

# Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG: HOSE)



**MUA – Giá mục tiêu 1 năm: 174.000 đồng/cp**

**Giá hiện tại (ngày 29/3/2022): 146.500 đồng/cp**

**Nguyễn Trần Phương Nga**

[ngantp@ssi.com.vn](mailto:ngantp@ssi.com.vn)

+84 28 3636 3688 ext. 3050

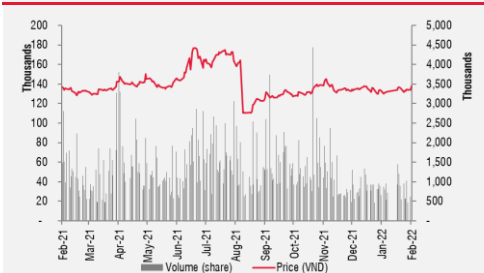
**Ngày 29/3/2022**

**NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG**

## Các chỉ số chính

Giá trị vốn hóa (triệu USD)	4.485
Giá trị vốn hóa (tỷ VND)	102.648
Số cổ phiếu lưu hành (triệu)	713
Giá cao/thấp nhất trong 52 tuần ('000 VND)	145.5/85,7
KLGD trung bình 3 tháng (cp)	1.070.334
KLGD trung bình 3 tháng (triệu USD)	6,29
KLGD trung bình 3 tháng (tỷ đồng)	144,03
Tỷ lệ sở hữu nước ngoài (%)	49
Tỷ lệ sở hữu nhà nước (%)	0

## Biến động giá cổ phiếu



Nguồn: Bloomberg

## Thông tin cơ bản về công ty

MWG – CTCP Đầu tư Thế giới Di động (trước là Công ty TNHH Thế giới Di động) được thành lập vào tháng 3/2004 với lĩnh vực kinh doanh chính là bán điện thoại di động và các sản phẩm kỹ thuật số. Tháng 10/2004, công ty khai trương cửa hàng đầu tiên tại thành phố Hồ Chí Minh với tên gọi [www.thegioididong.com](http://www.thegioididong.com). Nhằm thâm nhập vào thị trường điện máy, MWG đã mở chuỗi cửa hàng điện tử Dienmay.com trong năm 2010. Cuối năm 2015, công ty mở cửa hàng Bách Hóa Xanh đầu tiên. Cuối năm 2018, MWG đã mở 1.032 cửa hàng Thế giới di động, 750 cửa hàng Điện Máy Xanh và 405 cửa hàng Bách Hóa Xanh.

## KQKD 2T2022 tăng trưởng thấp

Trong 2T2022, MWG đạt 25.383 tỷ đồng doanh thu thuần (+17% so với cùng kỳ) và 1.077 tỷ đồng (+8% so với cùng kỳ), hoàn thành lần lượt 18% và 17% kế hoạch cả năm. Chúng tôi lưu ý rằng Tết Nguyên đán 2022 đến sớm hơn, do đó, doanh thu mùa cao điểm chủ yếu được ghi nhận vào Q4/2021 chứ không phải Q1/2022. Chúng tôi cho rằng lợi nhuận ròng 2T2022 tăng trưởng yếu do doanh thu/tháng của BHX chưa phục hồi và chi phí khuyến mãi online nhiều. Việc chú trọng nhiều hơn vào kênh online phù hợp với ước tính của chúng tôi, do đó chúng tôi duy trì ước tính lợi nhuận ròng năm 2022 là 6.875 tỷ đồng (+40% so với cùng kỳ) và lặp lại khuyến nghị **MUA** với giá mục tiêu là **174.000 đồng/cổ phiếu**.

### Doanh thu mảng ICT (TGDĐ & ĐMX) đạt 21,3 nghìn tỷ đồng (+20% so với cùng kỳ)

- Tính đến tháng 2/2022, MWG có 976 cửa hàng TGDĐ (+6 cửa hàng so với đầu năm) và 2.038 cửa hàng ĐMX (+46 cửa hàng so với đầu năm, trong đó 39 cửa hàng mới là ĐMX Supermini) và 22 cửa hàng Topzone (+12 cửa hàng so với đầu năm).
- Ngoài phụ trách TGDĐ và ĐMX, ông Đoàn Văn Hiếu Em hiện còn phụ trách chuỗi nhà thuốc (An Khang) và chuỗi AVA mới (thời trang, thể thao, chăm sóc trẻ em, xe đạp và trang sức). Tính đến tháng 2/2022, MWG có 14 cửa hàng AVA độc lập (+14 cửa hàng so với đầu năm), 205 cửa hàng An Khang (+27 cửa hàng so với đầu năm). **Hoạt động của chuỗi AVAKids rất đáng khích lệ trong giai đoạn thử nghiệm**, vì vậy MWG quyết định mở thêm 30-50 cửa hàng AVAKids để khai thác nhu cầu khách hàng cao của chuỗi này.
- Doanh thu online tăng 160% so với cùng kỳ đạt 4 nghìn tỷ đồng**. Khi số ca nhiễm mới tăng nhanh trong thời gian gần đây, người tiêu dùng ngày càng lựa chọn phương thức mua hàng online để tránh đám đông. Để duy trì tính cạnh tranh so với các đối thủ thương mại điện tử (e-commerce), MWG đưa ra các chương trình khuyến mãi hấp dẫn. Bên cạnh đó, do thu nhập hộ gia đình vẫn ở mức thấp, nên việc giảm giá sâu để thu hút nhiều khách hàng là điều cần thiết thay vì chỉ tập trung vào khả năng sinh lời ngắn hạn. Doanh thu online hiện chiếm 19% tổng doanh thu ICT (so với mức 14% trong năm 2021).

### Doanh thu mảng bách hóa đạt 3,9 nghìn tỷ đồng (đi ngang so với cùng kỳ).

- Tính đến tháng 2/2022, công ty có 2.122 cửa hàng BHX (+16 cửa hàng so với đầu năm).
- Chúng tôi ước tính doanh thu/tháng/cửa hàng trong 2T2022 đạt khoảng 900 triệu đồng, tương đương với Q4/2021. MWG đang tập trung vào việc cải thiện trải nghiệm của khách

hàng và các quy trình vận hành, đồng thời kỳ vọng những điều này sẽ giúp thúc đẩy doanh thu từ Q2/2022.

**Biên lợi nhuận ròng giảm xuống mức 4,2%** (so với 4,5-4,7% trong 2T2021), do áp dụng nhiều khuyến mãi online.

**Ngày 15/3/2022, MWG công bố hợp tác chiến lược với Tập đoàn Erajaya để mở chuỗi Era Blue, bán hàng điện tử tiêu dùng tại Indonesia.** Cửa hàng Era Blue đầu tiên sẽ được mở vào giữa năm 2022.

Tập đoàn Erajaya điều hành hơn 1.200 cửa hàng ở Indonesia, bao gồm chuỗi điện thoại di động (Erafone) và chuỗi cửa hàng của hãng Apple, Samsung, Xiaomi, cũng như các chuỗi viễn thông và các chuỗi khác (The Face Shop, Urban Republic, Paris Baguette). Năm 2011, Erajaya trở thành nhà bán lẻ hiện đại số 1 về các sản phẩm ICT tại Indonesia tính theo thị phần (không bao gồm điện tử tiêu dùng).

Thị trường bán lẻ điện tử tiêu dùng ở Indonesia vẫn còn phân mảnh, với kênh thương mại hiện đại chỉ chiếm chưa đến 15% thị phần. Với chuyên môn của MWG trong lĩnh vực bán lẻ điện tử tiêu dùng và khả năng vận hành hơn 5.000 cửa hàng trên toàn quốc, năng lực đã được chứng minh cùng với sự am hiểu thị trường địa phương của Erajaya có thể là động lực vững chắc để liên doanh của 2 bên trở thành nhà bán lẻ điện tử tiêu dùng hàng đầu ở Indonesia trong 5 năm tới.

## CAM KẾT PHÂN TÍCH

Chuyên viên phân tích trong báo cáo này cam kết rằng (1) quan điểm thể hiện trong báo cáo phân tích này phản ánh chính xác quan điểm cá nhân đối với chứng khoán và/hoặc tổ chức phát hành và (2) chuyên viên phân tích đã/đang/sẽ được miễn trách nhiệm bồi thường trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến khuyến nghị cụ thể hoặc quan điểm trong báo cáo phân tích này.

## KHUYẾN NGHỊ

**Mua:** Ước tính tiềm năng tăng giá lớn hơn hoặc bằng 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

**Khả quan:** Ước tính tiềm năng tăng giá dưới 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

**Trung lập:** Ước tính tiềm năng tăng giá tương đương so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

**Kém khả quan:** Ước tính tiềm năng giảm giá dưới 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

**Bán:** Ước tính tiềm năng giảm giá lớn hơn hoặc bằng 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

## TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ

Các thông tin, tuyên bố, dự báo và dự đoán trong báo cáo này, bao gồm cả các ý kiến đã thể hiện, được dựa trên các nguồn thông tin mà SSI cho là đáng tin cậy, tuy nhiên SSI không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các thông tin này. Báo cáo không có bất kỳ thông tin nhạy cảm về giá chưa công bố nào. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này được đưa ra sau khi đã được xem xét kỹ càng và cẩn thận và dựa trên thông tin tốt nhất chúng tôi được biết, và theo ý kiến cá nhân của chúng tôi là hợp lý trong các trường hợp tại thời điểm đưa ra báo cáo. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này có thể thay đổi bất kỳ lúc nào mà không cần thông báo. Báo cáo này không và không nên được giải thích như một lời đề nghị hay lời kéo để đề nghị mua hay bán bất cứ chứng khoán nào. SSI và các công ty con và/hoặc các chuyên viên, giám đốc, nhân viên của SSI và công ty con có thể có vị thế hoặc có thể ảnh hưởng đến giao dịch chứng khoán của các công ty được đề cập trong báo cáo này và có thể cung cấp dịch vụ hoặc tìm kiếm để cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư cho các công ty đó.

Tài liệu này chỉ được lưu hành nội bộ và không được công bố công khai trên báo chí hay bất kỳ phương tiện nào khác. SSI không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại trực tiếp hay thiệt hại do hậu quả phát sinh từ việc sử dụng báo cáo này hay nội dung báo cáo này. Việc sử dụng bất kỳ thông tin, tuyên bố, dự báo, và dự đoán nào trong báo cáo này sẽ do người dùng tự quyết định và tự chịu rủi ro.

## THÔNG TIN LIÊN HỆ

### Trung tâm phân tích và tư vấn đầu tư

#### Hoàng Việt Phương

Giám đốc Trung Tâm phân tích và tư vấn đầu tư  
phuonghv@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8729

### Vị mô

#### Phạm Lưu Hưng

Phó Giám đốc  
hungpl@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8711

#### Thái Thị Việt Trinh

Chuyên viên phân tích Vị mô  
trinhhtt@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8720

### Phân tích kỹ thuật

#### Lương Biện Nhân Quyền

Trưởng phòng Chiến lược Đầu tư  
quyenlbn@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321

#### Trần Trung Kiên

Chuyên viên cao cấp Phân tích Định lượng  
kientt@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321

### Phân tích cổ phiếu KHCN

#### Ngô Thị Kim Thanh

Chuyên viên phân tích cao cấp  
thanhtk@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 28) 3636 3688 ext. 3053

#### Nguyễn Thị Thanh Tú, CFA

Chuyên viên phân tích cao cấp  
tuntt@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8718

### Lê Huyền Trang

Chuyên viên phân tích cao cấp  
tranglh@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8717

### Phân tích Ngành Hàng Tiêu dùng

#### Nguyễn Trần Phương Nga

Chuyên viên phân tích cao cấp  
ngantp@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 28) 3636 3688 ext. 3050

### Chiến lược thị trường

#### Nguyễn Lý Thu Nga

Chuyên viên phân tích cao cấp  
nganlt@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 28) 3636 3688 ext. 3051

#### Nguyễn Trọng Đình Tâm

Chuyên viên phân tích cao cấp  
tamntd@ssi.com.vn  
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8713

### Dữ liệu

#### Nguyễn Thị Kim Tân

Chuyên viên hỗ trợ  
tanntk@ssi.com.vn  
Tel: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8715