

## **THÔNG CÁO BÁO CHÍ**

### **Trở thành nhà đầu tư chiến lược của Vissan, Masan Nutri-Science tiến đến thiết lập Chuỗi tích hợp cung ứng đạm động vật hàng đầu Việt Nam**

**Ho Chi Minh City, ngày 24 tháng 3 năm 2016** – Công ty CP Masan Nutri-Science (“MNS”), một thành viên của Tập đoàn Masan, (**HOSE: MSN**, “Masan”, Tập đoàn), công bố quan hệ đối tác chiến lược vừa được thành lập giữa Công ty CP Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế (“Anco”) với Công ty TNHH MTV Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản (“VISSAN”). Anco là một công ty con của MNS, nền tảng Chuỗi giá trị đạm động vật của Tập đoàn Masan và hiện MNS cũng đang sở hữu Công ty Cổ Phần Việt Pháp Sản Xuất Thức Ăn Gia Súc Proconco (“Proconco”). Thông qua cuộc đấu giá cho nhà đầu tư chiến lược, Anco đã giành được quyền mua 14% cổ phần của VISSAN, công ty sở hữu thương hiệu thịt và các sản phẩm từ thịt lớn nhất Việt Nam, và trở thành nhà đầu tư chiến lược của công ty này.

Ông Phạm Phú Ngọc Trai, Chủ tịch Masan Nutri-Science, cho biết: “VISSAN là thương hiệu mang tính di sản của Việt Nam được nhiều thế hệ gia đình Việt yêu mến và tin cậy. Thông qua quan hệ đối tác chiến lược giữa hai công ty cùng có trụ sở tại thành phố Hồ Chí Minh, Masan Nutri-Science đã, đang và sẽ góp phần tiếp tục gìn giữ thương hiệu và hình ảnh VISSAN như một biểu tượng quốc gia và một công ty nội địa với quyết tâm và sứ mệnh phục vụ người tiêu dùng Việt Nam.”

Trong nửa đầu năm 2015, Tập đoàn Masan đã thành lập công ty Masan Nutri-Science với tầm nhìn nâng cao hiệu quả Chuỗi cung ứng đạm động vật tại Việt Nam với mục tiêu cao nhất là trực tiếp phục vụ người tiêu dùng những sản phẩm thịt có thương hiệu, chất lượng cao, có nguồn gốc rõ ràng và giá cả phù hợp. Thông qua mối quan hệ hợp tác chiến lược với VISSAN, MNS đang tiến gần hơn đến mô hình kinh doanh hướng đến người tiêu dùng trong lĩnh vực cung ứng đạm động vật.

Ông Danny Lê, Giám đốc Phát triển Kinh doanh của Tập đoàn Masan và Tổng Giám đốc của Masan Nutri-Science, nói: “Quan hệ hợp tác với VISSAN phù hợp và nhất quán với sứ mệnh và chiến lược của chúng tôi. Đây là một bước quan trọng để thay đổi toàn diện và thúc đẩy sự phát triển của ngành cung ứng đạm động vật của Việt Nam thông qua hoạt động phát triển thương hiệu, hệ thống phân phối và áp dụng các phương pháp quản lý tốt nhất trong ngành. Chúng tôi cam kết nâng cao năng suất của ngành đạm động vật hướng đến các tiêu chuẩn quốc tế. Mô hình kinh doanh của chúng tôi đang thay đổi nhanh chóng từ B2B (doanh nghiệp cung cấp cho doanh nghiệp) sang B2C (doanh nghiệp phục vụ người tiêu dùng) với nền tảng là các thương hiệu mạnh tạo ra giá trị lớn.”

Anco được quyền mua 14% cổ phần của VISSAN với mức giá 126.000 đồng mỗi cổ phiếu để tiếp cận vị thế dẫn đầu, sức mạnh thương hiệu và mô hình kênh phân phối hiện đại hàng đầu của VISSAN trong ngành hàng thịt trị giá 18 tỷ USD của Việt Nam. Xét về chuỗi giá trị tổng thể, chi phí đầu tư của Masan để phát triển nền tảng 3F (Feed – Farm – Food) hàng đầu Việt Nam tương đương với mức 12 lần lợi nhuận, một mức hợp lý dành cho nền tảng hàng tiêu dùng, cơ hội tăng trưởng cao và tiềm năng nâng cao lợi nhuận.

Ông Phạm Trung Lâm, Tổng Giám đốc Anco bày tỏ: “Masan rất ngưỡng mộ VISSAN và đội ngũ quản lý của công ty vì đã xây dựng nên một công ty hàng đầu trong ngành với thương hiệu hàng đầu của Việt Nam. Chúng tôi tin rằng sự kết hợp giữa hệ thống phân phối của Masan và VISSAN sẽ tạo ra giá trị vượt trội nhằm phục vụ người tiêu dùng trên khắp Việt Nam một cách hiệu quả nhất. Điều quan trọng nhất là chúng tôi sẽ có thể cung cấp cho người tiêu dùng trên cả nước các sản phẩm thịt có chất lượng và nguồn gốc rõ ràng với mức giá phải chăng.”

Giao dịch dự kiến được hoàn tất sau khi thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật.

## GIỚI THIỆU TẬP ĐOÀN MASAN

Tập đoàn Masan là một trong những công ty hàng đầu của Việt Nam, tập trung vào các cơ hội tăng trưởng cao trong ngành hàng tiêu dùng: thực phẩm, đồ uống, và trong Chuỗi giá trị dinh dưỡng đậm động vật.

## GIỚI THIỆU MASAN NUTRI-SCIENCE

Masan Nutri-Science (“MNS”) là một trong những công ty kinh doanh trong mảng đậm động vật lớn nhất ở Việt Nam. MNS có tầm nhìn “là và được công nhận là người dẫn đầu trong việc nâng cao năng suất trong ngành đậm động vật của Việt Nam với mục tiêu cao nhất là trực tiếp phục vụ người tiêu dùng các sản phẩm thịt chất lượng cao, có nguồn gốc rõ ràng và giá cả phù hợp”. Masan Nutri-Science có hai công ty hoạt động trực tiếp là Proconco và Anco. Với tổng doanh số khoảng 2 triệu tấn trong năm 2015, MNS là công ty lớn thứ hai trong mảng thức ăn chăn nuôi nói chung, và là công ty lớn nhất trong mảng thức ăn chăn nuôi heo. MNS có mạng lưới phân phối rộng lớn với gần 4.000 đại lý trên khắp Việt Nam. MNS sở hữu 11 nhà máy trên toàn quốc với tổng công suất đạt 2,5 triệu tấn.

Proconco được thành lập năm 1991, ban đầu là liên doanh giữa Pháp và Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất thức ăn chăn nuôi. Nhãn hàng phổ biến nhất của Proconco là “Con Cò”, là nhãn hàng thức ăn chăn nuôi lâu đời nhất và cao cấp nhất tại Việt Nam.

ANCO được thành lập năm 2003, là liên doanh giữa Malaysia và Việt Nam với nhà máy thức ăn chăn nuôi đầu tiên được xây dựng ở tỉnh Đồng Nai. Nhãn hàng phổ biến nhất của công ty là “ANCO”, được xem là một trong những nhãn hàng cạnh tranh nhất ở Việt Nam.

## GIỚI THIỆU VISSAN

Công ty TNHH MTV Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản (“VISSAN”) là một trong những công ty thực phẩm lớn nhất và đáng tin cậy nhất Việt Nam. Mảng kinh doanh cốt lõi của VISSAN là chế biến và kinh doanh thịt tươi sống, thực phẩm chế biến và các sản phẩm liên quan đến thịt. VISSAN là một thành viên của Tổng công ty Thương mại Sài Gòn (“SATRA”). Gần đây, VISSAN đã chào đón công ty con trong mảng dinh dưỡng đậm động vật của Tập đoàn Masan làm đối tác chiến lược.

## LIÊN HỆ:

|                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (Dành cho Nhà đầu tư/ Chuyên viên phân tích)<br>Tanveer Gill<br>T: +848 6256 3862<br>E: <a href="mailto:tanveer@msn.masangroup.com">tanveer@msn.masangroup.com</a> | (Dành cho truyền thông)<br>Vân Nguyễn<br>T: +848 6256 3862<br>E: <a href="mailto:van.nguyen@msn.masangroup.com">van.nguyen@msn.masangroup.com</a> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

*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.*