

CTCP Đầu tư Thế giới Di động

Cập nhật ĐHCĐ 2024

Về toàn công ty:

- Doanh thu Q1 đạt 31,500 tỷ đồng (+17% YoY), lợi nhuận không công bố trong đại hội tuy nhiên với những chính sách tái cấu trúc, MWG đã tiết giảm được nhiều chi phí, ban lãnh đạo cho rằng nhìn chung lợi nhuận khả quan so với cùng kỳ.
- Về việc mua lại cổ phiếu quỹ: Ông Nguyễn Đức Tài (Chủ tịch HĐQT) cho rằng đây là hoạt động nhằm tăng tỷ lệ sở hữu, tăng giá trị cho cổ đông chứ không phải đẩy giá cổ phiếu, giá có biến động thì vẫn thực hiện.
- Về việc cổ phiếu bị loại khỏi quỹ ETF: Ông Tài cho rằng đó là chiến lược các quỹ khi kết quả kinh doanh của doanh nghiệp không tốt, ông cho rằng khi MWG hồi phục kinh doanh trở lại thì các quỹ sẽ đưa MWG trở lại.
- Về việc tái cấu trúc: Sau khoảng thời gian đóng nhiều cửa hàng và tái cấu trúc bộ máy, ông Tài cho biết MWG đã đang và sẽ tập trung tái cấu trúc toàn diện giảm lượng tăng chất. Quá trình tái cấu trúc không phải làm một lần mà cứ định kỳ 6 tháng - 1 năm một lần, quá trình này sẽ được lặp lại nhằm tinh gọn bộ máy, hướng đến hoạt động hiệu quả.

Về chuỗi TGDD và ĐMX:

- Q1 tăng trưởng doanh thu 10% YoY, lợi nhuận rất tối ưu sau tái cấu trúc.
- Thị trường điện thoại, điện máy trong năm 2024 không mấy khả quan, sức mua sẽ hồi phục chậm tuy nhiên tương lai còn nhiều cơ hội khi tối ưu bộ máy. MWG cũng cho biết sẽ không mở mới cửa hàng TGDD và ĐMX.

Về chuỗi BHX

- Kết quả kinh doanh Q1, kế hoạch doanh thu và lợi nhuận đang đúng kế hoạch. Các thành viên ban lãnh đạo đều cho rằng BHX sẽ có lãi trong năm nay.
- Về thương vụ với CDH: Giá trị thương vụ không thể tiết lộ vì là cam kết bảo mật, nhà đầu tư sẽ hỗ trợ công ty kết nối với các đối tác trong khu vực và trên thế giới, tuy nhiên sẽ không can thiệp vào vận hành và ra quyết định của doanh nghiệp. BHX cũng sẽ không mở thêm vòng gọi vốn nữa trong tương lai gần.
- Về kế hoạch mở mới: Ông Phạm Văn Trọng (CEO BHX) cho biết BHX sẽ mở mới khoảng 100 shop năm nay, cuối năm nay ban lãnh đạo sẽ ngồi lại tính toán kế hoạch có mở rộng ra miền Trung và miền Bắc hay không. Ông Trọng cho rằng BHX trong 1-2 năm tới có thể đạt lợi nhuận 4 chữ số.

- Lợi thế cạnh tranh của BHX: Ông Tài cho rằng đối với ngành hàng siêu thị không có một lợi thế cạnh tranh đặc biệt làm cho khách hàng phải mua hàng của mình, khách hàng có khuynh hướng mua nhiều chỗ, do các cửa hàng phổ biến dễ mua nên không khác nhau nhiều. BHX sẽ nỗ lực làm cho khách hàng quay lại nhiều hơn bằng nhiều giải pháp như tăng độ phủ, tăng mức độ hài lòng, dịch vụ, mức giá tốt. Công ty cũng sẽ đo tần suất khách hàng quay trở lại để tìm cách gia tăng hiệu quả hơn nữa.
- Về hoạt động gia tăng hiệu quả mặt hàng tươi sống của BHX, ông Trọng cho rằng có 3 nỗ lực trong thời gian qua công ty đã làm: Đầu tiên nỗ lực bán hết hàng để giảm thiểu hủy hàng, thứ 2 là cải thiện chuỗi cung ứng để làm chi phí cung ứng giảm giúp tăng biên lợi nhuận, thứ 3 là mua hàng tận gốc giúp gia tăng biên lợi nhuận.
- Về hoạt động mua hàng tươi sống của BHX: Với mặt hàng thịt, cá, trứng nhờ lợi thế chuỗi siêu thị có doanh thu lớn nhất cả nước, BHX sẽ có lợi thế đàm phán với các nhà cung cấp thịt cá lớn như CP, Minh Phú,... Với mặt hàng rau củ, do không có những nhà cung cấp lớn (thị trường phân tán) nên ông Tài cho rằng đây là khó khăn tuy nhiên ai giải được bài toán mua hàng và chuỗi cung ứng với mặt hàng này sẽ về đích.

Về các chuỗi còn lại

- Chuỗi An Khang: Ông Đoàn Văn Hiểu Em (CEO TGDD&ĐMX) cho biết doanh thu/cửa hàng/tháng hiện tại là 450 triệu, công ty đang nỗ lực tăng doanh thu, với mức trên 550 triệu sẽ đạt điểm hoà vốn. Trong năm nay công ty cũng không mở rộng chuỗi An Khang cho đến khi có lợi nhuận.
- Chuỗi Erablue: Hiện có 55 cửa hàng, doanh thu trên cửa hàng rất khả quan so với thị trường Việt Nam, hiện tại đã đạt điểm hoà vốn EBITDA trên cấp độ cửa hàng. Công ty cho rằng năm nay sẽ nỗ lực đạt điểm hoà vốn trên cấp độ công ty, nỗ lực mở rộng thêm mục tiêu hết năm 2024 có 100 cửa hàng. Đến năm 2027 dự báo đạt 500 cửa hàng.
- Chuỗi AvaKids: Công ty cho biết sẽ tiếp tục tập trung vào việc nâng cấp sản phẩm, dịch vụ, đặc biệt là với hình thức mua sắm trực tuyến (online). Ông Tài cho biết, AVAKids sẽ cần có một bước tiến ngoạn mục cuối cùng để về đích, nếu thất bại, sẽ quyết định đóng cửa hoàn toàn chuỗi.

KHỐI PHÂN TÍCH CÔNG TY CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM

Nguyễn Xuân Bình – Giám đốc phân tích
binhnx@kbsec.com.vn

Phân tích doanh nghiệp

Ngân hàng, Bảo hiểm & Chứng khoán

Nguyễn Anh Tùng – Trưởng nhóm
tungna@kbsec.com.vn

Phạm Phương Linh – Chuyên viên phân tích
linhpp@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 Dương Nguyên – Chuyên viên phân tích
nguyennd1@kbsec.com.vn

Bán lẻ & Hàng tiêu dùng

Nguyễn Trường Giang – Chuyên viên phân tích
giangnt1@kbsec.com.vn

Bất động sản khu công nghiệp & Logistics

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

Dầu khí & Hóa Chất

Phạm Minh Hiếu – Chuyên viên phân tích
hieupm@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

Vũ Thu Uyên – Chuyên viên phân tích
uyenvt@kbsec.com.vn

Chiến lược đầu tư

Nghiêm Sỹ Tiến – Chuyên viên phân tích
tienss@kbsec.com.vn

Nguyễn Đình Thuận – Chuyên viên phân tích
thuannd@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 16&17, Tháp 2, Tòa nhà Capital Place, số 29 Liễu Giai, Ba Đình, 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:	Trung lập:	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.