

MUA

Giá mục tiêu 2024: **72.000 VND**
Upside: **17%**
Cập nhật: **12/08/2024**

TRIỂN VỌNG 2024

Tích cực: Bách Hóa Xanh tăng trưởng tốt, dần trở thành động lực chính nâng đỡ KQKD cho MWG.

Tiêu cực: Tình hình kinh doanh mảng nhà thuốc chưa có nhiều dấu hiệu khởi sắc, MWG tiếp tục phải đóng thêm nhiều cửa hàng An Khang.

Rủi ro: Mảng ICT có nhiều yếu tố hỗ trợ trong năm nay, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng sẽ tiếp tục chậm dần khi ngành đã bắt đầu bão hòa.

	Q2/2023	Q2/2024	2024F
Doanh thu	29.465	34.134	134.242
% YoY	-14%	16%	13%
LNST	17	1.172	4.050
% YoY	-98%	6632%	2313%

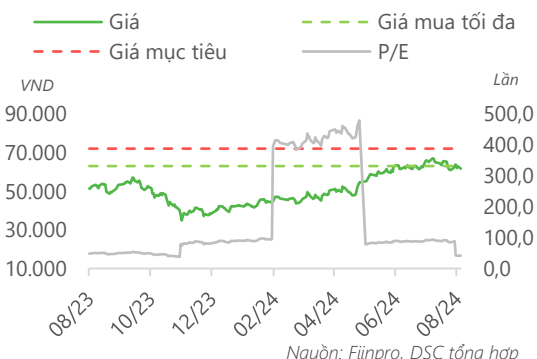
Đơn vị Doanh thu, LNST: tỷ VND

Tổng quan doanh nghiệp

MWG là doanh nghiệp bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam, dẫn đầu trong mảng bán lẻ điện thoại và điện máy với chuỗi Thế giới di động và Điện máy xanh, xếp thứ hai trong mảng bán lẻ thực phẩm và hàng tiêu dùng với Bách Hóa Xanh, và đứng thứ ba trong bán lẻ dược phẩm với chuỗi An Khang. Hiện MWG đang mở rộng kinh doanh tại Indonesia với chuỗi bán lẻ điện máy EraBlue.

Dữ liệu thị trường

Ngành nghề:	Phân phối hàng chuyên dụng
Giá hiện tại:	61.600 VND
Vốn hóa:	90.054 tỷ VND
Số lượng CPLH:	1461,9 triệu cp
EPS 4 quý gần nhất:	1.507 VND
P/E:	40,9 lần
Cổ tức tiền mặt 2024:	5,0%
Cổ tức cổ phiếu 2024:	0,0%



Nguồn: Fiinpro, DSC tổng hợp

MWG

CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động

DSC

TÓM TẮT CẬP NHẬT

Tình hình KQKD trong Q2/2024 của MWG ghi nhận mức tăng trưởng mạnh nhờ vào hiệu ứng nền thấp cũng như KQKD tích cực từ chuỗi Bách Hóa Xanh. Doanh thu thuần và LNST của MWG lũy kế 6T/2024 nhờ vậy đạt mức 65.621 tỷ (+16% YoY) và 2.075 tỷ, tăng 52 lần so với cùng kỳ năm trước. Với kết quả này, MWG đã lần lượt hoàn thành 52% kế hoạch doanh thu và 87% kế hoạch lợi nhuận cho năm 2024.

Với việc KQKD trong 1H/2024 của MWG tốt hơn so với dự phóng ban đầu, DSC nâng mức dự phóng doanh thu thuần và LNST của MWG lên mức 134.242 tỷ (+14%YoY) và 4.050 tỷ (+2313% YoY). Mức giá mục tiêu trong năm nay của MWG là khoảng 72.000 VND/cp.

CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP

BHX sẽ là nhân tố "gánh" đà tăng trưởng của MWG

Lũy kế 6T/2024, doanh thu chuỗi BHX đạt 19,4 ngàn tỷ đồng (+42% YoY), trong đó đáng chú ý doanh thu bình quân/cửa hàng đã đạt mức 2,1 tỷ đồng, thiết lập ngưỡng kỷ lục mới. Với KQKD tích cực, BHX dự kiến sẽ đẩy mạnh việc mở mới các cửa hàng của mình trong 2H/2024 nhằm tận dụng lợi thế khi mùa cao điểm mua sắm cuối năm sắp đến gần. Tính đến cuối Q2/2024, BHX có 1.701 cửa hàng, tăng 3 cửa hàng so với đầu năm tuy nhiên trong T8/2024 MWG dự kiến sẽ mở mới thêm 7 cửa hàng, tiếp tục tập trung vào thị trường phía Nam.

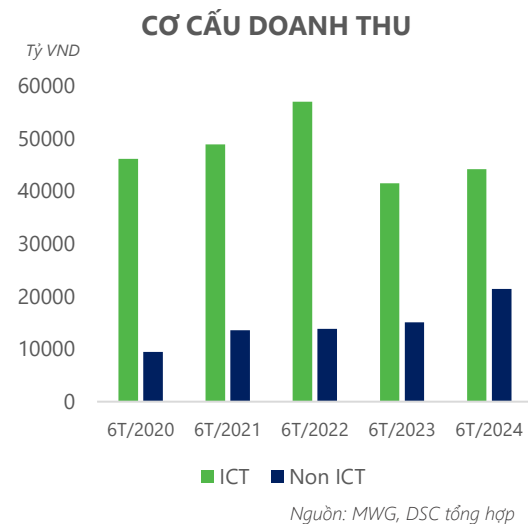
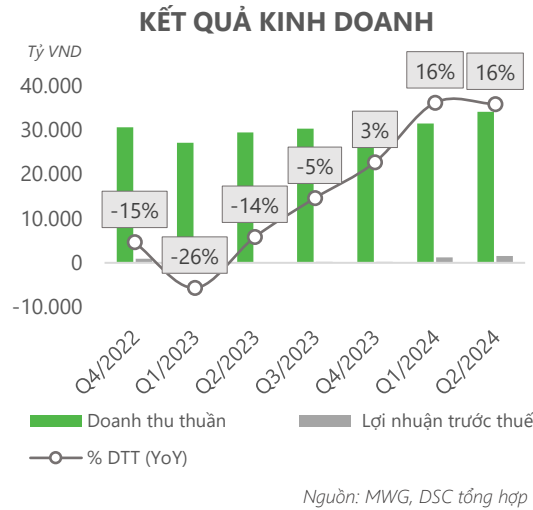
Bắt đầu hái quả ngọt từ thị trường Indonesia

Trong Q2/2024, chuỗi EraBlue tại Indonesia đang cho thấy nhiều dấu hiệu tích cực khi có doanh thu gần như gấp đôi so với một cửa hàng ĐMX có cùng diện tích tại Việt Nam. Với lợi thế từ việc thị trường bán lẻ điện tử tại đây còn phân mảnh, chuỗi lớn nhất chỉ có khoảng 60 cửa hàng, tập trung chủ yếu tại các trung tâm thương mại, trong khi người dân Indonesia chủ yếu di chuyển bằng xe máy tương tự như tại Việt Nam, mô hình kinh doanh của EraBlue dự kiến giúp khách hàng dễ dàng nhận diện và tiếp cận hơn khi các cửa hàng đa phần đều nằm tại mặt tiền ở các con đường giao thông đông đúc. Dự kiến MWG sẽ tăng số lượng cửa hàng lên mức 85-100 trong năm nay.

ĐIỂM NHẤN TÀI CHÍNH

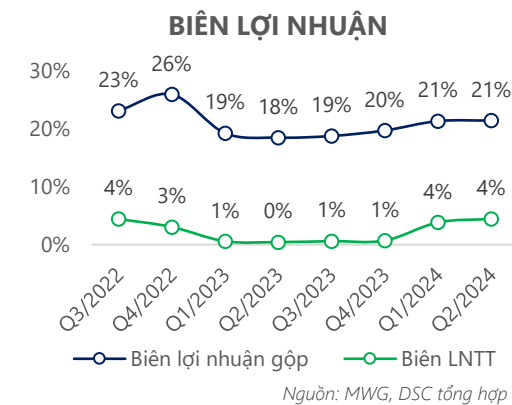
KQKD giảm nhẹ do mức nền cao vào cùng kỳ năm ngoái

Trong Q2/2024, doanh thu thuần và LNST của MWG lần lượt đạt mức 34.134 tỷ (+16% YoY) và 1.172 tỷ, tăng đến gần 68 lần so với cùng kỳ 2023. Đây là quý thứ 4 liên tiếp doanh nghiệp bán lẻ này tăng trưởng dương so với quý liền trước và cũng là mức lãi ròng cao nhất trong vòng 9 quý trở lại đây. Xét về tỷ trọng doanh thu, mảng ICT (bao gồm TGDD và ĐMX) chiếm 67,5% trong khi BHX gia tăng tỷ trọng đóng góp lên mức sắp xỉ 30%. Với việc dư địa tăng trưởng của BHX và các thương hiệu khác còn nhiều trong khi mảng ICT đang dần bão hòa, tỷ trọng đóng góp của mảng Non ICT dự kiến sẽ tăng dần lên trong tương lai và sẽ trở thành động lực tăng trưởng mới cho MWG.



Các mảng kinh doanh đều có câu chuyện hỗ trợ

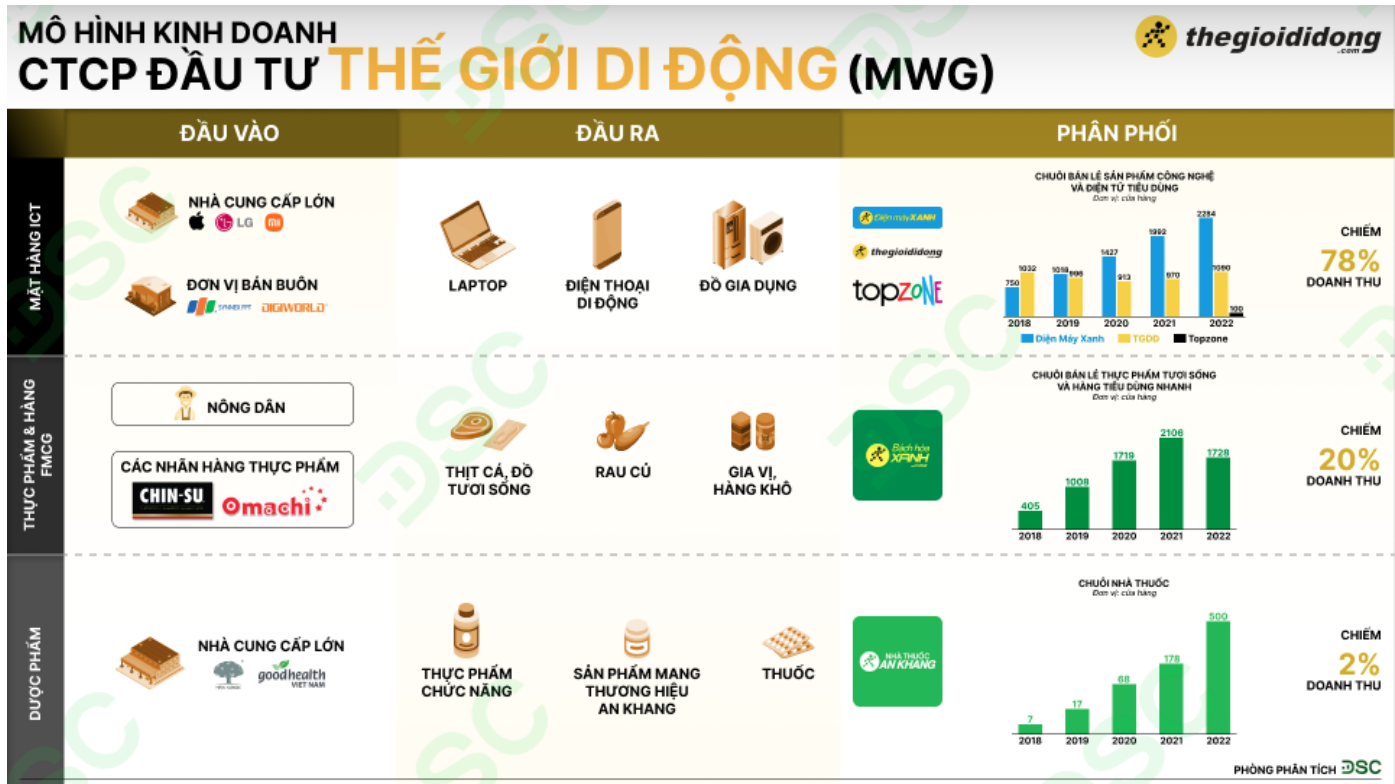
Lũy kế 6T/2024, doanh thu từ mảng ICT đạt mức 44,2 nghìn tỷ (+6,3% YoY) với động lực tăng trưởng từ các sản phẩm điện lạnh trong bối cảnh thời tiết trong nước nắng nóng và sản phẩm tivi hưởng lợi từ các sự kiện bóng đá. Bước sang 2H/2024, DSC đánh giá rằng các sản phẩm ĐTDD và máy tính sẽ trở thành động lực chính cho mảng này, thay thế cho các sản phẩm gia dụng nhờ vào hưởng lợi từ việc tiến hành cắt mạng 2G, chu kỳ đổi mới thiết bị sau khoảng 3-4 năm, và mùa tựu trường sắp tới làm tăng nhu cầu nâng cấp máy tính mới. Đối với mảng Non-ICT, BHX có lợi thế cạnh tranh nhờ sản phẩm tươi sống, FMCG đa dạng và tính an toàn thực phẩm cao, giúp doanh thu/cửa hàng dự kiến đạt 2,2-2,3 tỷ/tháng cuối năm, thúc đẩy MWG mở rộng tại miền Bắc.



Biên lợi nhuận gộp phục hồi mạnh.

BLNG của MWG trong Q2/2024 có sự hồi phục mạnh về mức 21%, tăng 300 điểm cơ bản so với cùng kỳ năm ngoái nhờ vào việc doanh nghiệp đã chấm dứt cuộc chiến về giá với các đối thủ cùng ngành cũng như doanh thu từ các sản phẩm có BLN tốt như tivi, tủ lạnh cho thấy nhiều dấu hiệu tích cực. Trong các quý cuối năm, với việc các sản phẩm điện thoại được áp dụng công nghệ mới được ra mắt thúc đẩy chi tiêu của khách hàng kỳ vọng sẽ giúp cho BNLG của MWG tiếp tục có sự cải thiện. DSC dự phóng BLNG của MWG trong năm 2024 sẽ hồi phục về mức 20%-21%.

MÔ HÌNH KINH DOANH



Xác nhận của chuyên viên phân tích

Chúng tôi xác nhận rằng những quan điểm được trình bày trong báo cáo này phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chúng tôi. Chúng tôi cũng xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang, hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan đến các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Các chuyên viên phân tích nghiên cứu phụ trách các báo cáo này nhận được thù lao dựa trên nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm chất lượng, tính chính xác của nghiên cứu, và doanh thu của công ty, trong đó bao gồm doanh thu từ các đơn vị kinh doanh khác như bộ phận Môi giới tổ chức, hoặc Tư vấn doanh nghiệp.

Báo cáo miễn trừ trách nhiệm

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC. Báo cáo này được viết dựa trên nguồn thông tin đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC không chịu trách nhiệm về độ chính xác của những thông tin này. Quan điểm, dự báo và những ước lượng trong báo cáo này chỉ thể hiện ý kiến của tác giả tại thời điểm phát hành. Những quan điểm này không thể hiện quan điểm chung của Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các tổ chức đầu tư cũng như các nhà đầu tư cá nhân của Công ty cổ phần chứng khoán DSC và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo này. Quyết định của nhà đầu tư nên dựa vào những sự tư vấn độc lập và thích hợp với tình hình tài chính cũng như mục tiêu đầu tư riêng biệt. Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này.

Liên hệ - Trung tâm phân tích DSC

Trương Thái Đạt,

GĐ. Trung tâm Phân tích
dat.tt@dsc.com.vn

Tiền Quốc Việt,

Trưởng phòng Phân tích
viet.tq@dsc.com.vn

Lê Công Nguyên,

Chuyên viên Phân tích
nguyen.lc@dsc.com.vn

HỘI SỞ CHÍNH

📍 Tầng 2, Thành Công Building, 80 Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội

☎ (024) 3880 3456

✉ info@dsc.com.vn