CTCP ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG (MWG)

Điểm chính từ buổi gặp nhà đầu tư quý 3/2026

- Doanh thu đạt VND148 nghìn tỷ (+30% svck), hoàn thành kế hoạch năm 2026, trong khi LNST gần gấp đôi lên VND9.6 nghìn tỷ, vượt 4% kế hoạch năm.
- Doanh thu DMX tăng 29% svck với doanh thu TB cửa hàng đạt 30%, trong khi BHX tăng 34% svck lên VND46 nghìn tỷ, LNST đạt VND1.65 nghìn tỷ, nhờ nhóm cửa hàng mở mới năm 2026 đã ghi nhận EBIT trực tiếp dương.
- Ban lãnh đạo đặt mục tiêu tăng trưởng hai chữ số trong năm 2027, với Capex VND2-3 nghìn tỷ, tập trung vào BHX và EraBlue. BHX hướng tới doanh thu 10 tỷ USD vào năm 2030.

Kết quả kinh doanh 9T/2026

MWG đạt doanh thu gần 148 nghìn tỷ (+30% svck), hoàn thành kế hoạch năm; LNST đạt 9.6 nghìn tỷ (gần gấp đôi svck), vượt 4% kế hoạch. Tăng trưởng được dẫn dắt bởi DMX, BHX và TGDĐ. Cuối Q3, hệ thống có hơn 7.700 cửa hàng, gồm 3.340 cửa hàng DMX (bao gồm TGDĐ, TopZone và EraBlue) và 3.904 cửa hàng BHX.

DMX tăng trưởng mạnh, cải thiện hiệu quả vận hành

Doanh thu 9T đạt 99.2 nghìn tỷ (+29% svck), chiếm 67% doanh thu tập đoàn, với doanh thu trung bình cửa hàng +30% dù giảm ròng 29 cửa hàng tại Việt Nam. Các ngành hàng tăng trưởng 15-50%, gồm điện thoại, laptop, TV và điện lạnh, gia dụng.

Các động lực mới tiếp tục tăng trưởng: doanh thu tài chính tiêu dùng +50%, tỷ trọng trả góp đạt 38%; doanh thu online/app vượt 14 nghìn tỷ (+37%); doanh thu Thợ Điện Máy Xanh từ khách hàng bên ngoài +41%. EraBlue đạt 4.6 nghìn tỷ (+86% svck), với 337 cửa hàng và doanh thu trung bình cửa hàng +13%.

BHX Mở rộng mạng lưới, cải thiện lợi nhuận

Doanh thu 9T đạt 46 nghìn tỷ (+34% svck), LNST 1.65 nghìn tỷ, trong đó Q3 đóng góp 550 tỷ. BHX mở mới hơn 1.000 cửa hàng, nâng tổng số lên hơn 4.330. Đáng chú ý, nhóm cửa hàng mở mới năm 2026 đã đạt EBIT trực tiếp dương sau chi phí kho vận. Tỷ lệ hao hụt hàng tươi sống giảm xuống dưới 3% từ mức 6-8% nhờ ứng dụng công nghệ trong dự báo nhu cầu và quản trị tồn kho.

Triển vọng và kế hoạch mở rộng

- Q4/2026: Doanh thu và LNST dự kiến tương đương hoặc cải thiện nhẹ so với Q3, lần lượt đạt 53 nghìn tỷ và 3.5 nghìn tỷ.
- 2027: MWG đặt mục tiêu tăng trưởng hai chữ số, với Capex 2-3 nghìn tỷ, tập trung vào BHX và EraBlue.
- BHX: Nâng mục tiêu mở mới năm 2026 lên hơn 1.500 cửa hàng, khoảng 40% tại miền Bắc. Cửa hàng mới tại miền Trung và miền Bắc đạt EBIT dương sau 3-6 tháng. BHX hướng tới doanh thu 10 tỷ USD năm 2030 và IPO sau khi xóa hết lỗ lũy kế.
- EraBlue: Tiếp tục mở rộng tại Indonesia.

Chính sách vốn và thông tin khác

MWG dự kiến trình ĐHĐCĐ 2027 phương án kết hợp tăng cổ tức tiền mặt, cổ tức cổ phiếu và mua cổ phiếu quỹ. Công ty không có kế hoạch tạm ứng cổ tức đặc biệt trong Q4/2026, đồng thời ưu tiên tăng trưởng từ hoạt động cốt lõi và liên doanh thay vì M&A.

Tồn kho cuối Q3 tăng 28% để chuẩn bị cho iPhone mới nhưng vẫn được kiểm soát dưới 60 ngày tại DMX và 30 ngày tại BHX. MWG tiếp tục ứng dụng Big Data, AI và Machine Learning để tối ưu quản trị tồn kho, dự báo nhu cầu và tối ưu vận hành.

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