

CTCP Thế giới số (DGW)

Quý 4/2021 ghi nhận doanh số cao kỉ lục

Chúng tôi đã tham gia sự kiện Analyst Meeting Q4/2021 và ghi nhận một số thông tin chính về KQKD quý 4/2021 cũng như triển vọng, kế hoạch của công ty trong tương lai.

Kết quả kinh doanh trong Q4/2021 và cả năm 2021

- Quý 4/2021 ghi nhận kỉ lục về KQKD theo quý, doanh thu thuần đạt 7,922 tỷ đồng (+97% YoY), LNST đạt 3277 tỷ đồng (+230% YoY). Cả năm 2021, doanh thu lũy kế đạt 20,972 tỷ đồng (+67% YoY) và LNST 657 tỷ đồng (+146% YoY), lần lượt đạt 138% và 219% kế hoạch cả năm. Doanh thu ghi nhận mức cao kỉ lục tiếp tục được thúc đẩy bởi xu hướng học tập, làm việc tại nhà, ngoài ra là nhu cầu mua sắm cuối năm của người tiêu dùng cũng tăng cao.
- Biên lợi nhuận gộp được duy trì ở mức tích cực (7.7%) nhờ vào sự gia tăng doanh thu từ ngành hàng Laptop – là ngành hàng có biên gộp tốt. Hơn nữa, biên lợi nhuận ròng đạt 3.9%, cải thiện đáng kể so với mức cùng kỳ năm 2020 (2.1%). Trong trung hạn, BLĐ cho rằng biên ròng sẽ chỉ dao động ở 3% cho tới khi doanh thu từ ngành hàng chăm sóc sức khỏe đóng góp tỉ trọng cao hơn.
- Tình hình tài chính trong Q4/2021 cũng khá tốt với lượng tiền và tương đương tiền dồi dào (1,494 tỷ đồng) nhờ vào doanh thu tăng trưởng mạnh. Tỷ lệ nợ vay/VCSH tăng từ 55% lên 63% trong Q4/2021, chủ yếu tăng mạnh nợ vay ngắn hạn để đảm bảo nguồn hàng tồn kho trong dịp cuối năm.

Xiaomi có thêm các đối tác mới phân phối, song DGW vẫn nắm phần lớn của “miếng bánh”

- Mới đây nhất, Xiaomi công bố thêm Synnex FPT là nhà phân phối chính hãng thứ hai tại Việt Nam. Mặc dù đây là thông tin không tích cực đối với DGW, song BLĐ cho rằng việc này là điều thường xuyên xảy ra trong ngành và BLĐ cũng tự tin rằng nếu tiếp tục có thêm các nhà phân phối mới, DGW sẽ được hưởng ít nhất 50% tổng lượng phân phối của Xiaomi tại Việt Nam. Sở dĩ, việc Xiaomi có thêm nhà phân phối do nhãn hàng có kế hoạch khá tham vọng tại Việt Nam trong 2022 (tăng thị phần smartphones từ 13% lên 26%).
- Các sản phẩm smartphones từ Apple tiếp tục có doanh số ấn tượng khi hàng xách tay đang mất dần vị thế (thị phần giảm từ 50% xuống còn 30%). Dự kiến doanh số từ Apple sẽ tiếp tục được thúc đẩy khi chuẩn bị ra mắt dòng smartphones trung cấp nhằm gia tăng thị phần. Ngành hàng Laptop vẫn được kì vọng tăng trưởng tốt khi tỷ lệ thâm nhập thị trường còn khá thấp, nếu so với các quốc gia trong khu vực như Thái Lan. Đóng góp của nhãn hàng Whirlpool hiện tại là chưa có do cần thời gian chuẩn bị công tác marketing.

Kế hoạch năm kinh doanh năm 2022 và kết quả sơ bộ tháng 01/2022

- Sơ bộ tháng 01/2022, doanh thu DGW đạt 3,060 tỷ đồng. Cho cả năm 2022, BLĐ đặt mục tiêu doanh thu thuần 26,300 tỷ đồng (+25% YoY) và lợi nhuận 800 tỷ đồng (+22% YoY).
- Hiện tại DGW đang thực hiện due-diligence 1 thương vụ M&A trong năm nay. BLĐ chia sẻ với lượng tiền mặt dồi dào, nếu thực hiện M&A sẽ không cần phát hành thêm cổ phiếu.

KHỐI PHÂN TÍCH CÔNG TY CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM

Nguyễn Xuân Bình
Giám đốc Khối Phân tích
binhnx@kbsec.com.vn

Phân tích Doanh nghiệp

Dương Đức Hiếu
Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp
hieudd@kbsec.com.vn

Nguyễn Anh Tùng
Chuyên viên cao cấp – Tài chính & Công nghệ
tungna@kbsec.com.vn

Phạm Hoàng Bảo Nga
Chuyên viên cao cấp – Bất động sản nhà ở
ngaphb@kbsec.com.vn

Lê Anh Tùng
Chuyên viên cao cấp – Dầu Khí & Ngân hàng
tungla@kbsec.com.vn

Nguyễn Ngọc Hiếu
Chuyên viên phân tích – Năng lượng & Vật liệu xây dựng
hieunn@kbsec.com.vn

Phạm Nhật Anh
Chuyên viên phân tích – Bất động sản công nghiệp & Logistics
anhpn@kbsec.com.vn

Lương Ngọc Tuấn Dũng
Chuyên viên phân tích – Bán lẻ & Hàng tiêu dùng
dunglnt@kbsec.com.vn

Khối Phân tích
research@kbsec.com.vn

Phân tích Vĩ mô & Chiến lược đầu tư

Trần Đức Anh
Giám đốc Vĩ mô & Chiến lược Đầu tư
anhhd@kbsec.com.vn

Lê Hạnh Quyên
Chuyên viên phân tích – Vĩ mô & Ngân hàng
quyenlh@kbsec.com.vn

Thái Hữu Công
Chuyên viên phân tích – Chiến lược & Cổ phiếu Mid cap
congth@kbsec.com.vn

Trần Thị Phương Anh
Chuyên viên phân tích – Chiến lược & Cổ phiếu Mid cap
anhhttp@kbsec.com.vn

Bộ phận Hỗ trợ

Nguyễn Cẩm Thơ
Chuyên viên hỗ trợ
thonc@kbsec.com.vn

Nguyễn Thị Hương
Chuyên viên hỗ trợ
huongnt3@kbsec.com.vn

CTCP CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM (KBSV)

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng G, tầng M, tầng 2 và 7, Tòa nhà Sky City số 88 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại: (+84) 24 7303 5333 - Fax: (+84) 24 3776 5928

Chi nhánh Hà Nội:

Địa chỉ: Tầng 1, Tòa nhà VP, số 5 Điện Biên Phủ, Quận Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: (+84) 24 7305 3335 - Fax: (+84) 24 3822 3131

Chi nhánh Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 2, TNR Tower Nguyễn Công Trứ, 180-192 Nguyễn Trứ, Q1, TP Hồ Chí Minh
Điện thoại: (+84) 28 7303 5333 - Fax: (+84) 28 3914 1969

Chi nhánh Sài Gòn:

Địa chỉ: Tầng 1, Saigon Trade Center, 37 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Q1, Hồ Chí Minh
Điện thoại: (+84) 28 7306 3338 - Fax: (+84) 28 3910 1611

LIÊN HỆ

Trung Tâm Khách hàng Tổ chức: (+84) 28 7303 5333 – Ext: 2656

Trung Tâm Khách hàng Cá nhân: (+84) 24 7303 5333 – Ext: 2276

Email: ccc@kbsec.com.vn

Website: www.kbsec.com.vn

Hệ thống khuyến nghị

Hệ thống khuyến nghị đầu tư cổ phiếu

(dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)

Mua:	Năm giữ:	Bán:
+15% hoặc cao hơn	trong khoảng +15% và -15%	-15% hoặc thấp hơn

Hệ thống khuyến nghị đầu tư ngành

(dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)

Khả quan:	Trung lập:	Kém khả quan:
Vượt trội hơn thị trường	Phù hợp thị trường	Kém hơn thị trường

Ý kiến trong báo cáo này phản ánh đánh giá chuyên môn của (các) chuyên viên phân tích kể từ ngày phát hành và dựa trên thông tin và dữ liệu thu được từ các nguồn mà KBSV cho là đáng tin cậy. KBSV không tuyên bố rằng thông tin và dữ liệu là chính xác hoặc đầy đủ và các quan điểm được trình bày trong báo cáo này có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Khách hàng nên độc lập xem xét các trường hợp và mục tiêu cụ thể của riêng mình và tự chịu trách nhiệm về các quyết định đầu tư của mình và chúng tôi sẽ không có trách nhiệm đối với các khoản đầu tư hoặc kết quả của chúng. Những tài liệu này là bản quyền của KBSV và không được sao chép, phân phối lại hoặc sửa đổi mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của KBSV. Nhận xét và quan điểm trong báo cáo này có tính chất chung và chỉ nhằm mục đích tham khảo và không được phép sử dụng cho bất kỳ mục đích nào khác.