

# CTCP Thế giới số (DGW)

## Duy trì mức tăng trưởng tích cực trong năm 2022

Chúng tôi đã có buổi gặp gỡ doanh nghiệp DGW và ghi nhận một số thông tin chính về KQKD quý 1/2022 cũng như triển vọng, kế hoạch của công ty trong tương lai.

### Kết quả kinh doanh trong Q1/2022 và kế hoạch kinh doanh Q2/2022

- Sơ bộ Quý 1/2022, doanh số tiếp tục ghi nhận mức tăng trưởng tốt +39% YoY đạt 6,957 tỷ đồng, thúc đẩy chính nhờ hai mảng máy tính xách tay & máy tính bảng (+62% YoY), điện thoại di động (+36% YoY). Lợi nhuận sau thuế ước tính đạt 210 tỷ đồng (+97% YoY).
- Đối với ngành Laptop, mặc dù ngắn hạn tăng trưởng có thể suy giảm do nhu cầu không mạnh như trước khi dịch bệnh phần nào đã ổn định hơn. Tuy nhiên, BLĐ vẫn đặt mục tiêu tăng trưởng 25% cho mặt hàng này nhờ (1) phân phối thêm thương hiệu mới, (2) tổng thị trường dự kiến vẫn tăng trưởng 2 chữ số khi mức độ thâm nhập Laptop chưa cao nếu so với quốc gia cùng khu vực (Thái Lan), và (3) DGW sẽ tiếp tục gia tăng thị phần phân phối trong tương lai.

### Mở rộng kho hàng theo hình thức thuê, capex sử dụng không đáng kể. Hàng chính hãng thương hiệu Apple vẫn đang có kết quả khá thuận lợi

- Mới đây, DGW đã mở 1 kho mới tại phía Bắc với diện tích 800m<sup>2</sup>, sắp tới dự định sẽ tiếp tục mở thêm 1 kho nữa. Nhìn chung, các kho này của DGW hoạt động dưới hình thức thuê và chỉ tốn chi phí Capex cho phần rách, kệ để hàng. Lý giải cho cần thêm kho, BLĐ chia sẻ sắp tới mặt hàng đồ gia dụng (home appliance) về nhiều hàng, các mặt hàng này tốn nhiều diện tích (TV, tủ lạnh,...) nên cần có kho to hơn trước. Ngoài ra, trong tương lai các kho cũng cần đầu tư hơn khi mặt hàng được phẩm sẽ cần tới kho lạnh để bảo quản.
- Hiện nay, DGW ước tính thị phần các sản phẩm Apple xách tay là 30% so với mức 60-70% trước đây. DGW đánh giá thị trường phân phối hàng Apple chính hãng vẫn tích cực trong tương lai tới đây ngay cả khi các chuyến bay quốc tế hoạt động trở lại. Về dài hạn, DGW kỳ vọng thị phần của hàng xách tay sẽ giảm xuống còn 10%.
- Các sản phẩm đồ gia dụng (home appliance) từ thương hiệu Whirlpool dự kiến lên kệ bán hàng vào cuối tháng 4/2022. Theo DGW, toàn ngành hàng này dự kiến tăng trưởng đều 4-5%/năm. Đối với Whirlpool, DGW chia sẻ rằng thương hiệu sẽ đẩy mạnh các sản phẩm đồ bếp và giặt là trước các sản phẩm gia dụng khác. Ngoài ra, sắp tới DGW sẽ phân phối thêm sản phẩm TV của Xiaomi. Các sản phẩm TV của Xiaomi theo BLĐ chia sẻ hiện có thị phần đứng đầu tại Trung Quốc. Theo nhận định của chúng tôi, với giá thành cạnh tranh và chất lượng đã được khẳng định ở các sản phẩm ICT khác, TV của Xiaomi được hứa hẹn sẽ đem về doanh thu tốt khi tới đây có những sự kiện thể thao lớn như Worldcup 2022.

### Tiến độ mở rộng sang mảng phân phối dược phẩm cũng như các ngành hàng khác trong tương lai

- Rào cản để phân phối trong ngành dược phẩm sẽ khó khăn hơn các mặt hàng khác, cần chuẩn bị đầy đủ cơ sở vật chất cũng như phải xin nhiều loại giấy phép tùy thuộc từng mặt hàng (thuốc, thực phẩm chức năng). Hiện tại, thị trường phân phối dược phẩm có 2 ông lớn là doanh nghiệp nước ngoài với thị phần 2 tỷ USD trên tổng thị trường 7 tỷ USD.
- Về tăng trưởng dài hạn, BLĐ DGW cho rằng công ty sẽ không ngần ngại mở rộng phân phối các sản phẩm thuộc ngành hàng khác nếu như có cơ hội (mở rộng theo chiều ngang).

## 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 – Ngân hàng, Bảo hiểm & Chứng khoán  
tungna@kbsec.com.vn

**Phạm Hoàng Bảo Nga**  
Chuyên viên cao cấp – Bất động sản, Xây dựng & Vật liệu xây dựng  
ngaphb@kbsec.com.vn

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

**Tiêu Phan Thanh Quang**  
Chuyên viên phân tích – Dầu khí & Tiện ích  
quangtpt@kbsec.com.vn

**Nguyễn Đức Huy**  
Chuyên viên phân tích – Ngân hàng, Bảo hiểm & Chứng khoán  
huynd1@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

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

**Thái Hữu Công**  
Chuyên viên phân tích – Chiến lược, Hóa chất  
congth@kbsec.com.vn

**Trần Thị Phương Anh**  
Chuyên viên phân tích – Chiến lược, Thủy sản & Dệt may  
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](mailto:ccc@kbsec.com.vn)

Website: [www.kbsec.com.vn](http://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.