CTCP THẾ GIỚI SỐ (DGW)

Điểm chính từ buổi họp ĐHĐCĐ 2026

- Năm 2025, doanh thu 26.6 nghìn tỷ (+20,6% YoY) và LNST đạt 548 tỷ (+23,4% YoY), đều vượt kế hoạch, nhờ tăng trưởng mảng thiết bị văn phòng và gia dụng bù đắp cho mảng điện thoại di động suy yếu.
- Doanh thu Q1/26 đạt 8.5 nghìn tỷ (+54% YoY) và LNST đạt 200 tỷ (+88,8% YoY), dẫn dắt bởi laptop, máy tính bảng và thiết bị văn phòng.
- DGW đặt kế hoạch 2026 với doanh thu 31.5 nghìn tỷ (+18,5% YoY) và LNST 660 tỷ (+20,5% YoY), hướng tới tăng trưởng 20% hàng năm nhờ mở rộng danh mục sản phẩm.
- Chiến lược chuyển dịch sang các mảng tăng trưởng cao (thiết bị văn phòng, hàng gia dụng, laptop) và mở rộng ngành hàng mới (ví dụ dầu nhớt) theo mô hình Market Builder.

Kế hoạch 2026 & cập nhật ngắn hạn

Năm 2026, DGW đặt mục tiêu doanh thu 31.5 nghìn tỷ (+18,5% YoY) và LNST 660 tỷ (+20,5% YoY), duy trì tốc độ tăng trưởng tối thiểu 20%/năm – cao hơn đáng kể so với tăng trưởng GDP – nhờ liên tục mở rộng ngành hàng. Q1/26 ghi nhận kết quả tích cực với doanh thu 8.5 nghìn tỷ (+54% YoY, +6,4% QoQ) và LNST 200 tỷ (+88,8% YoY, +25,2% QoQ), chủ yếu nhờ laptop & máy tính bảng (+101,5% YoY) và thiết bị văn phòng (+92,2% YoY), trong khi điện thoại di động đi ngang. Thiết bị gia dụng duy trì tăng trưởng mạnh (+80% YoY). Kế hoạch Q2/26 tiếp tục khả quan với doanh thu 7.4 nghìn tỷ (+29,1% YoY) và LNST 160 tỷ (+38,2% YoY).

Triển vọng theo ngành hàng cốt lõi

Ở mảng Laptop & máy tính bảng, DGW kỳ vọng mặt bằng giá mới 20–25 triệu đồng (so với ~15 triệu trước đây) do chi phí linh kiện tăng theo xu hướng AI toàn cầu; tuy nhiên nhu cầu vẫn tăng trưởng 20%/năm nhờ tính thiết yếu. Dư địa thị trường Việt Nam còn lớn so với các nước như Thái Lan. Ngược lại, mảng điện thoại di động đang dần bão hòa với tăng trưởng một chữ số; DGW ứng phó bằng cách đa dạng hóa thương hiệu, tiêu biểu là hợp tác với Motorola. Với thiết bị gia dụng, Công ty tận dụng các thương hiệu như Cuckoo, Xiaomi và mở rộng các sản phẩm theo mùa (quạt, máy lạnh), kỳ vọng tăng tốc. Mảng thiết bị văn phòng chuyển dịch sang các sản phẩm giá trị cao hơn như server và IoT, bao gồm việc hợp tác với H3C, trở thành động lực tăng trưởng chính.

Chiến lược Market Builder & mở rộng đa ngành

DGW tiếp tục định vị là "Market Builder", tập trung vào giá trị gia tăng như marketing, phát triển kênh phân phối và xây dựng thương hiệu. Công ty hướng tới các thị trường phân mảnh như dầu nhớt, FMCG và thiết bị y tế để hợp nhất thị trường. Mảng dầu nhớt dự kiến đóng góp từ Q2/26, mở rộng sang phụ tùng ô tô (săm lốp, ắc quy, vv). Trong khi đó, xe điện chưa phải ưu tiên trong ngắn hạn do hạn chế về hạ tầng và nhu cầu.

Vận hành, tài chính & quản trị rủi ro

DGW đã chuyển sang mô hình holdings nhằm tăng tính linh hoạt khi mở rộng ngành nghề và tối ưu thủ tục pháp lý. Về tài chính, Công ty dự kiến chuyển danh mục đầu tư từ cổ phiếu sang tài sản thu nhập cố định để giảm biến động lợi nhuận, đồng thời kỳ vọng hoàn nhập dự phòng trong năm 2026. Hoạt động vận hành duy trì tồn kho ở mức hợp lý, không đầu cơ và đảm bảo biên lợi nhuận ổn định. Các hợp đồng vận chuyển dài hạn giúp hạn chế tác động từ biến động giá nhiên liệu. Rủi ro địa chính trị được đánh giá chỉ ảnh hưởng gián tiếp và không đáng kể.

Chính sách cổ đông & ESOP

DGW dự kiến chi trả cổ tức tiền mặt 1.000 đồng/cp, tương đương tỷ suất cổ tức 2% trong năm 2026. Đồng thời, Công ty sẽ phát hành 2,2 triệu cổ phiếu ESOP (0,9% số lượng lưu hành), với thời gian hạn chế chuyển nhượng 1 năm, dự kiến triển khai trong Q2–Q3/2026.

KHUYẾN CÁO

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Khối Phân tích - Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT. 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. VNDIRECT không chịu trách nhiệm về độ chính xác hay đầy đủ của những thông tin này.

Quan điểm, dự báo và những ước tính 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 VNDIRECT và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước.

Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư của Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT tham khảo và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo này. Các nhà đầu tư nên có các nhận định độc lập về thông tin trong báo cáo này, 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 này.

VNDIRECT không chịu trách nhiệm về bất cứ kết quả nào phát sinh từ việc sử dụng nội dung của báo cáo dưới mọi hình thức. Bản báo cáo này là sản phẩm thuộc sở hữu của VNDIRECT, 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 VNDIRECT.

HỆ THỐNG KHUYẾN NGHỊ CỦA VNDIRECT

Khuyến nghị cổ phiếu	Định nghĩa:
KHẢ QUAN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên trong vòng 12 tháng tới.
TRUNG LẬP	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -10% đến 15% trong vòng 12 tháng tới
KÉM KHẢ QUAN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu thấp hơn -10% trong vòng 12 tháng tới.

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 % 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.

Khuyến nghị ngành	Định nghĩa:
TÍCH CỰC	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị tích cực, tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền
TRUNG TÍNH	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị trung bình, tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền
TIÊU CỰC	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị tiêu cực, tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền

Hoàng Việt Phương – Giám đốc Khối Phân tích và Tư vấn đầu tư
Email: phuong.hoangviet@vndirect.com.vn

Phạm Thị Bích Ngọc – Trưởng phòng Tiêu dùng và Hàng không
Email: ngoc.phambich@vndirect.com.vn

Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT
Số 1 Nguyễn Thượng Hiền – Quận Hai Bà Trưng – Hà Nội
Điện thoại: +84 2439724568
Email: research@vndirect.com.vn
Website: https://vndirect.com.vn