

CTCP Thế giới số (DGW)

Duy trì mức tăng trưởng khả quan trong quý 3

Chúng tôi đã tham dự sự kiện Analyst Meeting Q3/2022 và ghi nhận một số thông tin về KQKD 9T2022 cũng như triển vọng của DGW trong thời gian tới.

Kết quả kinh doanh Q3/2022 và 9 tháng đầu năm

- KQKD quý 3 tăng trưởng tích cực với doanh thu thuần đạt 6,050 tỷ đồng (+59% YoY), và LNST đạt 180 tỷ đồng (+68% YoY). Lũy kế 9 tháng đầu năm 2022, DGW đã hoàn thành 68% kế hoạch doanh thu với 17,984 tỷ đồng (+38% YoY), và 66% kế hoạch LNST với 528 tỷ đồng (+60 YoY).
- Quý 3 là quý cao điểm của thị trường laptop, mặc dù nhu cầu tiêu dùng có sự sụt giảm, song doanh thu của mảng này ghi nhận tăng trưởng 33% YoY. Các sản phẩm ĐTDĐ tăng trưởng mạnh mẽ 74% nhờ sự gia tăng thị phần của Xiaomi và đóng góp doanh thu từ các dòng iPhone.
- Doanh thu của nhóm hàng thiết bị văn phòng tăng gấp đôi so với cùng kỳ, trong khi nhóm hàng tiêu dùng giảm 22% do nhu cầu suy giảm trong quý này. Từ quý 3/2022, DGW cũng ghi nhận thêm doanh thu của 2 thương hiệu mới là Whirlpool và TV Xiaomi.
- Trong bối cảnh diễn biến tỷ giá phức tạp, DGW đã có những biện pháp nhằm giảm thiểu rủi ro như thanh toán ngay với các nhà cung cấp để được hưởng mức chiết khấu, hạn chế nợ USD. BLĐ cũng cho biết sẽ chuyển một phần biến động tỷ giá sang khách hàng, tuy nhiên chúng tôi cho rằng việc tăng giá sản phẩm có thể làm cầu tiêu dùng sụt giảm.

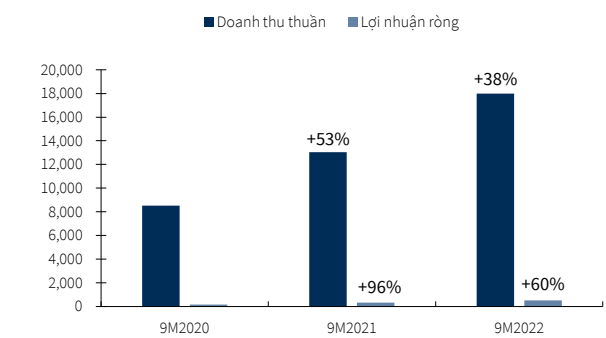
Tiếp tục mở rộng theo chiều ngang thông qua việc hợp tác thêm nhiều đối tác mới

- Trong quý 3, DGW đã bắt đầu phân phối sản phẩm điện thoại của TCL và sản phẩm thiết bị gia dụng của Whirlpool (tủ lạnh, máy giặt, máy sấy, tivi...). Bên cạnh đó, công ty cũng hoàn tất giao dịch mua 49% cổ phần của công ty Achison Việt Nam, đây là công ty chuyên phân phối các sản phẩm bảo hộ lao động và thiết bị công nghiệp. BLĐ đánh giá ngành hàng này có nhiều tiềm năng ở thị trường Việt Nam, mục tiêu doanh thu của Achison cho năm sau là trên 1,000 tỷ đồng.
- Hiện DGW cũng đang phát triển kênh B2B, kết hợp với chủ đầu tư của các dự án bất động sản để bán các sản phẩm đồ gia dụng (home appliance). Theo đó, công ty sẽ tham gia thầu các chủ đầu tư khi họ cung cấp những căn hộ hoàn thiện 100%. Tuy nhiên xu thế giao nhà hoàn thiện vẫn chưa phổ biến, chủ yếu là giao nhà thô nên DGW sẽ tập trung vào việc tận dụng database khách hàng của chủ đầu tư nhiều hơn.
- Đối với mảng dược phẩm, công ty cho biết vẫn đang tiếp tục làm việc với các đối tác, song hiện vẫn có vướng mắc về giấy phép. Dự kiến mảng dược phẩm sẽ tăng trưởng mạnh mẽ từ cuối năm 2023, tiến tới mục tiêu đưa mảng dược của DGW vào Top 3.

Triển vọng kinh doanh Q4/2022 và các năm tới

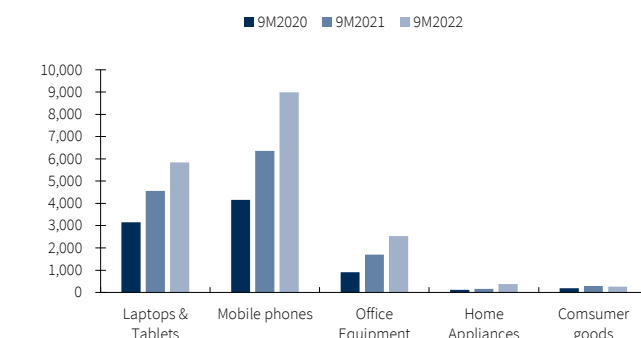
- Theo DGW, doanh thu tháng 10 chưa đạt được kỳ vọng, đến từ 2 nguyên nhân chính: (1) nhu cầu với các sản phẩm laptop đã hạ nhiệt do đã qua mùa back-to-school; (2) nguồn cung iPhone 14 bị thiếu hụt khoảng 20% so với kế hoạch do các dòng máy Pro/Pro Max bán chạy hơn dự kiến. Tuy nhiên trong các tháng tới, nguồn cung sẽ quay trở lại bình thường.
- Quý 4 là quý cao điểm khi nhu cầu về sản phẩm iPhone 14 vẫn lớn, bên cạnh đó mùa World Cup cũng sẽ giúp doanh thu của sản phẩm TV Xiaomi tăng mạnh. DGW dự kiến doanh thu quý 4/2022 sẽ đạt 7,500 tỷ đồng (-5% YoY) và LNST đạt 300 tỷ đồng (-8% YoY), giảm nhẹ so với mức nền cao kỷ lục của quý 4 năm ngoái.
- Hiện nay các sản phẩm của Apple và Xiaomi đang đóng góp vào khoảng 60% doanh thu của DGW và vẫn duy trì mức tăng trưởng tốt, đặc biệt là Apple đang giành thêm thị phần từ thị trường hàng xách tay. Công ty sẽ tiếp tục tìm thêm những đối tác mới để duy trì tốc độ tăng trưởng 25% trong những năm tới.

Biểu đồ 1. Doanh thu và lợi nhuận ròng (YoY)



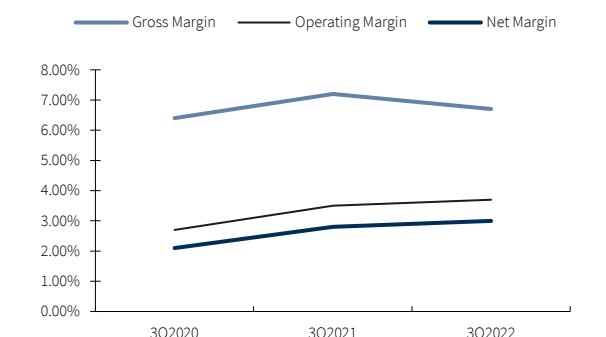
Nguồn: DGW, KBSV

Biểu đồ 2. Doanh thu theo ngành hàng qua các năm



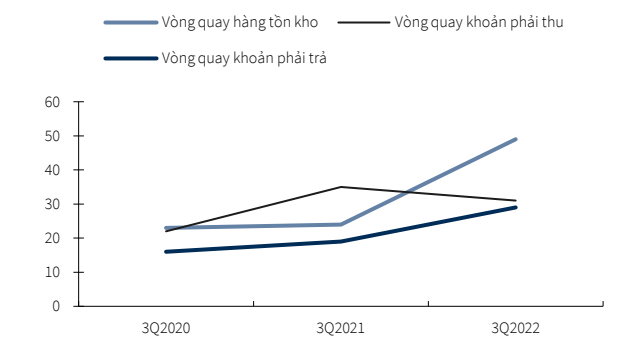
Nguồn: DGW, KBSV

Biểu đồ 3. Chỉ số sinh lời



Nguồn: DGW, KBSV

Biểu đồ 4. Chỉ số hoạt động



Nguồn: DGW, KBSV

KHOÍ 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

Ngân hàng, Bảo hiểm & Chứng khoán

Nguyễn Anh Tùng – Chuyên viên phân tích cao cấp
tungna@kbsec.com.vn

Nguyễn Đức Huy – Chuyên viên phân tích
huynd1@kbsec.com.vn

Bất động sản, Xây dựng & Vật liệu xây dựng

Phạm Hoàng Bảo Nga – Chuyên viên phân tích cao cấp
ngaphb@kbsec.com.vn

Nguyễn Đình Thuận – Chuyên viên phân tích
thuannd@kbsec.com.vn

Dầu khí & Tiện ích

Tiêu Phan Thanh Quang – Chuyên viên phân tích
quangtpt@kbsec.com.vn

Bất động sản khu công nghiệp & Logistics

Nguyễn Thị Ngọc Anh – Chuyên viên phân tích
anhntn@kbsec.com.vn

Bán lẻ & Hàng tiêu dùng

Phạm Phương Linh – Chuyên viên phân tích
linhpp@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
anhtd@kbsec.com.vn

Vĩ mô & Ngân hàng

Lê Hạnh Nguyên – Chuyên viên phân tích
quyenlh@kbsec.com.vn

Chiến lược đầu tư, Hóa chất

Thái Hữu Công – Chuyên viên phân tích
congth@kbsec.com.vn

Chiến lược đầu tư, Thủy sản & Dệt may

Trần Thị Phương Anh – Chuyên viên phân tích
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:	Nắm 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.