửa đầu năm 2017 bằng tỷ lệ sở hữu trung bình nửa đầu năm 2018, lợi nhuận của lĩnh vực kinh doanh chính sẽ tăng 5,3 lần.
- Lợi nhuận cốt lõi cải thiện cho thấy quản lý hiệu quả làm giảm chi phí bán hàng và chi phí tài chính thuần.
- Công ty đã giúp nâng cao tỷ suất sinh lời cho các nhà đầu tư: tỷ số sinh lời trên vốn chủ sở hữu trung bình (ROAE) là 22% trong nửa đầu năm 2018 so với mức 15% trong năm 2017.

(Tỷ đồng)	Quý 1/2017	Quý 2/2017	Nửa đầu 2017	Quý 1/2018	Quý 2/2018	Nửa đầu 2018	Tăng trưởng Q2	Tăng trưởng nửa đầu năm
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>8,540</b>	<b>9,479</b>	<b>18,019</b>	<b>8,274</b>	<b>9,184</b>	<b>17,458</b>	<b>(3)%</b>	<b>(3)%</b>
MCH	2,011	3,485	5,496	3,586	3,940	7,526	13%	37%
MNS	5,353	4,611	9,964	3,201	3,492	6,693	(24)%	(33)%
MSR	1,176	1,383	2,559	1,487	1,752	3,239	27%	27%
<b>EBITDA</b>	<b>1,863</b>	<b>1,855</b>	<b>3,718</b>	<b>2,606</b>	<b>2,541</b>	<b>5,147</b>	<b>40%</b>	<b>38%</b>
MCH	194	502	696	1,004	905	1,908	80%	174%
MNS	727	384	1,111	341	300	640	(22)%	(42)%
MSR	634	641	1,275	787	904	1,691	41%	33%
Lợi nhuận từ công ty liên kết	325	347	672	517	451	968	30%	44%
<b>Lợi nhuận phân bổ cho Cổ đông Công ty</b>	<b>237</b>	<b>218</b>	<b>455</b>	<b>816</b>	<b>2,215</b>	<b>3,031</b>	<b>916%</b>	<b>566%</b>
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh cốt lõi phân bổ cho Cổ đông Công ty	237	218	455	816	743	1,559	241%	243%
<b>Biên EBITDA</b>	<b>21.8%</b>	<b>19.6%</b>	<b>20.6%</b>	<b>31.5%</b>	<b>27.7%</b>	<b>29.5%</b>		
MCH	9.6%	14.4%	12.7%	28.0%	23.0%	25.4%		
MNS	13.6%	8.3%	11.2%	10.6%	8.6%	9.6%		
MSR	53.9%	46.4%	49.8%	52.9%	51.6%	52.2%		
<b>Biên lợi nhuận phân bổ cho Cổ đông Công ty</b>	<b>2.8%</b>	<b>2.3%</b>	<b>2.5%</b>	<b>9.9%</b>	<b>24.1%</b>	<b>17.4%</b>		
Biên lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh cốt lõi phân bổ cho Cổ đông Công ty	2.8%	2.3%	2.5%	9.9%	8.1%	8.9%		

1) Tăng trưởng mạnh mẽ tại MCH và MSR

2) Kết quả nửa đầu năm 2018 tiếp tục bị ảnh hưởng khủng hoảng giá heo nhưng kết quả Quý 2/2018 tăng 9% so với Quý 1/2018

3) EBITDA và Biên lợi nhuận thuần trong hoạt động kinh doanh cốt lõi tăng lần lượt là 30% và 9%

4) Doanh thu hàng quý tăng xuyên suốt các lĩnh vực kinh doanh trong Quý 2/2018 so với Quý 1/2018

1 EBITDA là lợi nhuận thuần sau thuế của MSN, cộng lại ảnh hưởng của chi phí tài chính thuần, thuế, khấu hao và phân bổ lợi thế thương mại. Đóng góp của công ty liên kết là Ngân hàng Techcombank ("TCB") được ghi nhận ở đây do mức đóng góp lớn vào kết quả tài chính của MSN.

2 Bao gồm lợi nhuận một lần (không phải kinh doanh cốt lõi) là 1.472 tỷ đồng từ "deemed disposal" of the Company's interest in Techcombank nhờ vào kết quả phát hành vốn cổ phần với giá cao hơn giá ghi sổ của Công ty.

# MCH là động lực tăng trưởng chính của Masan trong nửa đầu năm 2018 nhờ vào tăng trưởng doanh thu mạnh của danh mục các sản phẩm cốt lõi...



## Danh mục cốt lõi của MCH: đẩy mạnh thương hiệu cốt lõi + sản phẩm mới cao cấp



## Thảo luận kết quả nửa đầu năm 2018

- Doanh thu thuần tăng 42% với 70% đến từ tăng trưởng sản lượng và 30% từ tăng giá bán
- Doanh thu từ nhãn hiệu cốt lõi = 90% + sản phẩm mới (Nam Ngư Nhân Vàng, Nam Ngư Phú Quốc, Chin-su Mặn Mà, Tam Thái Tử Thượng Hạng) = 10%
- Đóng góp doanh thu của sản phẩm cao cấp (sản phẩm Chin-su, Nam Ngư Phú Quốc, Nam Ngư Nhân Vàng, Tam Thái Tử Thượng Hạng...) tăng 25% trong Quý 2/2018 so với 20% trong Quý 2/2017

- Doanh thu tăng trưởng 37% với 85% đến từ tăng trưởng sản lượng và 15% từ tăng giá bán
- Doanh thu từ nhãn hiệu cốt lõi = 90% và sản phẩm mới (mì ly Omachi, Tiến Vua) = 10%
- Mì ly Omachi, một giải pháp cho bữa ăn hoàn chỉnh, dự kiến sẽ đóng góp 10%-12% cho doanh thu của Omachi trong năm 2018

- Các nhãn hiệu cốt lõi như Vinacafé và Wake-up đang phục hồi
- Tăng trưởng chủ yếu nhờ vào tăng trưởng sản lượng

...và danh mục sản phẩm tăng trưởng tiềm năng.

Thực tế 2017  
Thực tế 2018



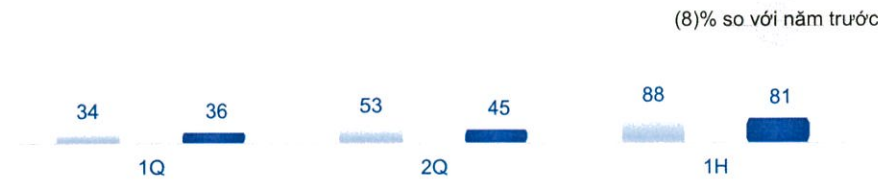
**ĐỒ UỐNG**

**Sản phẩm tăng trưởng mới của MCH: mở rộng danh mục + phân phối**



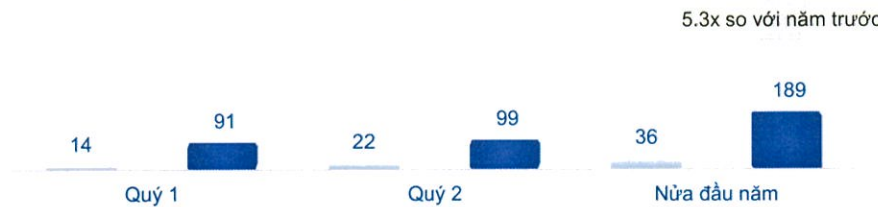
**THỊT CHẾ BIẾN**

**Doanh thu thịt chế biến (tỷ đồng)**



**BIA**

**Doanh thu bia (tỷ đồng)**



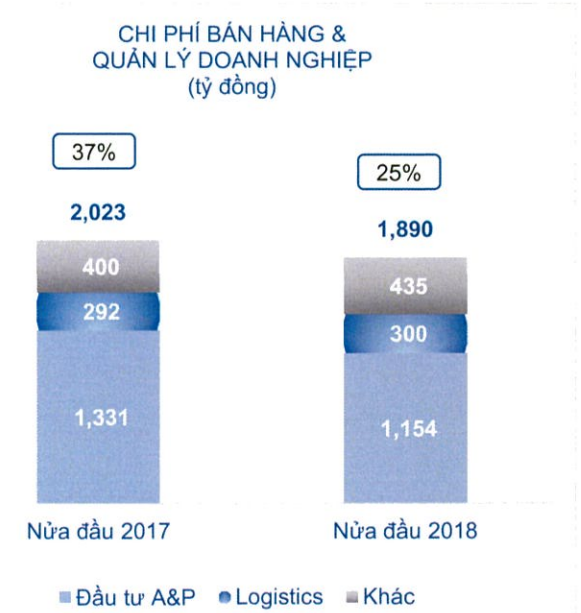
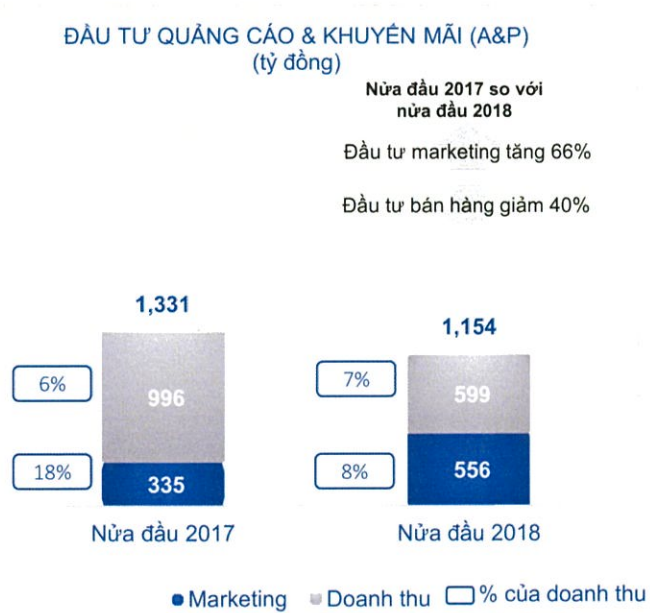
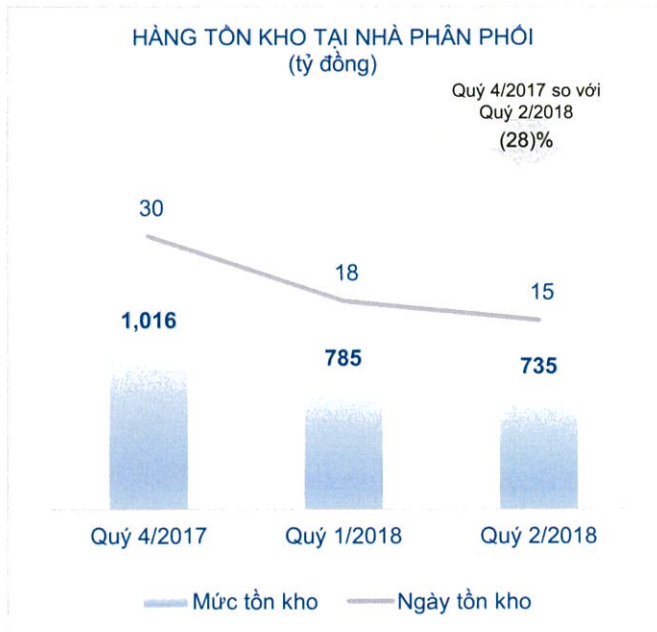
**Thảo luận kết quả nửa đầu năm 2018**

- Doanh thu tăng 24%, nhờ vào tăng trưởng ~50% của nước tăng lực
- Tung nước tăng lực Compact vào cuối tháng 4/2018
- Điểm bán đồ uống tăng từ 75.000 trong năm 2017 lên 90.000

- Liên doanh với Junju Ham – nhà sản xuất thịt chế biến hàng đầu Hàn Quốc, sẽ giúp chuyển giao công nghệ để đưa phát kiến vào các sản phẩm mới tung ra vào cuối năm 2018

- Nhãn hiệu bia cao cấp “Sự Từ Trắng Kính” tung ra vào tháng 4/2018
- Tập trung mang đến các sản phẩm bia ở các phân khúc khách hàng khác nhau
- Tiếp tục hoàn thiện chiến lược bán hàng tại kênh hàng quán

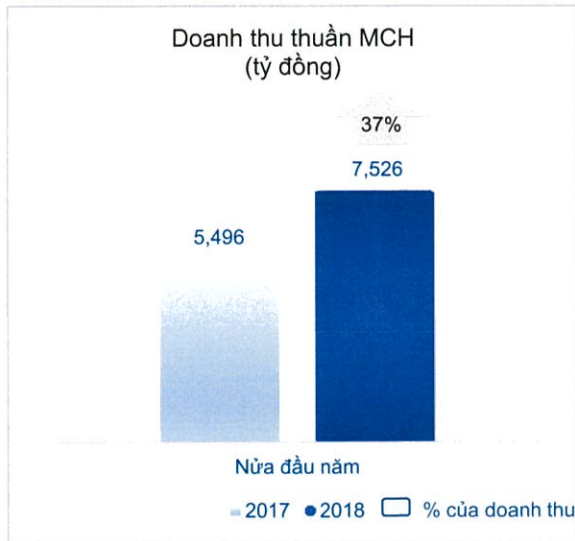
## Tăng trưởng của MCH đến từ hệ thống phân phối vững mạnh và tập trung xây dựng thương hiệu...



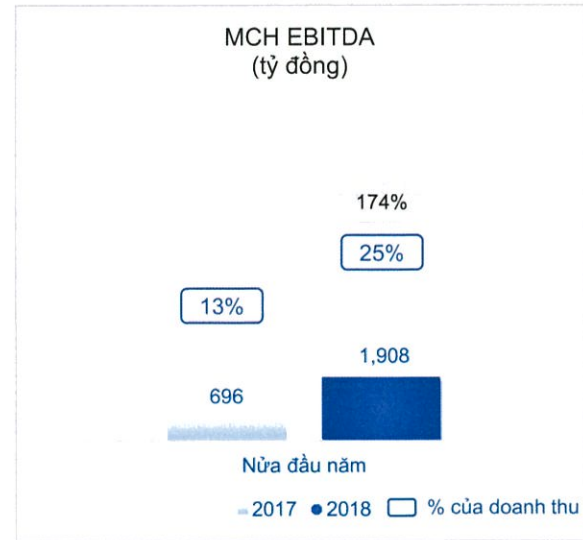
- Hàng tồn kho duy trì ở mức tối ưu là 2-3 tuần

- MCH trở lại là một trong ba công ty đầu tư xây dựng thương hiệu lớn nhất
- Các sản phẩm mới tiếp tục là động lực tăng trưởng

...giúp tăng trưởng lợi nhuận lớn hơn cả tăng trưởng doanh thu.

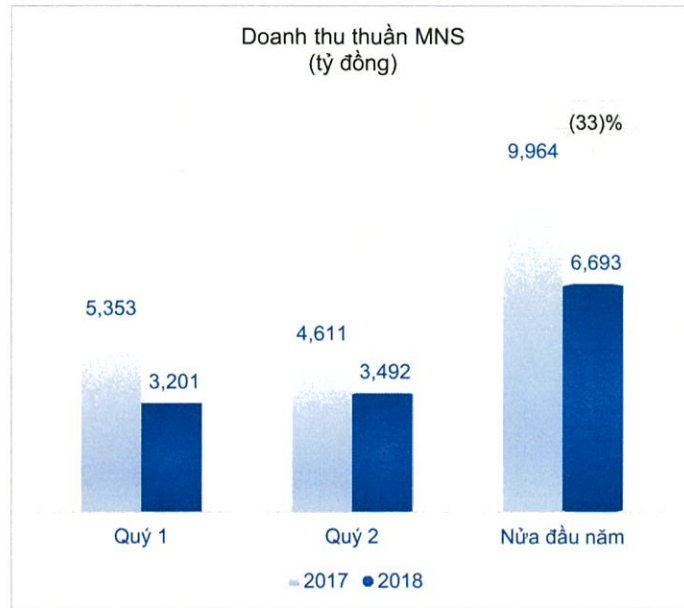


- Doanh thu thuần tăng trong nửa đầu năm 2018 nhờ vào doanh thu bán hàng từ nhà phân phối đến nhà bán lẻ tăng do các khoản đầu tư vào thương hiệu nhằm kích cầu tiêu dùng.

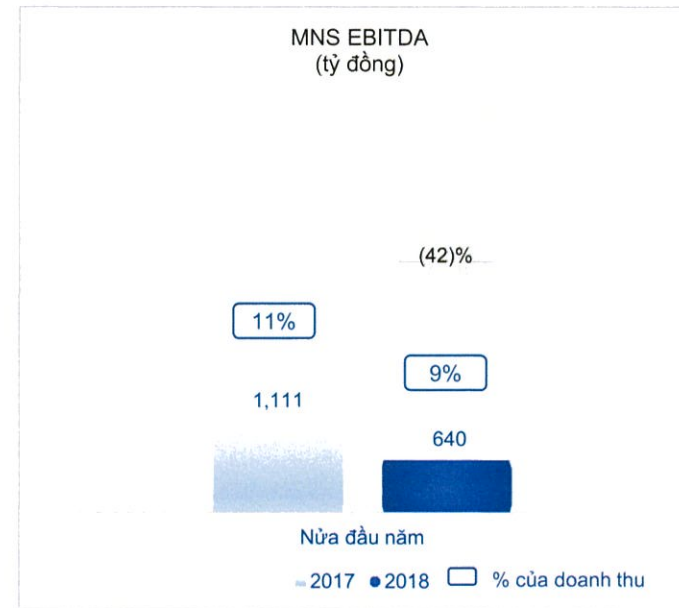


- Biên EBITDA trong nửa đầu năm 2018 tăng gấp đôi lên 25,4% so với mức 12,7% trong nửa đầu năm 2017 chủ yếu là do hoàn tất chiến lược giảm tồn kho.
- Chi phí SG&A của MCH giảm đáng kể từ 36,8% của doanh thu trong nửa đầu năm 2017 còn 25,1% của doanh thu trong nửa đầu năm 2018

## MNS tiếp tục bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng giá heo trong nửa đầu năm 2018...



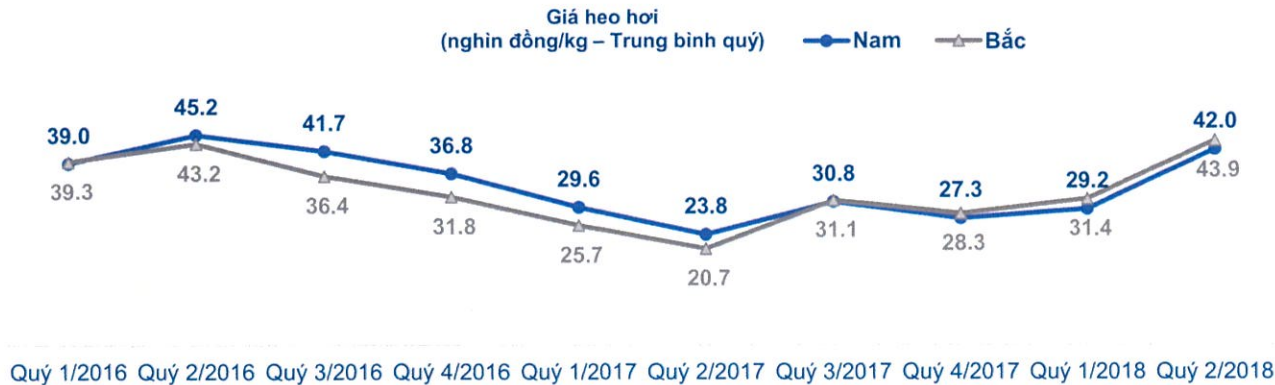
- Doanh thu thuần của MNS tiếp tục bị ảnh hưởng bởi giá heo giảm sâu kỷ lục, với giá heo hơi rơi vào khoảng 30.000 đồng/kg trong gần suốt năm 2017 và Quý 1/2018. Tuy nhiên, gần đây giá heo hơi đã tăng trở lại, đạt mức 48.000 đồng/kg lần đầu tiên sau khủng hoảng.
- Trong bối cảnh thị trường phục hồi, MNS đã đạt doanh thu thuần là 3.492 tỷ đồng vào Quý 2/2018, tăng 9,1% so với 3.201 tỷ đồng trong Quý 1/2018.



- EBITDA nửa đầu năm 2018 giảm 42% so với cùng kỳ 2017 xuống còn 640 tỷ, do doanh thu thấp hơn và mức đóng góp lớn hơn từ Bio-zeem "Xanh", dòng sản phẩm trung cấp.

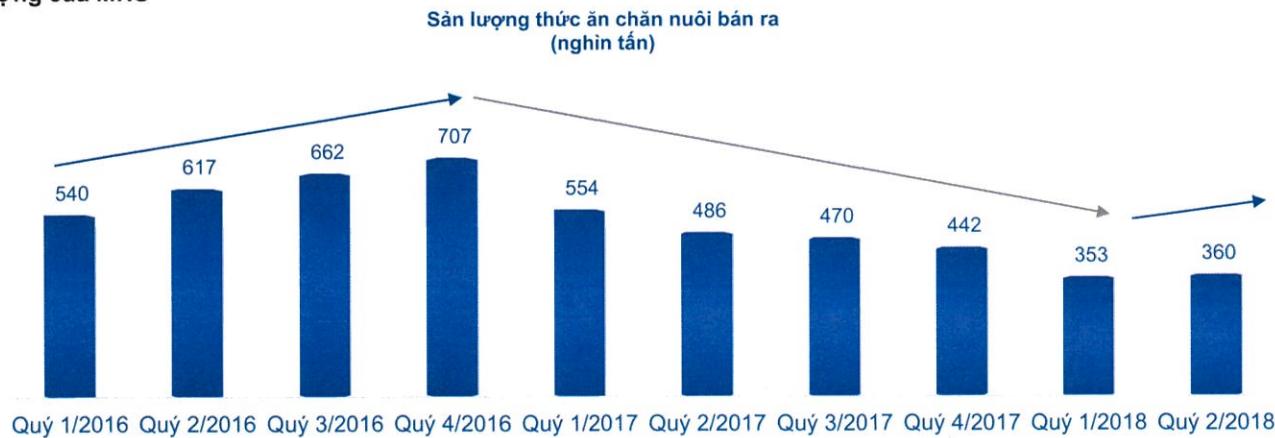
...nhưng thị trường đã cho thấy dấu hiệu phục hồi từ Quý 2/2018.

Giá duy trì trên 35.000 đồng/kg trong những tháng vừa qua



**DẤU HIỆU THỊ TRƯỜNG PHỤC HỒI BỀN VỮNG:**  
 Gần đây giá heo hơi đã tăng trở lại, đạt mức 48.000 đồng/kg lần đầu tiên sau khủng hoảng. Ban Điều hành cho rằng mức giá này sẽ duy trì do nguồn cung heo đang thiếu hụt.

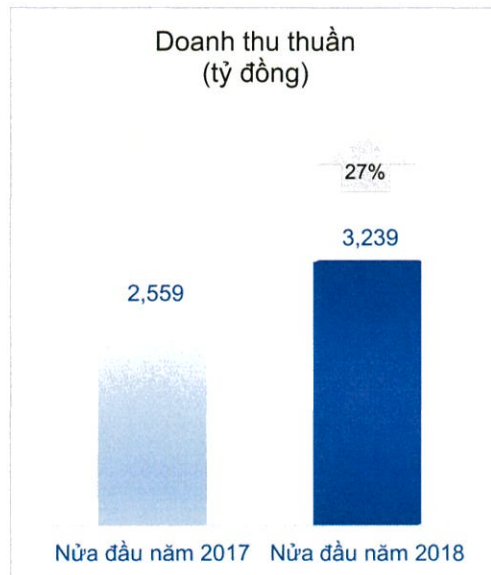
Sản lượng của MNS



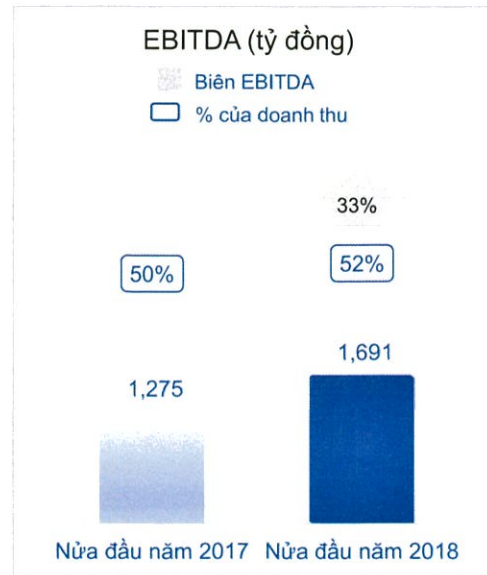
**THỊ TRƯỜNG CHUYỂN TỪ CHẾ ĐỘ TIẾT KIỆM SANG NĂNG SUẤT CAO:** Cám Bio-zeem “Đỏ” - dòng sản phẩm cao cấp và cho năng suất cao nhất của Masan đã đạt tăng trưởng doanh thu 36% trong tháng 6 so với tháng 4/2018. Điều này giúp Ban điều hành có thêm tự tin vào viễn cảnh của thị trường.



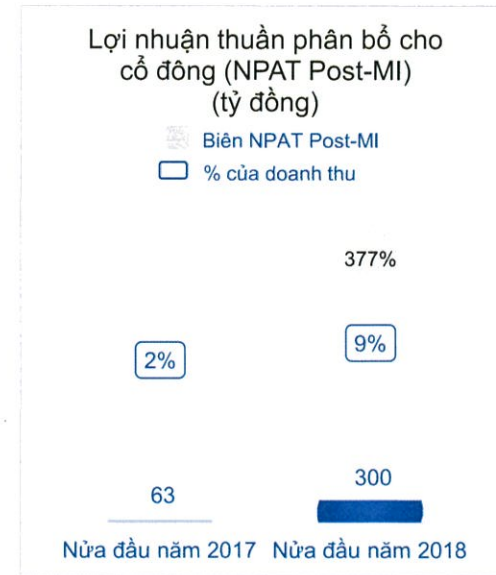
## MSR đạt doanh thu và lợi nhuận kỷ lục trong nửa đầu năm 2018...



- Sản lượng tinh quặng vonfram khai thác được là 2.914 tấn trong nửa đầu năm 2018 so với 3.324 tấn trong nửa đầu năm 2017



- Giá bán cao hơn bù đắp vào chi phí khai thác và chế biến tăng



- Quý thứ hai liên tiếp MSR ghi nhận lợi nhuận phân bổ kỷ lục

...nhờ vào hiệu quả hoạt động được cải thiện và giá vonfram tăng.

Tỷ lệ thu hồi vonfram (%)

● Thực tế — Dự báo



**TỶ LỆ THU HỒI VONFRAM CAO HƠN TRONG NỬA ĐẦU NĂM 2018:** Việc nâng cấp quy trình tuyển vonfram giúp tăng tỷ lệ thu hồi vonfram thêm 4,5% so với cuối năm 2017

Giá vonfram APT thấp (USD/mtu – Trung bình quý)

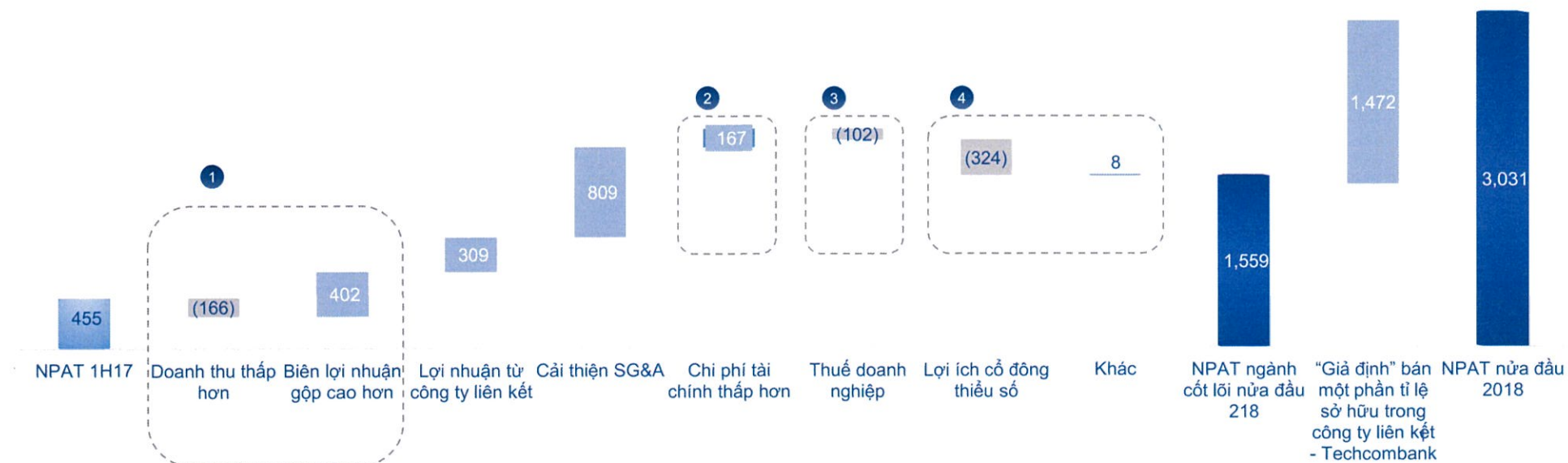
— Actual — Forecast



**GIÁ VONFRAM TĂNG** do Trung Quốc tiếp tục duy trì hoạt động thanh tra môi trường và áp dụng quota xuất khẩu làm giảm nguồn cung

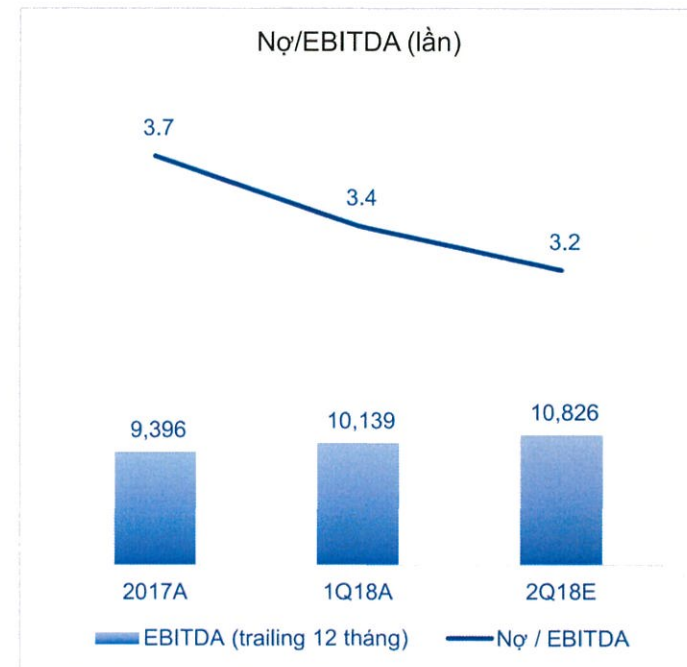
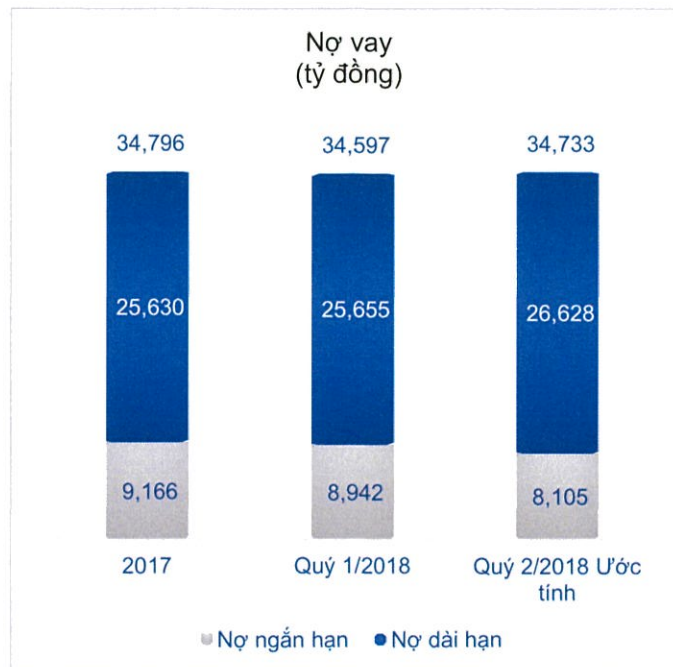
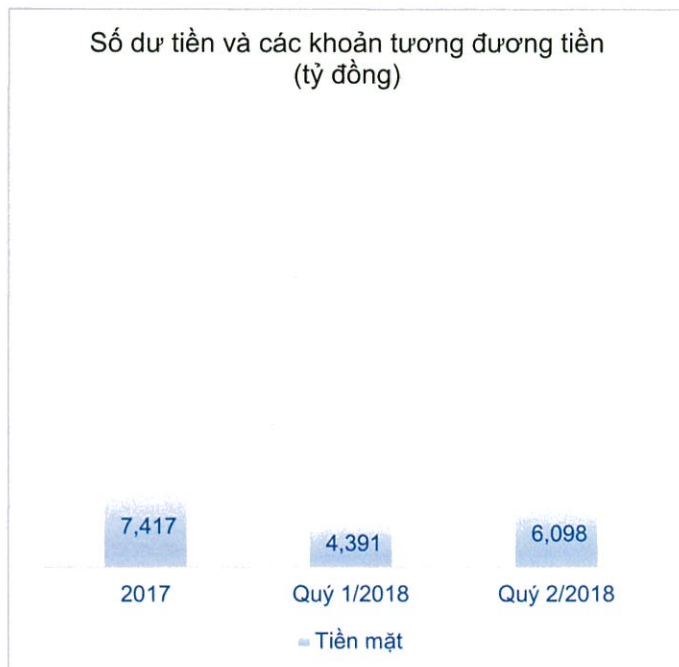
## Kết quả là Masan đã có kết quả lợi nhuận nửa đầu năm kỷ lục...

Phân tích lợi nhuận thuần hợp nhất phân bổ cho Cổ đông Công ty trong nửa đầu năm 2018



- Doanh thu thuần tăng trong MCH và MSR (hai công ty có biên lợi nhuận cao) bù đắp vào doanh thu thấp hơn của MNS giúp lợi nhuận gộp tăng trong nửa đầu năm 2018 so với cùng kỳ năm 2017
- Chi phí SG&A thấp hơn sau khi hoàn tất giảm tồn kho trong nửa đầu năm 2017 và tập trung vào xây dựng thương hiệu
  - Tối ưu hóa đội ngũ bán hàng do MNS đơn giản hóa chính sách bán hàng trong nửa đầu năm 2018
- Chi phí tài chính thuần thấp hơn do đã thanh toán 5.200 tỷ đồng cho trái chủ năm 2017
- Tăng nộp thuế doanh nghiệp và lợi ích thiểu số tăng do lợi nhuận tăng nửa đầu năm 2018
- Bao gồm thu nhập một lần là 1.472 tỷ đồng từ "giả định" bán một phần tỉ lệ sở hữu trong công ty liên kết - Techcombank" (deemed disposal) nhờ vào kết quả phát hành vốn cổ phần với giá cao hơn giá trị ghi sổ khoản đầu tư của Công ty.
  - Khoản thu nhập một lần này là minh chứng cho quyết định đúng đắn khi Công ty vẫn vẫn giữ lợi ích kinh tế tại Techcombank xuyên suốt thời gian khủng hoảng tài chính và đặt niềm tin vào khả năng ngân hàng trở thành một tổ chức tài chính hàng đầu.

...trong khi vẫn tiếp tục duy trì bảng cân đối kế toán vững mạnh.



- Với mục tiêu tiếp tục giảm nợ vay, Nợ/EBITDA năm 2018 sẽ chỉ còn 3,0 lần (sử dụng dự báo mức EBITDA thấp là 11.150 tỷ đồng của MSN)

## Dự báo kết quả kinh doanh năm 2018

(Tỷ đồng)	2017	2018 Thấp	2018 Cao	Nửa đầu 2017	Nửa đầu 2018	Nửa cuối 2017	Nửa cuối 2018 Thấp	Nửa cuối 2018 Cao	Tăng trưởng nửa cuối 2018
<b>Doanh thu</b>	<b>37,621</b>	<b>45,150</b>	<b>47,000</b>	<b>18,019</b>	<b>17,458</b>	<b>19,602</b>	<b>27,692</b>	<b>29,542</b>	<b>41% - 51%</b>
MCH	13,526	17,900	19,500	5,496	7,526	8,029	10,374	11,974	29% - 49%
MNS	18,690	19,950	19,500	9,964	6,693	8,726	13,257	12,807	52% - 47%
MSR	5,405	7,300	8,000	2,559	3,239	2,846	4,061	4,761	43% - 67%
<b>EBITDA</b>	<b>9,396</b>	<b>11,150</b>	<b>11,900</b>	<b>3,718</b>	<b>5,147</b>	<b>5,678</b>	<b>6,003</b>	<b>6,753</b>	<b>6% - 19%</b>
Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty trong hoạt động kinh doanh cốt lõi	2,170 <sup>1</sup>	3,400	4,000	455	1,559 <sup>2</sup>	1,715 <sup>1</sup>	1,841	2,441	7% - 42%
<b>Biên EBITDA</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>21%</b>	<b>29%</b>	<b>29%</b>	<b>22%</b>	<b>23%</b>	
<b>Biên lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty trong hoạt động kinh doanh cốt lõi</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>3%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	

- 1
- Đà tăng trưởng được duy trì (doanh thu thuần nửa đầu năm 2018 tăng 37% so với cùng kỳ 2017)
  - Tính thời vụ (Nửa cuối thường đóng góp khoảng 60% doanh thu cả năm)
  - Các rủi ro chính: Việc tiêu thụ các sản phẩm mới của MCH có thể chậm và khả năng trì hoãn việc tung một số sản phẩm mới ra thị trường.

- 2
- Giá heo phục hồi bền vững khiến người chăn nuôi tăng đàn và tăng năng suất
  - Thị trường cần thời gian để phục hồi: Khủng hoảng giá heo kéo dài hơn dự kiến và tốc độ tái đàn có thể sẽ chậm hơn sẽ ảnh hưởng đến doanh thu.

- 3
- Giá vonfram có thể sẽ tiếp tục tăng cao
  - Cải thiện hiệu quả vận hành

- 4
- Đang đi theo đúng mục tiêu lợi nhuận

1) Không bao gồm khoản thu nhập một lần từ việc bán trái phiếu chuyển đổi của Techcombank là 933 tỷ đồng vào nửa cuối 2017

2) Không bao gồm lợi nhuận một lần (không phải kinh doanh chính) là 1.472 tỷ đồng từ "giả định" bán một phần tỉ lệ sở hữu trong công ty liên kết - Techcombank" (deemed disposal) nhờ vào kết quả phát hành cổ phiếu quỹ với giá cao hơn giá trị của Công ty.

## Miễn trừ trách nhiệm

Tất cả các nhận định hoặc phát biểu trong phần trình bày này không phải là những dữ liệu ghi lại các sự kiện đã xảy ra, mà trong đó có bao hàm những “nhận định về tương lai”. Những nhận định này có thể có những từ ngữ như “dự đoán”, “tin tưởng”, “có thể”, “ước tính”, “dự kiến”, “dự phóng”, “kỳ vọng”, “dự định”, “kế hoạch”, “nhắm đến”, “sẽ” hoặc những từ ngữ tương tự. Tuy nhiên, đây không phải là những dấu hiệu duy nhất để xác định và nhận biết chúng. Toàn bộ các bài viết dự đoán về tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh, kế hoạch và triển vọng đều được xem là những nhận định về tương lai. Ngoài ra, chúng còn bao gồm cả những bài viết về chiến lược kinh doanh, triển vọng doanh thu và lợi nhuận (bao gồm, nhưng không giới hạn những dự phóng hoặc dự báo về tài chính hoặc hoạt động kinh doanh), dự án đã lên kế hoạch và các vấn đề khác trong tài liệu này mà không phải là những dữ kiện đã xảy ra. Những nhận định về tương lai và dự báo được trình bày trong báo cáo cũng tùy thuộc vào những rủi ro xác định và không xác định, những bất trắc nhất định và các yếu tố khác vốn có thể khiến kết quả tài chính, hiệu quả kinh doanh hoặc thành tích thực tế hoàn toàn khác biệt so với những nhận định về tương lai hoặc dự báo đó.

Những nhận định về tương lai này dựa trên niềm tin và giả định được chúng tôi xây dựng từ những thông tin có sẵn. Chúng tôi hoạt động tích cực trong lĩnh vực xây dựng, mua lại và quản lý các doanh nghiệp hàng đầu trong một số lĩnh vực tăng trưởng nhanh nhất của nền kinh tế Việt Nam. Triển vọng của Masan Group chủ yếu dựa trên diễn giải của chúng tôi về các yếu tố kinh tế quan trọng có ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam, đến lĩnh vực hoạt động kinh doanh và các doanh nghiệp của chúng tôi. Mặc dù chúng tôi tin rằng các giả định nền tảng của những nhận định về tương lai là hợp lý trong thời điểm hiện tại, nhưng bất kỳ giả định nào cũng đều có thể sai lệch trong thực tế khiến cho những nhận định về tương lai dựa trên giả định đó trở nên thiếu chính xác. Kết quả thực tế có thể sai biệt đáng kể so với những thông tin trong nhận định về tương lai do nhiều yếu tố, đa phần nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng tôi. Do đó, các nhà đầu tư cần lưu ý không phụ thuộc quá nhiều vào những nhận định về tương lai được trình bày trong báo cáo này. Chúng tôi chỉ có hiệu lực vào ngày lập báo cáo hoặc ngày tương ứng được nêu trong báo cáo, và Masan Group không có nghĩa vụ cập nhật hoặc sửa đổi công khai đối với bất kỳ nhận định nào, cho dù có xuất hiện những thông tin mới hoặc những sự kiện tương lai.

**FOR IMMEDIATE RELEASE**

**Core Reported Profit More than Triples for 1H2018 and Strong Signals of Growth for MNS**

**Ho Chi Minh City, 25 July 2018** – Masan Group Corporation (**HOSE: MSN**, “Masan” or the “Company”), today reported its management accounts for the first six months of 2018.

*“While Masan’s growth has been impressive, I am prouder of how we have delivered these results. The performance was an outcome of sticking to our long-term strategic beliefs 5 years ago and investing to strengthen our businesses through market downturns and operational challenges. In addition, we have not sacrificed any of our long-term business fundamentals for the sake of short-term growth. Each business is operating in full alignment with its respective 5 year business strategy, positioning Masan for sustainable double digit top and bottom line growth. We expect revenue growth to catch up with profit growth in 2H2018 with a full recovery of Masan Nutri-Science. Our growth trajectory is promising and I look forward to continue to deliver more value to our consumers and partners which will lead to significant shareholder value creation”* said Chairman and CEO Nguyen Dang Quang.

- Reported 1H2018 NPAT Post-MI reached VND3,031 billion, a 566% increase compared to 1H2017, approximately half of which was attributed to a net one-time gain from the “deemed disposal” in relation to the Company’s shareholding in Techcombank. Under accounting standards, when an associate issues equity at a value higher than the carrying value recorded on the shareholding company’s book, the dilution results in a financial gain. Masan views this non-recurring benefit as a validation of its decision to be patient as Techcombank worked its way through the financial crisis and its belief that the bank would emerge as a retail banking champion.
  - Excluding for such one-time gain in 1H2018, “core” consolidated NPAT Post-MI still increased by 3.4x to VND1,559 billion in 1H2018 from VND455 billion in 1H2017. Core net margin expanded to 8.9% in 1H2018 versus 2.5% in 1H2017. Such core profit improvement reflects stronger business fundamentals, a significant reduction in selling expense and lower net financial expense. Management further believes that core earnings growth would have been higher if it weren’t for the dilution of the Company’s ownership in Techcombank during 1H2018. When normalizing Techcombank’s contribution to earnings in 1H2017 to reflect Masan’s current ownership percentage, core earnings would have grown by 5.3x.
  - The Company has significantly improved on its shareholder return metrics: core ROAE, excluding the aforementioned one-time gain, of 22% for 1H2018 compared to 15% for FY 2017.
- 1H2018 consolidated EBITDA improved by 38.4% to VND5,147 billion in 1H2018 vs. VND3,718 billion in 1H2017 driven by effective SG&A spending, operational efficiencies and Techcombank’s strong performance.
  - Consolidated SG&A reduced by 400 basis points from 20.6% in 1H2017 to 16.6% in 1H2018. Main contribution was from MCH as its EBITDA margin expanded from 12.7% in 1H2017 to 25.4% in 1H2018.
  - EBITDA growth was further supported by 44.1% growth in profit contribution from Techcombank.

- Masan Group delivered VND9,184 billion in net revenue for 2Q2018, up 11.0% compared to 1Q2018 net revenue of VND8,274 billion but down 3.1% compared to 2Q2017 due to the impact of the pig price crisis, which ended in April 2018. As a result, 1H2018 consolidated net revenue declined by 3.1% to VND17,458 billion compared to same period last year. Excluding MNS, consolidated net revenue grew by 16.9% and 33.6%, quarter on quarter and for the first half, respectively.
  - MCH net revenue was up 36.9% in 1H2018 vs. 1H2017.
  - MSR outperformed with 26.6% growth in net revenue for 1H2018 vs. 1H2017.
  - Pig prices are now hovering around VND48,000 per kilogram in the south and 52,000 per kilogram in the north. Livestock supply is not sufficient to meet consumer demand and management believes current price levels are the new market norm. In turn, MNS net revenue increased by 9.1% in 2Q2018 to VND3,492 billion, compared to VND3,201 billion in 1Q2018. Management expects a full recovery in 2H2018 as farmers start to increase their livestock population and switch back into productive commercial feed. MNS is positioned to capture the upswing as it realizes the investments it has made to support farmers and dealers throughout the pig price crisis.

### **1H2018 Key Operational Takeaways**

- **Going back to basics, brand building, and break-through innovations enabled Masan Consumer Holdings (“MCH”) to deliver 36.9% net revenue growth and 174.3% EBITDA growth in 1H2018:**
  - MCH’s re-emergence as a Top 3 brand builder and successful innovation launches since 2H2017 drove net revenue to VND7,526 billion in 1H2018, compared to VND5,496 billion in 1H2017 and VND6,354 billion in 1H2016. This has resulted in strong growth for seasonings and convenience foods portfolio as consumers are increasingly purchasing MCH’s premium innovations. Beverage, led by energy drink Wake-up 247, delivered 32.1% sell-out growth off the back of increased distribution coverage and strengthening brand power. Premium beer innovation had a successful pilot launch, but building scale will be a 12 to 18-month initiative as MCH builds out the beer distribution network for widespread consumer trial and off-take.
  - MCH formed a strategic partnership with Jinju Ham Co., Ltd, a leading Korean branded processed meat company. The strategic partnership will create significant synergies by combining Jinju Ham’s cutting-edge technology and R&D know-how with Masan’s deep understanding of Vietnamese consumers and brand building capabilities. New innovations under this strategic partnership are expected to launch in 2H2018.
  - EBITDA increased to VND1,908 billion in 1H2018, a 174.3% growth from VND696 billion in 1H2017 and 49.3% growth from VND1,278 billion in 1H2016, resulting in doubling of EBITDA margin from 12.7% in 1H2017 to 25.4% in 1H2018 (1H2016: 20%).
  - NPAT Post-MI for Masan Consumer (“MSC”), MCH’s listed subsidiary, grew 145.1% to VND1,515 billion in 1H2018 from VND618 billion in 1H2017 and grew 57.4% compared to VND963 billion in 1H2016.
  - Growth at MCH is healthy and sustainable as inventory levels at the distributor level were approximately 15 days of net revenue as of end-June 2018, compared to the peak of ~80 days as of end-Dec 2016.
- **Masan Nutri-Science (“MNS”) growth prospects brighter for 2H2018: livestock pig prices have rebounded to VND48,000 to VND52,000 per kilogram:**



- Signs of a sustained feed market recovery are starting to materialize as live pig prices have sustained above VND35,000 per kilogram for the past several months and have settled above VND48,000 per kilogram in the south and VND52,000 per kilogram in the north during June 2018. Riding the beginning of a market recovery, MNS was able to deliver 2Q2018 net revenue of VND3,492 billion, up 9.1% compared to 1Q2018 net revenue of VND3,201 billion.
  - Management is confident that 2H2018 will deliver net revenue growth compared to 1H2018, but the level of growth will be dependent on how quickly farmers replenish their pig herds and return to more productive commercial feed. However, Bio-zeem “Do”, Masan’s Tier 1 and most productive products, witnessed a 35.5% jump in volume sales from June vs. April 2018, providing management confidence.
  - In May 2018, Matthys van der Lely joined as CEO of MNS Meat to build Masan’s meat retail distribution platform to accelerate MNS’ meat execution strategy.
- **Masan Resources (“MSR”) delivers strong net revenue and earnings growth on the back of higher tungsten prices and improved operational efficiencies:**
- Tungsten prices continued to move higher during 1H2018 as demand drivers kept tungsten supplies short and further environmental inspections in China during 2Q2018. In addition, upgrades to the tungsten circuit improved tungsten recovery rate by 4.5% resulting in MSR delivering net revenue of VND3,239 billion in 1H2018 compared to VND2,559 billion over the same period last year, growth of 26.6%.
  - MSR delivered strong NPAT Post-MI for the 2<sup>nd</sup> quarter in a row, VND300 billion in 1H2018, a 377.4% increase over the same period last year (1H2017). Management forecasts FY2018 sales growth of more than 40% and double digit net profit margins as NPAT Post-MI is expected to reach between VND600 billion and VND1,000 billion, subject to tungsten prices staying above USD300/mtu.
- **Techcombank (“TCB”) delivers profit before tax growth of 90.1% to VND5,196 billion in 1H2018 vs. VND2,734 billion in 1H2017:** 1H2018 profit before tax growth was driven by 20% growth in total operating income (“TOI”), growing from VND7,210 billion in 1H2017 to VND8,659 billion in 1H2018 which includes one-time gain of VND894 billion. With the successful HoSE listing of TCB on 4 June 2018, the bank has been able to raise its equity to VND47.4 trillion, highest among private sector banks in Vietnam. As a result, TCB’s capital adequacy ratio increased to 15.9%, up from 14.6% in 1H2017 and significantly higher than the SBV requirement of 9%, while NPL ratio was 2.0% as of end-June 2018.
- **Management View on Potential Risks and Upside to Core FY2018 Forecast:** Masan reiterates its forecasted FY2018 performance shared earlier in the year. However, the Company continues to monitor the following risks which may impact its net revenues and earnings guidance:
- MNS: Pig price crisis was more prolonged than expected and rate of pig herd replenishment may be slower than expected impacting top line. Bottom line is also at risk if raw material prices increase.
  - MCH: Slower potential consumer off-take of MCH’s innovations and delays of innovation launches into the market.
  - MSR: Tungsten prices are tracking higher than the Company’s budget, providing potential upside.

- Core NPAT Post-MI has further upside potential subject to the Company's ability to de-lever and reduce minority interest.
- Further details will be provided in the Commentary on Business Segments section.

## 2Q2018 and 1H2018 Consolidated Financial<sup>1</sup> Highlights

### Income Statement Highlights

VND Billion	2Q2018	2Q2017	Growth	1H2018	1H2017	Growth
<b>Net Revenue</b>	<b>9,184</b>	<b>9,479</b>	<b>(3.1)%</b>	<b>17,458</b>	<b>18,019</b>	<b>(3.1)%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	3,940	3,485	13.1%	7,526	5,496	36.9%
<i>Masan Nutri-Science</i>	3,492	4,611	(24.3)%	6,693	9,964	(32.8)%
<i>Masan Resources</i>	1,752	1,383	26.7%	3,239	2,559	26.6%
<b>Gross Profit</b>	<b>2,808</b>	<b>2,863</b>	<b>(1.9)%</b>	<b>5,569</b>	<b>5,333</b>	<b>4.4%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	1,660	1,462	13.5%	3,345	2,277	46.9%
<i>Masan Nutri-Science</i>	511	997	(48.7)%	1,062	2,276	(53.3)%
<i>Masan Resources</i>	623	391	59.3%	1,136	754	50.7%
<b>Gross Margin</b>	<b>30.6%</b>	<b>30.2%</b>		<b>31.9%</b>	<b>29.6%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	42.1%	42.0%		44.4%	41.4%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	14.6%	21.6%		15.9%	22.8%	
<i>Masan Resources</i>	35.6%	28.3%		35.1%	29.5%	
<b>SG&amp;A<sup>2</sup></b>	<b>(1,498)</b>	<b>(2,065)</b>	<b>(27.5)%</b>	<b>(2,907)</b>	<b>(3,716)</b>	<b>(21.8)%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	(987)	(1,184)	(16.6)%	(1,890)	(2,023)	(6.6)%
<i>Masan Nutri-Science</i>	(377)	(767)	(50.8)%	(751)	(1,482)	(49.3)%
<i>Masan Resources</i>	(79)	(71)	11.3%	(146)	(129)	13.2%
<b>SG&amp;A as % of Net Revenue</b>	<b>16.4%</b>	<b>21.8%</b>		<b>16.6%</b>	<b>20.6%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	25.1%	34.0%		25.1%	36.8%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	10.8%	16.6%		11.2%	14.9%	
<i>Masan Resources</i>	4.5%	5.1%		4.5%	5.0%	
<b>Share of Profit in Associates<sup>3</sup></b>	<b>470</b>	<b>353</b>	<b>33.1%</b>	<b>987</b>	<b>679</b>	<b>45.5%</b>
<b>D&amp;A</b>	<b>761</b>	<b>703</b>	<b>8.3%</b>	<b>1,498</b>	<b>1,423</b>	<b>5.3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,541</b>	<b>1,855</b>	<b>37.0%</b>	<b>5,147</b>	<b>3,718</b>	<b>38.4%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	905	502	80.3%	1,908	696	174.1%
<i>Masan Nutri-Science</i>	300	384	(22.0)%	640	1,111	(42.4)%
<i>Masan Resources</i>	904	641	41.0%	1,691	1,275	32.6%
<i>Techcombank Contribution</i>	451	347	30.0%	968	672	44.1%
<b>EBITDA Margin</b>	<b>27.7%</b>	<b>19.6%</b>		<b>29.5%</b>	<b>20.6%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	23.0%	14.4%		25.4%	12.7%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	8.6%	8.3%		9.6%	11.2%	
<i>Masan Resources</i>	51.6%	46.4%		52.2%	49.8%	
<b>Net Financial (Expense)/Income</b>	<b>756</b>	<b>(790)</b>	<b>(195.7)%</b>	<b>61</b>	<b>(1,579)</b>	<b>(103.9)%</b>
<i>Financial Income<sup>4</sup></i>	1,547	136	1,035.8%	1,634	270	504.1%
<i>Financial Expense</i>	(791)	(926)	(14.6)%	(1,573)	(1,849)	(14.9)%
<b>Other Expenses</b>	<b>(1)</b>	<b>(9)</b>	<b>(88.9)%</b>	<b>(4)</b>	<b>(12)</b>	<b>(66.7)%</b>
<b>Corporate Income Tax</b>	<b>(139)</b>	<b>(98)</b>	<b>41.8%</b>	<b>(289)</b>	<b>(187)</b>	<b>54.6%</b>
NPAT Pre-MI	2,396	255	839.8%	3,418	518	560.2%
NPAT Post-MI	2,215	218	915.7%	3,031	455	566.0%
<b>Core NPAT<sup>5</sup> Pre-MI</b>	<b>924</b>	<b>255</b>	<b>262.3%</b>	<b>1,946</b>	<b>518</b>	<b>275.9%</b>
<b>Core NPAT<sup>5</sup> Post-MI</b>	<b>743</b>	<b>218</b>	<b>240.7%</b>	<b>1,559</b>	<b>455</b>	<b>242.6%</b>

<sup>1</sup> Financial numbers are based on management figures and in accordance to Vietnamese Accounting Standards.

<sup>2</sup> MSN's consolidated SG&A is higher than the total of SG&A expenses of its business segments due to holding company level expenses.

<sup>3</sup> Includes contribution from Techcombank.

<sup>4</sup> Includes net one-time gains (non-core) of VND1,472 billion primarily from the "deemed disposal" of the Company's interest in Techcombank as a result of the bank's recent equity issuances at a price higher than the Company's carrying value.

<sup>5</sup> "Core" reflects adjustments mentioned in footnote 4.

### **Balance Sheet-Related Highlights**

<b>VND Billion</b>	<b>FY2016</b>	<b>FY2017</b>	<b>2Q2018</b>
<b>Cash and cash equivalents<sup>6</sup></b>	<b>15,290</b>	<b>8,154</b>	<b>6,098</b>
<b>Debt</b>	<b>41,091</b>	<b>34,796</b>	<b>34,733</b>
Short-term Debt	8,618	9,166	8,105
Long-term Debt	32,472	25,630	26,628
<b>Total Assets</b>	<b>73,039</b>	<b>63,529</b>	<b>64,153</b>
<b>Total Equity</b>	<b>20,313</b>	<b>20,225</b>	<b>22,017</b>
Total Equity Excluding MI	15,276	14,837	17,015
<b>Outstanding Number of Shares (million shares)</b>	<b>1,138</b>	<b>1,047</b>	<b>1,053</b>
Share Capital	1,147	1,157	1,163
Treasury shares	(9)	(110)	(110)

### **Key Financial Ratios<sup>7</sup>**

<b>VND Billion</b>	<b>FY2016</b>	<b>FY2017</b>	<b>2Q2018</b>
<b>Debt to EBITDA</b>	<b>4.2x</b>	<b>3.7x</b>	<b>3.2x</b>
<b>ROAA</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>
<b>ROAE</b>	<b>18%</b>	<b>21%</b>	<b>37%</b>
<b>Core ROAE</b>	<b>18%</b>	<b>15%</b>	<b>22%</b>
<b>FFO<sup>8</sup> to Debt</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>14%</b>
<b>FCF<sup>9</sup></b>	<b>4,449</b>	<b>4,199</b>	<b>2,208</b>
<b>Cash Conversion Cycle</b>	<b>48</b>	<b>41</b>	<b>50</b>
Inventory days	65	61	72
Receivable days	13	13	13
Payable days	30	33	35
<b>CAPEX</b>	<b>(2,921)</b>	<b>(2,111)</b>	<b>(1,140)</b>

<sup>6</sup> Cash and cash equivalent include short-term investments (primarily term deposits between 3 and 12 months) and receivables related to treasury activities and investments.

<sup>7</sup> Quarterly financial ratios are calculated based on 12-month rolling EBITDA and NPAT.

<sup>8</sup> FFO: Funds From Operations is calculated from EBITDA, excluding contribution from TCB, and adjusted for net financial expense, excluding one-off gain from sale of TCB convertible bonds, and adjusted for corporate income tax paid within the reporting period.

<sup>9</sup> FCF: Free Cash Flow is calculated from EBITDA, excluding contribution from TCB, and adjusted for changes in working capital, and corporate income tax paid within the reporting period and CAPEX.

## Commentary on Business Segments

### Masan Consumer Holdings

#### Return to marketing-driven model delivers 36.9% net revenue growth and SG&A savings, resulting in doubling of EBITDA margin

- MCH's 1H2018 net revenue increased by 36.9% to VND7,491 billion compared to 1H2017 net revenue of VND5,496 billion as a result of premiumization and innovation of seasonings and convenience foods, and continued momentum in beverage and beer.
- Net revenue was up in 1H2018 due to higher sell-out growth from distributors to retailers as investments in brand communication continued to increase demand from end-consumers. Selling expenses were down 40% in 1H2018 vs 1H2017, while marketing expenses were up 60%. Strong innovation pipeline continued to be the main driver as 7 innovations were launched in 2Q2018 with spending on brand communication reaching nearly 7% of net revenue.
- Core portfolio premiumization was another major factor as premium seasoning products now contribute 25% of total seasonings portfolio net revenue versus 20% in 2Q2017. Omachi Cup, a premium meal solution is expected to contribute 10%+ of Omachi's portfolio in FY2018. New product launches within the beverage segment continued to drive growth of 24%, led by ~50% growth in energy drinks.
- Stock levels at MCH's distributors were maintained at an optimal level of 2-3 weeks, same as end of 1Q2018. In addition, MCH was able to cut back on trade promotion expenses and invest more into building brands. As a result, EBITDA increased by 174.3% during 1H2018 compared to same period last year. Greater investment in marketing made MCH Top 3 brand builder for the period.

VND Billion	2Q2018	2Q2017	Growth	1H2018	1H2017	Growth
<b>Net Revenue<sup>10</sup></b>	<b>3,940</b>	<b>3,485</b>	<b>13.1%</b>	<b>7,526</b>	<b>5,496</b>	<b>36.9%</b>
Seasonings	1,474	1,377	7.0%	3,038	2,141	41.9%
Convenience Foods <sup>11</sup>	1,021	861	18.6%	1,996	1,457	37.0%
Processed Meat	45	53	(16.0)%	81	88	(7.6)%
Coffee	381	392	(2.7)%	648	558	16.3%
Beverages (Non-alcoholic)	719	629	14.3%	1,233	992	24.3%
Beer	99	22	349.4%	189	36	431.9%
Others <sup>12</sup>	202	151	34.2%	340	225	50.8%
<b>Gross Profit</b>	<b>1,660</b>	<b>1,462</b>	<b>13.5%</b>	<b>3,345</b>	<b>2,277</b>	<b>46.9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>905</b>	<b>502</b>	<b>80.3%</b>	<b>1,908</b>	<b>696</b>	<b>174.3%</b>

- **Seasonings growth backed by recovery of core brands and premium innovations launched in 2017:** Seasonings' net revenue in 1H2018 increased by 41.9% to VND3,038 billion from VND2,141 billion in 1H2017. Revenue growth was backed by recovery of core brands, Nam Ngu and Chin-su, as volume contributed 70% of the growth, with the rest 30% growth attributed to higher ASP's. Revenue growth from core brands contributed for 90% of growth, while innovations (i.e. Nam Ngu Nhan Vang, Nam Ngu Phu Quoc, Chinsu

<sup>10</sup> These numbers are based on management figures.

<sup>11</sup> Includes instant noodle and instant congee

<sup>12</sup> Includes nutrition cereals and exports

Man Ma, Tam Thai Tu Thuong Hang) contributed the balance 10%. Premiumization strategy continued to work well, as revenue contribution from premium products (i.e. Chin-su brand, Nam Ngu Phu Quoc, Nam Ngu Nhan Vang, and Tam Thai Tu Thuong Hang) increased to 25% in 2Q2018 from 20% in 2Q2017. Distributor stock levels within seasonings category were VND344 billion as of end-June 2018, compared to VND494 billion as of YE2017, and VND660 billion as of end-June 2017. As the stock levels did not increase, sell-out growth was the real driver for improved performance, as sell-out growth for 1H2018 was 29.6% for the category. Management estimates FY2018 net revenue will be between VND6,000 and 7,000 billion, supported by premiumization and innovation of the core portfolio, though the risk of developing new products and achieving market success could affect these estimates.

- **Continued strong momentum in convenience foods due to recovery of core brands and new innovation in meal solution:** Convenience foods net revenue was up by 37.0% to VND1,996 billion in 1H2018, compared to VND1,457 billion in 1H2017. Volume growth was the main driver for this segment, contributing 85% to 1H2018 growth. Revenue growth from core brands contributed 90% of growth, while innovations (i.e. Omachi Cup, Tien Vua) delivered the balance 10%. Premium brand, Omachi Cup, a meal solution, is expected to contribute 10%-12% to Omachi revenue in FY2018. Sell-out growth was robust at 31% during the period, while distributor inventory was lower at VND138 billion as of end-June 2018, compared to VND172 billion at both YE2017 and as of end-June 2017. The launch of a new brand targeting millennials and the expansion into adjacent categories like “boiling noodles” can provide further impetus to category growth. Management expects convenience foods sales to reach approximately VND4,500 billion in FY2018.
- **Processed meat growth will be driven by fundamental innovation pipeline:** Processed meat represents one of the fastest growing categories for MCH. After growing nearly ~6x in FY2017, the category will undergo a fundamental change in terms of product innovation. Recently announced joint-venture with Jinju Ham, the leading processed meat player in Korea, will help in acquiring technology to develop new innovations by the end of the year.
- **Coffee net revenue up 16.3%:** MCH’s coffee category (excluding Wake-Up 247, which is covered under beverages) recorded VND648 billion in net revenue for 1H2018, up 16.3% compared to VND558 billion in 1H2017, with nearly all of the growth attributable to increased volumes. Sell-out growth was healthy at 5.1% as stock levels declined to VND102 billion as of end-June 2018, compared to VND201 billion as of YE2017. FY2018 sales for coffee category are expected to reach VND1,700 – 2,000 billion.
- **Beverages net revenue increase driven by high growth in energy drinks:** Net revenue for beverages was VND1,233 billion in 1H2018, growing by 24.3% compared to 1H2017, mainly driven by the ~50% increase in energy drinks to VND825 billion in 1H2018 from VND560 billion in 1H2017. This growth in energy drinks was driven by expanding Wake-up 247’s distribution nationwide from 75k POS as of end-2017 to nearly 90k POS as of today. Sell-out growth was 32.1% during the period with inventory levels at VND89 billion as of end-June 2018, compared to VND129 billion as of end-June 2017. A new energy drink brand “Compact” was launched in April 2018 to further grow market share and expand into the “heavy duty” energy drink segment. All in, management expects beverages to deliver approximately VND3,000 billion in sales for FY2018.

- **Beer returns to growth:** Beer segment returned to growth with a 431.9% growth in net revenue for 1H2018, to VND189 billion compared to VND36 billion in 1H2017 following the growth momentum experienced in 2H2017 backed by the re-launch of Su Tu Trang brand. Going forward, the launch of new premium beer brand “Su Tu Trang King” in end of April 2018 and specific focus on provinces with higher traction are expected to drive further growth, as MSN aims to build a complete portfolio of beer products at different price points to target different consumer segments. MSN continues to build out on-premise strategy by leveraging on Singha’s existing 200+ on-premises locations in HCMC.
- **Profitability analysis: completion of de-stocking initiative leads to significant growth in margins**
  - Gross margin increased by ~300 bps to 44.4% for 1H2018 thanks to premiumization in seasonings and convenience foods, higher growth in higher margin products specifically seasonings and energy drinks, improved beer operations, offset by higher raw material prices.
  - 1H2018 EBITDA margin doubled to 25.4% in 1H2018, compared to 12.7% in 1H2017 mainly due to the completion of the de-stocking initiative and related costs, SG&A expenses for MCH reduced sharply from 36.8% of sales in 1H2017, to 25.1% of sales in 1H2018.
  - Masan Consumer Corporation, the UPCoM listed subsidiary, achieved net profit after tax post minority interest of VND1,515 billion in 1H2018, an increase of ~2.5x as a result of higher sales and increased profit margins.
- **2018 is expected to deliver top line and bottom line growth above 25% and 50%, respectively:** Subject to net revenue achieving management 2018 forecasts, MCH is expected to deliver similar gross margins and achieve EBITDA of over VND4,000 billion in FY2018, up over 50% versus FY2017. Masan Consumer, the listed subsidiary of MCH, is expected to achieve NPAT Post-MI of VND3,100 to VND3,400 billion. Risks to the forecast include possibility of lower sales from new innovations and higher raw material prices which could affect margins.

## Masan Nutri-Science

**Signs of real market recovery with pig prices around VND48,000 per kilogram; management confident in delivering growth during 2H2018:**

VND Billion <sup>13</sup>	2Q2018	2Q2017	Growth	1H2018	1H2017	Growth
Net Revenue	3,492	4,611	(24.3)%	6,693	9,964	(32.8)%
Gross Margin	14.6%	21.6%		15.9%	22.8%	
EBITDA	300	384	(22.0)%	640	1,111	(42.4)%

- MNS' net revenue continue to be impacted by historically low pig prices, with the livestock prices trading ~VND30,000 per kilogram for most of 2017 and 1Q2018. However, livestock pig prices have been going up recently, reaching VND48,000 per kilogram for the first time since the crisis. Management view is current price levels should hold as there is a pig supply deficit. At these price levels, farmers will realize strong profits and return to investment mode. Pig feed volumes are expected to grow sharply as farmers start using more of commercial feed and replenish their herd. Management expects Bio-zeem "Do," its Tier 1 product, to regain market share as farmers switch to higher-end productive feed products.
- The pig feed market is estimated to have declined from 6.3 million tons in 2016 to 3.4 million tons in 2017, contributing to MNS' net revenue decline of 32.8% in 1H2018 to VND6,693 billion. The severity of the pig feed market size decline is also driven by an increase in non-commercial feed usage, as 0.7 mn tons of market shifted from commercial to home-made feed. Bio-zeem "Xanh," MNS' "value for money" product is expected to drive the conversion of home-made feed users as they switch back into commercial feed. However, as pig prices recover farmers are expected to switch to productivity mode, which could drive higher sales for Bio-zeem "Do", MNS' range of premium feed products. Already, monthly volumes for Bio-zeem "Do" have grown by 36% from April to June 2018.
- **Margin analysis:** Gross margins were lower by 6.9%, due to ongoing pig prices limiting ability to pass on higher costs, as corn and soybean prices increased by 9% and 15% respectively in 2Q2018 compared to 4Q2017. In addition, higher contribution from Bio-zeem "Xanh" which is a "value for money" product resulted in lower margins.
  - **Gross margin down by 690 bps:** MNS' gross margin decreased to 15.9% in 1H2018 compared to 22.8% in 1H2017.
  - **EBITDA margin down 160 bps:** 1H2018 EBITDA was down 42.4% to VND640 billion compared to 1H2017, due to lower sales and higher contribution from Bio-zeem "Xanh".
  - **Net margin:** MNS generated profit after tax and minority interest of VND117 billion in 1H2018, down 67.2% compared to 1H2017. Margin compression driven by lower sales to cover fixed costs and higher contribution from Bio-zeem "Xanh" as explained above.
  - **Fresh meat sales to begin in end of 2018:** MNS is on track to sell branded fresh meat products by the end of 2018. With the commencement of operations at Nghe An pig farm, and groundbreaking of a slaughtering operation in Ha Nam province in Feb-2018, MNS is close to delivering on its goal of selling branded, traceable fresh meat products to consumers within 4Q2018. Once fully ramped up, the farm in Nghe An is expected to produce ~250,000 pigs per year while the slaughtering complex can process up to 900,000 porkers per year. The sale of branded fresh meat is a critical milestone, as Masan Nutri-

<sup>13</sup> Financial numbers are based on management figures



Science's objective since its inception has been to be a branded consumer player serving the big unmet need for affordable, safe and traceable meat products. Through an integrated meat model, management believes MNS can become a 35% gross margin business. To this end, MNS has hired seasoned professionals to lead its branded meat division: Matthys van der Lely as CEO of MNS Meat with 30 years of experience in different retail formats and Stefan Henn as R&D Director of MNS Meat.

- **Management expects a stronger 2H2018 due to expected pig price recovery:** Subject to the recovery in the pig feed market, MNS' net revenue is expected to be relatively flat in FY2018 as feed market takes approximately 6-9 months (from sows to porkers) to fully recover. Margins may also be impacted as MNS sells more Bio-zeem "Xanh", MNS' "value for money" product, and spends more on marketing initiatives. However, management continues to explore opportunities for margin improvement in 2H2018.

## Masan Resources

### Record profitability on the back of resilient fundamentals

VND Billion	2Q2018	2Q2017	Growth	1H2018	1H2017	Growth
<b>Consolidated Financial Results<sup>14</sup></b>						
Net Revenue	1,752	1,383	26.7%	3,239	2,559	26.6%
EBITDA <sup>15</sup>	904	641	41.0%	1,691	1,275	32.6%
NPAT Post-MI (VAS)	183	19	851.4%	300	63	377.4%

### Financial Highlights

- **Net revenue up 26.6%** – MSR posted net revenue of VND3,239 billion in 1H2018, a 26.6% increase over the VND 2,559 billion recorded in 1H2017. This is despite physical sales for tungsten, copper and fluorspar all being forecast lower in 1H2018 in comparison to the same period last year. Copper inventory remained high as management managed sales to meet local demand. Offsetting the forecast level of physical sales was a significant increase in benchmark price for all of MSR's products in 1H2018. The benchmark price for tungsten at the end of 2Q2018 increased 7.4% over the price at the end of the previous quarter. Management's initiative to increase price realization continued to show success with price realization on tungsten chemical sales continuing to increase quarter on quarter.
- **EBITDA of VND 1,691 billion** – MSR's EBITDA grew 32.6% over the same period last year. For the reporting period MSR recorded an EBITDA margin of 52.2%, representing a 4.6% increase over 1H2017. Copper being one of MSR's highest EBITDA margin products, and management's continuing initiative to manage sales to meet market demand to ensure market stability, has resulted in EBITDA margin being moderated. Physical copper sales in 1H2018 were 47.4% lower than 1H2017. Cost per unit of production increased during the reporting period over the same period last year on account of forecast lower ore grades mined for tungsten and fluorspar. Ore grades are a function of mining location and are expected to remain stable for the rest of the fiscal year. To control the increase in unit cost, management is strictly monitoring cost and accelerating the commissioning of its capital upgrade projects, specifically to the tungsten and fluorspar circuits.
- **Attributable net profit increased by 377.4%** - MSR delivered an attributable net profit of VND300 billion for 1H2018, representing a VND237 billion increase over the same period last year. Attributable net profit for 2Q2018 totaled VND183 billion, making it the second straight quarter in which MSR has set a new record for quarterly attributable net profit. Discussions with financial institutions are culminating in a significant opportunity to partially refinance MSR's existing debt with the aim of extending the maturity of the debt profile to optimally utilize cash flows generated in the shorter term.

<sup>14</sup> Financial numbers are based on unaudited management figures.

<sup>15</sup> Earnings before interest, taxation, depreciation and amortization (EBITDA) excludes other income and other expenses.

## Market Development: Resilient price fundamentals keep tungsten concentrate market thin

<b>AVERAGE COMMODITY PRICES<sup>16</sup></b>	Unit	<b>Average 1H2018</b>	Average 1H2017	% change	<b>At 30.06.18</b>	At 30.06.17
APT European Low	USD/MTU <sup>17</sup>	<b>328</b>	206	59.2%	<b>349</b>	212
Bismuth Low	USD/lb	<b>4.9</b>	4.6	6.5%	<b>4.3</b>	4.7
Copper	USD/t	<b>6,902</b>	5,748	20.1%	<b>6,646</b>	5,907
Fluorspar Acid Grade <sup>18</sup>	USD/t	<b>488</b>	324	50.6%	<b>490</b>	390

- Geo-political occurrences continue to be the major risk to commodity prices as political and trade agendas become more apparent. The upward momentum in commodity prices is expected to slow and prices are anticipated to be range bound around current pricing levels.
- Economic growth drivers have remained resilient and thus far robust. Nonetheless, management is keeping a close watch on economic activity as the trade war between China and the US continues to evolve. Any slowdown in China will likely have knock-on effects to emerging economies, specifically to those that are heavily dependent on providing raw commodities such as iron ore, copper and coal to China. In such an occurrence, mining activity would reduce which would have implications to the tungsten pricing. However with the protectionist activities of the US and China, it can be expected that governments would look to increase their reserves of strategically important materials such as tungsten and fluorspar.
- A slowdown in Chinese economic activity could have implications for supply dynamics in the tungsten market, specifically within China. A Chinese slowdown will potentially result in more tungsten being available for export to the non-China market which again would place pressure on benchmark pricing for tungsten. However, given a currently thin concentrate market coupled with China's environmental crackdown in Jiangxi province and export quotas in place, the net effect to supply dynamics for tungsten is expected to be minimal.
- With the start of the European summer, the usual inter year cyclicity has begun with tungsten prices at the end of the reporting period being USD349/mtu and have fallen to USD338/mtu at the time of this release. Barring any further major geo-political events, management expects the benchmark pricing for tungsten to recover towards the end of the European summer.

## Operational Highlights: Normal service resumes with upside potential

<b>SUMMARY PRODUCTION DATE</b>	Unit	<b>1H2018</b>	1H2017	Growth
Ore processed	kt	<b>1,911</b>	1,872	2.1%
Tungsten concentrate (contained)	t	<b>2,914</b>	3,324	(12.3)%
Tungsten equivalent units (contained) <sup>19</sup>	t	<b>5,939</b>	6,840	(13.2)%

- Commissioning of capital upgrades continue to deliver improved operational performance. Upgrades to the tungsten circuit have increased tungsten recovery from ore processed by 4.5%. With the capital upgrades performing as expected, management continued to consciously mine lower tungsten and fluorspar at its Nui Phao Project.

<sup>16</sup> Metals Bulletin

<sup>17</sup> MTU mean metric ton unit (equivalent to 10 kilograms). To approximate tungsten sales for every 1 ton of contained tungsten, multiply the number by 100, the USD/MTU price and by the price realization percentage (which is subject to contracts and the nature of the end, tungsten chemical product).

<sup>18</sup> Industrial Minerals

<sup>19</sup> Nui Phao finished products are converted to a tungsten equivalent unit

- Management undertook an internal review on fluorspar circuit performance in the first three months of 2018 due to poor performance in February, with recoveries dropping 14.3% compared to the same period in 2017. Management successfully identified the issues being a combination of collector, water hardness and pH levels and have since resolved them such that the 2Q2018 recovery for CAF2 increased by 24% from the previous quarter.

#### **2018 Financial and Strategic Outlook:**

- On the back of 1H2018 results and current outlook on pricing fundamentals, management is confident in its ability to deliver net revenue and NPAT Post-MI of VND7,300 – 8,000 billion and VND600 – 1,000 billion, respectively.
- Strategically, MSR continues to explore opportunities in an effort to achieve its vision of becoming a fully integrated downstream industrial chemical and metals business of global scale. Management is currently in discussions with carefully selected downstream partners that are strategic in nature and with upstream suppliers as it looks to further secure its supply chain.

#### **Techcombank**

- **TCB listing update:** HoSE listing in 2Q2018 increased Techcombank's ("TCB" or the "Bank") equity to VND47.4 trillion, leaving the bank in a stronger position to drive growth.
- **Solid growth driven by focus on customers:** TCB delivered its 11<sup>th</sup> quarter of YoY revenue growth and saw its total operating income ("TOI") increase by 20% to VND8,659 billion in 1H2018 from VND7,210 billion in 1H2017 (including one-time gains), following the strong growth through last year driven by the Bank's continued focus on customer centricity.
- **Increased efficiency driving profitability:** Profit before tax increased to a record VND5,196 billion, growing 90% compared to VND2,734 billion recorded in 1H2017, while return on equity increased to 24.3%, up from 20.6% in 1H2017.
- **Strengthening Balance Sheet:** At the end of 1H2018, TCB had a capital adequacy ratio of 15.9%, up from 14.6% at year-end 2017, well above the minimum level of 9% set by the State Bank of Vietnam ("SBV"). The Bank's non-performing loan ("NPL") ratio for the same period was 2.0%, down from 2.1% in 1H2017.

## **MASAN GROUP CORPORATION**

Masan Group Corporation (“Masan” or the “Company”) believes in doing well by doing good. The Company’s mission is to provide better products and services to the 90 million people of Vietnam, so that they can pay less for their daily basic needs. Masan aims to achieve this by driving productivity with technological innovations, trusted brands, and focusing on fewer but bigger opportunities that impact the most lives.

Masan Group’s member companies and associates are industry leaders in branded food and beverages, consumer agriculture (meat), value-add chemical processing, and financial services, altogether representing segments of Vietnam’s economy that are experiencing the most transformational growth.

### **CONTACTS:**

(Investors/Analysts)

Tanveer Gill

T: +84 28 6256 3862

E: [tanveer@msn.masangroup.com](mailto:tanveer@msn.masangroup.com)

(Media)

Van Nguyen

T: +84 28 6256 3862

E: [van.nguyen@msn.masangroup.com](mailto:van.nguyen@msn.masangroup.com)

*This press release contains forward-looking statements regarding Masan’s expectations, intentions or strategies that may involve risks and uncertainties. These forward-looking statements, including Masan’s expectations, involve known and unknown risks, uncertainties and other factors, some of which are beyond Masan’s control, which may cause Masan’s actual results of operations, financial condition, performance or achievements to be materially different from those expressed or implied by the forward-looking statements. You should not rely upon forward-looking statements as predictions, future events or promises of future performance.*



**MASAN**  
GROUP



# 1H 2018 Earnings Update



## Masan continues to deliver on growth plan: 1H2018 core profit more than triples; strong signals for MNS growth

- Core consolidated NPAT Post-MI grew by 3.4x in 1H2018 vs. 1H2017 to reach VND1,559 billion, and net margin reached 8.9% in 1H2018 from 2.5% in 1H2017.
- Core earnings growth would have been higher if it weren't for the dilution of the Company's ownership in Techcombank in 1H2018. When normalizing Techcombank's contribution to earnings in 1H2017 to reflect Masan's current ownership percentage, core earnings would have grown by 5.3x.
- Core profit improvement reflects stronger business fundamentals, significant reduction in selling expense and lower net financial expense
- Company has significantly improved on shareholder return metrics: core ROAE of 22% for 1H2018 vs. 15% for FY2017

(VND billion)	1Q17A	2Q17A	1H17A	1Q18A	2Q18A	1H18A	Growth 2Q	Growth 1H
<b>Net Revenue</b>	<b>8,540</b>	<b>9,479</b>	<b>18,019</b>	<b>8,274</b>	<b>9,184</b>	<b>17,458</b>	<b>(3)%</b>	<b>(3)%</b>
MCH	2,011	3,485	5,496	3,586	3,940	7,526	13%	37%
MNS	5,353	4,611	9,964	3,201	3,492	6,693	(24)%	(33)%
MSR	1,176	1,383	2,559	1,487	1,752	3,239	27%	27%
<b>EBITDA</b>	<b>1,863</b>	<b>1,855</b>	<b>3,718</b>	<b>2,606</b>	<b>2,541</b>	<b>5,147</b>	<b>40%</b>	<b>38%</b>
MCH	194	502	696	1,004	905	1,908	80%	174%
MNS	727	384	1,111	341	300	640	(22)%	(42)%
MSR	634	641	1,275	787	904	1,691	41%	33%
Earnings from associates	325	347	672	517	451	968	30%	44%
<b>NPAT Post-MI</b>	<b>237</b>	<b>218</b>	<b>455</b>	<b>816</b>	<b>2,215</b>	<b>3,031</b>	<b>916%</b>	<b>566%</b>
<b>Core NPAT Post-MI</b>	<b>237</b>	<b>218</b>	<b>455</b>	<b>816</b>	<b>743</b>	<b>1,559</b>	<b>241%</b>	<b>243%</b>
<b>EBITDA margin</b>	<b>21.8%</b>	<b>19.6%</b>	<b>20.6%</b>	<b>31.5%</b>	<b>27.7%</b>	<b>29.5%</b>		
MCH	9.6%	14.4%	12.7%	28.0%	23.0%	25.4%		
MNS	13.6%	8.3%	11.2%	10.6%	8.6%	9.6%		
MSR	53.9%	46.4%	49.8%	52.9%	51.6%	52.2%		
<b>NPAT Post-MI margin</b>	<b>2.8%</b>	<b>2.3%</b>	<b>2.5%</b>	<b>9.9%</b>	<b>24.1%</b>	<b>17.4%</b>		
<b>Core NPAT Post-MI margin</b>	<b>2.8%</b>	<b>2.3%</b>	<b>2.5%</b>	<b>9.9%</b>	<b>8.1%</b>	<b>8.9%</b>		

4) QoQ revenue growth across all businesses in 2Q2018

3) Consolidated EBITDA and Core NPAT margin increased to 30% and 9% respectively

2) 1H2018 results were impacted by pig price crisis but net revenue in 2Q2018 increased by 9% vs. 1Q2018

1) Strong growth fundamentals in MCH and MSR

<sup>1</sup> EBITDA is MSN's consolidated net profit after tax, with net financial expense, tax, depreciation and amortization added back. The earnings contribution of Techcombank ("TCB"), an associate, is included given its materiality to MSN's financial results

<sup>2</sup> Includes net one-time gains (non-core) of VND1,472 billion primarily from the "deemed disposal" of the Company's interest in TCB as a result of the bank's recent equity issuances at a price higher than the Company's carrying value

# MCH continues to be the growth engine for Masan during 1H2018; backed by strong revenue growth in core portfolio...

2017 Actual  
2018 Actual

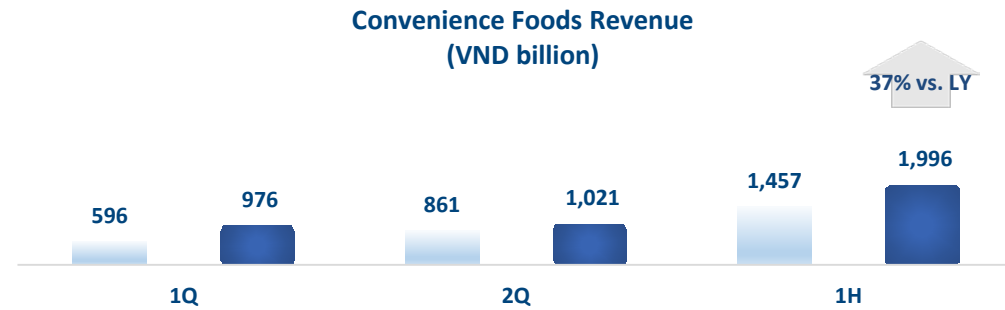


## SEASONINGS

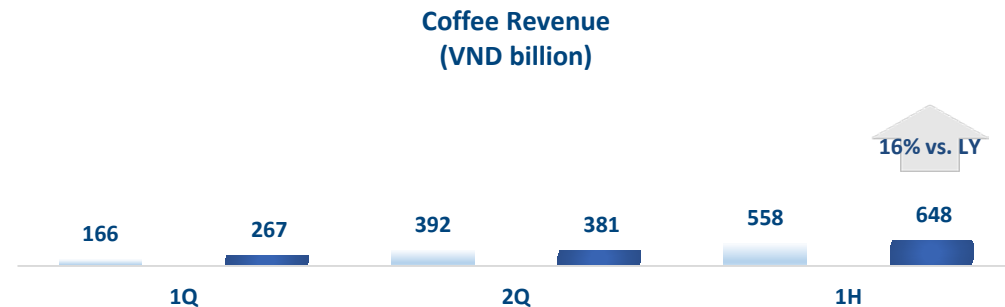
### MCH core portfolio: strengthening of core brands + premium innovations



## CONVENIENCE FOODS



## COFFEE



### 1H2018 Commentary

- 42% revenue growth; driven by 70% from volume growth and 30% from value growth
- 90% revenue from core brands and 10% from new innovations (Nam Ngu Nhan Vang, Nam Ngu Phu Quoc, Chin-su Man Ma, Tam Thai Tu Thuong Hang)
- Revenue contribution of premium products (Chin-su, Nam Ngu Phu Quoc, Nam Ngu Nhan Vang, Tam Thai Tu Thuong Hang) increased to 25% in 2Q2018 from 20% in 2Q2017

- 37% revenue growth; driven by 85% volume growth and 15% value growth
- 90% revenue from core brands and 10% from new innovations (i.e. Omachi Cup, Tien Vua)
- OmachiCup, a meal solution, expected to contribute 10-12% of Omachi revenue in FY2018

- Recovery of core brands Vinacafe and Wake-up
- All of the growth attributable to increased volumes



...and new growth drivers in beverages, processed meat and beer portfolio.

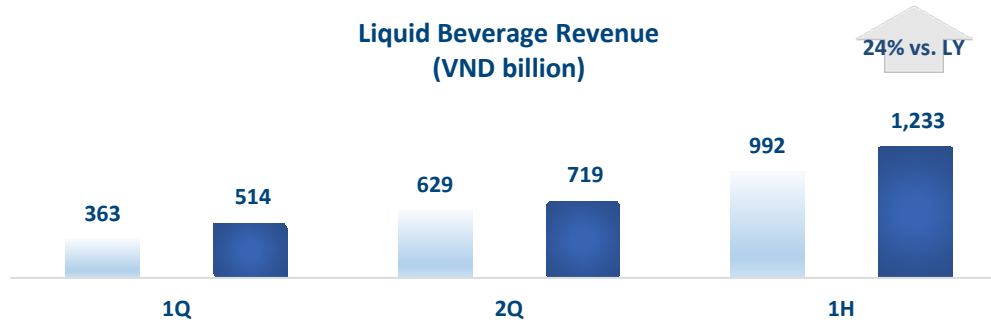
2017 Actual  
2018 Actual



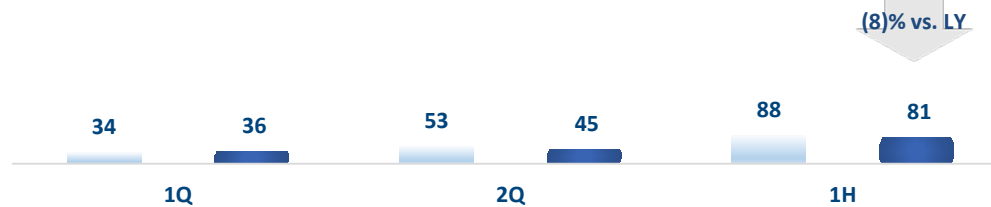
BEVERAGES

MCH new growth drivers: portfolio + distribution expansion

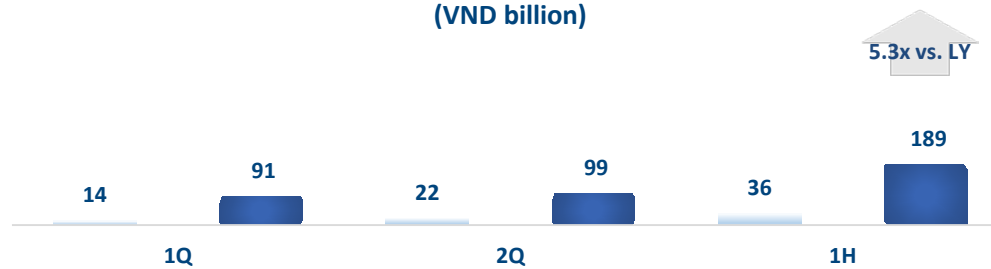
Liquid Beverage Revenue (VND billion)



Processed Meat Revenue (VND billion)



Beer Revenue (VND billion)



1H2018 Commentary

- 24% revenue growth driven by ~50% growth of energy drink segment
- Launched Compact energy drink in end of April 2018, to expand into heavy duty energy drink segment
- Beverage POS increase from 75k to 90k since 2017

- JV with Jinju Ham – the leading processed meat player in Korea, acquire technology to develop new innovations in end of 2018

- “Su Tu Trang King” premium beer brand launched in April 2018
- Build a complete portfolio of products
- Build out on-premise strategy

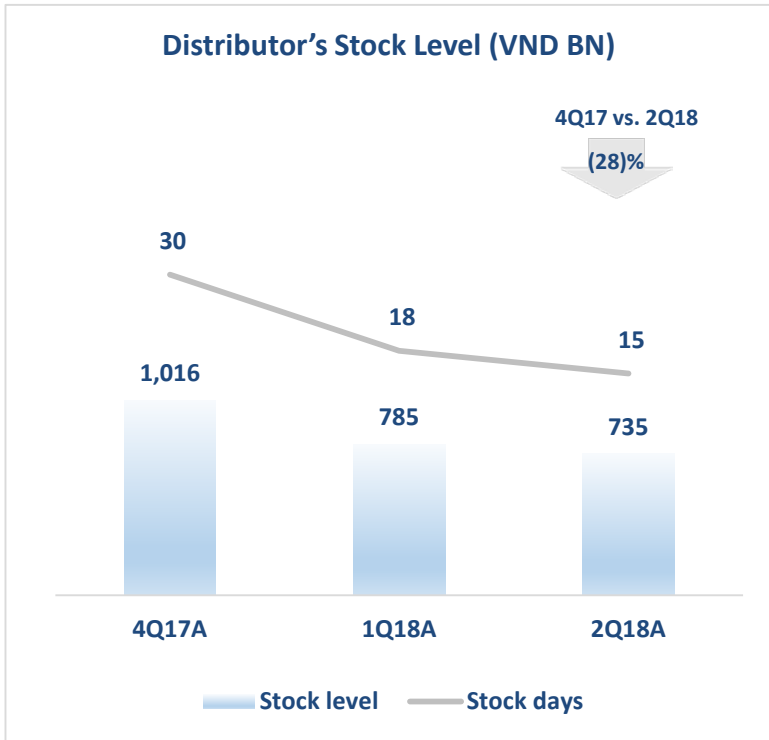


PROCESSED MEAT

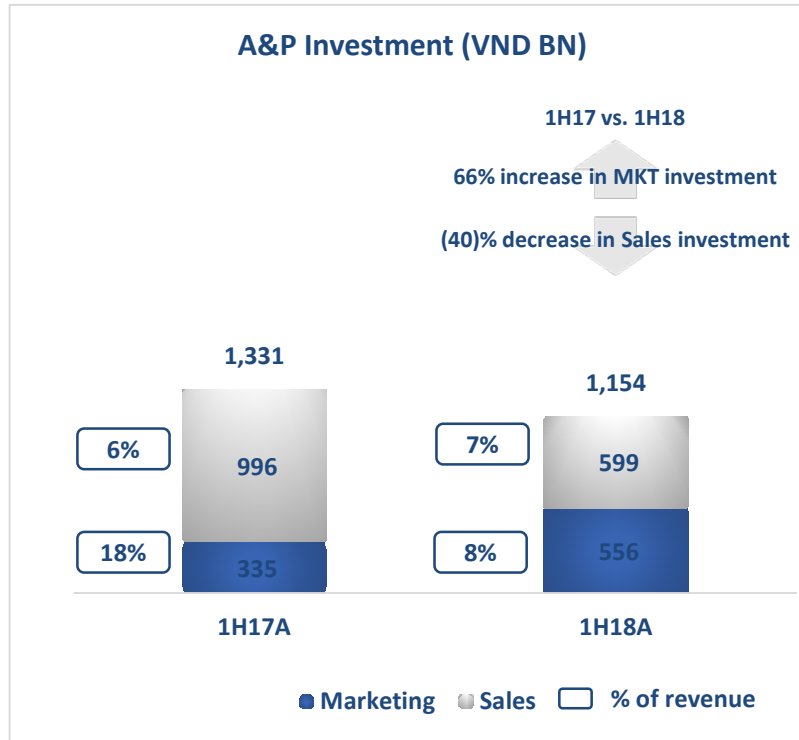


BEER

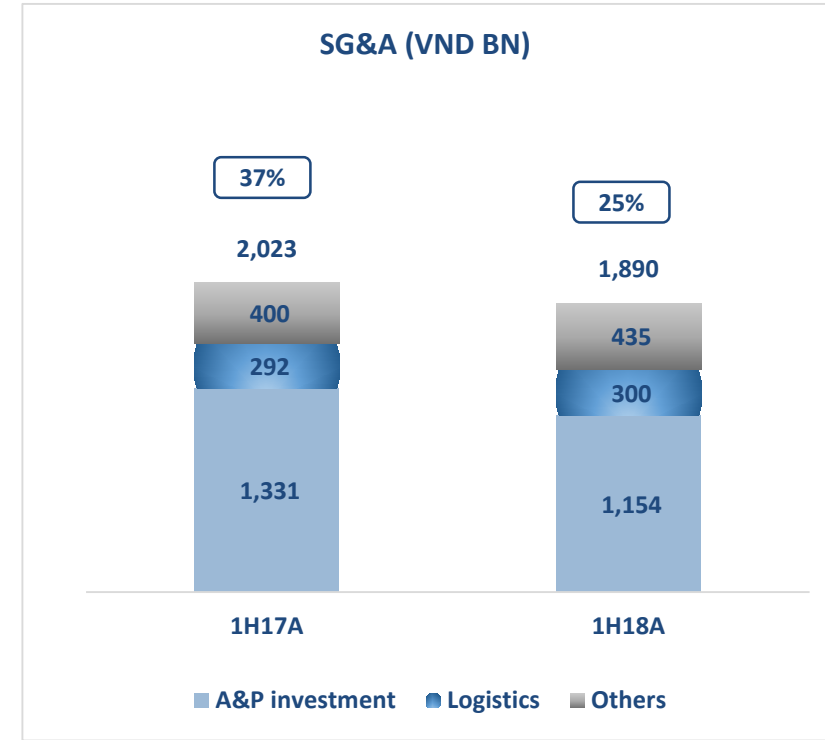
# MCH's growth was driven by a healthier distribution network and focus on brand building activities...



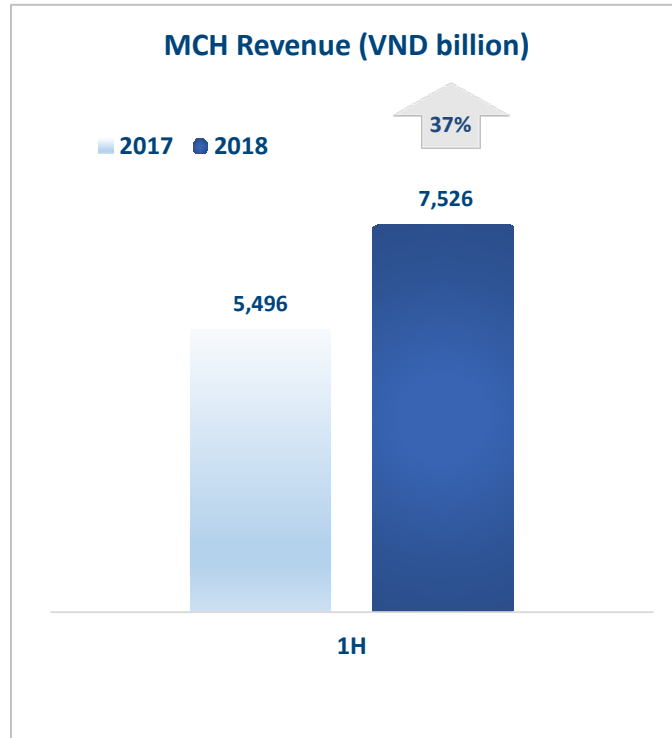
- Stock levels maintained at an optimal level of 2-3 weeks



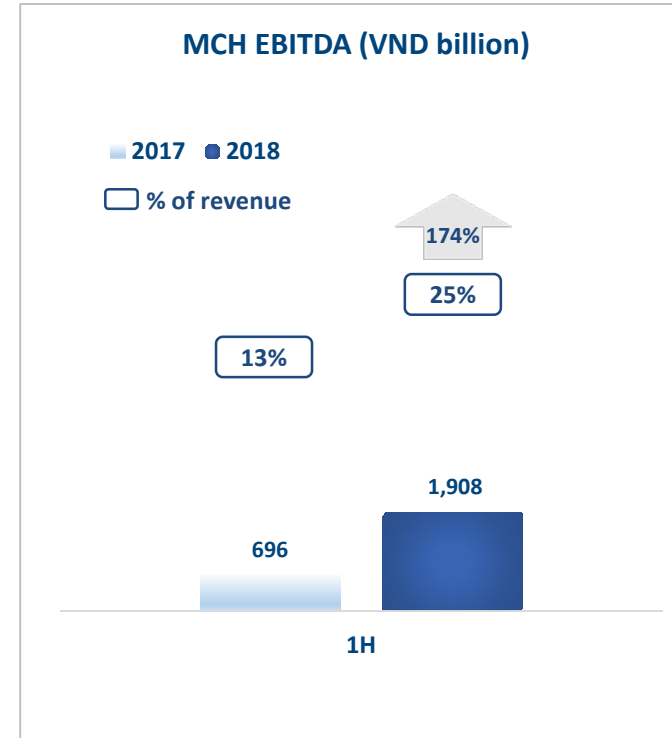
- MCH's re-emergence as a Top 3 brand builder
- Strong innovation pipeline continued to be the main driver as 7 innovations were launched in 2Q2018



...resulting in higher profit growth compared to revenue growth.

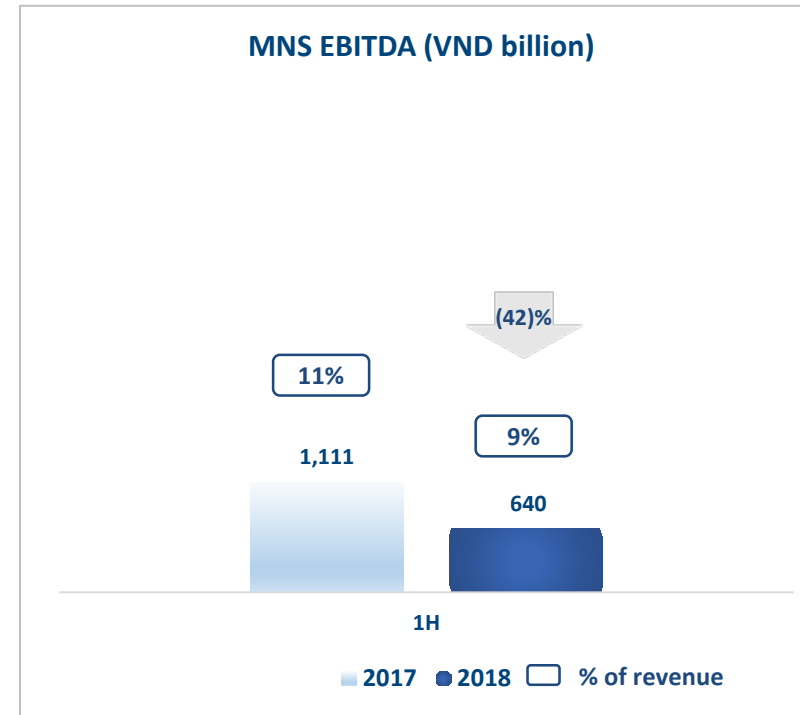
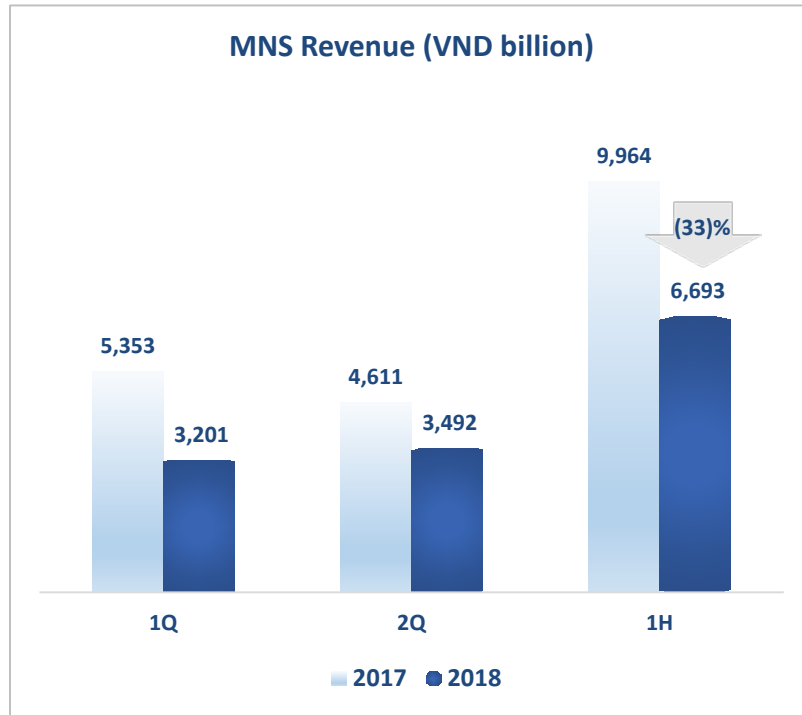


- Net revenue growth due to higher sell-out growth from distributors to retailers
- Investments on brand communication continued to increase demand from end-consumers



- 1H2018 EBITDA margin doubled mainly due to completion of de-stocking initiative and related costs
- SG&A expenses reduced sharply from 36.8% of net revenue in 1H2017 to 25.1% in 1H2018

## MNS continued to be impacted by pig price crisis in 1H2018...

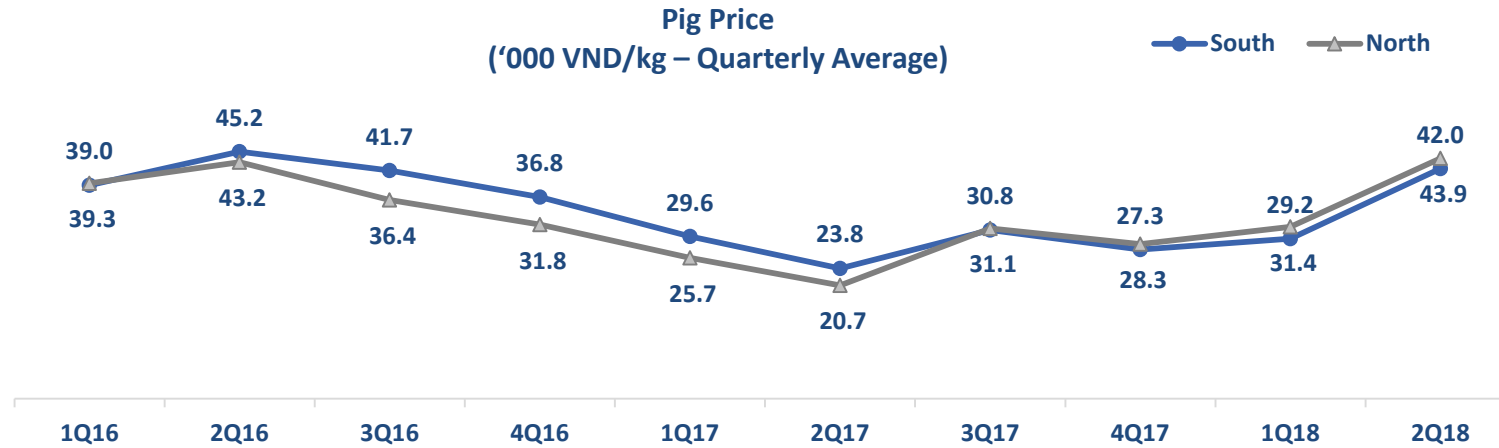


- MNS' net revenue was impacted by historically low pig prices, with the livestock prices trading ~VND30,000 per kilogram for most of 2017 and 1Q2018. However, livestock pig prices have been gone up recently, reaching VND48,000 per kilogram for the first time since the crisis.
- Riding the nascent market recovery, MNS was able to deliver 2Q2018 net revenue of VND3,492 billion, up 9.1% compared to 1Q2018 net revenue of VND3,201 billion.

- 1H2018 EBITDA was down 42% to VND640 billion compared to 1H2017 due to lower sales and higher contribution from Bio-zeem "Xanh", a "value for money" product.

...but starting to show signs of market recovery since 2Q2018.

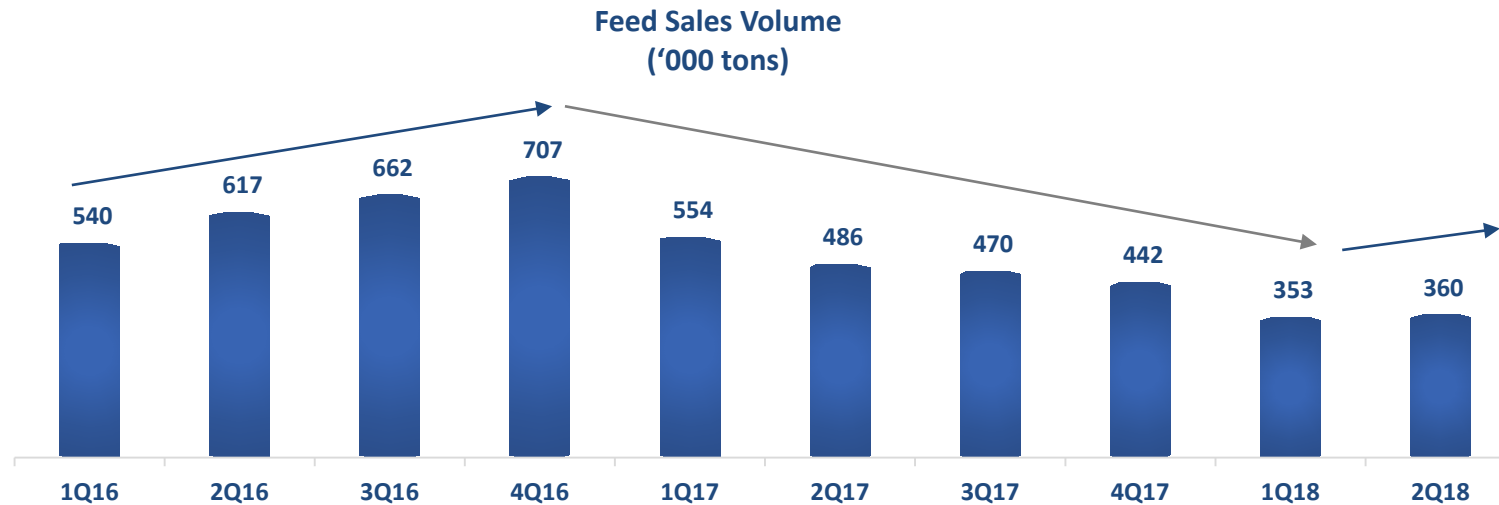
Prices Sustained Above 35K For Past Months



**SIGNS OF SUSTAINED MARKET RECOVERY:**

Livestock pig prices have been going up recently, reaching VND48,000 per kilogram for the first time since the crisis. Management view is current price levels should hold as there is a pig supply deficit

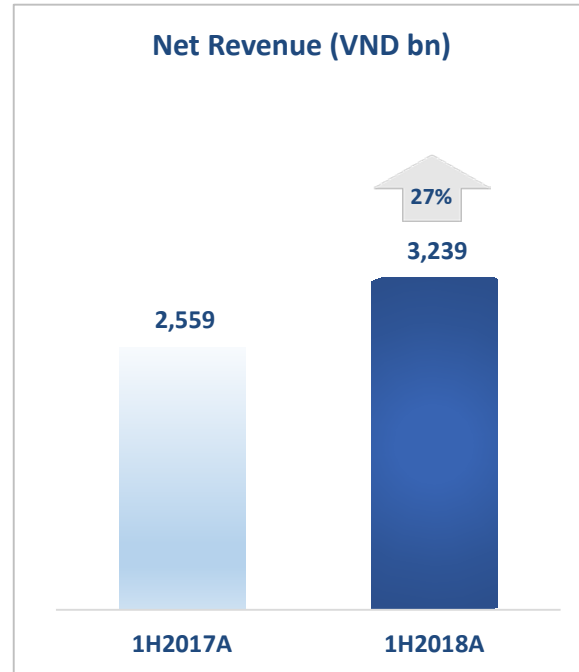
MNS Sales Volume



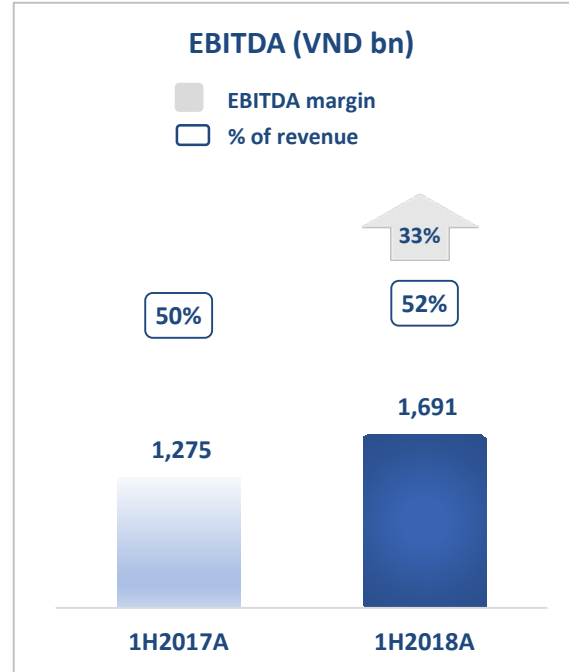
**MARKET SHIFTING TO PRODUCTIVITY MODE FROM SAVING MODE:**

Bio-zeem “Do”, Masan’s Tier 1 and most productive products, witnessed a 36% jump in volume sales from June vs. April 2018, providing management confidence in the market outlook.

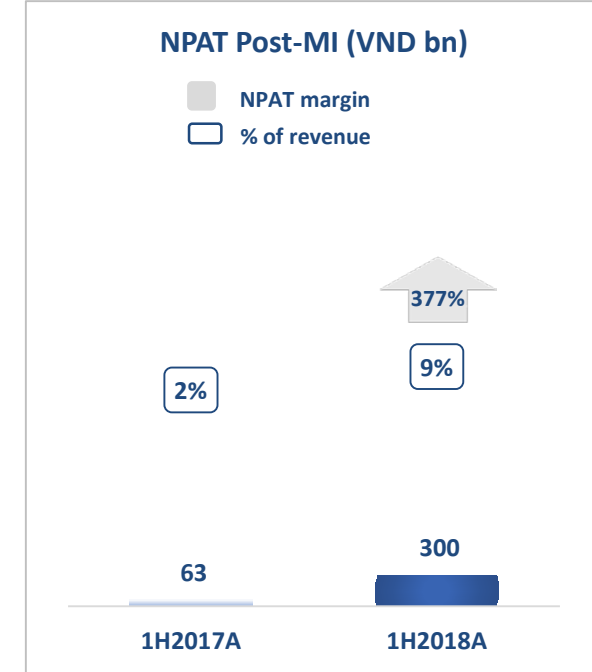
## MSR delivered record revenue and earnings growth in 1H2018...



- Tungsten concentrate (contained) production volume in 1H2018 was 2,914 tons vs. 3,324 tons in 1H2017



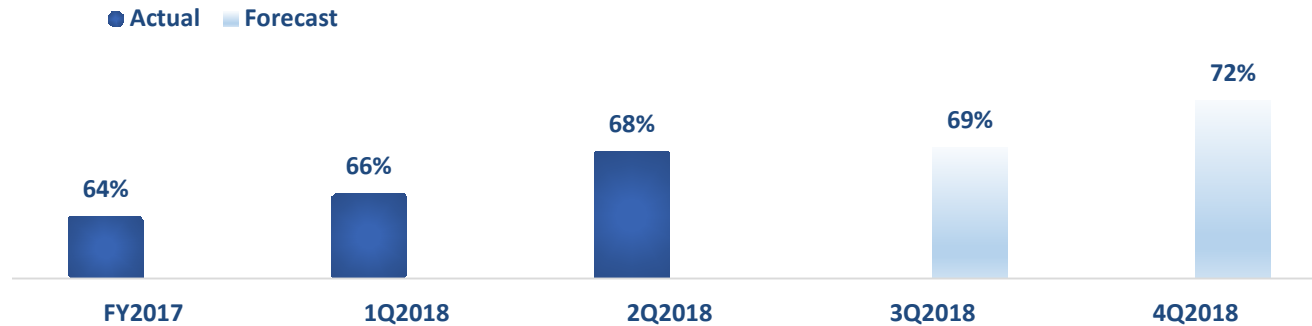
- Higher selling price offset with increase in mining and processing costs.



- Second straight quarter in which MSR has set a new record for quarterly attributable net profit

...on the back of improved operations and higher tungsten price.

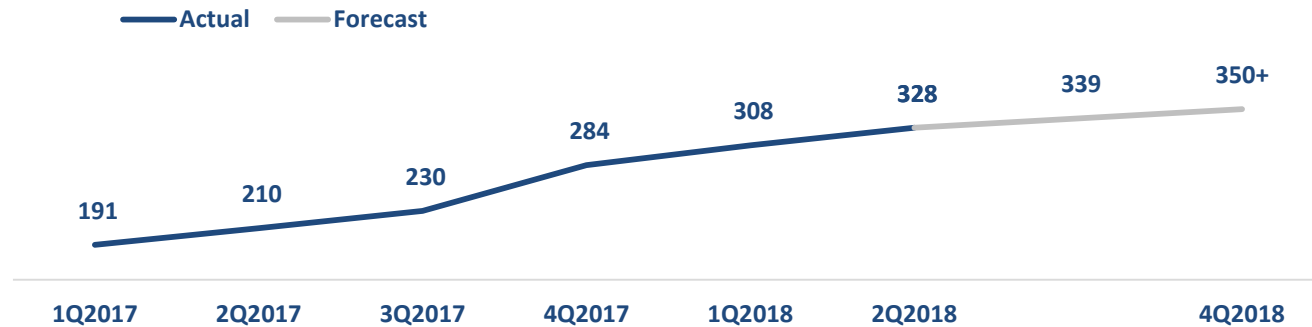
Tungsten Recovery Rate (%)



**HIGHER TUNGSTEN RECOVERY**

Upgrades to the tungsten circuit have increased tungsten recovery from ore processed by 4.5% compared to YE2017

Tungsten APT Low Price (\$/mtu – Quarterly Average)

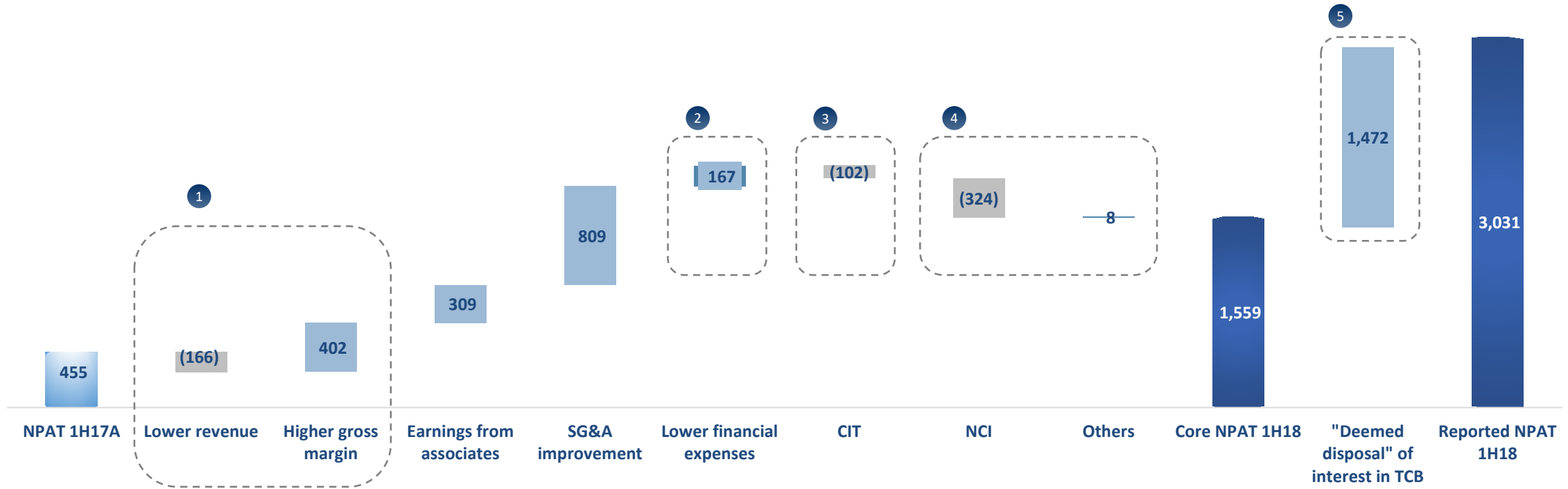


**HIGHER TUNGSTEN PRICES**

Supported by China's environmental inspection and more stringent export quota policy

# As a result, Masan delivered record 1H earnings result...

Movement of consolidated 1H2018 NPAT Post-MI



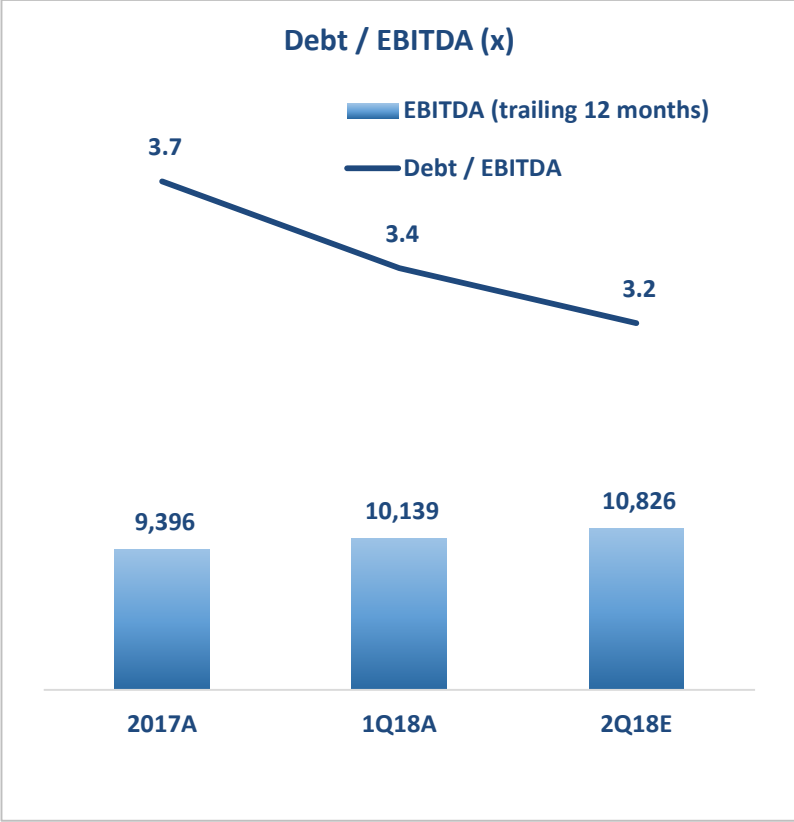
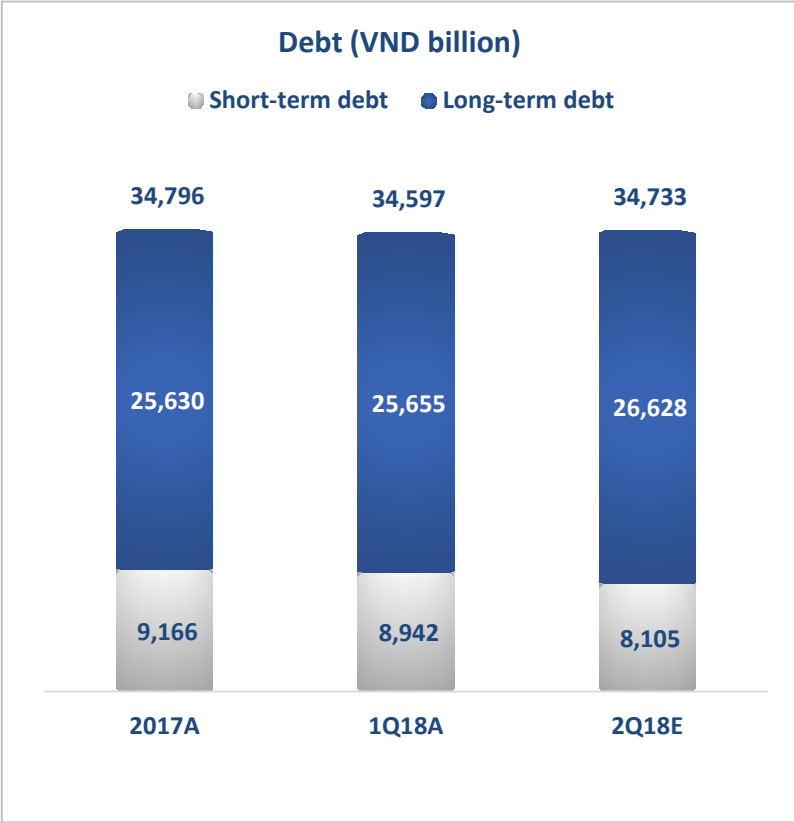
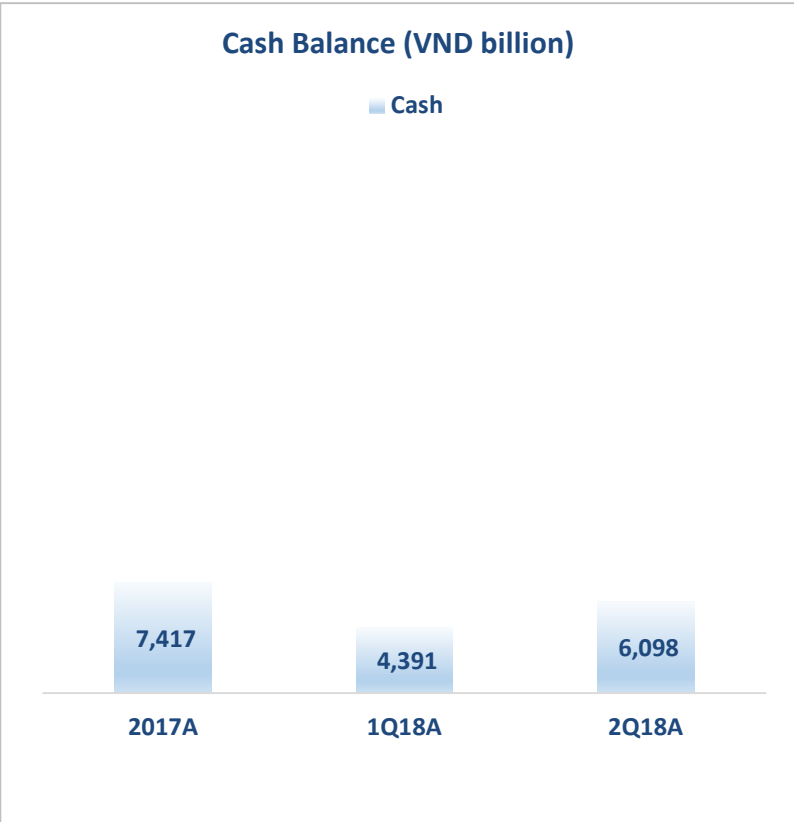
- 1** Higher revenue contributed from MCH and MSR (high margin businesses) offset with lower revenue of MNS leading to growth in gross profit for 1H2018 vs. 1H2017
- 2** Lower S&GA after completing destocking initiatives in 1H2017 and focus on brand building

Optimized salesforce thanks to MNS simplifying sales policy in 1H2018
- 3** Lower net financial expenses thanks to net bond repayment of VND5,200 billion in FY2017
- 4** Higher CIT + NCI due to higher profitability in 1H2018
- 5** One-time gains (non-core) of VND1,472 billion primarily from the "deemed disposal" of the Company's interest in Techcombank

Validates Masan's decision to own significant minority stake in the bank



...while continue to strengthening our balance sheet.



- With the aim to further de-leverage, FY2018 Debt/EBITDA is expected to be 3.0x (based on MSN low case EBITDA of VND11,150 bn)

# FY2018 Forecast

(VND billion)	2017A	2018 Low	2018 High	1H17A	1H18E	2H17A	2H18 Low	2H18 High	2H18 Growth
<b>Revenue</b>	<b>37,621</b>	<b>45,150</b>	<b>47,000</b>	<b>18,019</b>	<b>17,458</b>	<b>19,602</b>	<b>27,692</b>	<b>29,542</b>	<b>41% - 51%</b>
MCH	13,526	17,900	19,500	5,496	7,526	8,029	10,374	11,974	29% - 49%
MNS	18,690	19,950	19,500	9,964	6,693	8,726	13,257	12,807	52% - 47%
MSR	5,405	7,300	8,000	2,559	3,239	2,846	4,061	4,761	43% - 67%
<b>EBITDA</b>	<b>9,396</b>	<b>11,150</b>	<b>11,900</b>	<b>3,718</b>	<b>5,147</b>	<b>5,678</b>	<b>6,003</b>	<b>6,753</b>	<b>6% - 19%</b>
<b>Core NPAT Post-MI</b>	<b>2,170<sup>1</sup></b>	<b>3,400</b>	<b>4,000</b>	<b>455</b>	<b>1,559<sup>2</sup></b>	<b>1,715<sup>1</sup></b>	<b>1,841</b>	<b>2,441</b>	<b>7% - 42%</b>
<b>EBITDA margin</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>21%</b>	<b>29%</b>	<b>29%</b>	<b>22%</b>	<b>23%</b>	
<b>Core NPAT Post-MI margin</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>3%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	

- 1
- Continued growth momentum (37% revenue YoY growth in 1H2018)
  - Seasonality (2H normally accounts for 60% of full year revenue)
  - Key risk: Slower consumer off-take of MCH's innovations and potential delays of innovation launches into the market

- 2
- Pig price recovery appears sustainable motivating farmers to increase pig population and switch back to productivity mode
  - Market recovery may need time: risk that the rate of pig herd replenishment may be slower than expected

- 3
- Tungsten pricing has further upside potential
  - Increased operational efficiency

- 4
- Closely tracking profitability target

1) Excludes one-time gain from disposal of Techcombank's convertible bonds of VND933 billion in 2H2017

2) Excludes net one-time gains (non-core) of VND1,472 billion in 1H2018 primarily from the "deemed disposal" of the Company's interest in Techcombank as a result of the bank's recent equity issuances at a price higher than the Company's carrying value.

# Disclaimer

This Presentation has been prepared by Masan Group Corporation and/or its affiliated companies (collectively, “MSN”; together with any officer, director, employee, advisor or agent of MSN, collectively, the “Preparers”) for the purpose of setting out certain information in respect of MSN’s business activities and strategy. References to this Presentation include any information that has been or may be supplied in writing or orally in connection with this Presentation or in connection with any further inquiries in respect of this Presentation.

While the information contained in this Presentation is believed to be accurate, the Preparers have not conducted any investigation with respect to such information. THE PREPARERS HEREBY EXPRESSLY DISCLAIM ANY AND ALL LIABILITY FOR REPRESENTATIONS OR WARRANTIES, EXPRESSED OR IMPLIED, CONTAINED IN, OR FOR OMISSIONS FROM, THIS PRESENTATION OR ANY OTHER WRITTEN OR ORAL COMMUNICATION TRANSMITTED TO ANY INTERESTED PARTY IN CONNECTION WITH THIS PRESENTATION. In particular, but without limitation, no representation or warranty is given as to the achievement or reasonableness of, and no reliance should be placed on, any projections, estimates, forecasts, analyses or forward looking statements contained in this Presentation, which involve by their nature a number of risks, uncertainties and assumptions that could cause actual results or events to differ materially from those expressed or implied in this Presentation. Only those particular representations and warranties that may be made in a definitive written agreement, if, as and when one is executed, and subject to such limitations and restrictions as may be specified therein, shall have any legal effect. BY ITS ACCEPTANCE HEREOF, EACH RECIPIENT AGREES THAT NONE OF THE PREPARERS NOR ANY OF THEIR RESPECTIVE REPRESENTATIVES SHALL BE LIABLE FOR ANY LOSSES OR DAMAGES, WHETHER DIRECT, INDIRECT, CONSEQUENTIAL OR OTHERWISE, SUFFERED BY ANY PERSON RELYING ON ANY STATEMENT IN OR OMISSION FROM THIS PRESENTATION, ALONG WITH OTHER INFORMATION FURNISHED IN CONNECTION THEREWITH, AND ANY SUCH LIABILITY IS EXPRESSLY DISCLAIMED.

Except to the extent otherwise indicated, this Presentation presents information as of the date hereof. The delivery of this Presentation shall not, under any circumstances, create any implication that there will be no change in the affairs of MSN after the date hereof. In furnishing this Presentation, the Preparers reserve the right to amend or replace this Presentation at any time in their sole discretion and undertake no obligation to update any of the information contained in this Presentation or to correct any inaccuracies that may become apparent.

Neither the dissemination of this Presentation nor any part of its contents is to be taken as any form of commitment on the part of the Preparers or any of their respective affiliates to enter into any contract or transaction or otherwise create any legally binding obligation on the Preparers. The Preparers expressly reserve the right, in their absolute discretion, without prior notice and without any liability to any recipient, to terminate discussions with any recipient or any other parties.

THIS PRESENTATION IS NOT INTENDED TO SERVE AS THE BASIS FOR ANY INVESTMENT DECISION. THIS PRESENTATION DOES NOT CONSTITUTE OR FORM PART OF ANY OFFER OR INVITATION TO SELL, OR ANY SOLICITATION OF ANY OFFER TO PURCHASE, ANY SHARES IN MSN OR ANY OTHER ENTITY, NOR SHALL IT OR ANY PART OF IT OR THE FACT OF ITS DISTRIBUTION FORM THE BASIS OF, OR BE RELIED ON IN CONNECTION WITH, ANY CONTRACT OR COMMITMENT OR INVESTMENT DECISIONS RELATING THERETO, NOR DOES IT CONSTITUTE A RECOMMENDATION REGARDING THE SHARES OF ANY ENTITY.

NO SECURITIES COMMISSION OR REGULATORY AUTHORITY IN THE UNITED STATES OR IN ANY OTHER COUNTRY HAS IN ANY WAY OPINED UPON THE ACCURACY OR ADEQUACY OF THIS PRESENTATION OR THE MATERIALS CONTAINED HEREIN. THIS PRESENTATION IS NOT, AND UNDER NO CIRCUMSTANCES IS TO BE CONSTRUED AS, A PROSPECTUS, A PUBLIC OFFERING OR AN OFFERING MEMORANDUM AS DEFINED UNDER APPLICABLE SECURITIES LAWS AND SHALL NOT FORM THE BASIS OF ANY CONTRACT.

The distribution of this Presentation in certain jurisdictions may be restricted by law and, accordingly, recipients of this Presentation represent that they are able to receive this Presentation without contravention of any unfulfilled registration requirements or other legal restrictions in the jurisdiction in which they reside or conduct business.