THEO DÕI

Giá mục tiêu 2025:	**48.000 VND**
Upside:	**14%**
Cập nhật:	28/11/2024

TRIỂN VỌNG 2025

Tích cực: Mảng Non ICT tăng trưởng tích cực với 2 chữ số và còn dư địa tăng trong trung và dài hạn.

Tiêu cực: Mảng máy tính xách tay và máy tính bảng tăng trưởng chậm mặc dù thị trường đang bước vào giai đoạn cao điểm.

Rủi ro: Mảng ICT đang dần bão hòa, tốc độ tăng trưởng trong tương lai sẽ phụ thuộc chủ yếu vào các mảng kinh doanh mới

		Q3/2023	Q3/2024	2025F
DTT		5.413	6.226	24.923
	% YoY	*-11%*	*15%*	*14%*
LNST		103	121	558
	% YoY	*-43%*	*17%*	*33%*

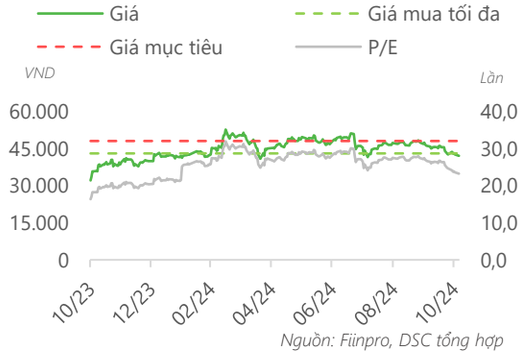
Đơn vị : tỷ VND

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 hơn 30 nhà cung cấp là các thương hiệu lớn như Apple, Xiaomi... để phân phối sản phẩm của các hãng này tới hơn 16.000 điểm bán hàng thuộc các chuỗi bán lẻ như FPT shop, TGDĐ,...

Dữ liệu thị trường

Ngành nghề:	Phân phối hàng chuyên dụng
Giá hiện tại:	42.000 VND
Vốn hóa:	9.121 tỷ VND
Số lượng CPLH:	217,2 triệu cp
EPS 4 quý gần nhất:	1.809 VND
P/E:	23,2 lần
Cổ tức tiền mặt 2024:	5,0%
Cổ tức cổ phiếu 2024:	30,0%



Nguồn: Fiinpro, DSC tổng hợp

DGW

CTCP Thế Giới Số

TÓM TẮT CẬP NHẬT

Tình hình KQKD của DGW nối dài đà phục hồi tích cực trên mức nền thấp nhờ vào chu kỳ thay thế sản phẩm điện thoại cũng như động lực từ các ngành hàng mới. Lũy kế 9T/2024, doanh thu thuần và LNST của DGW lần lượt đạt mức 16.219 tỷ (+16% YoY) và 303 tỷ (+15% YoY). Với kết quả này DGW đã hoàn thành 71% kế hoạch doanh thu và 62% mục tiêu lợi nhuận cho năm nay.

DSC dự báo mảng Non-ICT sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng mạnh nhờ dư địa phát triển còn lớn, trong khi mảng ICT được kỳ vọng phục hồi theo sự cải thiện của nền kinh tế. Với nhận định này, DSC đưa ra mức giá mục tiêu cho DGW trong năm 2025 ở mức 48.000 VND, tương ứng với mức P/E hợp lý là 18,5 lần. DSC khuyến nghị giải ngân ở vùng giá 41.000-43.000 VND.

CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP

Tiếp tục mở rộng dải sản phẩm mới, giảm dần sự phụ thuộc vào mảng ICT

Trong Q3/2024, Digiworld (DGW) tiếp tục chiến lược đa dạng hóa danh mục sản phẩm nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, đa dạng hóa đầu ra của doanh nghiệp. Cụ thể, trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông (ICT), DGW đã ký kết hợp tác để trở thành nhà phân phối chính thức của thương hiệu Gigabyte. Bước đi này không chỉ kỳ vọng giúp thúc đẩy doanh số trong mảng máy tính xách tay vốn đang dần bão hòa mà còn tạo cơ hội mở rộng danh mục sản phẩm ICT chất lượng cao.

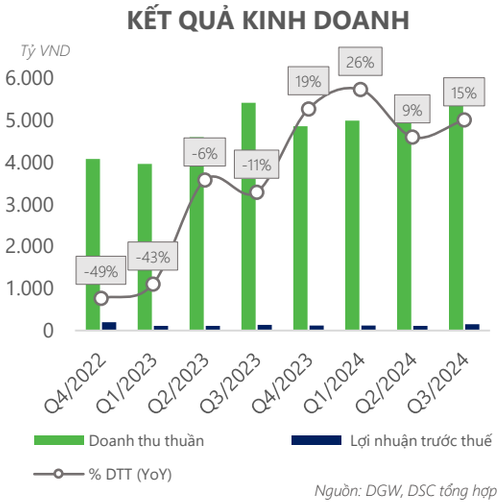
Đối với mảng thiết bị gia dụng, DGW ghi dấu ấn với sự hợp tác chiến lược cùng các thương hiệu uy tín như Philips và Xiaomi. Philips, vốn là cái tên quen thuộc với người tiêu dùng Việt Nam, được kỳ vọng sẽ mang lại doanh số ổn định nhờ sự tín nhiệm cao về chất lượng sản phẩm. Trong khi đó, Xiaomi hứa hẹn tiếp tục giúp DGW khai thác mạnh mẽ tiềm năng tăng trưởng ở mảng thiết bị gia dụng tương tự như những thành công đã đạt được ở mảng điện thoại di động. DSC đánh giá rằng DGW đang tập trung đẩy mạnh phát triển các mảng kinh doanh mới vốn đang có tốc độ tăng trưởng mạnh, nhằm thay thế cho sự phụ thuộc vào mảng ICT vốn không còn dư địa tăng trưởng mạnh trong tương lai.

DGW

CTCP Thế Giới Số

ĐIỂM NHẤN TÀI CHÍNH

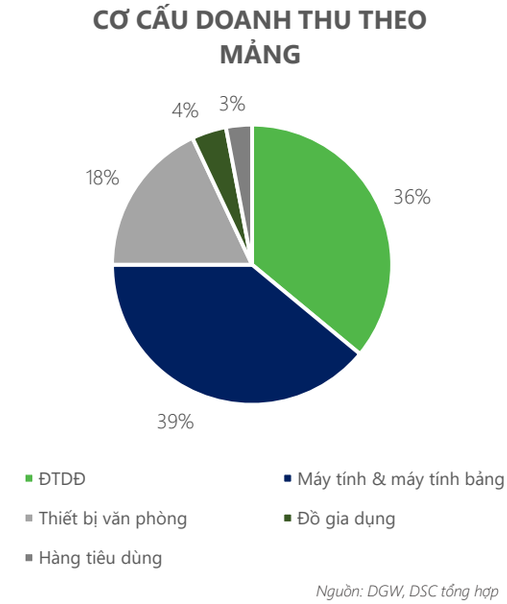
KQKD phục hồi mạnh mẽ



Nguồn: DGW, DSC tổng hợp

Mảng ICT phục hồi mạnh trên mức nền thấp khi thị trường bước vào mùa cao điểm kết hợp với đà tăng trưởng mạnh được duy trì ở các ngành hàng khác giúp cho KQKD của DGW trong quý vừa rồi phục hồi tích cực. Cụ thể, doanh thu thuần và LNST của DGW trong Q3/2024 lần lượt đạt mức 6.226 tỷ (+15% YoY) và 121 tỷ (+17% YoY). Đây cũng là mức doanh thu và lợi nhuận cao nhất trong vòng hơn 1 năm qua của DGW. DSC nhận định với việc mảng ICT sẽ hưởng lợi từ chu kỳ đổi mới thiết bị, trong khi các ngành hàng khác vẫn có tiềm năng lớn trong bối cảnh kinh tế phục hồi, sẽ tạo điều kiện cho KQKD của DGW cải thiện đáng kể trong năm 2025.

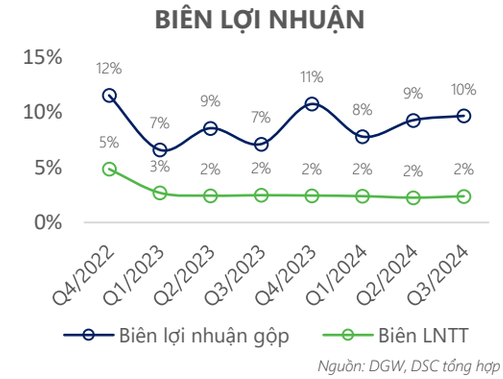
Cơ cấu doanh thu sẽ dần chuyển dịch sang các ngành khác



Nguồn: DGW, DSC tổng hợp

Trong Q3/2024, mảng thiết bị văn phòng và bảo hộ lao động ghi nhận mức doanh thu 1.151 tỷ (+27% YoY), chiếm 18% tổng doanh thu của DGW. DSC đánh giá triển vọng tăng trưởng tích cực của ngành hàng này, trong bối cảnh tốc độ tăng trưởng máy chủ tại Việt Nam dự kiến đạt mức CAGR 8% trong 5 năm tới. Ngoài ra, dòng vốn FDI gia tăng mạnh mẽ sẽ tiếp tục thúc đẩy nhu cầu đối với thiết bị bảo hộ lao động, đặc biệt khi DGW đã hoàn tất việc thâu tóm thương hiệu Achinson – nổi tiếng về cung cấp thiết bị bảo hộ và vật tư hỗ trợ công nghiệp. Trong khi đó đối với mảng thiết bị gia dụng và hàng tiêu dùng, DGW ghi nhận mức doanh thu lần lượt đạt 220 tỷ (+27% YoY) và 197 tỷ (+15% YoY). Theo DSC, mặc dù tỷ trọng trong cơ cấu doanh thu hiện tại còn nhỏ, đóng góp của hai mảng này được kỳ vọng sẽ tăng dần trong tương lai khi DGW đang đẩy mạnh đầu tư vào các mảng này thông qua việc ra mắt các sản phẩm mới, cùng với kỳ vọng sức mua phục hồi khi nền kinh tế cải thiện.

Biên lợi nhuận gộp cải thiện mạnh



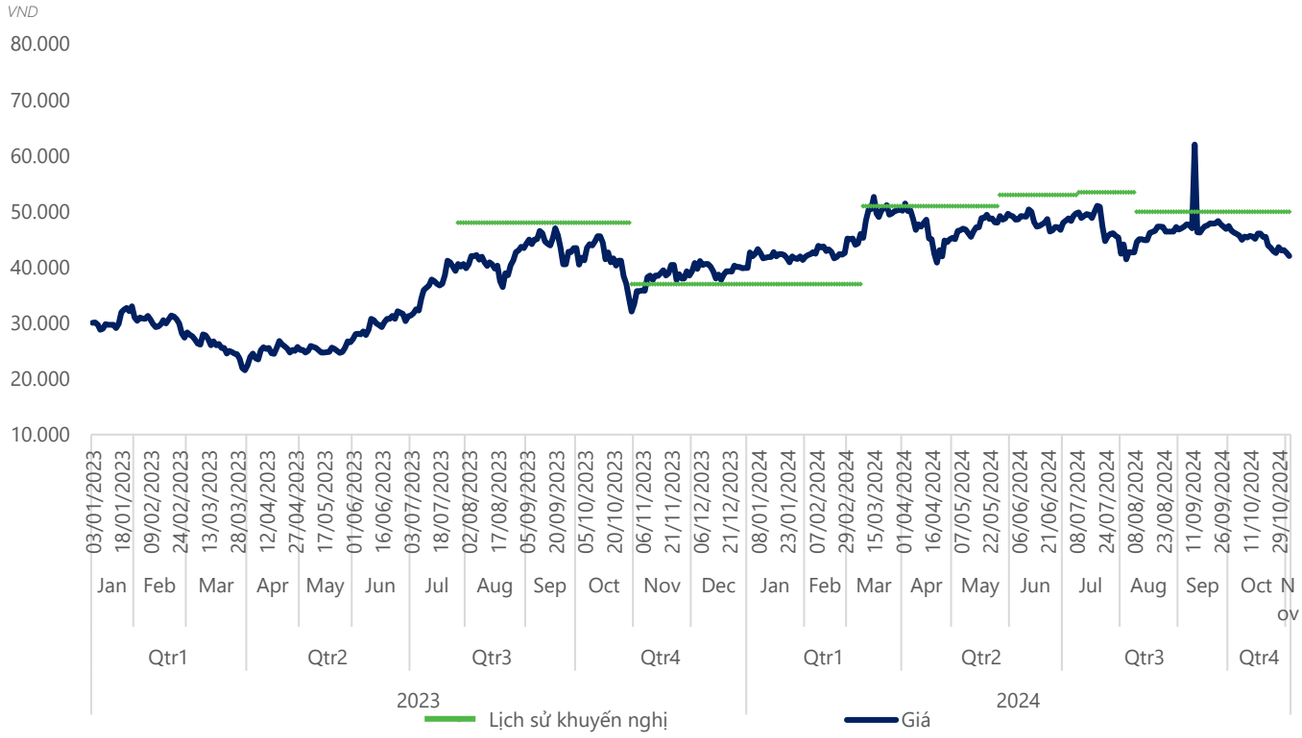
Nguồn: DGW, DSC tổng hợp

Trong Q3/2024, biên lợi nhuận gộp của DGW đạt mức 10%, tăng 300 điểm cơ bản so với cùng kỳ năm ngoái. Mức tăng này chủ yếu nhờ vào sự gia tăng tỷ trọng doanh thu từ các mảng có biên lợi nhuận cao như thiết bị văn phòng và bảo hộ lao động, trong khi đóng góp từ mảng ICT – vốn có biên lợi nhuận thấp – lại giảm sút. Theo đánh giá của DSC, với xu hướng tỷ trọng mảng ICT giảm dần và được thay thế bởi các mảng kinh doanh khác, BLNG của DGW được kỳ vọng sẽ đạt mức 9-10% trong cả năm 2025.

DGW

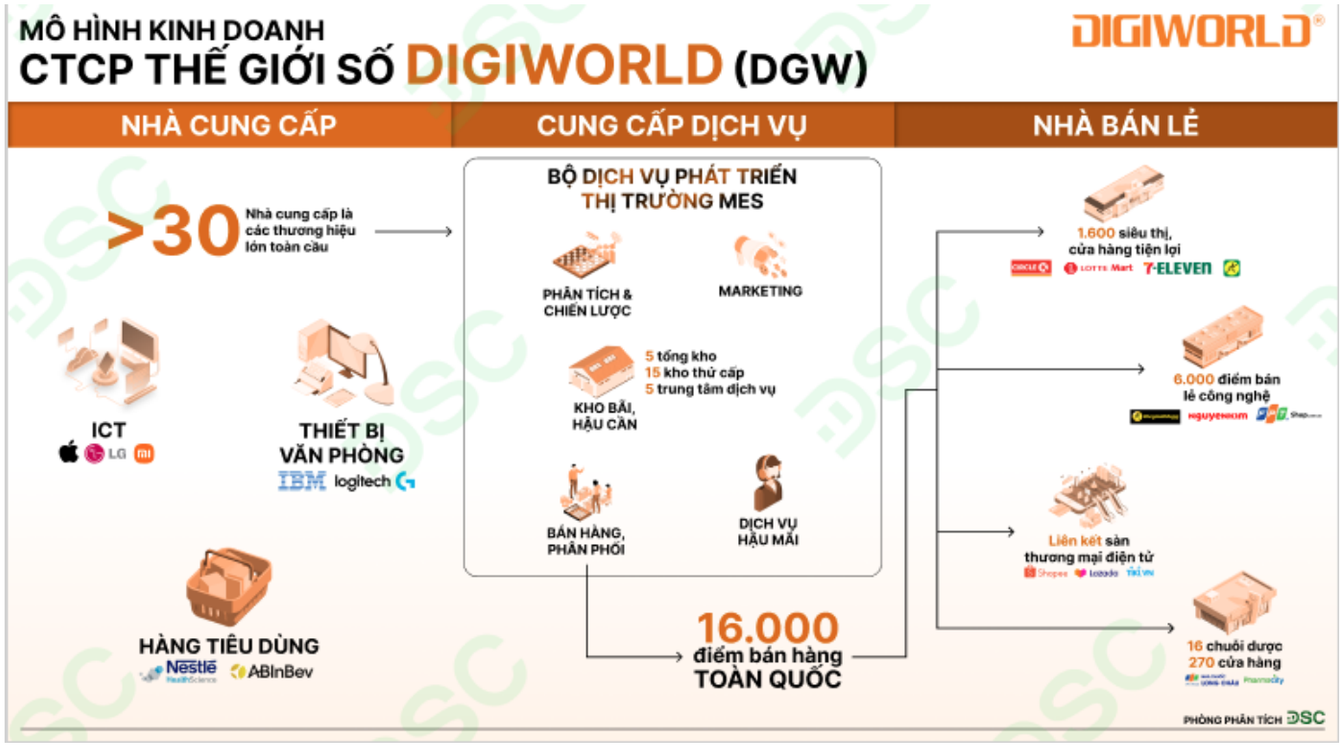
CTCP Thế Giới Số

LỊCH SỬ KHUYẾN NGHỊ



**Lịch sử khuyến nghị là giá mục tiêu của cổ phiếu được xác định bởi báo cáo gần nhất ở thời điểm đó*

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.

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 CHÊNH 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

Trương Thái Đạt,
GĐ. Trung tâm Phân tích
dat.tt@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