

THEO DÕI

Giá mục tiêu 2025: **74.500 VND**
% tăng giá: **8%**
Cập nhật: **05/08/2025**

TRIỂN VỌNG 2025

Tích cực: (1) Mảng ICT phục hồi ấn tượng, (2) kiểm soát chi phí tốt dù liên tục mở rộng cửa hàng.

Tiêu cực: Biên lợi nhuận gộp khó có thể cải thiện trong ngắn hạn.

Rủi ro: (1) Nhu cầu tiêu thụ ngành hàng không thiết yếu như ICT yếu hơn kì vọng; (2) ngành FMCG tăng trưởng chậm lại.

	Q2/2025	2024	2025F
DTT	37.620	134.341	149.755
% YoY	10%	14%	11%
LNST	1.658	3.733	6.470
% YoY	41%	2124%	73%

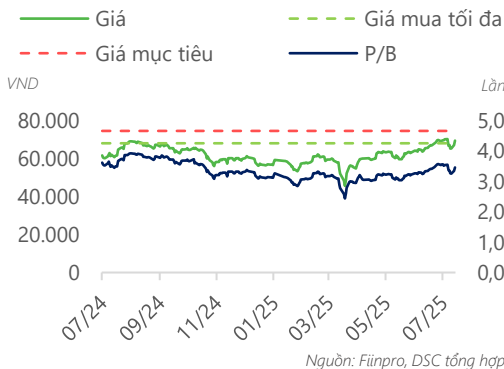
Đơn vị: tỷ VND

Tổng quan doanh nghiệp

CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG) là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực bán lẻ. MWG sở hữu hệ thống phân phối rộng khắp cả nước tập trung phân phối sản phẩm điện thoại, phụ kiện điện thoại, thiết bị di động, điện máy, thực phẩm & FMCG. Ngoài ra, doanh nghiệp còn hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé

Dữ liệu thị trường

Ngành nghề:	Phân phối hàng chuyên dụng
Giá hiện tại:	69.300 VND
Vốn hóa:	102.457 tỷ VND
Số lượng CPLH:	1478,5 triệu cp
EPS 4 quý gần nhất:	3.305 VND
P/E:	21,0 lần
Cổ tức tiền mặt 2025:	10,0%
Cổ tức cổ phiếu 2025:	0,0%



MWG

CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động

DSC

TÓM TẮT CẬP NHẬT

Lũy kế 6 tháng, doanh thu thuần của MWG đạt 73.755 tỷ (+12,5% YoY), lợi nhuận sau thuế (LNST) đạt 3.205 tỷ (+54,4% YoY), hoàn thành 49% kế hoạch doanh thu và 66% mục tiêu lợi nhuận năm 2025.

DSC đánh giá với động lực từ (1) mảng ICT phục hồi mạnh, (2) dư địa từ BHX ở thị trường mới và (3) khả năng tối ưu chi phí, DSC nâng dự phóng doanh thu thuần và LNST của MWG trong năm 2025 lên mức 149.755 tỷ (+11% YoY) và 6.470 tỷ (+73% YoY).

DSC duy trì mức định giá 74.500 VNĐ/cổ phiếu như trong báo cáo khuyến nghị gần nhất. Mức định giá này kết hợp cả phương pháp DCF lẫn P/B với mức P/B mục tiêu là 3,5 lần.

CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP

Chính sách thuế mới tác động tích cực lên các doanh nghiệp bán lẻ lớn

Nghị định 117, áp dụng từ đầu tháng 8 sẽ giúp siết chặt việc quản lý bán hàng online thông qua đánh thuế cá nhân và yêu cầu truy xuất nguồn gốc đang tạo áp lực lớn lên các hộ kinh doanh nhỏ lẻ. Trong bối cảnh đó, MWG – với hệ thống quản trị minh bạch, chuỗi cung ứng kiểm soát chặt và nền tảng thương mại điện tử đã đầu tư bài bản – được hưởng lợi rõ nét từ môi trường cạnh tranh công bằng hơn. Đồng thời, với hệ thống công nghệ đã đầu tư sẵn, các chuỗi bán lẻ hiện đại như MWG có thể tận dụng giai đoạn này để mở rộng kênh online chính thống, nâng cao khả năng tiếp cận người dùng cuối với dịch vụ giao hàng nhanh, đảm bảo chất lượng và giá cả minh bạch.

Tăng trưởng kinh tế sẽ giúp nhu cầu tiêu dùng phục hồi

Trong 6 tháng đầu năm 2025, doanh thu bán lẻ và tiêu dùng hàng hóa tăng 9,3% svck, cao hơn mức trung bình cả năm 2024 (8,6%) cho thấy sự phục hồi tốt hơn của tiêu dùng nội địa tuy nhiên vẫn thấp hơn so với mức trước đại dịch. Mặc dù vậy, DSC kỳ vọng rằng với việc (1) tăng trưởng GDP ở mức cao (mục tiêu 8,3% - 8,5% YoY) và (2) các chính sách hỗ trợ của chính phủ như giảm thuế VAT gia hạn đến cuối năm 2026 sẽ giúp cho ngành bán lẻ phục hồi mạnh mẽ hơn trong nửa cuối năm nay.

ĐIỂM NHẤN TÀI CHÍNH

Lợi nhuận đạt mức cao nhất lịch sử

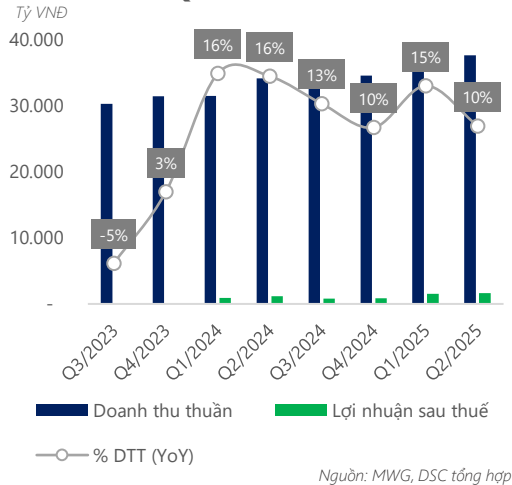
KQKD của MWG tiếp tục ghi nhận kết quả tích cực khi các mảng kinh doanh đều ghi nhận tăng trưởng ấn tượng. Cụ thể, mảng ICT (bao gồm TGDĐ và ĐMX) trong Q2/2025 ghi nhận mức tăng trưởng 10% YoY với động lực từ nhiều loại mặt hàng khác nhau như điện thoại, máy tính bảng và MTXT tăng từ 20% - 50% YoY, máy giặt, tivi ghi nhận tăng trưởng ổn định một đến hai chữ số. DSC đánh giá rằng trong các quý còn lại, mảng ICT của MWG sẽ tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực nhờ (1) hưởng lợi từ chu kỳ nâng cấp điện thoại và laptop trong bối cảnh người tiêu dùng dần nới lỏng chi tiêu công nghệ, và (2) nhóm hàng điện lạnh như máy lạnh dự kiến sẽ tăng trưởng mạnh trở lại nhờ thời tiết nắng nóng kéo dài tại nhiều khu vực trên cả nước. Bên cạnh đó, việc MWG tiếp tục cải thiện danh mục sản phẩm và tăng cường các chương trình kích cầu – như trả góp, khuyến mãi online – cũng góp phần duy trì sức mua ổn định.

Ở mảng bán lẻ thực phẩm, chuỗi Bách Hóa Xanh ghi nhận doanh thu quý 2 tăng gần 13% YoY, chủ yếu nhờ chiến lược đẩy mạnh mở rộng tại khu vực miền Trung – nơi có dư địa thị trường cao và cạnh tranh thấp hơn khu vực TP.HCM. DSC kỳ vọng khi kế hoạch mở rộng cửa hàng đã hoàn tất, MWG sẽ bước vào giai đoạn tối ưu vận hành, từ đó giảm bớt áp lực chi phí đầu tư và cải thiện doanh thu tại các cửa hàng tại khu vực này trong nửa cuối năm. Tổng kết, doanh thu thuần và LNST của MWG trong Q2/2025 lần lượt đạt mức 37.620 tỷ (+10% YoY) và 1.658 (+41% YoY).

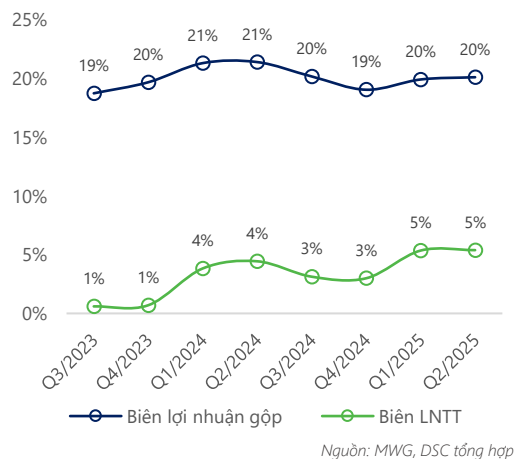
Biên lợi nhuận trước thuế có thể tiếp tục tăng

Trong quý 2/2025, BLNG của MWG đạt 20%, giảm 100 điểm cơ bản so với cùng kỳ năm trước, phản ánh áp lực về chi phí đầu vào và chính sách giá bán linh hoạt hơn nhằm thúc đẩy sức mua. Tuy nhiên, biên lợi nhuận trước thuế (BLNTT) vẫn duy trì ở mức 5%, cho thấy hiệu quả hoạt động được cải thiện ổn định qua từng quý. Tỷ lệ SG&A/doanh thu ghi nhận ở mức 15,7%, giảm đáng kể so với cùng kỳ cho thấy MWG đã thành công trong chiến lược tối ưu chi phí vận hành mặc dù doanh nghiệp đang thực hiện mở rộng số lượng cửa hàng với tốc độ lớn. DSC cho rằng trong các quý tới, khi áp lực chi phí giảm bớt, BLNTT của MWG có tiếp tục được cải thiện từ đó kéo BLNTT chung cả năm lên mức 5%-6%.

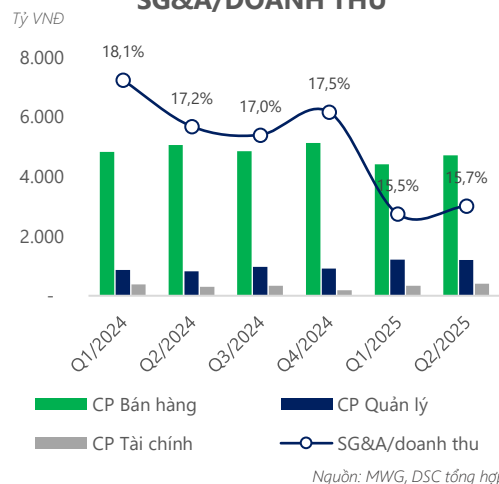
KẾT QUẢ KINH DOANH



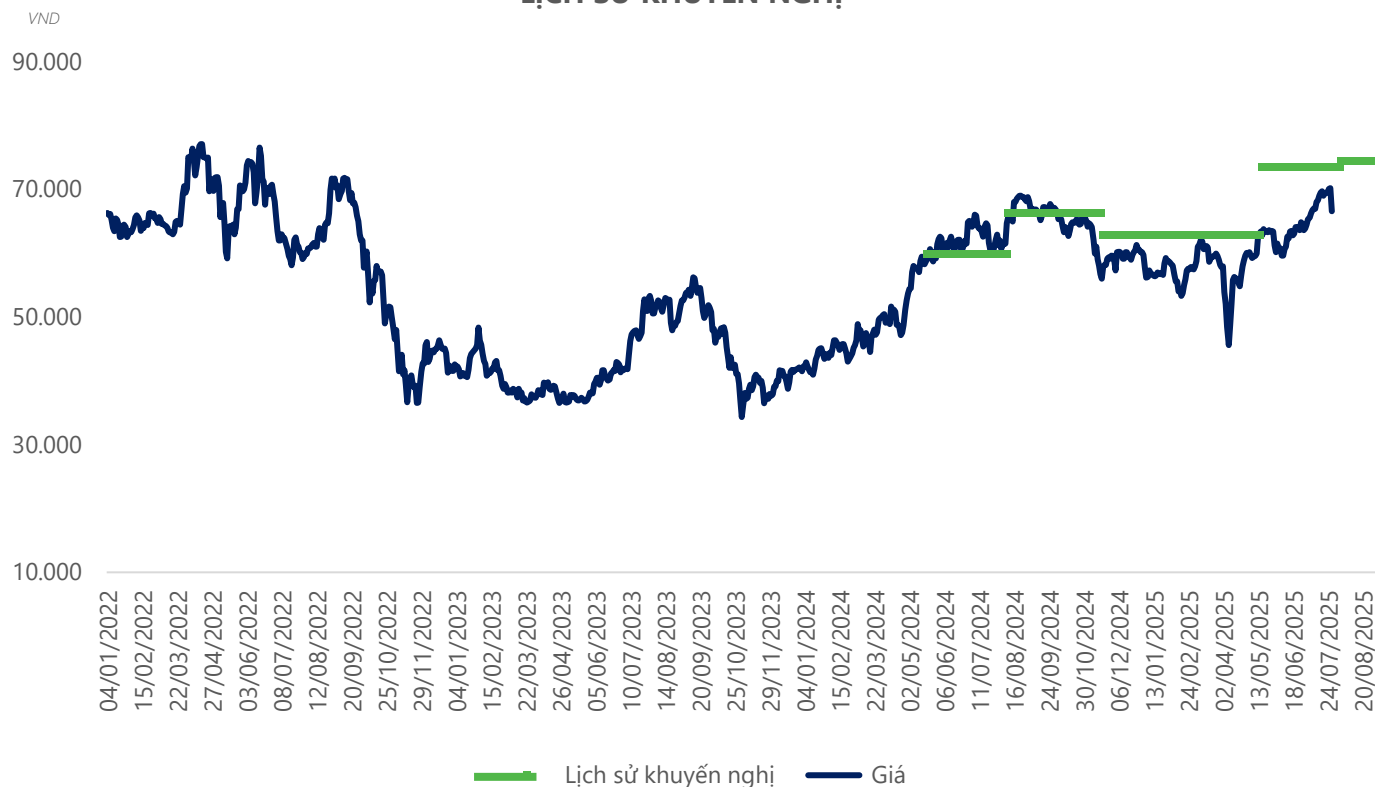
BIÊN LỢI NHUẬN



SG&A/DOANH THU



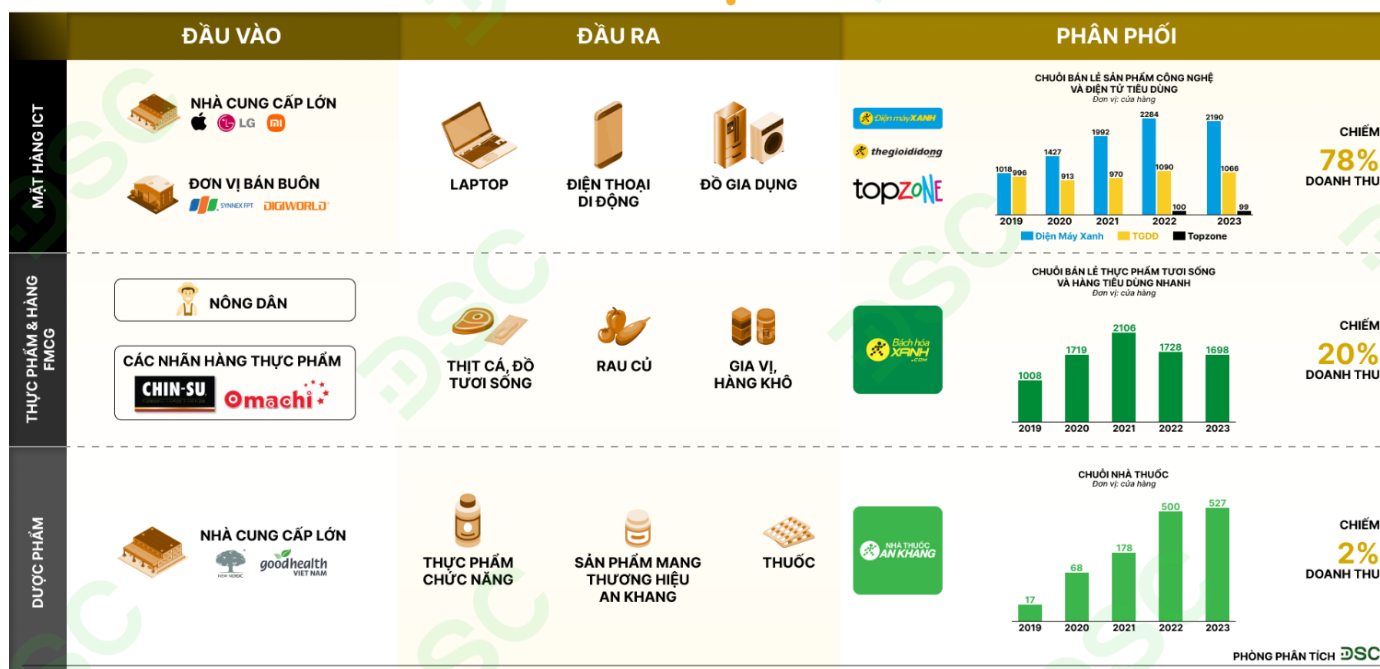
LỊCH SỬ KHUYẾN NGHỊ



MÔ HÌNH KINH DOANH

MÔ HÌNH KINH DOANH

CTCP ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG (MWG)



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