



CẬP NHẬT QUÝ

CTCP Đầu tư Thế giới Di động (MWG: HOSE)

Giá mục tiêu: 115.000 Đồng

Khuyến nghị: MUA

Tăng giá: 28,8%

10/02/2026



BHX ghi nhận lợi nhuận vượt kỳ vọng nhờ biên lợi nhuận mở rộng

Chúng tôi điều chỉnh tăng giá mục tiêu theo phương pháp SOTP lên 115.000 đồng/cp (từ mức 97.700 đồng/cp trước đó), tương đương tiềm năng tăng giá là 29%, dựa trên dự báo lợi nhuận ròng năm 2026 cao hơn (9,35 nghìn tỷ đồng, +32% svck). Chúng tôi giữ nguyên khuyến nghị MUA đối với cổ phiếu MWG. Mức P/E năm 2026 hiện là 14,2x, vẫn thấp hơn so với mức trung bình 5 năm là 17x dù triển vọng lợi nhuận và biên lợi nhuận đang dần cải thiện.

Luận điểm đầu tư

- Chuỗi Bách Hóa Xanh (BHX) - Bước ngoặt về biên lợi nhuận.** Việc thay đổi chính sách thuế đối với hộ kinh doanh cá thể từ thuế khoán sang thuế trên doanh thu góp phần cải thiện tính cạnh tranh của chuỗi bách hóa. Ban lãnh đạo đặt kế hoạch đẩy mạnh mở rộng mạng lưới cửa hàng (mở mới khoảng 1.000 cửa hàng trong năm 2026) để củng cố lợi thế quy mô trong dài hạn.
- Màng sản phẩm công nghệ và điện máy - Lợi nhuận dần phục hồi.** Nhu cầu thay mới/nâng cấp điện thoại và máy tính xách tay, cùng với chính sách giảm thuế, được kỳ vọng sẽ hỗ trợ tăng trưởng lợi nhuận sau giai đoạn tối ưu hóa chi phí.
- Tiềm năng định giá lại.** Kế hoạch IPO Điện Máy Xanh (dự kiến nửa đầu năm 2026) và Bách Hóa Xanh (dự kiến trong năm 2028) được kỳ vọng sẽ giúp định giá lại hai mảng này trong trung đến dài hạn.

Điểm nhấn KQKD

- Q4/2025 đánh dấu là quý thứ 3 liên tiếp lập kỷ lục lợi nhuận**, với doanh thu đạt 42,9 nghìn tỷ đồng (+24% svck) và lợi nhuận sau thuế đạt 2,09 nghìn tỷ đồng (+145% svck).
- Màng sản phẩm công nghệ & điện máy:** Doanh thu đạt **29,3 nghìn tỷ đồng (+28% svck, +8% so với quý trước)**, trong khi lợi nhuận ròng tăng **127% svck**, chủ yếu nhờ tiết kiệm chi phí từ việc đóng cửa cửa hàng trong năm 2024.
- Chuỗi Bách Hóa Xanh (BHX):** Doanh thu tăng lên **12,5 nghìn tỷ đồng (+15% svck, +6% so với quý trước)**, nhờ mở rộng mạng lưới cửa hàng **(+269 cửa hàng trong Q4/2025; +789 cửa hàng trong năm 2025)**. Biên lợi nhuận ròng cải thiện lên **3,0% trong Q4/2025 (từ 2,0% trong Q3/2025)**, nhờ kiểm soát hao hụt hàng tươi sống tốt hơn và điều chỉnh bỏ bớt một số sản phẩm biên lợi nhuận thấp. Nhu cầu tích trữ hàng tiêu dùng nhanh thiết yếu tăng mạnh trong đợt lũ lụt cũng đóng góp vào doanh thu và biên lợi nhuận trong ngắn hạn.

Với mức tăng trưởng lợi nhuận mạnh hơn dự kiến trong Q4/2025 của BHX, chúng tôi điều chỉnh tăng dự báo lợi nhuận sau thuế năm 2026 lên **9,35 nghìn tỷ đồng (từ 8,03 nghìn tỷ đồng)**.

Yếu tố hỗ trợ giá cổ phiếu: Tốc độ mở mới cửa hàng bách hóa nhanh hơn dự kiến.

Rủi ro giảm giá: (1) Tiêu dùng không thiết yếu hồi phục chậm hơn dự báo. (2) Chi phí đầu tư ban đầu liên quan đến việc mở rộng ra khu vực miền Bắc.

Tỷ đồng	2023	2024	2025	2026F
Doanh thu thuần	118.280	134.341	156.458	182.452
Tăng trưởng	-11,3%	13,6%	16,5%	16,6%
Biên lợi nhuận gộp	19,0%	20,5%	19,4%	20,1%
NPATMI	168	3,722	7,037	9,173
EPS (VND)	114	2,535	4,792	6,241
Tăng trưởng EPS	-95,9%	2119,8%	89,1%	30,4%
Nợ/VCSH (x)	1,08	0,97	0,90	0,70
Tỷ suất cổ tức	1%	1%	1%	1%
ROE	0,7%	14,5%	23,1%	24,9%
P/E (x)	373,3	24,0	18,6	14,2
P/B (x)	2,7	3,2	4,0	3,2
EV/EBITDA (x)	11,4	9,3	10,1	8,3

Nguồn: MWG, SSI Research

Nguyễn Trần Phương Nga

Trưởng phòng Phân tích Cổ phiếu

ngantp@ssi.com.vn

Giá CP - VND (10/02/26)	89.300
Vốn hóa (USDmn):	4.973
SLCP lưu hành (triệu cp):	1.468
KLGD TB 3 tháng (triệu cp):	8,1
Giá cao/thấp 52T (k VND):	93,7/45,6
GTGD TB 3 tháng (USDmn):	26,3
Tỷ lệ SHNN (%):	47,3
GTNN còn được mua (USDmn):	86,5
Tỷ lệ sở hữu nhà nước (%):	0,0

Biến động giá cổ phiếu



Nguồn: SSI Research

Thông tin cơ bản về công ty

MWG – CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động (trước đây là công ty TNHH Thế Giới Di Động) được thành lập vào tháng 3 năm 2004 với trọng tâm chính là bán điện thoại di động và các sản phẩm công nghệ khác. Vào tháng 10/2004, cửa hàng đầu tiên được khai trương tại TP.HCM và được đặt tên là www.thegioididong.com. Để thâm nhập vào thị trường điện tử, MWG đã mở chuỗi bán lẻ điện tử dưới tên Dienmay.com vào năm 2010. Năm 2015, công ty mở cửa hàng bách hóa đầu tiên mang tên Bách Hóa Xanh. Từ năm 2022, MWG bắt đầu hợp nhất tài chính chuỗi nhà thuốc An Khang vào báo cáo tài chính của mình. Cuối năm 2025, MWG có 1.012 cửa hàng thegioididong và 2.008 cửa hàng Điệnmayxanh và 2.559 cửa hàng Bách Hóa Xanh.

Cập nhật KQKD Q4/2025

Tỷ đồng	4Q25	4Q24	YoY	3Q25	QoQ	% hoàn thành kế hoạch năm	Biên lợi nhuận			
							4Q25	4Q24	3Q25	2024
Doanh thu thuần	42.850,4	34.573,9	23,9%	39.852,5	7,5%	104,3%				
Lợi nhuận gộp	8.046,2	6.587,0	22,2%	7.478,2	7,6%		18,8%	19,1%	18,8%	19,4%
Lợi nhuận hoạt động	1.443,2	327,2	341,0%	2.457,7	-41,3%		3,4%	0,9%	6,2%	4,6%
EBIT	2.885,9	1.358,9	112,4%	2.560,4	12,7%		6,7%	3,9%	6,4%	6,5%
EBITDA	3.319,2	2.165,1	53,3%	3.019,7	9,9%		7,7%	6,3%	7,6%	7,7%
Lợi nhuận trước thuế	2.501,2	1.035,5	141,6%	2.172,4	15,1%		5,8%	3,0%	5,5%	5,5%
Lợi nhuận ròng	2.086,5	852,1	144,9%	1.783,7	17,0%	145,9%	4,9%	2,5%	4,5%	4,5%
Lợi nhuận ròng cổ đông công ty mẹ	2.071,6	847,0	144,6%	1.770,9	17,0%		4,8%	2,4%	4,4%	4,5%

Nguồn: MWG, SSI Research

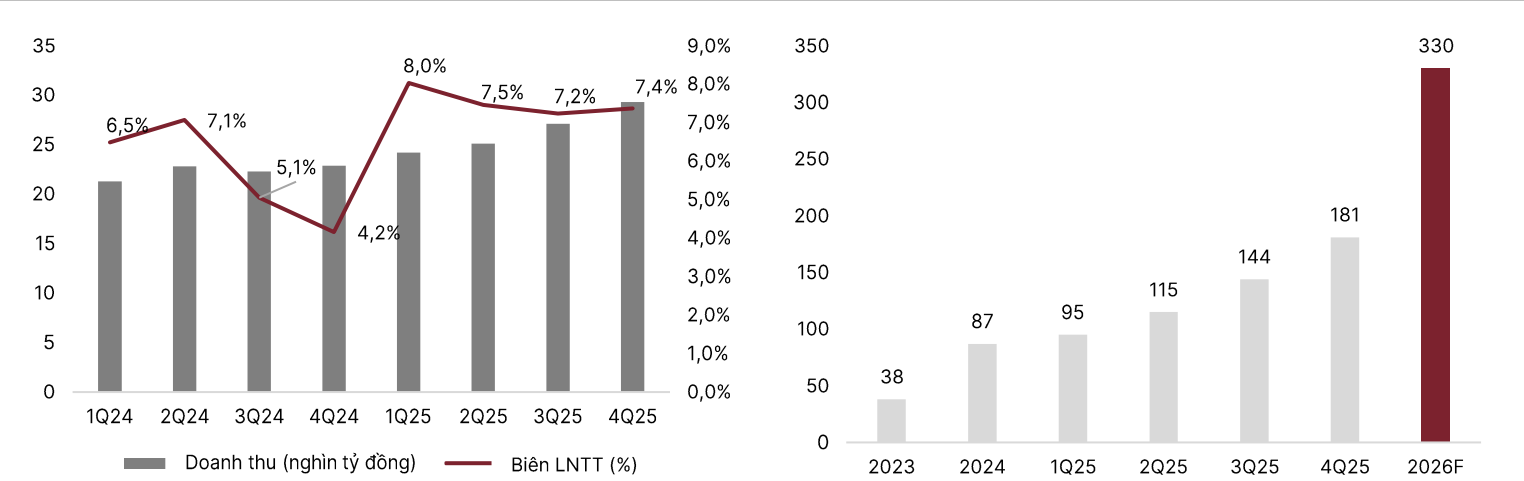
MWG ghi nhận KQKD Q4/2025 tích cực, với doanh thu và lợi nhuận ròng lập đỉnh mới trong 3 quý liên tiếp, lần lượt đạt 42,9 nghìn tỷ đồng (+24% svck) và 2,09 nghìn tỷ đồng (+144,9% svck). Kết quả này cao hơn đáng kể dự báo lợi nhuận Q4/2025 của chúng tôi là 1,8 nghìn tỷ đồng, nhờ cả 2 mảng sản phẩm công nghệ & điện máy và chuỗi bách hoá đều tăng trưởng vượt kỳ vọng. Lũy kế năm 2025, doanh thu và lợi nhuận ròng lần lượt đạt 156,6 nghìn tỷ đồng (+17% svck) và 7,08 nghìn tỷ đồng (+89% svck), vượt 4% và 46% so với kế hoạch năm của công ty.

Chuỗi sản phẩm công nghệ & điện máy

- KQKD Q4/2025:** Doanh thu tăng lên 29,3 nghìn tỷ đồng (+28% svck, +8% so với quý trước). Lợi nhuận ròng tăng mạnh 127% svck, chủ yếu nhờ tiết kiệm chi phí từ việc đóng cửa cửa hàng trong năm trước. Điện thoại và máy tính xách tay tiếp tục là hai nhóm sản phẩm tăng trưởng mạnh nhất, được thúc đẩy bởi nhu cầu nâng cấp lên iPhone 17 và máy tính tích hợp AI. Tình trạng thiếu hụt RAM góp phần hỗ trợ giá bán, từ đó cải thiện lợi nhuận.
- KQKD năm 2025:** Doanh thu lũy kế đạt 105,7 nghìn tỷ đồng (+18% svck, vượt mức kỷ lục trước đây là 104 nghìn tỷ đồng trong năm 2022). Động lực thúc đẩy đến từ tăng trưởng doanh số trên cùng cửa hàng cũ (SSSG >20%), mặc dù giảm khoảng 100 cửa hàng. Việc duy trì tăng trưởng doanh thu trong khi tinh gọn mạng lưới cửa hàng cho thấy hiệu quả vận hành cải thiện, từ đó góp phần củng cố biên lợi nhuận.
- Erablue** (chuỗi sản phẩm công nghệ & điện máy tại Indonesia): Doanh thu tăng hơn 70% svck trong năm 2025, nhờ chiến lược mở rộng hệ thống cửa hàng. Tính đến tháng 12/2025, chuỗi đã có 181 cửa hàng, bao gồm 94 cửa hàng mở mới trong năm, vượt kế hoạch đạt 150 cửa hàng Erablue vào cuối năm 2025. Doanh thu cửa hàng Erablue hiện gấp khoảng 2 lần so với ĐMX tại Việt Nam, phản ánh hiệu suất vận hành hiệu quả. Tuy nhiên, đóng góp lợi nhuận còn khiêm tốn, chiếm dưới 1% lợi nhuận của mảng sản phẩm công nghệ & điện máy.

KQKD của ĐMX/TGDD và Topzone theo quý

Số lượng cửa hàng Erablue



Nguồn: MWG, SSI ước tính

- Triển vọng và ước tính năm 2026:** Với kết quả kinh doanh vượt kỳ vọng, chúng tôi điều chỉnh tăng dự báo năm 2026. Tăng trưởng lợi nhuận dự kiến sẽ tiếp diễn trong năm 2026, được hỗ trợ bởi chu kỳ thay mới/nâng cấp điện thoại di động và máy tính xách tay, nhu cầu TV tăng nhờ sự kiện bóng đá FIFA World Cup, cùng các biện pháp kích thích tài khóa của Chính phủ. Các chính sách hỗ trợ bao gồm: (1) Giảm 2% thuế GTGT đối với sản phẩm công nghệ

& điện máy từ tháng 7/2025 đến hết năm 2026 và (2) Bỏ 10% thuế tiêu thụ đặc biệt đối với máy điều hòa không khí từ tháng 1/2026. Ngoài tiêu dùng phục hồi, MWG cũng chủ động củng cố quan hệ hợp tác với các tổ chức tài chính nhằm cung cấp khách hàng các phương án thanh toán linh hoạt hơn, qua đó tạo khác biệt so với các nhà bán lẻ sản phẩm công nghệ & điện máy khác và gia tăng thị phần. Đáng chú ý, MWG đã kết hợp với ngân hàng VPBank ra mắt thẻ tín dụng đồng thương hiệu VPBank MWG, với ưu đãi hoàn tiền 10% cho các giao dịch mua hàng tại Điện Máy Xanh. MWG đặt mục tiêu nâng tỷ trọng mua hàng trả góp từ mức 35–40% hiện tại lên 50%.

Sản phẩm công nghệ & điện máy	2025	2026F	2025 YoY	2026F YoY
Doanh thu (nghìn tỷ đồng)	105,7	121,3 (từ 115,5)	18%	15%
Lợi nhuận ròng (tỷ đồng)	6.342	7.614 (từ 6.997)	56%	20%

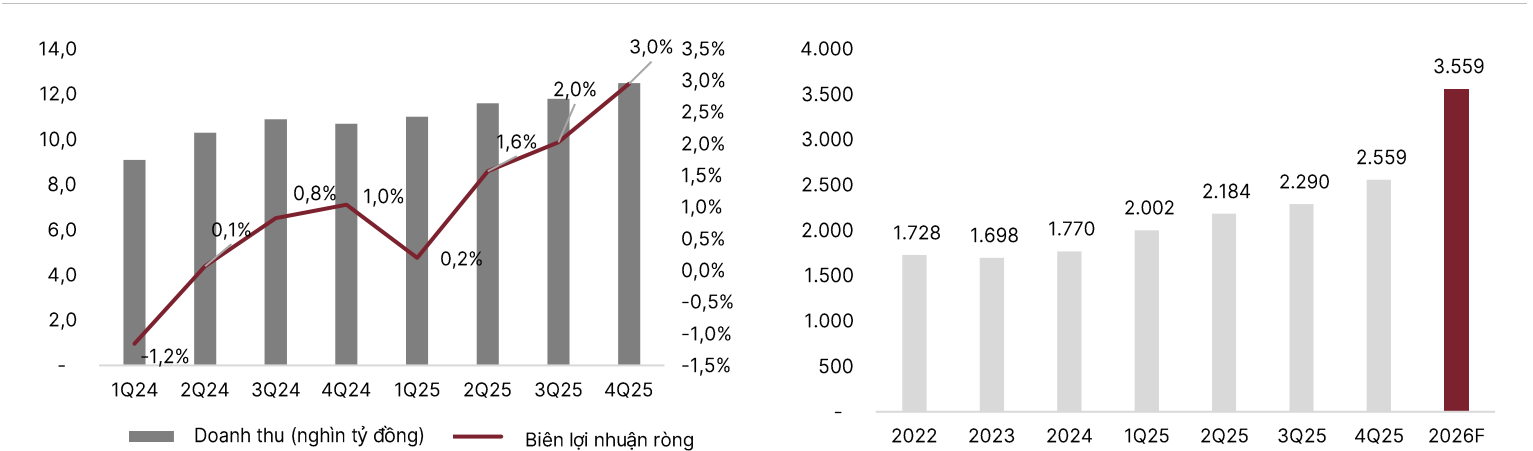
Nguồn: SSI Research

Chuỗi Bách Hóa Xanh:

- KQKD Q4/2025:** Doanh thu tăng lên 12,5 nghìn tỷ đồng (+15% svck, +6% so với quý trước) chủ yếu nhờ mở mới cửa hàng (+269 cửa hàng trong Q4/2025 và +789 cửa hàng trong năm 2025). Biên lợi nhuận ròng tăng lên 3% trong Q4/2025 (so với 2% trong Q3/2025) nhờ quản trị hao hụt hàng tươi sống tốt hơn và điều chỉnh bỏ bớt một số sản phẩm biên lợi nhuận thấp. Chúng tôi lưu ý nhu cầu tích trữ hàng tiêu dùng nhanh thiết yếu tăng mạnh trong đợt lũ lụt đã giúp doanh thu và biên lợi nhuận của BHX được cải thiện.
- KQKD năm 2025:** Doanh thu tăng lên 46,9 nghìn tỷ đồng (+14% svck) chủ yếu nhờ mở mới cửa hàng (+789 cửa hàng mới trong năm 2025). Do phần lớn cửa hàng mới được triển khai tại khu vực miền Trung (chiếm 50% số cửa hàng mở mới) với doanh thu bình quân mỗi cửa hàng thấp hơn (1,2–1,5 tỷ đồng tại miền Trung so với 2–2,1 tỷ đồng tại miền Nam), tăng trưởng doanh thu chậm hơn tốc độ mở rộng cửa hàng. Tuy nhiên, nhờ chi phí vận hành thấp hơn và mức độ thâm nhập thương mại hiện đại ở miền Trung còn thấp, các cửa hàng mới tại khu vực này nhanh chóng đạt điểm hòa vốn (sau 6 tháng). Cùng với đó, hiệu quả hoạt động của các cửa hàng hiện hữu cải thiện đã giúp BHX cải thiện biên lợi nhuận ròng trong năm (từ 0,3% trong năm 2024 lên 1,7% trong năm 2025).

KQKD của BHX

Số lượng cửa hàng Bách Hóa Xanh



Nguồn: MWG, SSI ước tính

- Triển vọng và ước tính năm 2026:** Với biên lợi nhuận ròng cải thiện trong Q4/2025, chúng tôi điều chỉnh tăng dự báo năm 2026 đối với BHX. Các chuỗi bán lẻ hiện đại đang ở vị thế thuận lợi hơn để mở rộng quy mô, đặc biệt trong bối cảnh các cửa hàng bách hóa truyền thống gặp nhiều khó khăn. Từ đầu năm 2026, chính sách thu thuế theo doanh thu đối với hộ kinh doanh và yêu cầu kê khai thuế chặt chẽ hơn đã được áp dụng, khiến gánh nặng thuế gia tăng đối với cửa hàng bách hóa truyền thống, qua đó thu hẹp khoảng cách giá giữa kênh bán lẻ truyền thống và kênh bán lẻ hiện đại. Những thay đổi về quy định này dự kiến sẽ đẩy nhanh xu hướng dịch chuyển lưu lượng khách sang kênh bán lẻ hiện đại.
- MWG có kế hoạch mở 1.000 cửa hàng bách hóa mới trong năm 2026, nhằm đón đầu lượng khách hàng chuyển dịch từ mô hình bán lẻ truyền thống. Phần lớn cửa hàng mới sẽ tập trung tại khu vực miền Trung và miền Nam, trong khi việc mở rộng ra khu vực miền Bắc sẽ được triển khai với tốc độ thận trọng hơn. Do sự hiện diện mạnh của WinMart tại miền Bắc và người tiêu dùng tại đây có độ trung thành thương hiệu cao, BHX dự kiến sẽ cần thêm thời gian để xây dựng niềm tin và tạo lập vị thế cạnh tranh tại thị trường này.

Bách hóa	2025	2026F	2025 YoY	2026F YoY
Doanh thu (nghìn tỷ đồng)	46,9	58,7 (từ 62,1)	14%	25%
Lợi nhuận ròng (tỷ đồng)	812	1.799 (từ 1.075)	690%	122%
Biên lợi nhuận ròng	1,7%	3,1%		

Nguồn: SSI Research

Investment view

Luận điểm đầu tư

Sau kết quả kinh doanh vượt kỳ vọng trong Q4/2025, với lợi nhuận ròng lập đỉnh mới, chúng tôi điều chỉnh tăng dự báo lợi nhuận ròng trong năm 2026 lên 9,35 nghìn tỷ đồng (+32% svck, từ 8,03 nghìn tỷ đồng). Động lực tăng trưởng lợi nhuận đến từ:

- Tăng trưởng hai chữ số (15-20%) ở mảng sản phẩm công nghệ & điện máy nhờ chu kỳ thay mới/nâng cấp điện thoại, máy tính xách tay và ưu đãi giảm 2% thuế GTGT (từ tháng 7/2025).
- Chuỗi Bách Hóa Xanh tăng trưởng mạnh nhờ mở rộng mạng lưới cửa hàng trong bối cảnh điều kiện thị trường thuận lợi đối với kênh bán lẻ hiện đại.

Chúng tôi đánh giá BHX sẽ đóng vai trò chủ lực trong tăng trưởng dài hạn, trong khi mảng sản phẩm công nghệ & điện máy tiếp tục tăng trưởng nhưng chậm hơn do mức độ thâm nhập thương mại hiện đại đã ở mức cao (khoảng 80%).

Sau khi điều chỉnh tăng 16% dự báo lợi nhuận năm 2026, chúng tôi nâng giá mục tiêu 12 tháng theo phương pháp SOTP lên 115.000 đồng/cp (từ 97.700 đồng/cp). Chúng tôi duy trì khuyến nghị MUA, với tiềm năng tăng giá là 29% so với giá hiện tại.

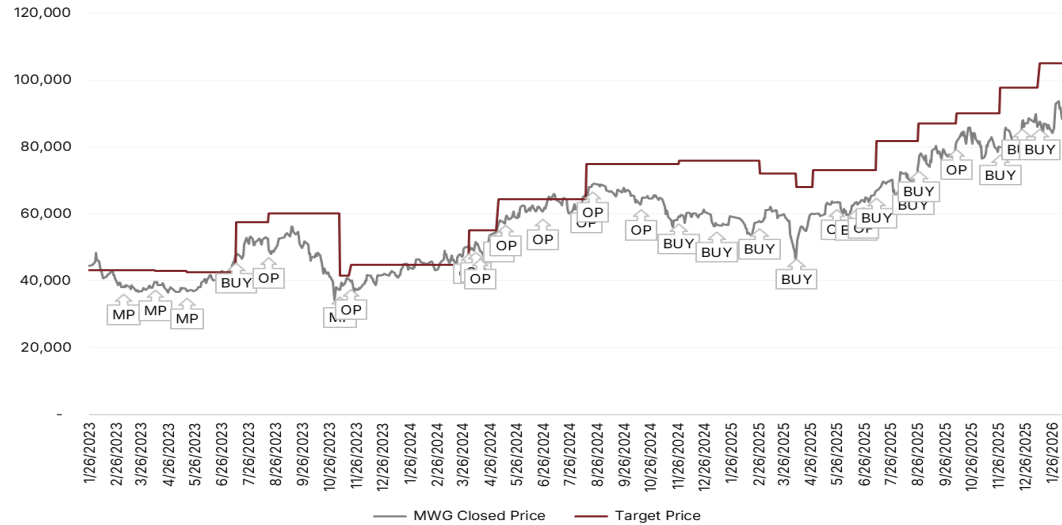
	2024	2025	2026	2025 YoY	2026 YoY
Doanh thu (nghìn tỷ đồng)	134.3	156.5	182.5	16%	17%
Sản phẩm công nghệ & điện máy	89,5	105,7	121,3	18%	15%
Mảng bách hóa	41,0	46,9	58,7	14%	25%
Mảng nhà thuốc	2,3	2,2	2,4	-4%	10%
Lợi nhuận ròng (tỷ đồng)	3.733	7.076	9.353	90%	32%
Sản phẩm công nghệ & điện máy	4.069	6.342	7.614	56%	20%
Mảng bách hóa	103	812	1.799	690%	122%
Mảng nhà thuốc	(347)	(112)	(85)	N,a	N,a

Nguồn: SSI Research

	PP định giá	Giá trị VCSH	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ đồng
Sản phẩm công nghệ & điện máy	P/E	91.363	100%	91.363
Erablue	P/S	15.300	45%	6.885
Mảng bách hóa	DCF	72.157	95%	68.513
Mảng nhà thuốc	P/S	1.452	100%	1.452
Định giá MWG				168.213
SLCP lưu hành (triệu)				1.468
Giá mục tiêu (đồng)				114.551

Nguồn: SSI Research

Lịch sử khuyến nghị



Nguồn: SSI Research

Ghi chú: BUY: Mua, OP: Khả quan, MP: Trung lập, UP: Kém khả quan

PHỤ LỤC: BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM

Tỷ đồng	2024	2025	2026F
Bảng cân đối kế toán			
+ Tiền và các khoản tương đương	5.697	5.000	6.437
+ Đầu tư ngắn hạn	28.524	33.874	33.874
+ Các khoản phải thu ngắn hạn	8.764	10.153	6.477
+ Hàng tồn kho	22.245	27.267	35.697
+ Tài sản ngắn hạn khác	544	921	1.786
Tổng tài sản ngắn hạn	65.774	77.215	84.272
+ Các khoản phải thu dài hạn	390	404	730
+ GTCL Tài sản cố định	3.587	2.598	3.413
+ Bất động sản đầu tư	0	0	0
+ Tài sản dài hạn dở dang	25	91	91
+ Đầu tư dài hạn	242	3.136	3.136
+ Tài sản dài hạn khác	202	515	565
Tổng tài sản dài hạn	4.445	6.744	7.935
Tổng tài sản	70.219	83.959	92.207
+ Nợ ngắn hạn	42.097	50.780	50.398
Trong đó: vay ngắn hạn	27.300	29.931	29.140
+ Nợ dài hạn	0	0	0
Trong đó: vay dài hạn	0	0	0
Tổng nợ phải trả	42.097	50.780	50.398
+ Vốn góp	14.622	14.697	14.697
+ Thặng dư vốn cổ phần	558	-153	-153
+ Lợi nhuận chưa phân phối	12.582	18.072	26.510
+ Quỹ khác	359	563	755
Vốn chủ sở hữu	28.122	33.179	41.809
Tổng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu	70.219	83.959	92.207
Lưu chuyển tiền tệ			
Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh	8.511	6.148	5.650
Dòng tiền từ hoạt động đầu tư	-10.937	-6.712	-2.700
Dòng tiền từ hoạt động tài chính	2.757	667	-1.513
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	332	103	1.437
Tiền đầu kỳ	5.366	4.897	5.000
Tiền cuối kỳ	5.697	5.000	6.437
Các hệ số khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán hiện hành	1,56	1,52	1,67
Hệ số thanh toán nhanh	1,02	0,97	0,93
Hệ số thanh toán tiền mặt	0,81	0,77	0,80
Nợ ròng / EBITDA	2,33	1,94	1,66
Khả năng thanh toán lãi vay	5,24	6,87	10,66
Ngày phải thu	0,7	0,6	0,8
Ngày phải trả	29,1	32,2	31,0
Ngày tồn kho	75,3	71,6	78,9
Cơ cấu vốn			
Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản	0,40	0,40	0,45
Nợ phải trả/Tổng tài sản	0,60	0,60	0,55
Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	1,50	1,53	1,21
Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,97	0,90	0,70
Nợ ngắn hạn/Vốn chủ sở hữu	0,97	0,90	0,70

Nguồn: MWG, SSI Research

Tỷ đồng	2024	2025	2026F
Báo cáo kết quả kinh doanh			
Doanh thu thuần	134.341	156.458	182.452
Giá vốn hàng bán	-106.842	-126.164	-145.702
Lợi nhuận gộp	27.499	30.294	36.750
Doanh thu hoạt động tài chính	2.377	3.107	2.389
Chi phí tài chính	-1.188	-1.543	-1.166
Thu nhập từ các công ty liên kết	0	0	0
Chi phí bán hàng	-19.850	-18.619	-21.599
Chi phí quản lý doanh nghiệp	-3.566	-4.596	-5.143
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	5.227	8.667	11.294
Thu nhập khác	-401	-31	-38
Lợi nhuận trước thuế	4.826	8.636	11.256
Lợi nhuận ròng	3.733	7.076	9.353
Lợi nhuận chia cho cổ đông	3.722	7.037	9.173
Lợi ích của cổ đông thiểu số	11	39	180
EPS cơ bản (VND)	2.535	4.792	6.241
Giá trị sổ sách (VND)	18.993	22.203	27.934
Cổ tức (VND/cổ phiếu)	500	1.000	500
EBIT	5.963	10.107	12.422
EBITDA	8.876	11.998	14.307
Tăng trưởng			
Doanh thu	13,6%	16,5%	16,6%
EBITDA	59,5%	35,2%	19,2%
EBIT	179,0%	69,5%	22,9%
Lợi nhuận ròng	2124,5%	89,5%	32,2%
Vốn chủ sở hữu	20,4%	18,0%	26,0%
Vốn điều lệ	-0,1%	0,5%	0,0%
Tổng tài sản	16,8%	19,6%	9,8%
Định giá			
P/E	24,0	18,6	14,2
P/B	3,2	4,0	3,2
Giá/Doanh thu	0,7	0,8	0,7
Tỷ suất cổ tức	0,8%	1,1%	0,6%
EV/EBITDA	9,3	10,1	8,3
EV/Doanh thu	0,6	0,8	0,7
Các hệ số khả năng sinh lời			
Tỷ suất lợi nhuận gộp	20,5%	19,4%	20,1%
Tỷ suất lợi nhuận hoạt động	3,1%	4,6%	5,7%
Tỷ suất lợi nhuận ròng	2,8%	4,5%	5,1%
Chi phí bán hàng/Doanh thu thuần	14,8%	11,9%	11,8%
Chi phí quản lý/Doanh thu thuần	2,7%	2,9%	2,8%
ROE	14,5%	23,1%	24,9%
ROA	5,7%	9,2%	10,6%
ROIC	8,9%	14,0%	15,4%

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.

Trong một số trường hợp, khuyến nghị dựa trên tiềm năng tăng giá 1 năm có thể được điều chỉnh lại theo ý kiến của chuyên viên phân tích sau khi cân nhắc một số yếu tố thị trường có thể làm ảnh hưởng đến giá cổ phiếu trong ngắn hạn và trung hạn.

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.

Báo cáo này không được sử dụng dưới bất kỳ mục đích thương mại nào, và không được công bố công khai trên báo chí hay bất kỳ phương tiện nào khác nếu không được sự đồng ý của SSI. Người dùng có thể trích dẫn hoặc trình chiếu báo cáo cho các mục đích phi thương mại. SSI có thể có thỏa thuận cho phép sử dụng cho mục đích thương mại hoặc phân phối lại báo cáo với điều kiện người dùng trả phí cho SSI. 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		
Phạm Lưu Hưng		
Giám đốc Trung Tâm phân tích và tư vấn đầu tư		
hungpl@ssi.com.vn		
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8711		
Chiến lược thị trường		
Đào Minh Châu		
Phó giám đốc Trung tâm phân tích và tư vấn đầu tư		
chaudm@ssi.com.vn		
SĐT: (+84 – 28) 3636 3688		
Phân tích Ngành Hàng tiêu dùng		Dữ liệu
Nguyễn Trần Phương Nga		Nguyễn Thị Anh Thư
Trưởng phòng Phân tích cổ phiếu		Chuyên viên hỗ trợ
ngantp@ssi.com.vn		thunta2@ssi.com.vn
SĐT: (+84 – 28) 3636 3688		SĐT: (+84 – 24) 3936 6321