

THEO DÕI

Giá mục tiêu 2025: **49.000 VND**
% tăng giá: **7%**
Cập nhật: **08/08/2025**

TRIỂN VỌNG 2025

Tích cực: Các mảng kinh doanh đa phần đều ghi nhận tăng trưởng tích cực, đặc biệt là mảng đồ gia dụng và thiết bị văn phòng.

Tiêu cực: Mảng điện thoại di động suy giảm do xu hướng hợp tác trực tiếp của các doanh nghiệp bán lẻ với hãng tăng lên.

Rủi ro: Nhu cầu tiêu thụ ngành hàng không thiết yếu như ICT yếu hơn kì vọng.

	Q2/2025	2024	2025F
DTT	5.731	22.079	25.394
% YoY	14%	17%	15%
LNST	119	449	590
% YoY	35%	24%	32%

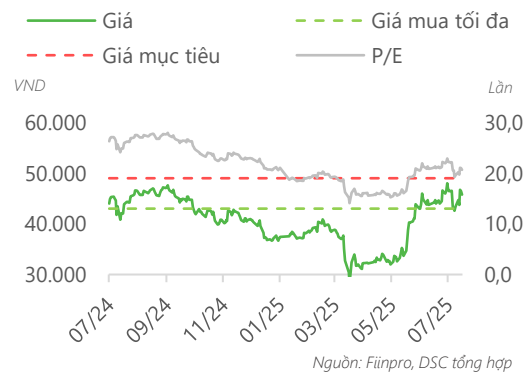
Đơn vị: tỷ VND

Tổng quan doanh nghiệp

DGW là doanh nghiệp bán buôn hàng đầu Việt Nam, trong đó các thiết bị điện tử là mặt hàng chính bên cạnh các sản phẩm tiêu dùng và thiết bị văn phòng. DGW là trung gian, hợp tác với hơn 30 nhà cung cấp là các thương hiệu lớn như Apple, Xiaomi... để phân phối sản phẩm của các hãng này tới hơn 16.000 điểm bán hàng thuộc các chuỗi bán lẻ như FPT shop, TGDĐ,...

Dữ liệu thị trường

Ngành nghề:	Phân phối hàng chuyên dụng
Giá hiện tại:	45.800 VND
Vốn hóa:	10.038 tỷ VND
Số lượng CPLH:	219,2 triệu cp
EPS 4 quý gần nhất:	2.216 VND
P/E:	20,7 lần
Cổ tức tiền mặt 2025:	5,0%
Cổ tức cổ phiếu 2025:	0,0%



DGW

CTCP Thế Giới Số

DSC

TÓM TẮT CẬP NHẬT

Lũy kế 6 tháng, doanh thu thuần của DGW đạt 11.447 tỷ (+13,4% YoY), lợi nhuận sau thuế (LNST) đạt 225 tỷ (+24,3% YoY), hoàn thành 45% kế hoạch doanh thu và 43% mục tiêu lợi nhuận năm 2025.

DSC đánh giá với động lực từ (1) mảng ICT kỳ vọng phục hồi vào cuối năm khi bước vào mùa cao điểm và (2) dư địa tăng trưởng lớn của các mảng kinh doanh mới, DSC dự phóng doanh thu thuần và LNST của DGW trong năm 2025 lần lượt đạt mức 25.394 tỷ (+15% YoY) và 590 tỷ (+32% YoY).

DSC xác định mức giá phù hợp cho DGW trong năm 2025 dựa trên phương pháp P/E là 49.000 VND, với mức P/E tương đương mức trung bình 5 năm là 18,02 lần.

CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP

Dư địa tăng trưởng còn lớn với nhiều ngành hàng tiềm năng

Trong quý 2 vừa qua, nhiều mảng kinh doanh mới của DGW đạt kết quả tích cực, nổi bật là thiết bị gia dụng và thiết bị văn phòng với mức tăng trưởng ấn tượng lần lượt 74% và 59% YoY. DSC cho rằng, sự phục hồi của thị trường bất động sản kết hợp với làn sóng doanh nghiệp thành lập mới và quay lại hoạt động mạnh mẽ (7T/2025 có 170,4 nghìn doanh nghiệp, tăng 22,9% so với cùng kỳ 2024 – mức cao nhất trong nhiều năm) sẽ tạo nền tảng thuận lợi để hai mảng này tiếp tục duy trì đà tăng trưởng.

Ngoài ra, DGW cũng đang chuẩn bị lấn sân sang lĩnh vực phân phối ô tô điện, trước mắt là với thương hiệu Xiaomi, nhằm đón đầu xu hướng chuyển đổi sang phương tiện giao thông xanh đang hình thành rõ nét tại Việt Nam trong những năm tới.

Siết chặt vấn đề hàng giả và chính sách thuế mới tác động tích cực lên các doanh nghiệp bán lẻ niêm yết.

Nghị định 117, với các quy định liên quan đến thuế thu nhập cá nhân và yêu cầu minh bạch về nguồn gốc hàng hóa, đang gây áp lực không nhỏ lên nhóm hộ kinh doanh cá thể. Theo đánh giá của DSC, quy định mới này sẽ là yếu tố hỗ trợ tích cực cho các doanh nghiệp bán lẻ niêm yết nói chung và DGW nói riêng trong trung hạn, khi các doanh nghiệp chính thống sẽ có cơ hội cạnh tranh công bằng hơn với các tiểu thương nhỏ lẻ – đặc biệt trong bối cảnh lợi thế về giá bán không còn chênh lệch nhiều như trước.

ĐIỂM NHẤN TÀI CHÍNH

KQKD tích cực dù đang mùa thấp điểm

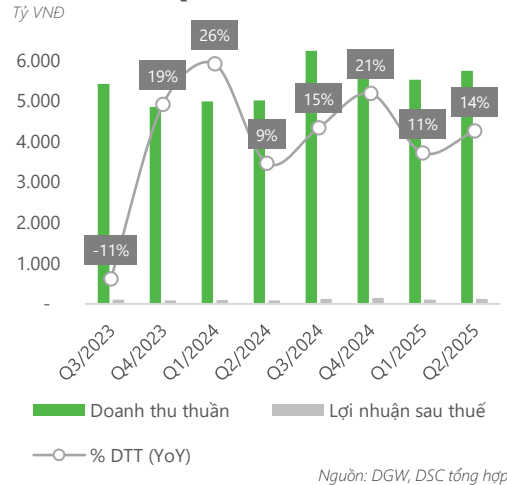
KQKD của DGW trong Q2/2025 ghi nhận kết quả ấn tượng dù đang trong giai đoạn thấp điểm của các doanh nghiệp bán lẻ. Cụ thể, doanh thu thuần đạt 5.731 tỷ đồng, tăng 14,4% so với cùng kỳ, trong khi lợi nhuận sau thuế đạt 119 tỷ đồng, tăng mạnh 35% so với quý 2/2024. Kết quả tích cực này chủ yếu đến từ sự tăng trưởng vượt trội của hầu hết các ngành hàng, bao gồm máy tính và máy tính bảng (+17% YoY), thiết bị văn phòng (+59% YoY) và thiết bị gia dụng (+74% YoY). Động lực tăng trưởng đến từ nhu cầu nâng cấp thiết bị nhằm đáp ứng xu hướng ứng dụng công nghệ, hệ điều hành mới, cũng như việc mở rộng danh mục sản phẩm với các thương hiệu mới như Philips, Funiki và Cuckoo. Ở chiều ngược lại, mảng điện thoại di động ghi nhận mức giảm doanh thu 12% so với cùng kỳ do nhu cầu tiêu thụ suy yếu và việc mất một phần thị phần phân phối sản phẩm Apple vào tay MWG.

Tuy nhiên, với động lực tăng trưởng còn lớn từ các mảng kinh doanh khác và kỳ vọng thị trường điện thoại sẽ phục hồi trở lại khi bước vào mùa cao điểm, DSC đánh giá kết quả kinh doanh của DGW trong năm 2025 vẫn rất khả quan và hoàn toàn có thể đạt được mục tiêu đã đề ra từ đầu năm.

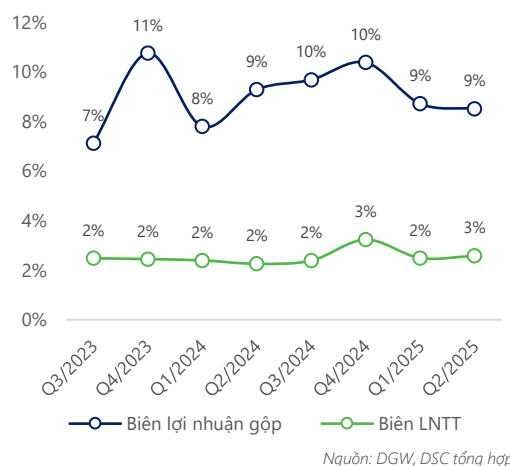
Biên lợi nhuận duy trì ổn định

Trong quý 2/2025, biên lợi nhuận gộp (BLNG) của Digiworld (DGW) đạt 8,5%, giảm nhẹ so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân chủ yếu đến từ áp lực chi phí đầu vào tăng cao và chính sách giá bán linh hoạt hơn nhằm kích cầu tiêu dùng. Theo đánh giá của DSC, trong các quý tiếp theo, với việc các mảng có BLNG cao như thiết bị văn phòng vẫn duy trì đà tăng trưởng tích cực, cùng với sự phục hồi của mảng điện thoại di động, BLNG của DGW được kỳ vọng sẽ giữ ổn định so với cùng kỳ năm 2024. Ở chiều ngược lại, mặc dù chi phí bán hàng tăng mạnh 32% so với cùng kỳ, do công ty tiếp tục đẩy mạnh hoạt động quảng cáo, khuyến mãi và hỗ trợ bán hàng, nhưng chi phí tài chính trong kỳ lại giảm đáng kể, góp phần đưa biên lợi nhuận trước thuế (BLNTT) lên mức 3%, tăng khoảng 100 điểm cơ bản so với quý 2/2024. DSC dự báo rằng khi áp lực chi phí dần giảm trong các quý tới, BLNTT của DGW có thể tiếp tục cải thiện, từ đó giúp biên lợi nhuận trước thuế cả năm duy trì trong khoảng 3%–3,5%.

KẾT QUẢ KINH DOANH



BIÊN LỢI NHUẬN



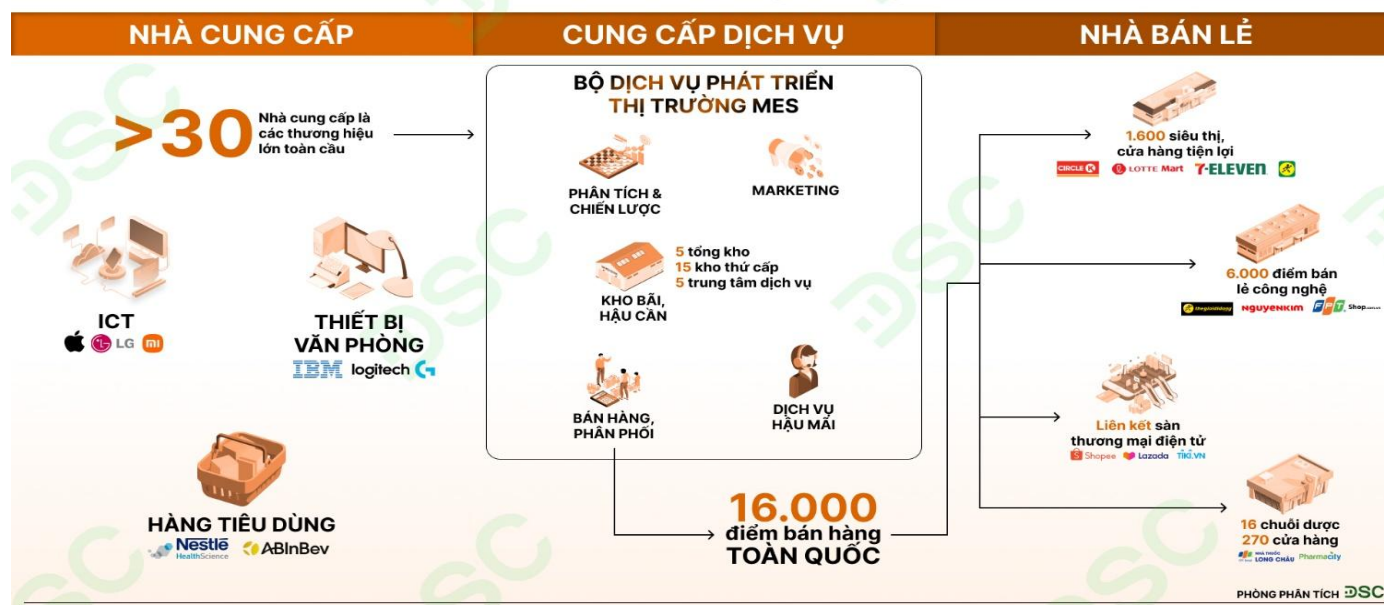
LỊCH SỬ KHUYẾN NGHỊ



MÔ HÌNH KINH DOANH

MÔ HÌNH KINH DOANH CTCP THẾ GIỚI SỐ DIGIWORLD (DGW)

DIGIWORLD®



Xác nhận của chuyên viên phân tích

Chúng tôi xác nhận rằng những quan điểm được trình bày trong báo cáo này phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chúng tôi. Chúng tôi cũng xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang, hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan đến các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Các chuyên viên phân tích nghiên cứu phụ trách các báo cáo này nhận được thù lao dựa trên nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm chất lượng, tính chính xác của nghiên cứu, và doanh thu của công ty, trong đó bao gồm doanh thu từ các đơn vị kinh doanh khác như bộ phận Môi giới tổ chức, hoặc Tư vấn doanh nghiệp.

Báo cáo miễn trừ trách nhiệm

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC. Báo cáo này được viết dựa trên nguồn thông tin đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC không chịu trách nhiệm về độ chính xác của những thông tin này. Quan điểm, dự báo và những ước lượng trong báo cáo này chỉ thể hiện ý kiến của tác giả tại thời điểm phát hành. Những quan điểm này không thể hiện quan điểm chung của Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các tổ chức đầu tư cũng như các nhà đầu tư cá nhân của Công ty cổ phần chứng khoán DSC và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo này. Quyết định của nhà đầu tư nên dựa vào những sự tư vấn độc lập và thích hợp với tình hình tài chính cũng như mục tiêu đầu tư riêng biệt. Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này.

Phương pháp xác định khuyến nghị của DSC:

Khuyến nghị	Định nghĩa
MUA	Giá mục tiêu CAO HƠN giá thị trường ít nhất 15%
THEO DÕI	Giá mục tiêu CHẼNH LỆCH so với giá thị trường thấp hơn 15%
BÁN	Giá mục tiêu THẤP HƠN giá thị trường ít nhất 15%
CHỐT LỜI	Chỉ áp dụng đối với cổ phiếu có báo cáo khuyến nghị MUA gần nhất, bộ phận phân tích nhận định rằng cổ phiếu đã tiến tới vùng giá phản ánh hợp lý các luận điểm đã đề cập.
KHÔNG ĐÁNH GIÁ	Bộ phận phân tích không đưa ra khuyến nghị trong trường hợp báo cáo không có mục đích khuyến nghị hoặc không tìm thấy đầy đủ các thông tin xác thực nhằm phục vụ cho việc khuyến nghị cổ phiếu.

Liên hệ - Trung tâm phân tích DSC

HỘI SỞ CHÍNH

 Tầng 2, Thành Công Building, 80 Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội

 (024) 3880 3456

 info@dsc.com.vn

Lê Công Nguyên,
Chuyên viên Phân tích
nguyen.lc@dsc.com.vn