

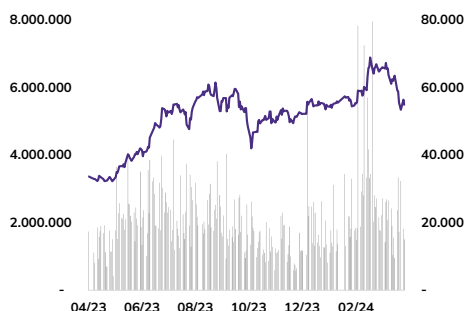
Nguyễn Phương Thảo

Email: thao.nphuong@abs.vn

THÔNG TIN CƠ BẢN

Ngành	: Bán lẻ
Ngày báo cáo	: 26/04/2024
Giá hiện tại (VND/CP)	: 59.000
Giá mục tiêu (VND/CP)	: 71.400
Khả năng tăng giá	: +21%
Vốn hóa (Tỷ VND)	: 9.856
SLCPLH (CP)	: 167.053.274

DIỄN BIẾN GIÁ



CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	2022A	2023A
Tăng trưởng DTT (%)	5%	-15%
Tăng trưởng LNST (%)	4%	-47%
Biên LNG (%)	7,5%	8,3%
Biên LNST (%)	3,1%	1,9%
ROA (%)	10,6%	5,2%
ROE (%)	32,5%	14,4%
Nợ vay/VCSH (lần)	0,81	0,89
EPS (VND/CP)	4.089	2.119
BVPS (VND/CP)	12.834	13.602

Kế hoạch doanh thu lợi nhuận tăng trưởng 2 chữ số

Điểm chính của ĐHCĐ ngày 26/04/2024

- Về kết quả kinh doanh năm 2023**, doanh thu của DGW đạt 18.818 tỷ đồng (-15% svck) trong khi LNST đạt 354 tỷ đồng (-48% svck). Trong đó, doanh thu mảng máy tính xách tay và máy tính bảng ghi nhận đạt 5.906 tỷ đồng (-16% svck; doanh thu ngành điện thoại di động đạt 8.067 tỷ đồng (-25% svck). Ngành thiết bị văn phòng, thiết bị gia dụng và hàng tiêu dùng lần lượt đạt 3.441 tỷ đồng (+4% svck), 728 tỷ đồng (+39% svck) và 676 tỷ đồng (+70% svck). Với kết quả này, DGW đã hoàn thành 94% kế hoạch về doanh thu và 89% kế hoạch về LNST mà doanh nghiệp đã đặt ra từ đầu năm.
- Về kế hoạch kinh doanh năm 2024**, DGW đặt mục tiêu doanh thu đạt 23.000 tỷ đồng (+22% so với 2023) và LNST 490 tỷ đồng (+38% svck). DGW đặt mục tiêu tiếp tục duy trì mối quan hệ với các đối tác hiện hữu và tìm kiếm các đối tác tiềm năng mới. Ngoài ra, doanh nghiệp dự kiến mở rộng kênh phân phối đa ngành, nâng cấp cơ sở vật chất để phát triển ngành hàng mới nhằm nâng cao thị phần và kết quả kinh doanh.
- DGW hướng đến mục tiêu trở thành công ty tỷ đô**. DGW đề ra chiến lược “Level up” xoay quanh 3 trụ cột chính: Cơ sở – Con người – Cơ hội. Cụ thể, DGW tiếp tục nâng cấp cơ sở vật chất với văn phòng tiên tiến, hiện đại tại Sài Gòn sau khi đã đầu tư lớn cho kho bãi Hà Nội – Bình Dương và văn phòng Hà Nội. Về con người, DGW tổ chức các khóa học và những hoạt động làm phong phú đời sống tinh thần của cán bộ nhân viên. Ngoài ra, DGW còn nâng cấp hệ thống, số hóa quy trình bằng cách áp dụng ERP S4/HANA nhằm tạo cơ sở, nền tảng sẵn sàng để có thể áp dụng cho các thương hiệu, ngành hàng mới bất cứ lúc nào.
- Về kế hoạch trả cổ tức**: DGW dự kiến trình cổ đông thông qua kế hoạch trả cổ tức năm 2023 bằng tiền với tỷ lệ 5% tiền mặt và 30% bằng cổ phiếu từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.
- Về kế hoạch phát hành ESOP**: DGW dự kiến trình cổ đông thông qua phương án phát hành 2 triệu cổ phiếu ESOP trong năm 2024 với giá 10.000 đ/cp, tổng giá trị phát hành là 20 tỷ đồng.
- Ngoài ra, DGW cũng trình cổ đông thông qua việc thực hiện thủ tục **giảm vốn điều lệ** do mua lại 19.700 cổ phiếu của người lao động đã nghỉ việc làm cổ phiếu quỹ.
- DGW nâng tỷ lệ sở hữu cổ phần từ 49,1% lên 100% tại CTCP Tập đoàn B2X Việt Nam** đơn vị cung ứng dịch vụ chăm sóc khách hàng nổi tiếng trên thế giới có trụ sở tại Đức, chuyên về mảng điện thoại thông minh và các thiết bị kết nối internet (IOT), thông qua việc nhận chuyển nhượng cổ phần từ B2X Care Solutions GmbH. Thông qua thương vụ M&A này, DGW sẽ hợp nhất và gia tăng năng lực của dịch vụ hậu mãi theo tiêu chuẩn quốc tế hiện có, tăng điểm chạm

với người tiêu dùng cuối (DGW hiện đang sở hữu chuỗi trung tâm bảo hành DCare).

- **Về KQKD Q1/2024:** Doanh thu và LNST của DGW lần lượt đạt 4.985 tỷ đồng (+26% svck) và 92 tỷ đồng (16% svck). Với kết quả doanh thu này, DGW đã vượt 8,4% so với kế hoạch kỳ vọng đặt ra vào đầu năm trong Q1. Theo ban lãnh đạo DGW, sự tăng trưởng tích cực là tín hiệu tốt, khẳng định phần nào thị trường đang dần phục hồi, đây sẽ là nền tảng để DGW và các cổ đông có thêm niềm tin hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2024.

Đánh giá của ABS Research

- Theo kế hoạch kinh doanh 2024 của DGW, doanh thu năm 2024 là 23.000 tỷ đồng, LNST là 490 tỷ đồng. Theo đó, chúng tôi ước tính EPS của công ty trong năm 2024F là 2.933 đồng/cổ phiếu, P/E 2024F ở mức 18,8x.
- Chúng tôi kỳ vọng động lực tăng trưởng của DGW trong năm 2024 sẽ đến từ việc mở rộng danh mục sản phẩm của ngành hàng Thiết bị văn phòng thông qua việc mua lại Achison – doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực thiết bị công nghiệp và bảo hộ lao động. Thêm vào đó, việc M&A chuỗi cầm đồ VietMoney được kỳ vọng sẽ thúc đẩy chi tiêu mua sắm của khách hàng và là bước đầu thuận lợi để DGW thực hiện chiến lược kinh doanh sản phẩm đã qua sử dụng (secondhand). Tuy nhiên, chúng tôi vẫn duy trì quan điểm mảng ICT và ĐTĐĐ sẽ hồi phục với tốc độ chậm trong năm 2024 do sức mua còn yếu, người tiêu dùng vẫn còn tâm lý thắt chặt chi tiêu trong bối cảnh kinh tế suy thoái, thị trường việc làm khó khăn.
- Chúng tôi duy trì dự phóng doanh thu và LNST của DGW 2024F lần lượt đạt **20.393 tỷ đồng (+8,4% svck)** và **469 tỷ đồng (+32,5% svck)**, giá mục tiêu ở mức 71.400 đ/cp.

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024 CỦA DGW

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	Năm 2023	Năm 2024 (KH)	%YoY
Doanh thu	18.818	23.000	22%
Lợi nhuận sau thuế	354	490	38%

Nguồn: DGW, ABS Research

Khuyến cáo

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Trung tâm Phân tích - Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình (ABS). Thông tin trình bày trong báo cáo dựa trên các nguồn được cho là đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Các nguồn tin này bao gồm thông tin trên sàn giao dịch chứng khoán hoặc trên thị trường nơi cổ phiếu được phân tích niêm yết, thông tin trên báo cáo được công bố của công ty, thông tin được công bố rộng rãi khác và các thông tin theo nghiên cứu của chúng tôi.

Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư của ABS tham khảo và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo. Các nhà đầu tư nên có các nhận định độc lập về thông tin trong báo cáo, xem xét các mục tiêu đầu tư cá nhân, tình hình tài chính và nhu cầu đầu tư của mình, tham khảo ý kiến tư vấn từ các chuyên gia về các vấn đề quy phạm pháp luật, tài chính, thuế và các khía cạnh khác trước khi tham gia vào bất kỳ giao dịch nào với cổ phiếu của (các) công ty được đề cập trong báo cáo. ABS sẽ không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ tổn thất tài chính nào hoặc bất kỳ quyết định nào được thực hiện trên cơ sở thông tin được trình bày trong báo cáo này. Bản báo cáo này là sản phẩm thuộc sở hữu của ABS, người sử dụng không được phép sao chép, chuyển giao, sửa đổi, đăng tải lên các phương tiện truyền thông mà không có sự đồng ý bằng văn bản của ABS.

Khuyến nghị cổ phiếu

MUA

Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên

KHẢ QUAN

Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ 8% đến 15%

TRUNG LẬP

Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -5% đến 8%

KÉM KHẢ QUAN

Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -15% đến -5%

BÁN

Khả năng sinh lời của cổ phiếu thấp hơn -15%

Khuyến nghị đầu tư được đưa ra dựa trên khả năng sinh lời dự kiến của cổ phiếu, được tính bằng tổng của (i) chênh lệch phần trăm giữa giá mục tiêu và giá thị trường tại thời điểm công bố báo cáo, và (ii) tỷ suất cổ tức dự kiến. Trừ khi được nêu rõ trong báo cáo, các khuyến nghị đầu tư có thời hạn đầu tư là 12 tháng.

Thông tin liên hệ

Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình

Trụ sở chính: Tầng 16, tòa nhà Geleximco, 36 Hoàng Cầu, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (024) 3562 4626

Website: www.abs.vn

Trung tâm Phân tích

Điện thoại: (024) 3562 4626 – Ext: 151

Email: abs-research@abs.vn

Nguyễn Thị Thùy Linh - Giám đốc

Email: linh.ngthithuy@abs.vn

Dầu khí, Điện

Lê Thị Kim Huê - Phó Giám đốc

Email: hue.lethikim@abs.vn

PTKT và Chiến lược thị trường

Đặng Xuân Lưu – Giám đốc

Email: luu.dangxuan@abs.vn

Vĩ mô, Tài chính

Trần Xuân Bách - Chuyên viên

Email: bach.tranxuan@abs.vn

PTKT và Chiến lược thị trường

Đỗ Thành Trung – Phó Giám đốc

Email: trung.dothanh@abs.vn

Bán lẻ, Hàng tiêu dùng

Nguyễn Phương Thảo - Chuyên viên

Email: thao.nphuong@abs.vn

Bất động sản, Xây dựng, VLXD

Phạm Hồng Trường – Chuyên viên

Email: truong.phamhong@abs.vn

Hàng công nghiệp, Công nghệ & Viễn thông

Bùi Minh Anh - Chuyên viên

Email: anh.buiminh@abs.vn



Giải thưởng

**BEST STOCK TRADING APP
ABS INVEST**

**ỨNG DỤNG GIAO DỊCH CỔ PHIẾU
TỐT NHẤT VIỆT NAM 2023**

Trao bởi Global Business Outlook 2023 (GBO 2023)



Trải nghiệm ngay
ABS Invest tại đây