

BÁO CÁO MẪU, BẢN TÓM TẮT

Mua bán và sáp nhập doanh nghiệp

CTCP Tập Đoàn An Bình Vạn Phát (Tập Đoàn ABVP), tên giả định

PHẠM VI

Bên mua, 100% vốn Công ty X

NGƯỜI NHẬN

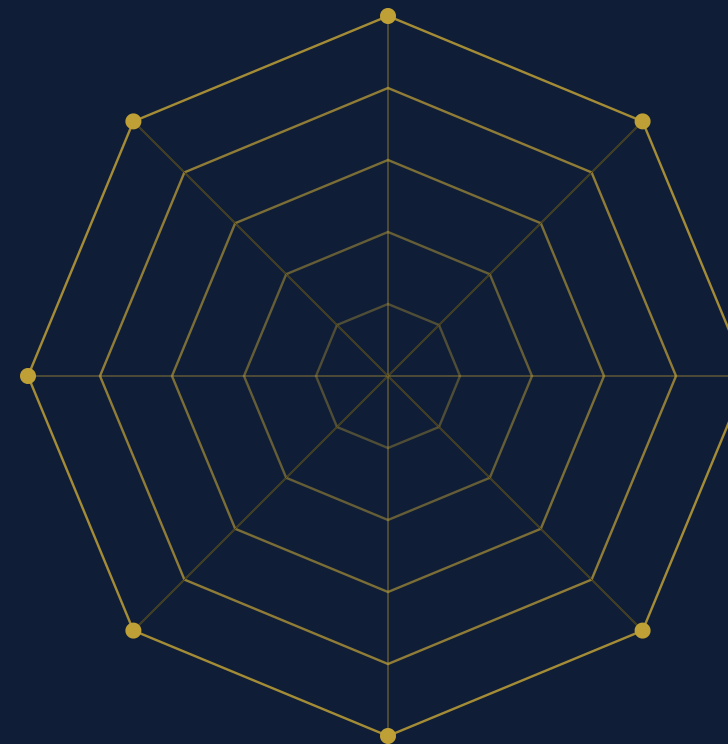
Hội đồng quản trị

THỜI GIAN

24 tuần, 06 đến 11/2028

PHIÊN BẢN

Tóm tắt 12 trang



Mua Công ty X thay gói 2 dây chuyền màng, EV tối đa 7 lần EBITDA chuẩn hóa

1

Nhanh hơn xây 2 năm, nhưng giá chào cao hơn mức trả được 98 tỷ

Gói 2 mới có hợp đồng khung cho 31% công suất, X có sẵn 40 khách tầm trung và đem về 94 tỷ EBITDA 2029 đến 2031, gói 2 được 45 tỷ. Bên bán chào 230 tỷ vốn chủ, tương ứng EV 272 tỷ, bằng 8,5 lần EBITDA báo cáo. Ở 7 lần EBITDA chuẩn hóa 26 tỷ, EV là 182 tỷ, vốn chủ còn 132 tỷ.

2

Hoàn tất trong năm 2028 làm vượt cam kết 3,75 lần với ngân hàng

Trả tiền trước 31/12/2028 thì nợ vay ròng cuối 2028 bằng 3,78 lần EBITDA, vượt cam kết khoảng 5 tỷ, trong khi 9 trên 11 hợp đồng tín dụng có điều khoản vi phạm chéo. HĐQT chọn hoàn tất 01/2029, hủy gói 2, trả 132 tỷ khi hoàn tất. 28 tỷ trả thêm (earn-out) chỉ khi riêng X đạt EBITDA 30 tỷ năm 2030.

— GIÁ VỐN CHỦ TRẢ KHI HOÀN TẤT

132 tỷ

Kịch bản cơ sở. Tối đa 160 tỷ nếu riêng X đạt EBITDA 30 tỷ năm 2030

— BA VIỆC TRƯỚC NGÀY HOÀN TẤT

- 1 Khách lớn còn lại của X gia hạn
- 2 X truy đóng bảo hiểm xã hội còn thiếu
- 3 Tích hợp 100 ngày có người phụ trách

Gói 2 mới có hợp đồng cho 31% công suất, X có sẵn 40 khách tầm trung

31%

công suất gói 2 có hợp đồng khung, 09/2028

310 tỷ

doanh thu 2028 ước tính của X

40

khách FMCG tầm trung của X

62%

doanh thu ABVP từ 10 khách hàng

LÝ DO HĐQT KHỞI ĐỘNG DỰ ÁN

1

Gói 2 chỉ giải ngân khi hợp đồng khung phủ 50% công suất, 09/2028 mới đạt 31%

2

Chiến lược cần khách tầm trung để giảm tỷ trọng 10 khách lớn, lý do 2 nhà đầu tư dừng ở vòng 2028

3

Chủ sở hữu Công ty X, 66 tuổi, chưa có người kế nhiệm, ngỏ ý bán qua người quen

MỤC TIÊU DỰ ÁN (24 TUẦN)

✓

Tiêu chí mua, sàng lọc 23 doanh nghiệp bao bì mềm, tiếp cận 4

✓

Định giá, cấu trúc giao dịch, điều phối soát xét cùng luật sư và kiểm toán

✓

Đàm phán đến ký hợp đồng, kế hoạch tích hợp 100 ngày

Không soạn hợp đồng mua bán, không đưa ý kiến pháp lý, không làm thủ tục với cơ quan nhà nước.

X được chọn từ 23 doanh nghiệp theo tiêu chí và giá trần HĐQT duyệt trước

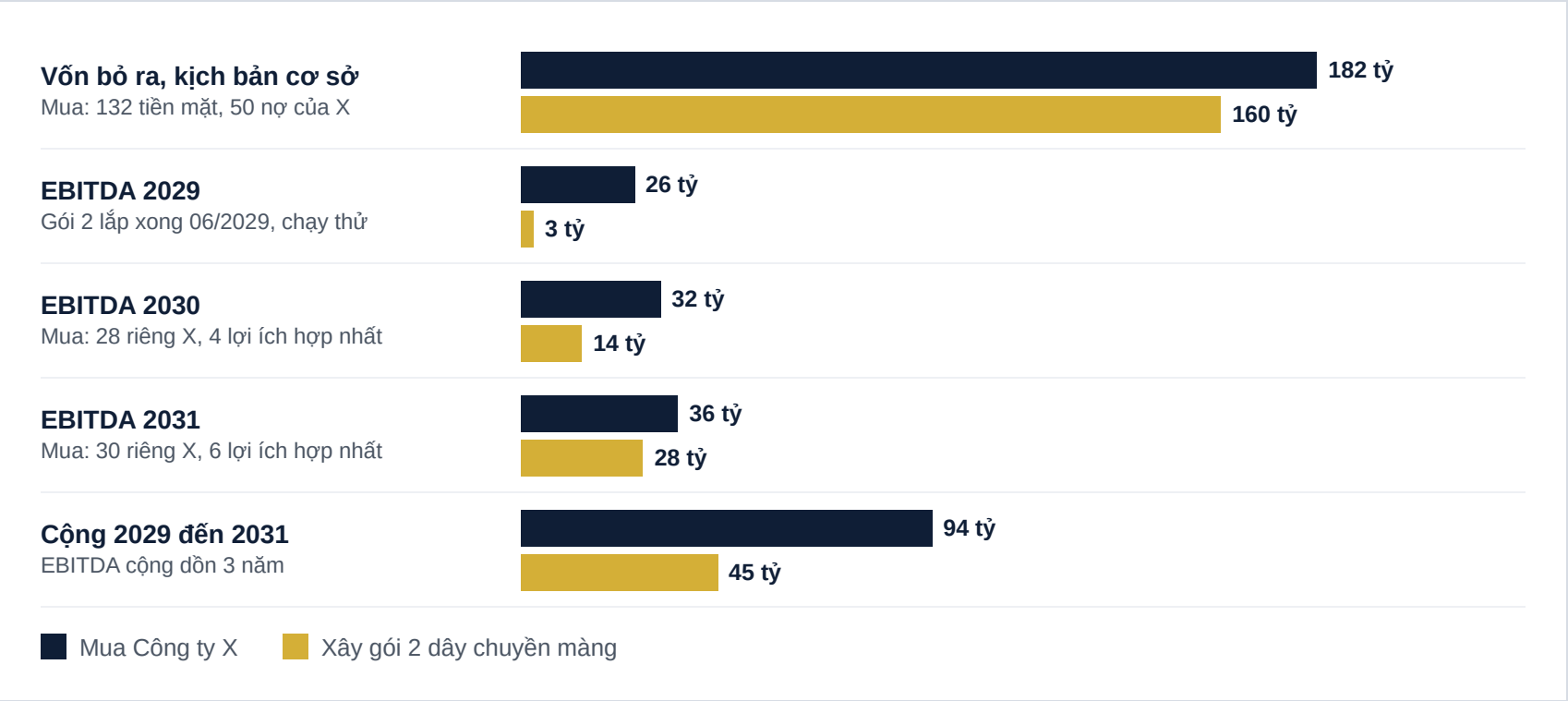
NĂM BƯỚC TRONG 24 TUẦN

1 Mục tiêu, tiêu chí Tuần 1 đến 3: tiêu chí mua, giá trần	2 Sàng lọc, tiếp cận Tuần 3 đến 8: 23 doanh nghiệp còn 4	3 Định giá, điều khoản Tuần 8 đến 13: 3 phương pháp, thư ý định	4 Soát xét Tuần 13 đến 19: tài chính, thuế, pháp lý	5 Hợp đồng, tích hợp Tuần 19 đến 24: ký, kế hoạch 100 ngày
--	---	--	--	---

BỐN NGUỒN DỮ LIỆU

DANH SÁCH DÀI 23 doanh nghiệp Bao bì mềm phía Nam, doanh thu 150 đến 600 tỷ, từ nguồn công khai	BÁO CÁO TÀI CHÍNH X 3 năm Kiểm toán 2025 đến 2027, số quản trị 6 tháng đầu 2028	PHÒNG DỮ LIỆU X 264 tài liệu Pháp lý, hợp đồng 40 khách, lao động, môi trường, tài sản	CÂU HỎI SOÁT XÉT 168 câu hỏi ABVP gửi bên bán, phối hợp luật sư và kiểm toán
--	--	---	---

EV 182 tỷ mua X đem về 94 tỷ EBITDA 2029 đến 2031, 160 tỷ xây gói 2 được 45 tỷ



2 năm

X có doanh thu từ 01/2029, gói 2 tới 2031 mới gần đủ công suất

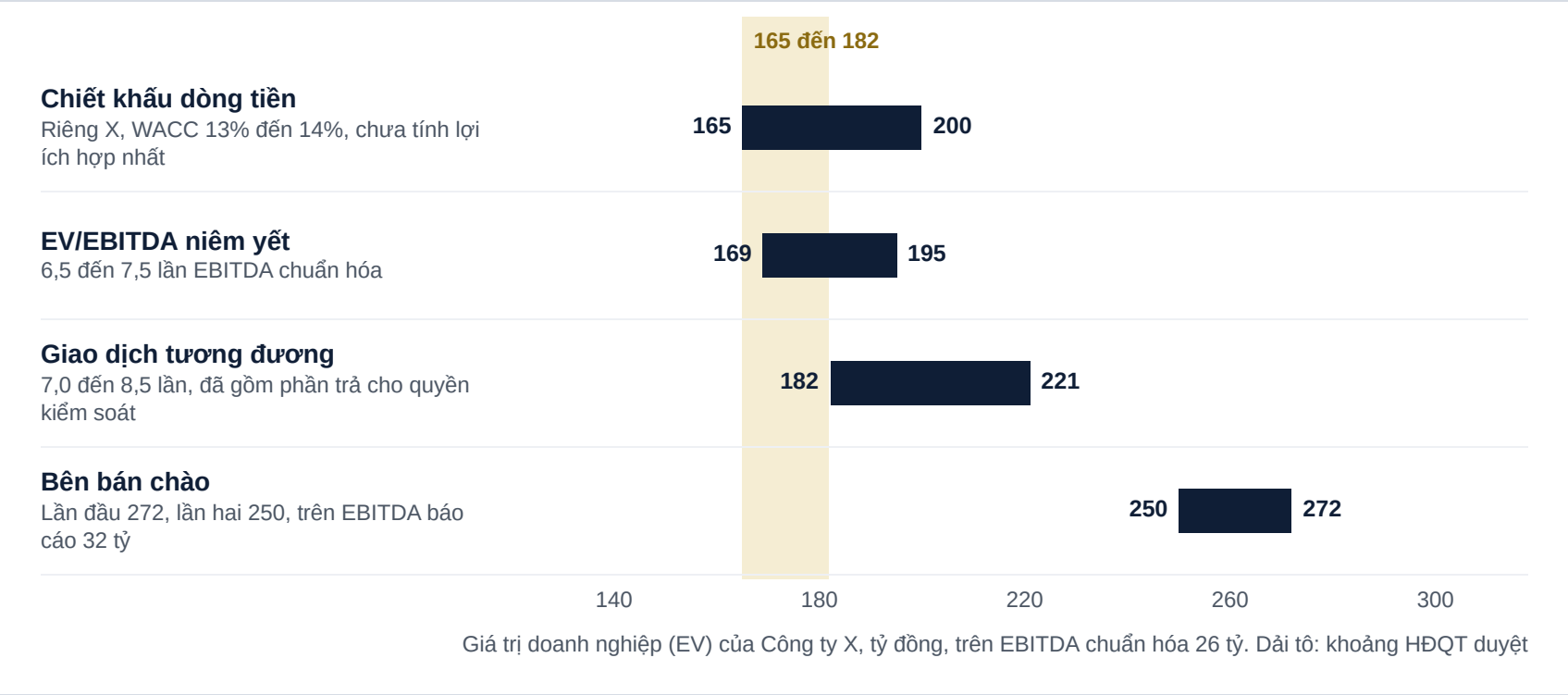
52%

tỷ trọng 10 khách lớn 2029 khi gộp X, dưới 50% cần thêm khoảng 65 tỷ doanh thu khách mới

2,2 lần

nợ vay ròng trên EBITDA cuối 2029, gồm 50 tỷ nợ nhận từ X, lộ trình là 2,3 lần

Bên bán chào EV 272 tỷ, ABVP trả tới 182 tỷ, bằng bội số 7 lần của chính mình



182 tỷ

EV tối đa HĐQT duyệt, 7,0 lần EBITDA chuẩn hóa

8,5 lần

bội số bên bán chào lần đầu, trên EBITDA báo cáo 32 tỷ

7,0 lần

EV trên EBITDA của ABVP ở vòng chiến lược 2028

X đáng mua vì 40 khách tầm trung, khi giá không vượt 7 lần EBITDA chuẩn hóa

1

Giá trị của X nằm ở 40 khách tầm trung

Đến 09/2028 gói 2 mới có hợp đồng khung cho 31% công suất, dưới mức 50% HĐQT đặt. Thứ gói 2 thiếu là khách, X có sẵn 40 khách FMCG tầm trung. 2 khách lớn nhất, 19% doanh thu X, có điều khoản chấm dứt khi đổi chủ sở hữu. Mất cả hai, EBITDA X giảm ước khoảng 5 tỷ, khoảng 35 tỷ giá trị ở 7 lần.

2

Trả trên 7 lần EBITDA là mua đắt hơn chính ABVP

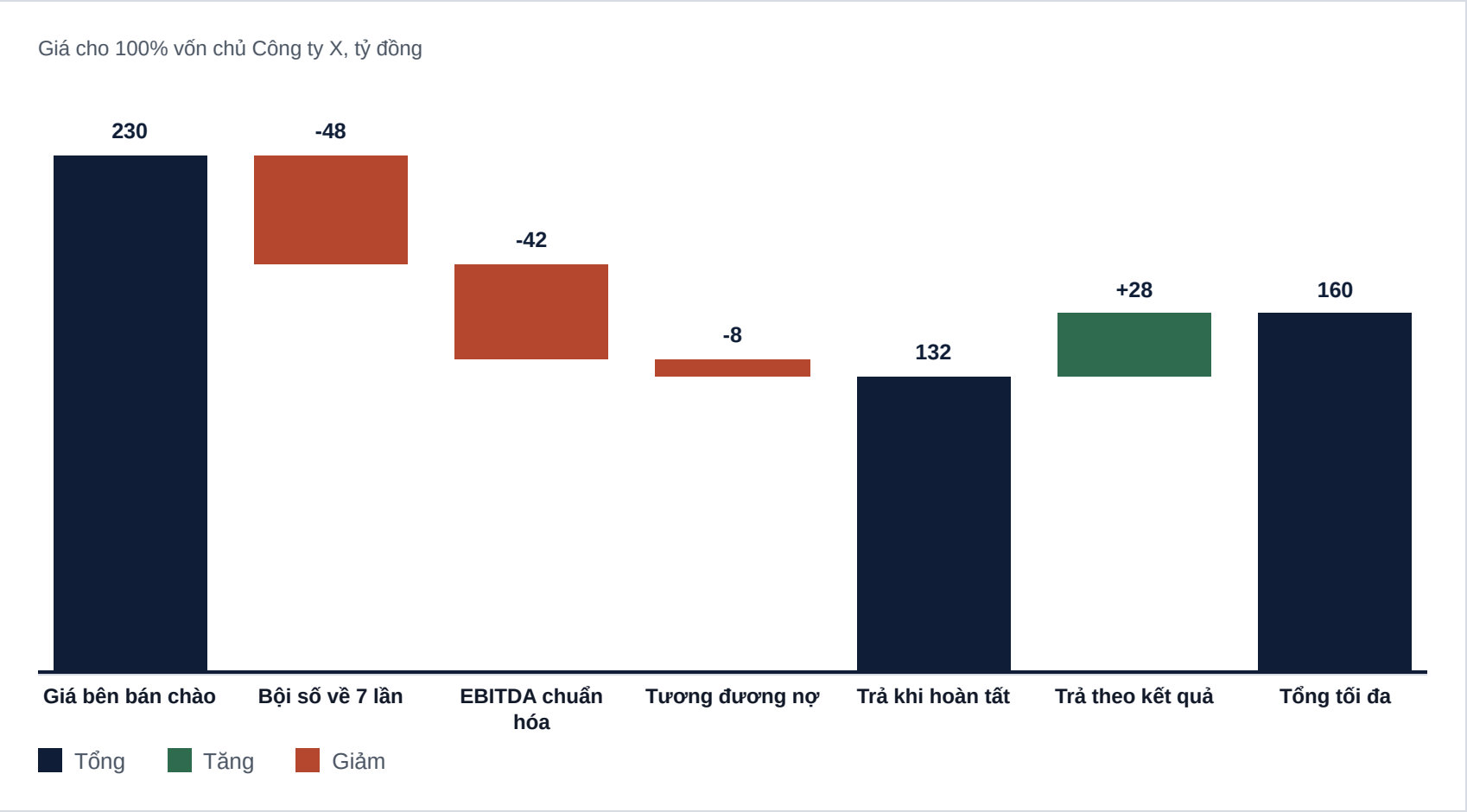
Vòng chiến lược 2028 định giá ABVP khoảng 7,0 lần EBITDA. Bên bán chào EV 272 tỷ, bằng 8,5 lần EBITDA báo cáo 32 tỷ, trong đó 6 tỷ là khoản một lần, lương chủ dưới mức thị trường và giá mua của bên liên quan. Trên EBITDA chuẩn hóa 26 tỷ, EV 272 tỷ bằng 10,5 lần. Ở 7,0 lần, EV là 182 tỷ.

3

Hoàn tất sau khóa số 2028, tích hợp xong trước giữa 2029

Trả tiền trước 31/12/2028 thì nợ vay ròng cuối 2028 là 759 tỷ, 3,78 lần EBITDA kể cả X, vượt mức 3,75 lần khoảng 5 tỷ, trong khi 9 trên 11 hợp đồng vay có vi phạm chéo. Hoàn tất 01/2029, nhận 50 tỷ nợ của X thì cuối 2029 còn 2,2 lần. 100 ngày tích hợp xong 04/2029, trước khi Tổng giám đốc mới nhận ghế.

Từ giá chào 230 tỷ, ABVP trả 132 tỷ khi hoàn tất, thêm tối đa 28 tỷ earn-out



6 tỷ

EBITDA loại ra: khoản một lần 3, lương chủ dưới thị trường 2, giá mua bên liên quan 1

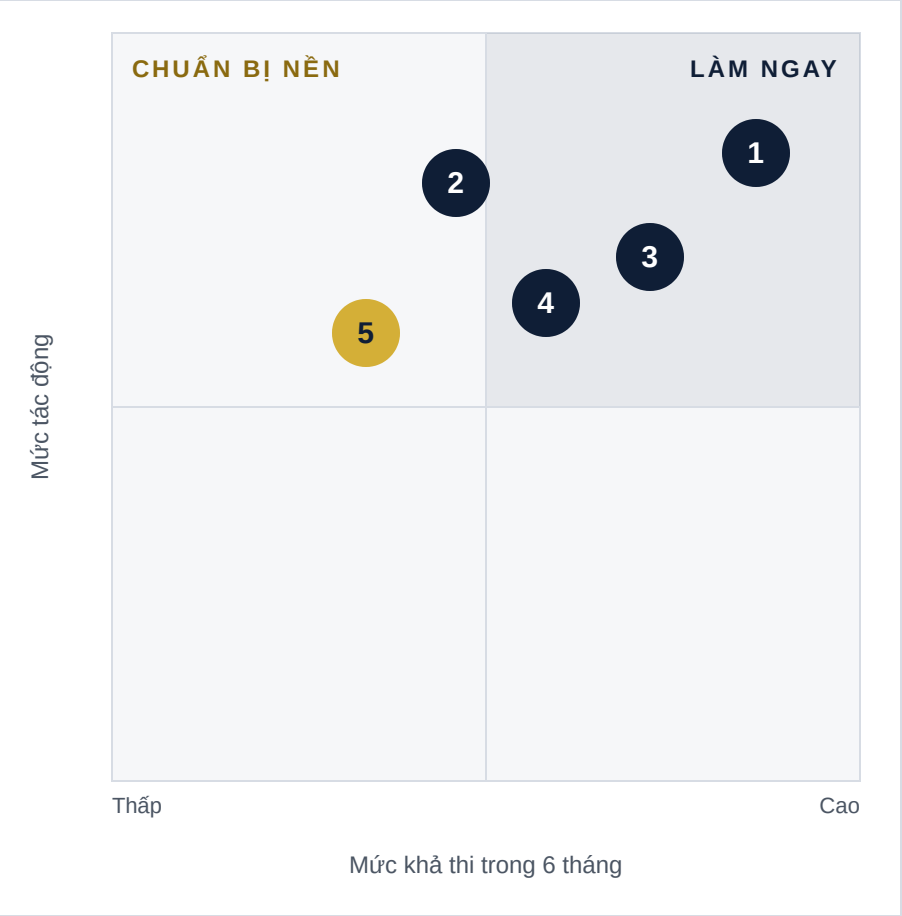
8 tỷ

tương đương nợ: bảo hiểm xã hội đóng thiếu 5, thuế có thể bị truy thu 3

7,0 lần

EV trên EBITDA khi trả đủ 160 tỷ và riêng X đạt EBITDA 30 tỷ

Giá trần chốt trước buổi gặp đầu tiên, phần trả sau gắn với kết quả của X



1	HĐQT chốt tiêu chí mua và giá trần trước khi gặp bên bán Tối đa 7 lần EBITDA chuẩn hóa, thay gói 2, tiền chi không vượt 160 tỷ.	Tháng 1
2	Trả một phần theo kết quả (earn-out) 132 tỷ khi hoàn tất, tối đa 28 tỷ nếu riêng X đạt EBITDA 30 tỷ năm 2030.	Tháng 4 đến 5
3	Hoàn tất sau 31/12/2028, hủy gói 2 dây chuyển mảng Nợ vay ròng cuối 2028 dưới 3,75 lần, tránh vi phạm chéo ở 9/11 hợp đồng.	Tháng 5 đến 6
4	Điều kiện hoàn tất gắn với khách và nghĩa vụ của X 2 khách lớn nhất gia hạn, X truy đóng BHXH, ngân hàng của X chấp thuận.	Tháng 6 đến 8
5	Tích hợp 100 ngày trước khi Tổng giám đốc mới nhận việc Báo cáo, phân quyền, mua chung mảng nền, giữ 12 người chủ chốt của X.	Tháng 8 đến 11

Ký 11/2028, hoàn tất 01/2029 sau khóa sổ, xong 100 ngày tích hợp trong 04/2029

Hạng mục	CHỌN MỤC TIÊU, ĐỊNH GIÁ			SOÁT XÉT, KÝ, CHỜ HOÀN TẤT				HOÀN TẤT, TÍCH HỢP			
	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11
Tiêu chí mua, giá trần Kiến nghị 1	T1 đến T1										
Sàng lọc 23 doanh nghiệp Tiếp cận 4, ký bảo mật 2	T1 đến T2										
Định giá, thư ý định 3 phương pháp, giá trần 182 tỷ EV		T2 đến T3									
Soát xét X, phần trả theo kết quả Kiến nghị 2				T4 đến T5							
Ký hợp đồng, hủy gói 2 Kiến nghị 3					T5 đến T6						
Điều kiện hoàn tất Kiến nghị 4						T6 đến T8					
Tích hợp 100 ngày Kiến nghị 5								T8 đến T11			
Mốc quyết định của HĐQT				◆	◆		◆		◆		◆

■ Việc chính ■ Việc dài hạn ◆ Mốc: thư ý định T3, gói 2 xét lại T4 (09/2028), ký T6 (11/2028), hoàn tất T8 (01/2029), 100 ngày T11

Ký ở 132 tỷ, bằng 57% giá chào lần đầu, tối đa 160 tỷ nếu X đạt ngưỡng earn-out

132 tỷ

giá vốn chủ trả khi hoàn tất

tối đa 160 tỷ nếu đạt ngưỡng earn-out

7,0 lần

EV trên EBITDA chuẩn hóa

bên bán chào 8,5 lần EBITDA báo cáo

4/6

điều kiện hoàn tất đạt khi ký

còn 1 khách gia hạn, truy đóng BHXH

52%

tỷ trọng 10 khách lớn năm 2029

từ 62%, khi gộp doanh thu X

- ĐÃ BÀN GIAO

✓

Bộ tiêu chí mua và danh sách 23 doanh nghiệp đã sàng lọc

✓

Báo cáo định giá Công ty X, 3 phương pháp, giá trần

✓

Phòng dữ liệu, 168 câu hỏi và báo cáo kết quả soát xét

✓

Bộ điều khoản đã ký và kế hoạch tích hợp 100 ngày
- THAY ĐỔI ĐÃ CÓ TRONG DỰ ÁN

1

HĐQT duyệt giá trần 7 lần EBITDA chuẩn hóa ở tuần 3

2

Gói 2 không giải ngân, nợ vay ròng cuối 2029 cao hơn lộ trình 22 tỷ

3

Nhà đầu tư vòng 2028 đồng ý bằng văn bản theo thỏa thuận cổ đông

4

Luật sư xác nhận không phải thông báo tập trung kinh tế theo ngưỡng hiện hành: quy mô hai bên, giá trị giao dịch và thị phần đều dưới ngưỡng

Bản đầy đủ và bước tiếp theo

— BẢN ĐẦY ĐỦ GỒM THÊM

- ✓ Bảng sàng lọc 23 doanh nghiệp theo 6 tiêu chí mua
- ✓ Mô hình định giá Công ty X, chuẩn hóa EBITDA và khoản tương đương nợ
- ✓ So sánh mua X với xây gói 2 theo EBITDA, dòng tiền và nợ vay ròng
- ✓ Phụ lục: báo cáo kết quả soát xét, kế hoạch tích hợp 100 ngày chi tiết

— DỊCH VỤ TIẾP NỐI THƯỜNG GẶP

- 1 Soát xét trước giao dịch và hỗ trợ due diligence
- 2 Mô hình quản trị công ty mẹ và công ty con
- 3 Hệ thống báo cáo quản trị và quản trị dữ liệu
- 4 Phát hành cổ phiếu riêng lẻ và IPO

Doanh nghiệp có thể tự triển khai lộ trình, không bắt buộc thuê tiếp.

HOTLINE

+84 357 988 588

EMAIL

info@franchisevn.com

WEBSITE

franchisevn.com