

CTCP Thế giới số (DGW)

Kế hoạch lợi nhuận năm 2020E tăng 24% YoY

Ban lãnh đạo tự tin đặt kế hoạch tăng 20% doanh thu và 24% lợi nhuận năm 2020E

— Ban lãnh đạo nhắc lại mục tiêu cả năm của công ty tăng trưởng 20% YoY doanh thu lên 10,200 tỷ đồng và tăng trưởng 24% YoY lợi nhuận lên 202 tỷ đồng. DGW đã hoàn thành 23% kế hoạch doanh thu và 22% kế hoạch lợi nhuận tính đến quý 1/2020. Ban lãnh đạo vẫn tự tin rằng công ty có thể hoàn thành được kế hoạch kinh doanh khi mùa cao điểm rơi vào quý 3 và quý 4 hằng năm và hy vọng sẽ thúc đẩy tăng trưởng nhờ phân phối cho các thương hiệu mới, đặc biệt là *Apple*. DGW cũng có kế hoạch mở rộng thêm kênh phân phối siêu thị, cửa hàng tạp hoá cho ngành hàng FMCG, và đưa thực phẩm chức năng vào các cửa hàng thuốc, đồng thời gia tăng sự hiện diện tất cả sản phẩm trên kênh thương mại điện tử. DGW cũng công bố chia cổ tức bằng tiền mặt tỷ lệ 10% (1,000 đồng/cổ phiếu) cho năm 2019 và phát hành 1.2 triệu cổ phiếu cho ESOP 2020 (tương đương 2.8% số cổ phiếu đang lưu hành).

Lợi nhuận quý 2 thấp hơn thị trường kỳ vọng dù doanh thu laptop, máy tính bảng và ĐTDD tăng cao

— Kết quả quý 2 vẫn chưa công bố nhưng ban lãnh đạo cho biết tăng trưởng doanh thu 6 tháng đầu năm khoảng 43% YoY và lợi nhuận tăng 48% YoY. Theo đó, lợi nhuận quý 2 khoảng 40 tỷ đồng, (+22% YoY) và thấp hơn 11% so với mức thị trường kỳ vọng là 45 tỷ đồng nhưng doanh thu quý 2 dự kiến đạt 2,503 tỷ đồng (+25% YoY), tương ứng với mức 2,460 tỷ đồng mà thị trường kỳ vọng. Tăng trưởng trong 6 tháng đầu năm được thúc đẩy bởi nhu cầu gia tăng về máy tính xách tay và các thiết bị di động khác sau khi Chính phủ yêu cầu cách ly xã hội buộc hầu hết mọi người phải làm việc hoặc học tập ở nhà. Hàng năm, mùa cao điểm laptop rơi vào quý 3 với chương trình “back-to-school”, nhưng năm nay, nhu cầu máy tính xách tay đã chuyển sang nửa đầu năm, do đó doanh số máy tính xách tay trong quý 3 năm nay sẽ tăng trưởng chậm lại. Chiến lược của DGW là đưa các sản phẩm có giá cao để tăng giá bán trung bình tại các cửa hàng. Trong nửa cuối năm 2020, DGW sẽ ký hợp đồng phân phối thuốc với một công ty sản xuất thuốc xương khớp của Ý và một công ty thực phẩm chức năng của Canada. Bên cạnh đó, DGW sẽ tiếp tục hợp tác với *Xiaomi* để phân phối các sản phẩm mới bao gồm TV và thiết bị gia dụng bên cạnh ngành hàng di động truyền thống.

Tầm nhìn dài hạn trở thành công ty tỷ đô

— Ban lãnh đạo cũng thảo luận về lộ trình dài hạn để hiện thực hóa con đường trở thành công ty tỷ đô. Để hoàn thành mục tiêu này, DGW đặt mức tăng trưởng doanh thu 20 - 25% mỗi năm trong 10-20 năm tới. Hiện tại, DGW đang mở rộng theo chiều ngang bằng cách thêm sản phẩm vào kênh phân phối hiện có, chẳng hạn như máy tính xách tay, điện thoại di động, FMCG và hàng tiêu dùng. Trong giai đoạn tới, DGW cũng muốn tận dụng các cơ hội theo chiều dọc để sản xuất và phân phối các sản phẩm nhãn hiệu riêng.

KHOẢNG PHÂN TÍCH CÔNG TY CHỨNG KHOẢN KB VIỆT NAM

Giám đốc Khối Phân Tích – Nguyễn Xuân Bình

binhnx@kbsec.com.vn

Phân tích Ví mô & Chiến lược Thị trường

Giám đốc Kinh tế Ví mô & Chiến lược thị trường – Trần Đức Anh

anhdt@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Ví mô – Thái Thị Việt Trinh

trinhhtt@kbsec.com.vn

Chuyên viên Chiến lược Thị trường – Lê Anh Tùng

tungla@kbsec.com.vn

Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội)

Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội) – Dương Đức Hiếu

hieudd@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Công nghệ & Logistics – Nguyễn Anh Tùng

tungna@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Bất động sản – Phạm Hoàng Bảo Nga

ngaphb@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Năng lượng & Vật liệu xây dựng – Lê Thành Công

congt@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Ngân hàng Tài chính – Nguyễn Thị Thu Huyền

huyenntt@kbsec.com.vn

Phân tích Doanh nghiệp (Hồ Chí Minh)

Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp (Hồ Chí Minh) – Harrison Kim

harrison.kim@kbf.com

Chuyên viên Phân tích Hàng tiêu dùng & Bán lẻ – Đào Phúc Phương Dung

dungdpp@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Thủy sản & Dược phẩm – Nguyễn Thanh Danh

danhnt@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Dầu Khí & Hóa chất – Nguyễn Vinh

vinhn@kbsec.com.vn

Bộ phận Marketing Research

Chuyên viên Marketing Hàn Quốc – Seon Yeong Shin

shin.sy@kbsec.com.vn

CTCP CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM (KBSV)

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng G, tầng 2 và 7, Tòa nhà Sky City số 88 Láng Hạ, Đống Đa, 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:	Năm giữ:	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.