

MUA

Giá mục tiêu 2026: **48.000 VND**
% tăng giá: **15%**
Cập nhật: **24/05/2026**

TRIỂN VỌNG 2026

Tích cực: Mảng laptop & máy tính bảng, thiết bị văn phòng, thiết bị gia dụng có KQKD tích cực và còn nhiều dư địa tăng trưởng.

Rủi ro: (1) Mảng điện thoại có thể tiếp tục suy yếu do các đối tác bán lẻ chuyển sang nhập khẩu trực tiếp từ hãng thay vì thông qua nhà phân phối, (2) giá Ram tăng cao có thể gây suy giảm nhu cầu máy tính, laptop trong tương lai và (3) hoạt động kinh doanh chứng khoán đang ghi nhận lỗ.

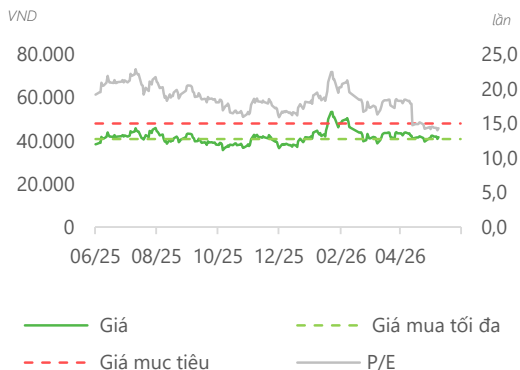
Đơn vị : tỷ VND	Q1/25	Q1/26	2026F
DTT	5.519	8.500	31.500
% YoY	11%	54%	18%
LNST	106	202	702
% YoY	14%	90%	27%

Tổng quan doanh nghiệp

DGW là doanh nghiệp bán buôn hàng đầu Việt Nam, trong đó các thiết bị điện tử là mặt hàng chính bên cạnh các sản phẩm tiêu dùng và thiết bị văn phòng. DGW là trung gian, hợp tác với nhiều nhà cung cấp như Apple, Xiaomi... để phân phối sản phẩm của các hãng này tới các điểm bán hàng thuộc các chuỗi bán lẻ như FPT shop, TGDD,...

Dữ liệu thị trường

Ngành nghề:	Phân phối hàng chuyên dụng
Giá hiện tại:	41.700 VND
Vốn hóa:	9.223 tỷ VND
Số lượng CPLH:	221 triệu CP
EPS 4 quý gần nhất:	2.914 VND
P/E:	14,3 lần
Cổ tức tiền mặt 2026:	10,0%
Cổ tức cổ phiếu 2026:	0,0%



DGW

CTCP Thế Giới Số

TÓM TẮT CẬP NHẬT

Trong Q1/2026, DTT và LNST của DGW lần lượt đạt mức 8.500 tỷ (+54% YoY) và 257 tỷ (+87% YoY), lần lượt hoàn thành 27% kế hoạch doanh thu và 39% mục tiêu lợi nhuận năm 2026. Nhờ kỳ vọng duy trì mức tăng trưởng mạnh ở hai mảng thiết bị văn phòng và hàng gia dụng, cùng với động lực từ nhu cầu nâng cấp sản phẩm ở mảng phân phối máy tính, DSC dự phóng DTT và LNST của DGW trong năm 2026 lần lượt đạt 31.500 tỷ (+18% YoY) và 702 tỷ (+27% YoY). DSC đưa ra khuyến nghị Mua đối với cổ phiếu DGW với giá mục tiêu 48.000 VND.

CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP

Duy trì đa dạng hóa ngành hàng, tiếp tục đẩy mạnh mảng thiết bị văn phòng

Trong Q1/2026, Digiworld tiếp tục đẩy mạnh chiến lược đa dạng hóa hoạt động kinh doanh nhằm giảm sự phụ thuộc vào mảng phân phối điện thoại di động. Ban lãnh đạo doanh nghiệp cho biết DGW đang chuẩn bị mở rộng sang lĩnh vực phân phối dầu nhớt như một mảng kinh doanh mới trong thời gian tới. Đồng thời, công ty cũng đã thiết lập hợp tác chiến lược với CUCKOO để mở rộng hiện diện trong ngành điện gia dụng thông qua các sản phẩm như nồi cơm điện cao tầng, máy lọc nước, máy lọc không khí, máy hút bụi và bếp từ, đồng thời hướng đến các thiết bị chăm sóc sức khỏe gia đình trong tương lai.

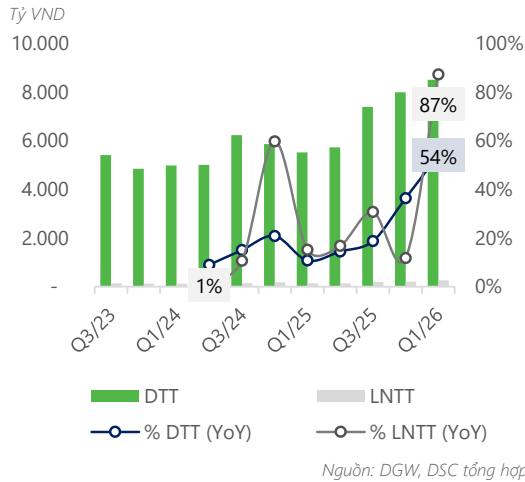
Về cơ cấu doanh thu, mảng thiết bị văn phòng đã vươn lên vị trí lớn thứ hai, đóng góp khoảng 29% doanh thu, trong khi tỷ trọng mảng điện thoại di động giảm còn 27% so với mức 41% cùng kỳ năm trước. DSC đánh giá DGW đang từng bước chuyển dịch sang mô hình phân phối đa ngành, đa kênh thay vì tập trung chủ yếu vào các sản phẩm ICT – lĩnh vực đang dần bão hòa và chịu áp lực cạnh tranh ngày càng lớn, đặc biệt khi các nhà bán lẻ có xu hướng gia tăng nhập hàng trực tiếp từ hãng thay vì thông qua nhà phân phối trung gian.

ĐIỂM NHẤN TÀI CHÍNH

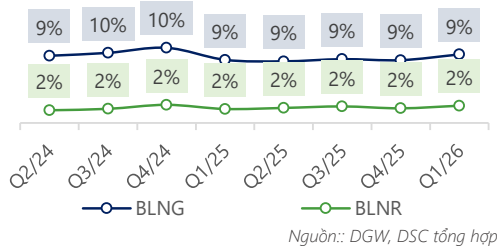
KQKD bức phá nhờ đa dạng hóa ngành hàng

Trong Q1/2026, DTT và LNTT của DGW lần lượt đạt mức 8.500 tỷ (+54% YoY) và 257 tỷ (+87% YoY). Xét theo từng ngành hàng, doanh số laptop và máy tính bảng tăng gấp đôi so với cùng kỳ, đóng góp khoảng 33% tổng doanh thu nhờ nhu cầu tiêu dùng thiết bị điện tử tăng mạnh. Trong bối cảnh nguồn cung RAM và chip nhớ khan hiếm khiến giá thiết bị liên tục leo thang, cả người tiêu dùng lẫn doanh nghiệp có xu hướng đẩy nhanh kế hoạch nâng cấp sớm. Bên cạnh đó, nhóm thiết bị văn phòng và gia dụng cũng ghi nhận mức tăng trưởng lần lượt 92% và 80% YoY, được hỗ trợ bởi nhu cầu đầu tư hạ tầng công nghệ thông tin, AI và chuyển đổi số tại doanh nghiệp. Trong khi đó, doanh thu mảng điện thoại đạt 2.278 tỷ đồng, tăng nhẹ 2% so với cùng kỳ. DSC cho rằng kết quả tăng trưởng mạnh Q1 phần nào đến từ xu hướng mua sớm của người tiêu dùng trước kỳ vọng giá tiếp tục tăng, đặc biệt ở nhóm laptop, tuy nhiên động lực này có thể suy giảm trong các quý tới.

KẾT QUẢ KINH DOANH



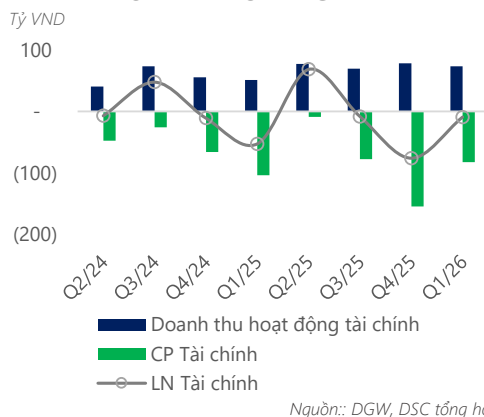
BIÊN LỢI NHUẬN



Biên lợi nhuận gộp cải thiện

BLNG của DGW trong Q1/2026 đạt mức 9,5%, tăng 800 điểm cơ bản so với cùng kỳ năm ngoái phản ánh cơ cấu sản phẩm cải thiện với tỷ trọng cao hơn của laptop, thiết bị văn phòng và gia dụng, cùng với giá trị các sản phẩm ICT đang trong xu hướng tăng. DSC đánh giá BLNG của DGW trong năm 2026 dự kiến ở mức 9%-10%, nhờ vào giá trị các sản phẩm máy tính và laptop dự kiến tiếp tục neo ở mức cao.

DOANH THU TÀI CHÍNH



Danh mục đầu tư tài chính tăng mạnh

Q1/2026, Digiworld ghi nhận 825 tỷ đồng đầu tư tài chính ngắn hạn, trong đó 789,5 tỷ đồng là chứng khoán kinh doanh, chủ yếu gồm HPG, TCB và VPB, với mức dự phòng giảm giá 86,3 tỷ đồng. Ngoài ra, doanh nghiệp còn sở hữu 782 tỷ đồng trái phiếu doanh nghiệp, phần lớn là trái phiếu của CTCP In và Bao bì Goldsun (kỳ hạn 3 tháng). DSC đánh giá đây là khoản mục có mức độ rủi ro cao hơn do Goldsun sử dụng đòn bẩy tài chính lớn và chịu áp lực chi phí lãi vay.

Phương pháp định giá

Chúng tôi sử dụng phương pháp định giá P/E với mức P/E dự phóng là 15,12 lần, với kỳ vọng KQKD tăng trưởng tích cực nhờ vào đa dạng hóa kênh phân phối. DSC đưa ra mức giá mục tiêu đối với DGW trong năm 2026 ở mức 48.000 VNĐ/cp.

Tổng hợp định giá (21/05/2026)

Phương pháp	Giá dự phóng	Tỷ trọng	Giá dự phóng theo tỷ trọng (VNĐ)
P/E	48.000	100,0%	48.000
Tổng cổ phiếu lưu hành (Triệu cổ)			221
Giá mục tiêu			48.000
Giá hiện tại			41.700
Upside			15,1%

Nguồn: DSC tổng hợp

Bối cảnh định giá

DGW đang giao dịch với P/E ở mức 14,4 – thấp hơn với mức TB 5 năm. DSC khuyến nghị giải ngân khi cổ phiếu có nhịp điều chỉnh về vùng giá 40.000 - 41.000 VNĐ.



Nguồn: Fiinpro, DSC tổng hợp

PHỤ LỤC:

Lịch sử khuyến nghị
Mô hình kinh doanh

DGW

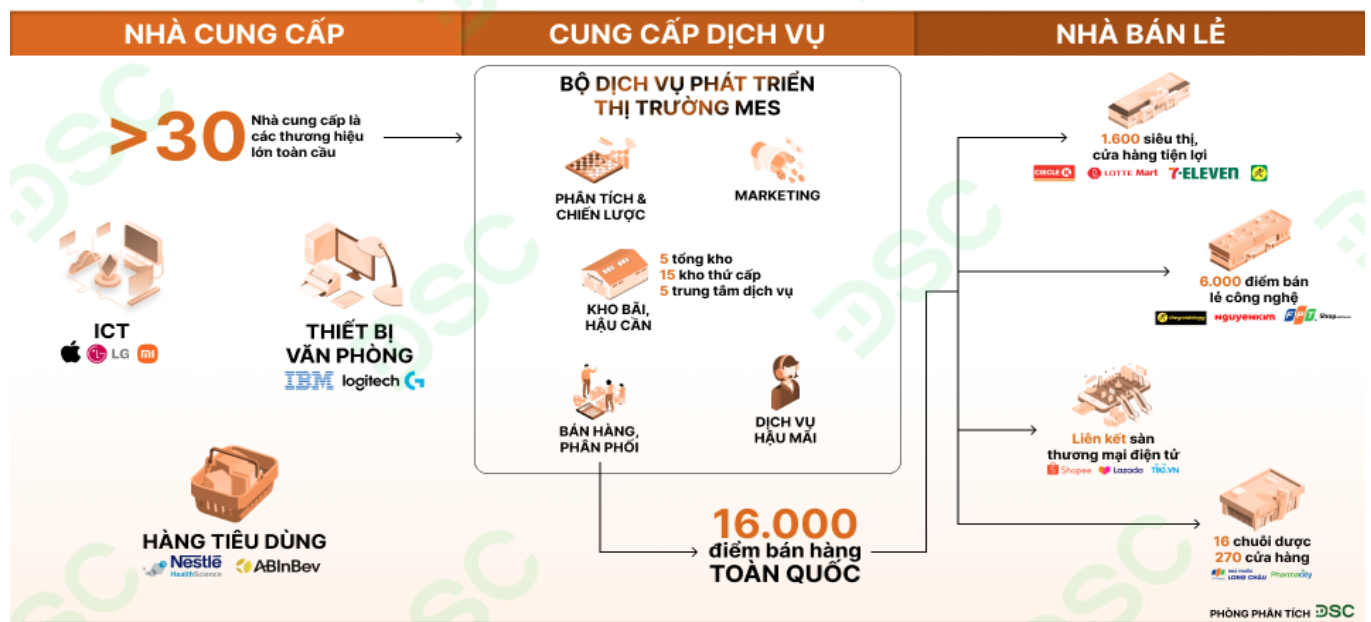
CTCP Thế Giới Số

LỊCH SỬ KHUYẾN NGHỊ



MÔ HÌNH KINH DOANH

MÔ HÌNH KINH DOANH CTCP THẾ GIỚI SỐ DIGIWORLD (DGW)



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.


Phương pháp xác định khuyến nghị của DSC:


Khuyến nghị	Định nghĩa
MUA	Giá mục tiêu CAO HƠN giá thị trường ít nhất 15%
THEO DÕI	Giá mục tiêu CHẼNH LỆCH so với giá thị trường thấp hơn 15%
BÁN	Giá mục tiêu THẤP HƠN giá thị trường ít nhất 15%
CHỐT LỜI	Chỉ áp dụng đối với cổ phiếu có báo cáo khuyến nghị MUA gần nhất, bộ phận phân tích nhận định rằng cổ phiếu đã tiến tới vùng giá phản ánh hợp lý các luận điểm đã đề cập.
KHÔNG ĐÁNH GIÁ	Bộ phận phân tích không đưa ra khuyến nghị trong trường hợp báo cáo không có mục đích khuyến nghị hoặc không tìm thấy đầy đủ các thông tin xác thực nhằm phục vụ cho việc khuyến nghị cổ phiếu.

Liên hệ - Trung tâm phân tích DSC

HỘI SỞ CHÍNH

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

 (024) 3880 3456

 info@dsc.com.vn

Lê Công Nguyên,

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