

**CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ (HSX: DGW)**
**Nguyễn Đức Thành Nhân, CFA**

Trưởng nhóm phân tích

Email: nhanndt@fpts.com.vn

Điện thoại: 1900 6446 - Ext: 7580

**Giá tại ngày 31/12/2024 (đồng/cp): 40.200**
**Khuyến nghị**
**Giá mục tiêu (đồng/cp): 47.900**
**MUA**
**Chênh lệch: +19,2%**

Người phê duyệt báo cáo:

**Nguyễn Thị Kim Chi**

Giám đốc phân tích đầu tư

**TRIỂN VỌNG TĂNG TRƯỞNG LẠC QUAN**

Chúng tôi tiến hành cập nhật định giá cổ phiếu DGW – CTCP Thế Giới Số bằng phương pháp chiết khấu dòng tiền FCFE và FCFF với tỷ trọng 50:50. Chúng tôi xác định mức giá mục tiêu của DGW là **47.900 đồng/cp**, cao hơn 19,2% so với mức giá đóng cửa ngày 31/12/2024, qua đó đưa ra khuyến nghị **MUA** ở thời điểm hiện tại.

**LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ**

➢ **Máy tính xách tay & máy tính bảng và điện thoại di động dự kiến tăng trưởng ở mức thấp**

Năm 2024, chúng tôi dự báo doanh thu MTXT & MTB và ĐTDĐ của DGW dự kiến lần lượt đạt 6.300 tỷ đồng (+6,7% YoY) và 9.540 tỷ đồng (+18,3% YoY). Trong giai đoạn 2024-2029F, doanh thu MTXT và MTB của DGW dự kiến tăng trưởng ở mức thấp CAGR = 4,2%/năm, tuy nhiên vẫn cao hơn so với mức tăng trưởng chung của ngành nhờ (1) hưởng lợi lợi xu thế sử dụng MTXT tích hợp AI và (2) thế mạnh của DGW trong việc phân phối các sản phẩm cao cấp. Trong khi đó, doanh thu ĐTDĐ dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = +13,1%/năm ([Chi tiết](#)).

➢ **Thiết bị văn phòng có triển vọng tăng trưởng tích cực**

Năm 2024, doanh thu thiết bị văn phòng ước đạt 4.471 tỷ đồng (+29,9% YoY), trong đó doanh thu thiết bị IoTs và thiết bị văn phòng (ngoài IoTs) lần lượt đạt 950 tỷ đồng (+42,4% YoY) và 3.521 tỷ đồng (+26,9% YoY). Giai đoạn 2024-2029F, doanh thu thiết bị IoTs dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = +15,5%/năm nhờ triển vọng tích cực của thiết bị đeo tay (đóng góp chính trong thiết bị IoTs). Đối với thiết bị văn phòng (ngoài IoTs), doanh thu dự báo tăng trưởng với CAGR = +20,2%/năm, nhờ (1) việc đầu tư vào trung tâm dữ liệu và nhu cầu chuyển dữ liệu lên đám mây vẫn là xu hướng dài hạn và (2) thị trường thiết bị công nghiệp có tiềm năng lớn ([Chi tiết](#)).

➢ **Thiết bị gia dụng và hàng tiêu dùng có nhiều điểm sáng**

Doanh thu thiết bị gia dụng dự kiến đạt 900 tỷ đồng (+23,6% YoY) năm 2024, trước khi tăng trưởng với CAGR = +29,8%/năm giai đoạn 2024-2029F, nhờ (1) thị trường thiết bị gia dụng nhỏ còn nhiều dư địa tăng trưởng, (2) ti vi Xiaomi (DGW phân phối độc quyền) gia tăng thị phần và (3) mở rộng danh mục sản phẩm, trong đó dự kiến sẽ phân phối tủ lạnh và máy điều hòa của Xiaomi trong đầu năm 2025. Đối với hàng tiêu dùng, doanh thu dự kiến đạt 794 tỷ đồng (+17,5% YoY) năm 2024, trước khi tăng trưởng với CAGR = +16,9%/năm chủ yếu nhờ (1) mở rộng thêm danh mục sản phẩm đồ uống sau khi sở hữu thêm kênh On-trade và (2) triển vọng tăng trưởng từ xu hướng cao cấp hóa trong ngành bia ([Chi tiết](#)).

**Biến động giá DGW và VNIndex**

**Thông tin giao dịch 31/12/2024**

Giá hiện tại (đồng/cp) 40.200

Giá cao nhất 52 tuần (đồng/cp) 52.661

Giá thấp nhất 52 tuần (đồng/cp) 39.915

Số lượng CP niêm yết (cp) 217.339.869

Số lượng CP lưu hành (cp) 219.168.700

KLGD BQ 30 ngày (cp/ngày) 1.180.292

Vốn hóa (tỷ đồng) 8.887,3

EPS trailing 12 tháng (đồng/cp) 1.809

P/E trailing 12 tháng (lần) 22,4x

**Tổng quan doanh nghiệp**

Tên	CTCP Thế Giới Số
Địa chỉ	Tầng 15, Tòa nhà Etown Central, Số 11 Đoàn Văn Bơ, Phường 13, Quận 4, TP. Hồ Chí Minh
Doanh thu chính	Phân phối máy tính xách tay và máy tính bảng, điện thoại di động, thiết bị văn phòng và hàng tiêu dùng
Lợi thế cạnh tranh	Dịch vụ phát triển thị trường (MES)
Rủi ro chính	Rủi ro tỷ giá, rủi ro mất độc quyền phân phối

**I. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ TRIỂN VỌNG**
**1. CẬP NHẬT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DGW TRONG 9T2024**

<i>Đơn vị: Tỷ đồng</i>	9T2024	9T2023	% YoY	% KH	Diễn giải
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>16.219</b>	<b>13.968</b>	<b>+16,1%</b>	<b>71%</b>	
<i>MTXT và MTB</i>	5.135	4.834	+6,2%	78%	<b>MTXT và MTB:</b> Doanh thu phục hồi +6,2% YoY, nhờ (2) xu hướng sử dụng MTXT tích hợp AI với tính năng vượt trội hơn (với giá bán cao hơn) và (1) thế mạnh về phân phối các sản phẩm cao cấp nhờ vị thế đứng đầu trong mảng phân phối MTXT.
<i>Điện thoại di động</i>	6.893	5.863	+17,6%	79%	<b>Điện thoại di động:</b> Doanh thu tăng trưởng +17,6% YoY, nhờ điện thoại Xiaomi tại Việt Nam gia tăng thị phần lên 22% (+6 đpt YoY) trong 9T2024.
<i>Thiết bị văn phòng</i>	3.019	2.317	+30,3%	55%	<b>Thiết bị văn phòng:</b> Doanh thu thiết bị văn phòng đạt 3.020 tỷ đồng (+30,3% YoY), trong đó doanh thu IoTs đạt 674 tỷ đồng (+41,0% YoY) và doanh thu thiết bị văn phòng (ngoài IoTs) đạt 2.346 tỷ đồng (+27,6% YoY). Trong mảng IoTs, sự tăng trưởng chính đến từ sản phẩm thiết bị đeo tay của thương hiệu Xiaomi và Huawei Trong mảng thiết bị văn phòng (ngoài IoTs), sự tăng trưởng chính đến từ (1) tỷ lệ thâm nhập của DGW còn khá thấp, trong khi thị trường có quy mô lớn và phân mảnh và (2) liên tục bổ sung các thương hiệu mới trong giai đoạn 2023-2024
<i>Thiết bị gia dụng</i>	629	494	+27,3%	60%	<b>Thiết bị gia dụng:</b> Doanh thu tăng trưởng +27,3% YoY nhờ tăng trưởng doanh thu của các sản phẩm robot hút bụi và máy lọc không khí của Xiaomi.
<i>Hàng tiêu dùng</i>	543	461	+17,8%	45%	<b>Hàng tiêu dùng:</b> Doanh thu tăng trưởng +17,8%/năm, chủ yếu đến từ mảng hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) khi DGW mới phát triển thêm kênh tiêu thụ mới ở nhóm đồ uống và sự đóng góp của các sản phẩm mới.
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>1.448</b>	<b>1.039</b>	<b>+39,4%</b>		Lợi nhuận gộp tăng trưởng +39,4% YoY, trong đó biên lợi nhuận gộp 9T2024 đạt 8,9% (+1,5 đpt YoY), nhờ (1) cuộc cạnh tranh về giá trong mảng điện thoại di động năm 2023 đã hạ nhiệt và (2) sự gia tăng về trong doanh thu của các sản phẩm ngoài MTXT & MTB và điện thoại di động với biên lợi nhuận cao hơn
<i>Chi phí bán hàng</i>	928	573	+62,0%		Chi phí bán hàng tăng mạnh +62,0% YoY do (1) gia tăng đóng góp của các sản phẩm ngoài ĐTDĐ, MTXT & MTB có tỷ lệ bán

hàng/doanh thu cao hơn và (2) việc mở rộng kênh On-trade của mảng hàng tiêu dùng phát sinh một số chi phí 1 lần.

Chi phí QLDN tăng trưởng +33,3% YoY do (1) DGW đầu tư chuyển trụ sở chính và (2) hợp nhất KQKD của Vietmoney và B2X.

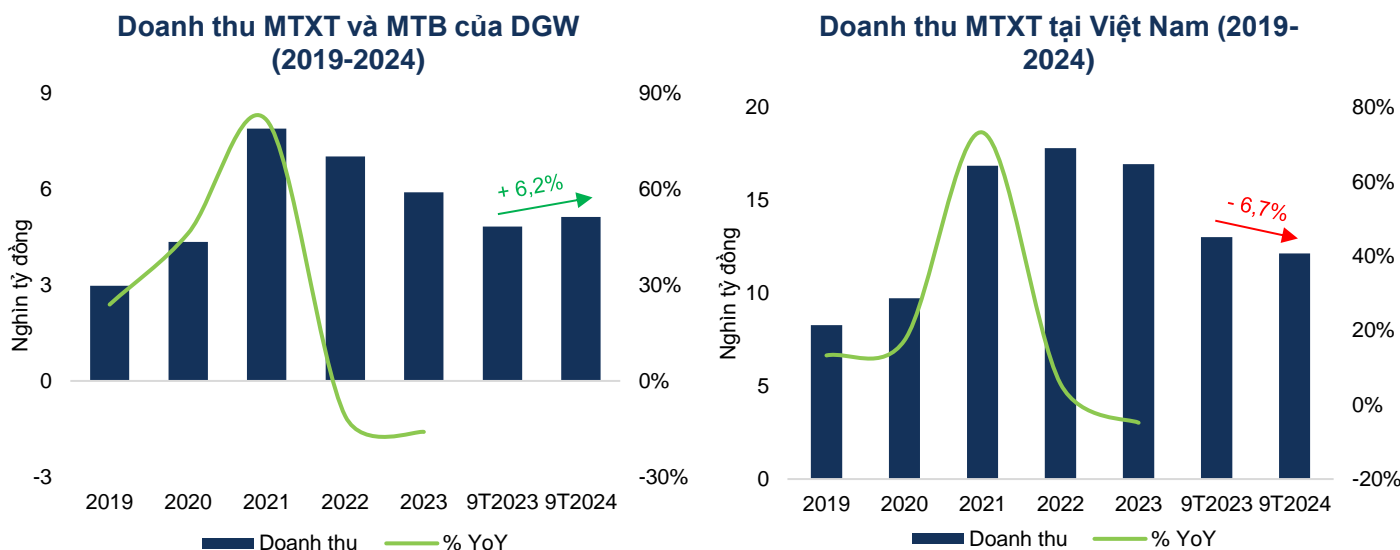
Chi phí QLDN 179 135 **+33,3%**

<b>Lợi nhuận HĐKD</b>	<b>340</b>	<b>331</b>	<b>+2,8%</b>	
Doanh thu tài chính	136	128	+5,9%	
Chi phí tài chính	96	110	-12,7%	
- Chi phí lãi vay	68	99	-31,4%	
<b>LNTT</b>	<b>380</b>	<b>352</b>	<b>+7,9%</b>	
<b>LNST</b>	<b>302</b>	<b>272</b>	<b>+10,9%</b>	<b>62%</b>
<b>Tỷ lệ trên doanh thu (%)</b>	<b>9T2024</b>	<b>9T2023</b>	<b>% YoY</b>	
Tỷ suất lợi nhuận gộp	8,9%	7,4%	+1,5 đpt	
CP bán hàng/DTT	5,7%	4,1%	+1,6 đpt	
CP quản lý DN/DTT	1,1%	1,0%	+0,1 đpt	
Tỷ suất LN HĐKD	2,1%	2,4%	-0,3 đpt	
Tỷ suất LNTT	2,3%	2,5%	-0,2 đpt	
Tỷ suất LNST	1,9%	1,9%	-0,1 đpt	

Nguồn: DGW, FTPTS tổng hợp

## 2. TRIỂN VỌNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DGW

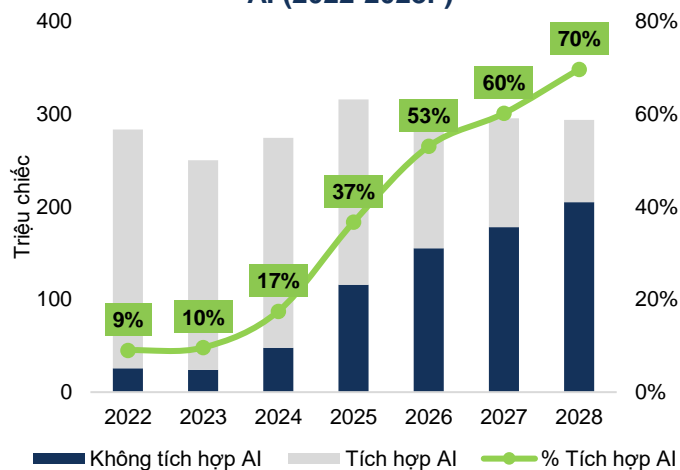
### 2.1. Mảng MTXT & MTB – Hưởng lợi từ xu hướng cao cấp hóa [\(Trở về nội dung chính\)](#)



Nguồn: DGW, GfK, FTPTS tổng hợp

Doanh thu 9T2024 phục hồi +6,2% YoY, nhờ (2) xu hướng sử dụng MTXT tích hợp AI với tính năng vượt trội hơn (với giá bán cao hơn) và (1) thế mạnh về phân phối các sản phẩm cao cấp nhờ vị thế đứng đầu trong mảng phân phối MTXT. Trong khi đó, doanh thu MTXT tại Việt Nam trong 9T2024 tiếp tục suy giảm giảm -6,7% YoY khi thị trường MTXT đã bão hòa sau dịch Covid-19 và người tiêu dùng vẫn trì hoãn chi tiêu để thay thế MTXT kể từ đợt mua sắm bùng nổ vào Q4/2021.

Hiện MTXT tích hợp AI chỉ chiếm ~17% thị phần trong sản lượng MTXT tiêu thụ toàn cầu do (1) giá bán tương đối cao và (2) hệ sinh thái các ứng dụng tích hợp AI của các nhà phát triển phần mềm chưa hoàn thiện. Tuy nhiên, xu hướng sử dụng MTXT tích hợp AI được dự báo sẽ tăng trưởng bùng nổ trong năm 2025, dự kiến đạt 116 triệu chiếc (+141,7% YoY), trước khi tăng trưởng lên mức 205 triệu chiếc vào năm 2028 (tương ứng CAGR = +20,9%/năm giai đoạn 2024-2028). Điều này đến từ việc phần lớn người tiêu dùng dự kiến sẽ bắt đầu sử dụng MTXT tích hợp AI vào năm 2025 và 2026 nhờ vào nhu cầu mạnh mẽ từ khối doanh nghiệp. Cụ thể, nhu cầu của doanh nghiệp sẽ tăng trưởng cao hơn so với cá nhân nhờ việc hỗ trợ tốt hơn cho các công việc liên quan đến công nghệ, phần mềm, dữ liệu, v.v., với dự báo nhu cầu sử dụng của doanh nghiệp/cá nhân sẽ chiếm tỷ lệ 60/40 vào năm 2028.

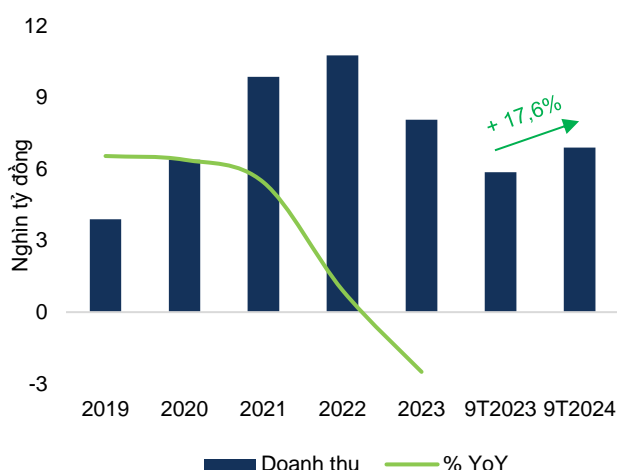
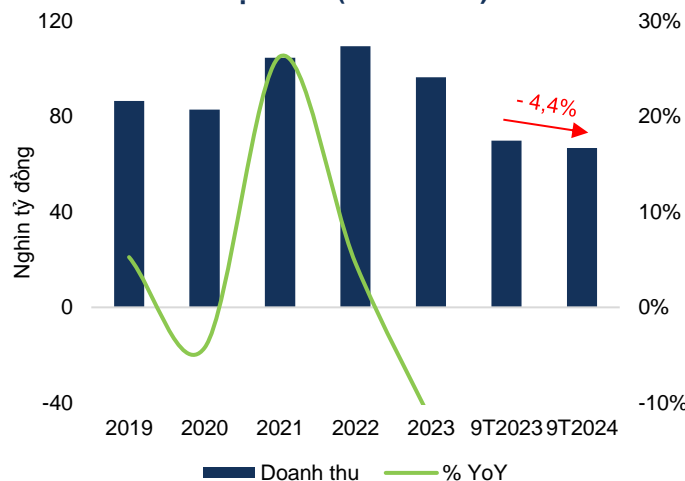
**Cơ cấu tiêu thụ máy tính cá nhân theo AI (2022-2028F)**


\* Máy tính cá nhân bao gồm máy tính để bàn và máy tính xách tay, trong đó MTXT chiếm ~80% sản lượng tiêu thụ  
 Nguồn: Canalsys, FPT S tổng hợp

Bên cạnh đó, DGW cũng tích cực tìm kiếm thêm các nhãn hàng để mở rộng danh mục sản phẩm bằng việc hợp tác thêm với thương hiệu MSI trong Q2/2024 và GIGABYTE trong Q3/2024 để phân phối các sản phẩm máy tính xách tay phân khúc gaming. Hiện MSI chiếm 18% thị phần MTXT phân khúc gaming tại Việt Nam.

Năm 2024, chúng tôi dự báo doanh thu MTXT và MTB của DGW dự kiến đạt 6.300 tỷ đồng (+6,7% YoY). Trong giai đoạn 2024-2029F, doanh thu MTXT và MTB của DGW dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = 4,2%/năm, cao hơn so với mức tăng trưởng chung của ngành (Euromonitor dự báo CAGR = +3,4%/năm) nhờ (1) hưởng lợi từ xu thế sử dụng MTXT tích hợp AI - cao cấp hóa và (2) thế mạnh của DGW trong việc phân phối các sản phẩm cao cấp.

## 2.2. Điện thoại di động – Tăng trưởng nhờ Xiaomi gia tăng thị phần

**Doanh thu điện thoại di động của DGW (2019-2024)**

**Doanh thu điện thoại thông minh tại Việt Nam (2019-2024)**


Nguồn: DGW, GfK, FPT S tổng hợp

Doanh thu điện thoại di động của DGW tăng trưởng +17,6% YoY, trái ngược với mức tăng trưởng chung của thị trường -4,4% YoY. Điều này xảy ra nhờ doanh thu phân phối điện thoại Xiaomi của DGW đạt 3.515 tỷ đồng (+42,8% YoY), hưởng lợi từ việc điện thoại Xiaomi tại Việt Nam gia tăng thị phần lên 22% (+6 đpt YoY) trong 9T2024. Chúng tôi nhận thấy Xiaomi ngày càng chiếm lấy thị phần từ các đối thủ chạy hệ điều hành Android khác nhờ (1) sở hữu hệ sinh thái gồm nhiều sản phẩm công nghệ đa dạng và mức độ tương thích cao, giúp gia tăng trải nghiệm cho người dùng (trong khi các hãng Android khác như Oppo hay Vivo chỉ tập trung duy nhất vào sản phẩm điện thoại) và (2) dòng sản phẩm Redmi Note thân thiện với người dùng, giá cả phải chăng (~6-7 triệu

đồng/chiếc) phù hợp với phần lớn dân số tại Việt Nam, tuy nhiên vẫn sở hữu nhiều tính năng ở các dòng điện thoại cao cấp.

Theo chia sẻ của DGW, xu hướng chuyển đổi điện thoại chỉ hỗ trợ 2G (điện thoại phổ thông) sang điện thoại hỗ trợ 4G ngay sau khi Bộ Thông tin và Truyền thông quyết định tắt sóng 2G kể từ ngày 15/10/2024 không đáng kể khi xu hướng chuyển đổi này đã xảy ra trong thời gian dài trước đó chứ không mang tính thời điểm. Bên cạnh đó, DGW cũng đánh giá các sản phẩm điện thoại 4G giá rẻ của thương hiệu ZTE và TCL mà DGW đang phân phối cũng không quá khác biệt so với phân khúc bình dân của thương hiệu Xiaomi.

Năm 2024, doanh thu ĐTĐĐ của DGW dự kiến sẽ đạt 9.540 tỷ đồng (+18,3% YoY). Trong giai đoạn 2024-2029F, doanh thu ĐTĐĐ của DGW dự kiến sẽ tăng trưởng ở mức CAGR = +13,1%/năm, cao hơn mức tăng trưởng chung của ngành được Euromonitor dự báo với CAGR = +11,6%/năm nhờ Xiaomi sẽ tiếp tục gia tăng thị phần khi xu hướng hợp nhất thị trường sẽ tiếp diễn đối với sản phẩm điện thoại chạy hệ điều hành Android.

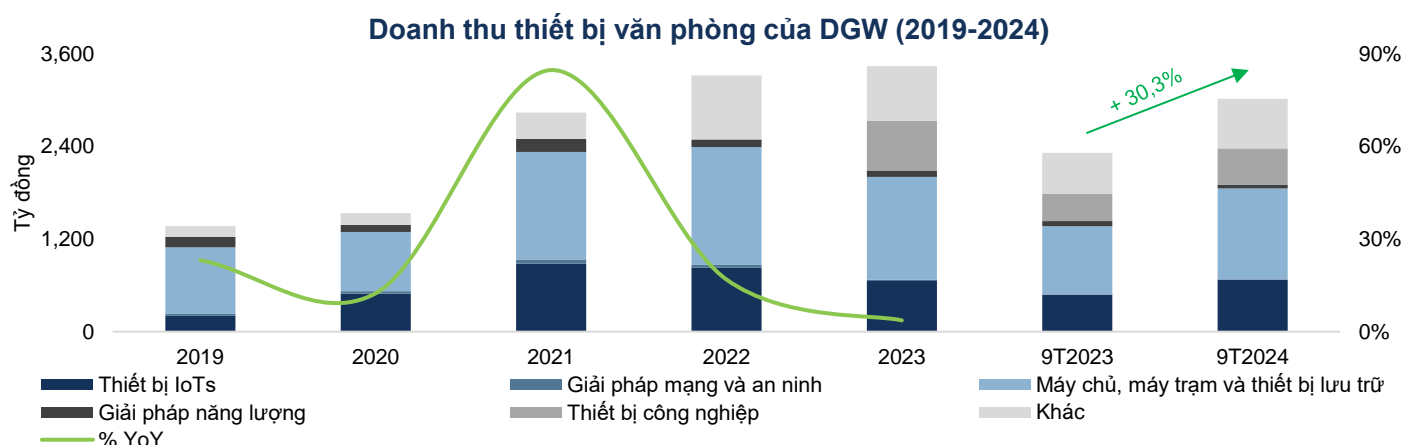
### 2.3. Thiết bị văn phòng – Triển vọng tăng trưởng tích cực ở nhiều phân khúc [\(Trở về nội dung chính\)](#)

Trong giai đoạn 2023-2024, DGW đã tích cực bổ sung thêm nhiều thương hiệu vào danh mục sản phẩm trong mảng thiết bị văn phòng, cụ thể như sau:

**Bảng 1: Danh mục sản phẩm mới của mảng thiết bị văn phòng trong giai đoạn 2023-2024**

Thương hiệu	Danh mục sản phẩm cấp 2	Danh mục sản phẩm cấp 1	Thời điểm phân phối
Lexmark	Máy in	Máy chủ, máy trạm và thiết bị lưu trữ	Q2/2023
Kieslect	Thiết bị đeo tay	Thiết bị IoTs	Q2/2023
Belkin	Tai nghe, cáp sạc	Thiết bị IoTs	Q4/2023
Poly	Loa, tai nghe, camera	Thiết bị IoTs	Q4/2023
Asus	Máy chơi game cầm tay	Thiết bị IoTs	Q4/2023
Lexar	Thiết bị lưu trữ và thẻ nhớ	Máy chủ, máy trạm và thiết bị lưu trữ	Q4/2023
HPE	Máy trạm, máy chủ, thiết bị lưu trữ	Máy chủ, máy trạm và thiết bị lưu trữ	Q1/2024
	Thiết bị mạng	Giải pháp mạng và an ninh	
	Thiết bị lưu điện và linh kiện máy tính	Giải pháp năng lượng	
Kospet	Thiết bị đeo tay	Thiết bị IoTs	Q3/2024
MSI	Chuột, bàn phím	Thiết bị IoTs	Q3/2024
	PC, màn hình	Máy chủ, máy trạm và thiết bị lưu trữ	

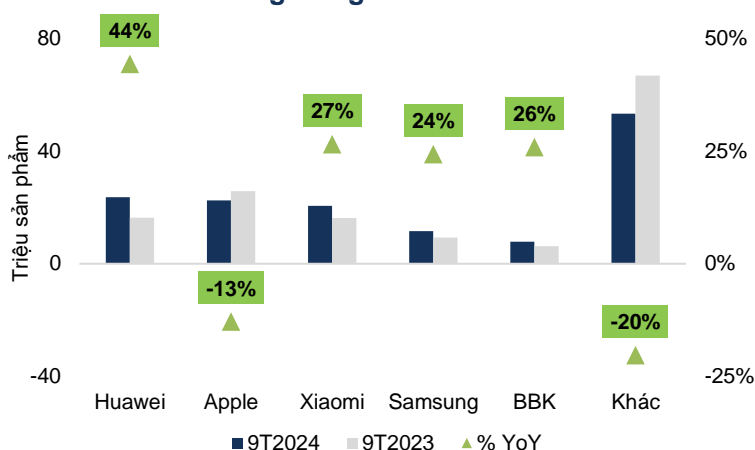
Nguồn: DGW, FPTS tổng hợp



Trong 9T2024, doanh thu thiết bị văn phòng đạt 3.020 tỷ đồng (+30,3% YoY), trong đó doanh thu IoTs đạt 674 tỷ đồng (+41,0% YoY) và doanh thu thiết bị văn phòng (ngoài IoTs) đạt 2.346 tỷ đồng (+27,6% YoY).

Trong mảng IoTs, sự tăng trưởng chính đến từ sản phẩm thiết bị đeo tay – chiếm ~70% doanh thu IoTs – của thương hiệu Xiaomi (DGW phân phối 90% doanh số) và Huawei (DGW độc quyền phân phối 100% doanh số). Tổng 9T2024, Xiaomi và Huawei là 2 hãng có mức tăng trưởng cao nhất về số lượng các thiết bị đeo tay trên toàn cầu nhờ (1) giá bán phải chăng, phù hợp với đa số người dùng và (2) tính năng và thiết kế vượt trội so với giá thành. Chúng tôi cho rằng xu hướng tương tự cũng diễn ra tại thị trường Việt Nam trong 9T2024. Bên cạnh đó, DGW cũng tích cực bổ sung thêm thương hiệu Kieslect (Trung Quốc) trong Q2/2023 và Kospet (Trung Quốc) trong Q3/2024 để phân phối các sản phẩm đồng hồ thông minh.

**Số lượng thiết bị đeo tay tiêu thụ toàn cầu theo hãng trong 9T2024 vs 9T2023**



Nguồn: IDC, FPTs tổng hợp

Năm 2024, chúng tôi dự báo doanh thu thiết bị IoTs sẽ đạt 950 tỷ đồng (+42,4% YoY). Trong giai đoạn 2024-2029, doanh thu thiết bị IoTs dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = +15,5%/năm, nhờ (1) thiết bị đeo tay sẽ đóng góp chính yếu cho sự tăng trưởng của mảng thiết bị IoTs và (2) mức tăng trưởng của mảng thiết bị đeo tay được Euromonitor ước tính với CAGR = +15,5%/năm giai đoạn 2024-2029F.

Trong mảng thiết bị văn phòng (ngoài IoTs), sự tăng trưởng chính đến từ (1) tỷ lệ thâm nhập của DGW còn khá thấp, trong khi thị trường có quy mô lớn và phân mảnh và (2) liên tục bổ sung các thương hiệu mới trong giai đoạn 2023-2024 như Lexmark (máy in), Lexar (thiết bị lưu trữ và thẻ nhớ), HPE (máy trạm, máy chủ, thiết bị mạng, v.v.) và MSI (PC và màn hình). Trong đó, mảng máy chủ, máy trạm, thiết bị lưu trữ và mảng doanh thu khác (chủ yếu gồm phần mềm và giải pháp điện toán đám mây) lần lượt ghi nhận doanh thu trong 9T2024 đạt 1.180 tỷ đồng (+33,4% YoY) và 466 tỷ đồng (+31,8% YoY), nhờ (1) xu hướng đầu tư vào trung tâm dữ liệu của các công ty công nghệ (VNG, VCCorp), các nhà mạng viễn thông (Viettel, VNG, CMC, VNPT) và chính phủ và (2) nhu cầu dịch chuyển dữ liệu lên đám mây của doanh nghiệp gia tăng mạnh mẽ. Đối với mảng thiết bị công nghiệp, doanh thu 9T2024 đạt 466 tỷ đồng (+31,8% YoY), không đạt được như kỳ vọng khi chỉ mới hoàn thành ~46,6% so với kế hoạch năm 2024 do (1) chi nhánh mới ở Hà Nội hoạt động chậm hơn dự kiến và (2) nhu cầu sản xuất tại các KCN vẫn còn thấp, đặc biệt là Intel (khách hàng lớn của Achison) khi công ty này đang cắt giảm nhân sự trong bối cảnh thị phần bị suy giảm mạnh trong mảng sản xuất chip.

Năm 2024, chúng tôi dự báo doanh thu thiết bị văn phòng (ngoài IoTs) dự kiến đạt 3.521 tỷ đồng (+26,9% YoY), trong đó doanh thu máy chủ, máy trạm, thiết bị lưu trữ đạt 1.800 tỷ đồng (+35,2% YoY), doanh thu khác đạt 850 tỷ đồng (+19,9% YoY) và doanh thu thiết bị công nghiệp đạt 800 tỷ đồng (+24,6% YoY). Trong giai đoạn 2024-2029F, chúng tôi dự báo doanh thu thiết bị văn phòng (ngoài IoTs) dự kiến tăng trưởng với CAGR = +20,2%/năm, nhờ dự địa tăng trưởng lớn ở cả 3 phân khúc (1) máy chủ, máy trạm, thiết bị lưu trữ (CAGR = +20,9%/năm), (2) mảng khác (CAGR = +16,2%/năm) và (3) thiết bị công nghiệp (CAGR = +23,0%/năm). Đối với 2 mảng máy chủ, máy trạm, thiết bị lưu trữ và mảng khác (chủ yếu gồm phần mềm và giải pháp điện toán đám mây), chúng tôi vẫn đánh giá lạc quan khi việc đầu tư vào trung tâm dữ liệu và nhu cầu chuyển dữ liệu lên đám mây vẫn là xu hướng trong dài hạn. Đối với thiết bị công nghiệp, chúng tôi cũng đánh giá tiềm năng rất lớn khi thị trường thiết bị công nghiệp còn khá phân mảnh và quy mô lớn khi Achison (công ty con của DGW) chỉ chiếm ~5% thị phần.

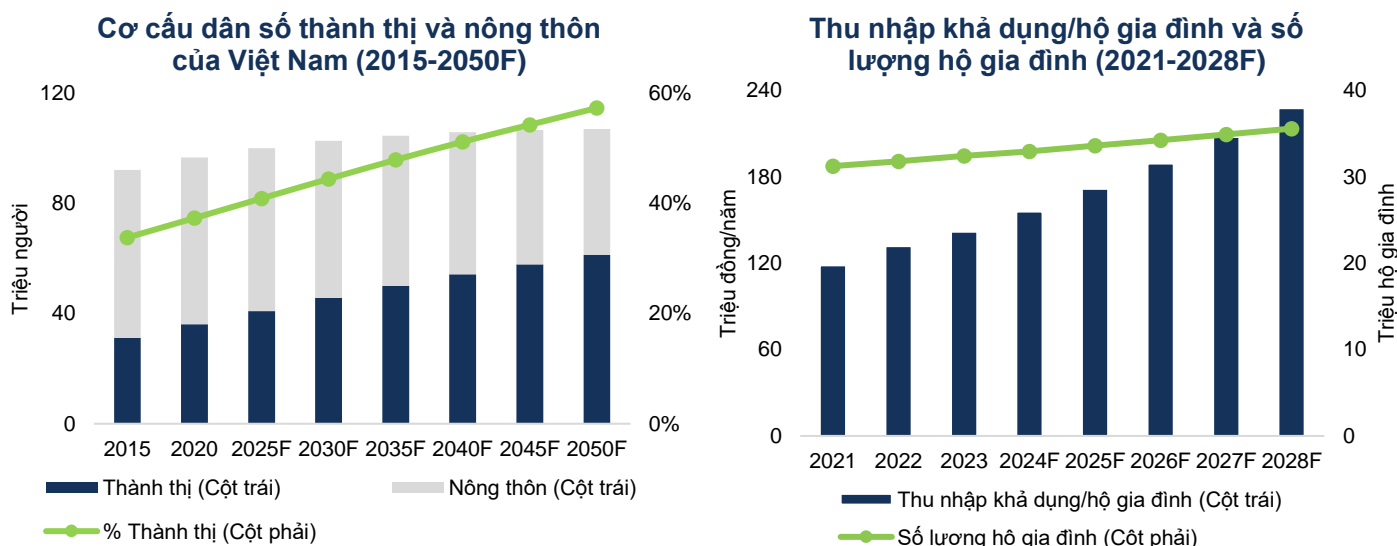
#### 2.4. Thiết bị gia dụng – Dự địa tăng trưởng lớn [\(Trở về nội dung chính\)](#)

Doanh thu mảng thiết bị gia dụng tăng trưởng +27,3% YoY nhờ tăng trưởng doanh thu của các sản phẩm robot hút bụi và máy lọc không khí của Xiaomi. Tuy nhiên, doanh thu mảng này trong 9T2024 chỉ đạt 60% KH 2024, chưa đạt được như kỳ vọng do nhu cầu chi tiêu cho các sản phẩm không thiết yếu vẫn còn yếu và sự đóng băng của các dự án bất động sản – kênh khách hàng chính của DGW.

Trong các thương hiệu hiện hữu, Whirlpool hiện đang cắt giảm bớt các SKUs để tập trung vào các sản phẩm thế mạnh trên thị trường như các sản phẩm giặt, sấy. Trong Q3/2024, DGW đã hợp tác với Philips (Hà Lan) để phân phối tất cả các sản phẩm của hãng như nồi chiên không dầu, nồi áp suất, máy xay, bình đun nước, bàn ủi, máy

hút bụi, máy lọc không khí, v.v. Hiện Philips đang dẫn đầu thị phần về nhóm thiết bị chăm sóc quần áo và một số sản phẩm thiết bị nhà bếp tại thị trường Việt Nam.

Năm 2024, doanh thu thiết bị gia dụng của DGW dự kiến đạt 900 tỷ đồng (+23,6% YoY). Trong giai đoạn 2024-2029F, doanh thu mảng thiết bị gia dụng dự kiến tăng trưởng với CAGR = +29,8%/năm, nhờ (1) thị trường thiết bị gia dụng nhỏ còn nhiều dư địa tăng trưởng, (2) ti vi Xiaomi (DGW phân phối độc quyền) gia tăng thị phần và (3) mở rộng danh mục sản phẩm, trong đó dự kiến sẽ phân phối tủ lạnh và máy điều hòa của Xiaomi trong đầu năm 2025. Cụ thể, Euromonitor dự báo thị trường thiết bị gia dụng nhỏ dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = +8,3%/năm trong giai đoạn 2024-2028F nhờ (1) quá trình đô thị hóa giúp số lượng hộ gia đình gia tăng (CAGR = +1,9%/năm) khi quy mô hộ gia đình ngày càng thu hẹp, (2) thu nhập khả dụng của hộ gia đình được cải thiện (CAGR = +9,9%/năm), và (3) tỷ lệ thâm nhập các thiết bị gia dụng nhỏ tại Việt Nam vẫn còn ở mức thấp.



Nguồn: Fitch Solutions, FPTS tổng hợp

## 2.5. Hàng tiêu dùng – Tăng trưởng đến từ gia tăng kênh phân phối mới

Doanh thu trong 9T2024 tăng trưởng +17,8%/năm, chủ yếu đến từ mảng hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) khi DGW mới phát triển thêm kênh tiêu thụ mới ở nhóm đồ uống và sự đóng góp các sản phẩm mới. Trong Q3/2024, DGW được ABInbev (ước tính chiếm 4% thị phần ngành bia) giao thêm quyền phân phối trên kênh On-trade (Tiêu thụ tại chỗ), bao gồm khách sạn, quán ăn, nhà hàng, quán nhậu, quán bar, v.v. Trước đó, DGW chỉ sở hữu kênh Off-trade (Tiêu thụ mua về nhà), gồm 2 kênh Modern Trade (siêu thị và cửa hàng tiện lợi) và General Trade (các cửa hàng nhỏ lẻ). DGW có thể tận dụng kênh mới này để mở rộng danh mục sản phẩm sang các sản phẩm không cạnh tranh trực tiếp với ABInBev, như nước ngọt, rượu, v.v. Đối với các sản phẩm mới, trong Q1/2024, DGW đã hợp tác với thương hiệu (1) Mitsuei (Nhật Bản), phân phối các sản phẩm chăm sóc cá nhân/gia đình như nước rửa tay, sữa tắm, sản phẩm tẩy rửa trong nhà bếp, và (2) Younger Farm (Thái Lan) để phân phối snack bánh gạo.

Trong khi đó, doanh thu mảng thực phẩm chức năng và dược phẩm tăng trưởng không đáng kể, khi danh mục sản phẩm khó mở rộng. Nguyên nhân chủ yếu do (1) khâu giáo dục thị trường để chứng minh các sản phẩm thuốc mới hiệu quả hơn so với các sản phẩm thuốc ở hiện tại tốn nhiều thời gian và (2) thủ tục xin visa nhập khẩu thuốc phức tạp.

Năm 2024, chúng tôi dự phóng doanh thu hàng tiêu dùng của DGW đạt 794 tỷ đồng (+17,5% YoY). Trong giai đoạn 2024-2029F, chúng tôi dự phóng doanh thu hàng tiêu dùng dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = +16,9%/năm chủ yếu nhờ (1) mở rộng thêm danh mục sản phẩm đồ uống sau khi sở hữu thêm kênh On-trade và (2) triển vọng tăng trưởng từ xu hướng cao cấp hóa trong ngành bia khi giới trẻ ngày càng quan tâm hơn đến hình thức và hương vị của bia thay vì số lượng.

## II. TỔNG HỢP KẾT QUẢ DỰ PHÓNG

Dựa trên những phân tích chi tiết về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của DGW, chúng tôi dự phóng kết quả kinh doanh của DGW giai đoạn 2024 – 2029F như sau:

Chỉ tiêu	Giá định	
Doanh thu thuần	Doanh thu thuần của DGW năm 2024 ước đạt 22.011 tỷ đồng (+17,0% YoY), và dự kiến tăng trưởng với CAGR = +13,4%/năm trong giai đoạn 2024-2029F, trong đó:  <b>Màng MTXT và MTB:</b> Doanh thu năm 2024 dự kiến đạt 6.300 tỷ đồng (-12,5% YoY). Giai đoạn 2024-2029F, doanh thu MTXT và MTB của DGW dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = 4,2%/năm, nhờ (1) hưởng lợi từ xu thế sử dụng MTXT tích hợp AI - cao cấp hóa và (2) thế mạnh của DGW trong việc phân phối các sản phẩm cao cấp.  <b>Màng ĐTDĐ:</b> Doanh thu năm 2024 dự kiến đạt 9.540 tỷ đồng (+18,3% YoY). Giai đoạn 2024-2029F, doanh thu ĐTDĐ của DGW dự kiến sẽ tăng trưởng ở mức CAGR = +13,1%/năm nhờ Xiaomi sẽ tiếp tục gia tăng thị phần khi xu hướng hợp nhất thị trường sẽ tiếp diễn đối với sản phẩm điện thoại chạy hệ điều hành Android.  <b>Màng thiết bị văn phòng:</b> Doanh thu năm 2024 dự kiến đạt 4.471 tỷ đồng (+29,9% YoY), trong đó doanh thu thiết bị IoTs sẽ đạt 950 tỷ đồng (+42,4% YoY) và doanh thu thiết bị văn phòng (ngoài IoTs) dự kiến đạt 3.521 tỷ đồng (+26,9% YoY). Giai đoạn 2024-2029F, doanh thu thiết bị IoTs dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = +15,5%/năm, nhờ (1) thiết bị đeo tay sẽ đóng góp chính yếu cho sự tăng trưởng của mảng thiết bị IoTs và (2) mức tăng trưởng của mảng thiết bị đeo tay được Euromonitor ước tính với CAGR = +15,5%/năm. Giai đoạn 2024-2029F, doanh thu thiết bị văn phòng (ngoài IoTs) dự kiến tăng trưởng với CAGR = +20,2%/năm, nhờ (1) việc đầu tư vào trung tâm dữ liệu và nhu cầu chuyển dữ liệu lên đám mây vẫn là xu hướng trong dài hạn và (2) thị trường thiết bị công nghiệp có tiềm năng rất lớn khi thị trường còn khá phân mảnh với quy mô lớn.  <b>Màng thiết bị gia dụng:</b> Doanh thu năm 2024 dự kiến đạt 900 tỷ đồng (+23,6% YoY). Giai đoạn 2024-2029F, doanh thu mảng thiết bị gia dụng dự kiến tăng trưởng với CAGR = +29,8%/năm, nhờ (1) thị trường thiết bị gia dụng nhỏ còn nhiều dư địa tăng trưởng, (2) ti vi Xiaomi (DGW phân phối độc quyền) gia tăng thị phần và (3) mở rộng danh mục sản phẩm, trong đó dự kiến sẽ phân phối tủ lạnh và máy điều hòa của Xiaomi trong đầu năm 2025.  <b>Màng hàng tiêu dùng:</b> Doanh thu năm 2024 dự kiến đạt 794 tỷ đồng (+17,5% YoY). Trong giai đoạn 2024-2029F, doanh thu hàng tiêu dùng dự kiến sẽ tăng trưởng với CAGR = +16,9%/năm chủ yếu nhờ (1) mở rộng thêm danh mục sản phẩm đồ uống sau khi sở hữu thêm kênh On-trade và (2) triển vọng tăng trưởng từ xu hướng cao cấp hóa trong ngành bia khi giới trẻ ngày càng quan tâm hơn đến hình thức và hương vị của bia thay vì số lượng.	
	<b>Biên lợi nhuận gộp</b>	Năm 2024, chúng tôi dự báo biên lợi nhuận gộp của DGW đạt 8,91% (+0,62 đpt YoY) do tỷ trọng doanh thu ngoài ĐTDĐ, MTXT & MTB (với biên lợi nhuận cao hơn) tăng cao và biên lợi nhuận sản phẩm ĐTDĐ phục hồi nhờ cuộc chiến về giá hạ nhiệt hơn so với năm 2023. Giai đoạn 2024-2029F, biên lợi nhuận gộp dự báo tăng từ mức 8,91% lên 10,39%, nhờ tỷ trọng doanh thu ngoài ĐTDĐ, MTXT & MTB gia tăng.
	<b>Chi phí bán hàng</b>	Năm 2024, chúng tôi dự báo tỷ lệ chi phí bán hàng/doanh thu của DGW đạt 5,70% (+2,43 đpt YoY) do (1) gia tăng đóng góp của các sản phẩm ngoài ĐTDĐ, MTXT & MTB có tỷ lệ bán hàng/doanh thu cao hơn và (2) việc mở rộng kênh On-trade của mảng hàng tiêu dùng phát sinh một số chi phí 1 lần. Giai đoạn 2024-2029F, tỷ lệ chi phí bán hàng/doanh thu tăng từ 5,70% lên mức 5,95% do sự tiếp tục gia tăng đóng góp của các sản phẩm ngoài ĐTDĐ, MTXT & MTB trong doanh thu.

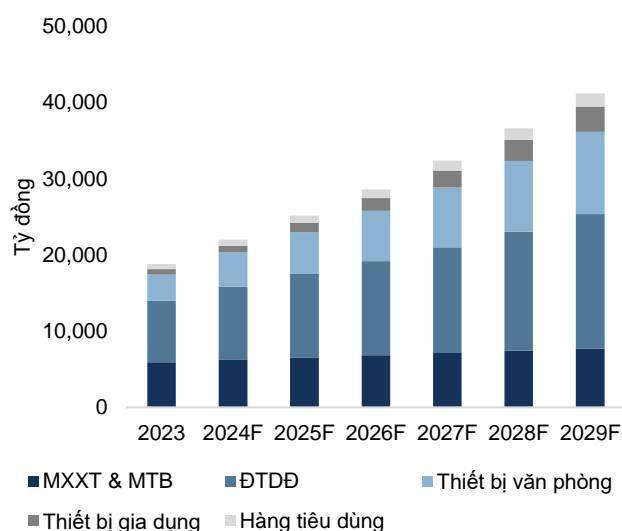
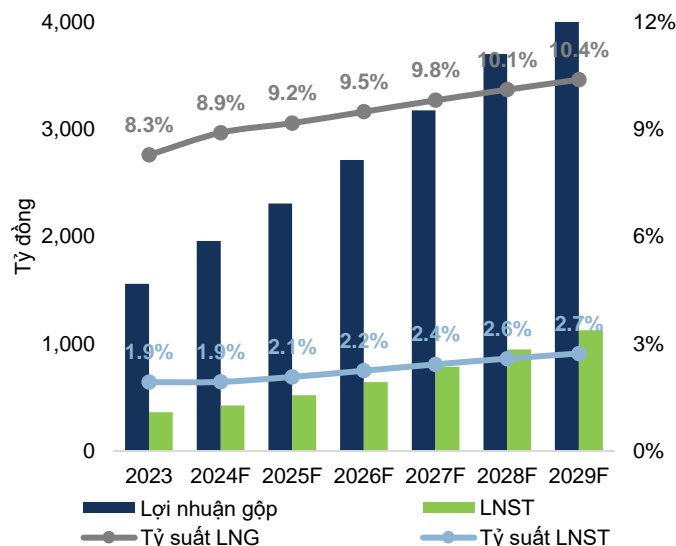


**Lợi nhuận trước thuế**

Năm 2024, chúng tôi dự báo lợi nhuận trước thuế của DGW đạt 533 tỷ đồng (+13,2% YoY), dựa trên giả định tỷ lệ chi phí bán hàng/doanh thu và chi phí quản lý doanh nghiệp/doanh thu lần lượt đạt 5,70% và 1,10%. Giai đoạn 2024–2029F, lợi nhuận trước thuế của DGW dự kiến tăng trưởng với CAGR = +21,4%/năm, dựa trên giả định tỷ lệ chi phí bán hàng/doanh thu tăng lên mức 5,95% và tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp/doanh thu tăng lên mức 1,15%.

**Lợi nhuận sau thuế**

Năm 2024, chúng tôi dự báo lợi nhuận sau thuế đạt 426 tỷ đồng (+17,5% YoY), dựa trên giả định mức thuế thu nhập doanh nghiệp là 20%. Giai đoạn 2024-2029F, lợi nhuận sau thuế của DGW dự kiến tăng trưởng với CAGR = +21,4%/năm, dựa trên giả định mức thuế thu nhập doanh nghiệp vẫn ở mức 20%.

**Dự phóng cơ cấu doanh thu của DGW (2023-2029F)**

**Dự phóng lợi nhuận gộp và lợi nhuận sau thuế của DGW (2023-2029F)**


Nguồn: FPTSS dự phóng

### III. TỔNG HỢP ĐỊNH GIÁ

Chúng tôi tiến hành định giá lần đầu cổ phiếu DGW bằng phương pháp chiết khấu dòng tiền tự do của doanh nghiệp (FCFF) và phương pháp chiết khấu dòng tiền tự do cho chủ sở hữu (FCFE). Giá mục tiêu của một cổ phiếu DGW được xác định là **47.900 đồng/cp**, cao hơn 19,2% so với mức giá đóng cửa ngày 31/12/2024, chúng tôi khuyến nghị **MUA** cổ phiếu này cho thời điểm hiện tại

STT	Phương pháp chiết khấu dòng tiền	Kết quả	Trọng số
1	Chiết khấu dòng tiền tự do doanh nghiệp (FCFF)	48.128	50%
2	Chiết khấu dòng tiền tự do vốn chủ sở hữu (FCFE)	47.735	50%
<b>Bình quân giá các phương pháp (đồng/ cổ phiếu)</b>		<b>47.900</b>	

#### CÁC GIẢ ĐỊNH THEO PHƯƠNG PHÁP CHIẾT KHẤU DÒNG TIỀN

Giả định mô hình	Cập nhật T12/2024	Cập nhật T11/2023	Giả định mô hình	Cập nhật T12/2024	Cập nhật T11/2023
WACC 2024	10,0%	11,8%	Phần bù rủi ro	10,36%	11,47%
Chi phí sử dụng nợ	4,5%	6,5%	Hệ số beta không đòn bẩy	0,76	0,76
Chi phí sử dụng VCSH	15,6%	15,9%	Tăng trưởng dài hạn	2,0%	2,0%
Lãi suất phi rủi ro kỳ hạn 10 năm	2,74%	3,00%	Thời gian dự phóng	6 năm	6 năm

#### KẾT QUẢ ĐỊNH GIÁ THEO PHƯƠNG PHÁP CHIẾT KHẤU DÒNG TIỀN

<b>Tổng hợp định giá FCFF</b>		<b>Giá trị</b>
Tổng giá trị hiện tại của dòng tiền doanh nghiệp (tỷ đồng)		11.306
(+ Tiền, tương đương tiền & Đầu tư tài chính ngắn hạn (tỷ đồng)		1.450
(-) Nợ vay ngắn hạn và dài hạn (tỷ đồng)		2.327
Giá trị vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)		10.429
Số lượng cổ phiếu lưu hành (triệu cp)		217
Giá mục tiêu (đồng/cổ phiếu)		<b>48.128</b>
<b>Tổng hợp định giá FCFE</b>		<b>Giá trị</b>
Giá trị hiện tại của dòng tiền vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)		10.344
Giá mục tiêu (đồng/cổ phiếu)		<b>47.735</b>

**IV. TÓM TẮT BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

HĐKD (tỷ đồng)	2023	2024E	2024F	2025F	CĐKT	2023	2024E	2024F	2025F
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>18.817</b>	<b>22.011</b>	<b>25.168</b>	<b>28.583</b>	<b>Tài sản</b>				
- Giá vốn hàng bán	17.258	20.050	22.857	25.869	+ Tiền và tương đương tiền	1.450	2.006	2.477	3.124
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>1.559</b>	<b>1.961</b>	<b>2.310</b>	<b>2.714</b>	+ Đầu tư TC ngắn hạn	-	-	-	-
- Chi phí bán hàng	944	1.254	1.447	1.657	+ Các khoản phải thu	2.167	2.281	2.526	2.778
- Chi phí quản lí DN	198	243	280	321	+ Hàng tồn kho	3.016	2.832	3.072	3.299
Lợi nhuận thuần HĐKD	417	464	583	736	+ Tài sản ngắn hạn khác	168	16	17	17
- Doanh thu TC	195	197	212	227	Tổng tài sản ngắn hạn	6.802	7.136	8.092	9.218
- Chi phí TC	139	128	143	160	+ Nguyên giá tài sản CĐHH	84	117	131	146
- Thu nhập khác	1	-	-	-	+ Khấu hao lũy kế	(46)	(55)	(68)	(85)
- Lãi/lỗ trong công ty LDLK	(3)	-	-	-	+ Giá trị còn lại tài sản CĐHH	38	63	62	61
Lợi nhuận trước thuế	471	533	653	803	+ Đầu tư tài chính dài hạn	19	19	19	19
- Thuế TNDN	91	107	131	161	+ Tài sản dài hạn khác	477	477	477	477
- Thuế hoãn lại	-	-	-	-	+ Xây dựng cơ bản dở dang	15	15	15	15
<b>LNST</b>	<b>363</b>	<b>426</b>	<b>522</b>	<b>643</b>	Tổng tài sản dài hạn	657	675	667	658
- Lợi ích cổ đông thiểu số	8	3	5	7	<b>Tổng Tài sản</b>	<b>7.459</b>	<b>7.811</b>	<b>8.759</b>	<b>9.876</b>
<b>LNST của cổ đông CT Mẹ</b>	<b>354</b>	<b>423</b>	<b>517</b>	<b>635</b>	<b>Nợ &amp; Vốn chủ sở hữu</b>				
EPS (đ)	2.161	2.528	3.093	3.798	+ Phải trả người bán	1.530	1.648	1.879	2.126
EBITDA	459	480	604	760	+ Vay và nợ ngắn hạn	2.321	2.607	2.971	3.363
Khấu hao	42	17	21	24	+ Quỹ khen thưởng	-	-	-	-
Tăng trưởng doanh thu	-15%	17%	14%	14%	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>4.816</b>	<b>4.834</b>	<b>5.477</b>	<b>6.169</b>
Tăng trưởng LN HĐKD	-48%	11%	26%	26%	+ Vay và nợ dài hạn	6	-	-	-
Tăng trưởng LNTT	-45%	13%	22%	23%	+ Phải trả dài hạn khác	8	8	8	8
Tăng trưởng EPS	-49%	17%	22%	23%	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>16</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
<b>Chỉ số khả năng sinh lời</b>	<b>2023</b>	<b>2024E</b>	<b>2024F</b>	<b>2025F</b>	<b>Tổng nợ</b>	<b>4.832</b>	<b>4.842</b>	<b>5.485</b>	<b>6.177</b>
Tỷ suất lợi nhuận gộp	8,3%	8,9%	9,2%	9,5%	+ Thặng dư	61	61	61	61
Tỷ suất LNST	1,9%	1,9%	2,1%	2,2%	+ Vốn điều lệ	1.672	2.173	2.173	2.173
ROE DuPont	14,4%	15,2%	16,7%	18,4%	+ LN chưa phân phối	867	705	1.005	1.423
ROA DuPont	5,2%	5,6%	6,3%	6,9%	Vốn chủ sở hữu	2.594	2.934	3.233	3.651
Tỷ suất EBIT/đoanh thu	2,2%	2,1%	2,3%	2,6%	Lợi ích cổ đông thiểu số	32	36	41	48
LNST/LNTT	77,1%	80,0%	80,0%	80,0%	<b>Tổng cộng nguồn vốn</b>	<b>7.459</b>	<b>7.811</b>	<b>8.759</b>	<b>9.876</b>
LNTT/EBIT	112,8%	114,9%	111,9%	109,2%	<b>Lưu chuyển tiền tệ</b>	<b>2023</b>	<b>2024E</b>	<b>2024F</b>	<b>2025F</b>
Vòng quay tổng tài sản	272,4%	288,3%	303,8%	306,8%	<b>Tiền đầu năm</b>	<b>828</b>	<b>1.450</b>	<b>2.006</b>	<b>2.477</b>
Đòn bẩy tài chính	273,5%	272,9%	265,4%	267,2%	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>471</b>	<b>423</b>	<b>517</b>	<b>635</b>
<b>Chỉ số hiệu quả vận hành</b>	<b>2023</b>	<b>2024E</b>	<b>2024F</b>	<b>2025F</b>					
Số ngày phải thu	33,73	35,00	34,00	33,00					
Số ngày tồn kho	66,31	53,00	50,50	48,00					

Số ngày phải trả	32,35	30,00	30,00	30,00	+ Khấu hao	42	17	21	24
Thời gian luân chuyển tiền	67,69	58,00	54,50	51,00	+ Điều chỉnh	(738)	152	5	7
COGS / Hàng tồn kho	5,72	7,08	7,44	7,84	+ Thay đổi vốn lưu động	226	(197)	(207)	(178)
<b>Chỉ số TK/đòn bẩy TC</b>	<b>2023</b>	<b>2024E</b>	<b>2024F</b>	<b>2025F</b>	<b>Tiền từ hoạt động KD</b>	<b>(62)</b>	<b>395</b>	<b>337</b>	<b>488</b>
CS thanh toán hiện hành	1,41	1,48	1,48	1,49	+ Thanh lý tài sản cố định	0	-	-	-
CS thanh toán nhanh	0,79	0,89	0,92	0,96	+ Chi mua sắm TSCĐ	(30)	(35)	(13)	(15)
CS thanh toán tiền mặt	0,30	0,41	0,45	0,51	+ Tăng (giảm) đầu tư	(103)	-	-	-
Nợ / Tài sản	0,31	0,33	0,34	0,34	+ Các hđ đầu tư khác	71	-	-	-
Nợ / Vốn CSH	0,90	0,89	0,92	0,92	<b>Tiền từ hđ đầu tư</b>	<b>(62)</b>	<b>(35)</b>	<b>(13)</b>	<b>(15)</b>
Nợ ngắn hạn / Vốn CSH	0,89	0,89	0,92	0,92	+ Cổ tức đã trả	(167)	(84)	(217)	(217)
Nợ dài hạn / Vốn CSH	0,00	0,00	0,00	0,00	+ Tăng (giảm) vốn	40	-	-	-
Khả năng TT lãi vay	3,41	4,18	4,65	5,16	+ Thay đổi nợ ngắn hạn	-	285	365	391
					+ Thay đổi nợ dài hạn	-	(6)	-	-
					+ Các hoạt động TC khác	-	-	-	-
					<b>Tiền từ hoạt động TC</b>	<b>191</b>	<b>196</b>	<b>148</b>	<b>174</b>
					Tổng lưu chuyển tiền tệ	67	555	471	647
					<b>Tiền cuối năm</b>	<b>1.450</b>	<b>2.006</b>	<b>2.477</b>	<b>3.124</b>

**Tuyên bố miễn trách nhiệm**

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi FPTTS dựa vào các nguồn thông tin mà FPTTS coi là đáng tin cậy, có sẵn và mang tính hợp pháp. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác hay đầy đủ của các thông tin này.

Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này cần lưu ý rằng các nhận định trong báo cáo này mang tính chất chủ quan của chuyên viên phân tích FPTTS. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

FPTTS có thể dựa vào các thông tin trong báo cáo này và các thông tin khác để ra quyết định đầu tư của mình mà không bị phụ thuộc vào bất kì ràng buộc nào về mặt pháp lý đối với các thông tin đưa ra.

Tại thời điểm thực hiện báo cáo phân tích, FPTTS nắm giữ 0 cổ phiếu DGW, chuyên viên phân tích và người phê duyệt báo cáo hiện không nắm giữ cổ phiếu của các doanh nghiệp này.

Các thông tin có liên quan đến chứng khoán khác hoặc các thông tin chi tiết liên quan đến cổ phiếu này có thể được xem tại <http://ezsearch.fpts.com.vn> hoặc sẽ được cung cấp khi có yêu cầu chính thức.

Bản quyền © 2010 Công ty chứng khoán FPT

**Công ty Cổ phần Chứng khoán  
FPT****Trụ sở chính**

Số 52 - Lạc Long Quân, Phường  
Bưởi, Quận Tây Hồ, Hà Nội, Việt  
Nam

ĐT: 1900 6446

Fax: (84.24) 3 773 9058

**Công ty Cổ phần Chứng khoán  
FPT****Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh**

Tầng 3, 136 - 138 Lê Thị Hồng  
Gấm, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh,  
Việt Nam

ĐT: 1900 6446

Fax: (84.28) 6 291 0607

**Công ty Cổ phần Chứng khoán  
FPT****Chi nhánh Tp. Đà Nẵng**

Số 100 Quang Trung, phường Thạch  
Thang, quận Hải Châu, TP Đà Nẵng.

ĐT: 1900 6446

Fax: (84.236) 3553 888