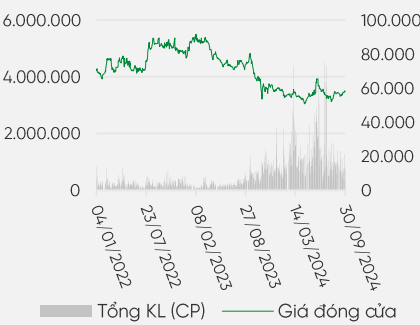


Khuyến nghị	MUA
Giá mục tiêu	75.400
Giá ngày 11/11/2024	63.000
%Tăng giá	19,6%
Giá trị vốn hóa (Tỷ đồng)	88.884
Cổ phiếu lưu hành (triệu)	1.416,92
GTGD TB 30 phiên (Tỷ đồng)	524,1
Giá cao/thấp nhất 52 tuần	70/37
%Sở hữu nước ngoài	47,1%
%Sở hữu nhà nước	0,0%

Biến động giá cổ phiếu**Tổng quan công ty**

MWG sở hữu chuỗi bán lẻ ĐTDĐ và điện máy, cũng như triển khai chuỗi bách hóa – Bách Hóa Xanh rộng khắp Việt Nam. Đây là một công ty nổi bật trong lĩnh vực bán lẻ hiện đại của Việt Nam. Hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty là mua bán, bảo hành, sửa chữa: điện thoại, thiết bị tin học, linh kiện và phụ kiện điện thoại với thương hiệu Thế Giới Di Động, các mặt hàng điện máy với thương hiệu Điện Máy Xanh, các mặt hàng nhu yếu phẩm và thực phẩm với thương hiệu Bách Hóa Xanh, các mặt hàng được phẩm, thực phẩm chức năng, dụng cụ y tế và một số hàng hóa khác với thương hiệu nhà thuốc An Khang.

Chuyên viên phân tích

Nguyễn Phương Trinh

trinhnp@vpbanks.com.vn

CẬP NHẬT KQKD Q3/2024 VÀ SƠ BỘ THÁNG 10/2024**❖ Cập nhật KQKD Q3/2024**

Tổng doanh thu ghi nhận 34.361 tỷ VND (+12,58% svck) và LNST ghi nhận 800 tỷ VND (+1965% YoY) nhờ vào sự cải thiện trong nhu cầu tiêu dùng đối với mặt hàng ICT & CE cũng như thực phẩm (Bách Hóa Xanh). Biên lợi nhuận gộp duy trì ở mức 20,2%, giảm nhẹ so với Quý 2/2024, tăng 1,4 điểm phần trăm svck tuy nhiên lại giảm nhẹ 1,2 điểm phần trăm so với quý trước.

- **Thế giới di động:** Doanh thu ghi nhận 8.132 tỷ đồng (+11% svck), TGDD chỉ còn 1.023 cửa hàng, giảm 4% svck. Doanh thu/cửa hàng đạt 2,6 tỷ đồng/tháng, tăng 15% svck chủ yếu nhờ vào việc tăng giá bán sản phẩm trên mức nền thấp cùng kỳ.
- **Điện Máy Xanh:** Doanh thu ghi nhận 14.318 tỷ đồng (+6% svck), ĐMX chỉ còn 2.030 cửa hàng, giảm 11% svck. Doanh thu/cửa hàng đạt 2,5 tỷ đồng/tháng, tăng 17% svck
- **Bách Hóa Xanh:** Doanh thu ghi nhận 10.840 tỷ đồng (+26% svck), số cửa hàng liên tục được gia tăng mạnh mẽ sau giai đoạn BHX có lời, đến cuối Q3/24 có 1.726 cửa hàng BHX, tăng 1,2% svck. Nhờ vào chiến lược đẩy mạnh sản phẩm tươi sống và nhu cầu đồ khô gia tăng, trung bình doanh thu/cửa hàng đạt 2,1 tỷ đồng, tăng 25% svck.
- **An Khang:** Số nhà thuốc An Khang chỉ còn 326, giảm 39% svck. Chúng tôi nhận thấy An Khang đã dẫn đến bước cuối tái cấu trúc khi số cửa hàng T9/2024 đã ngừng đà giảm, các nhà thuốc còn lại có hoạt động kinh doanh tương đối hiệu quả.

Trong quý 3/2024, Bách Hóa Xanh ghi nhận lợi nhuận 90 tỷ đồng, trong khi An Khang lỗ ròng khoảng 148 tỷ đồng và Thế Giới Di Động & Điện Máy Xanh đạt lợi nhuận khoảng 900 tỷ đồng. Trong quý, MWG có thêm nhiều chi phí đóng cửa hàng từ chuỗi An Khang và TGDD, ĐMX, do đó tổng chi phí khác tăng mạnh, ghi nhận 258 tỷ đồng. Bên cạnh đó, MWG có ghi nhận thêm 1 khoản 138 tỷ đồng từ việc giải thể Trần Anh. Do đó, tổng lợi nhuận ròng ghi nhận 800 tỷ đồng (x20 lần svck) và giảm 32% sv quý trước do việc ghi nhận nhiều khoản chi phí 1 lần từ MWG. Tuy nhiên, sau khi điều chỉnh lợi nhuận kinh doanh cốt lõi đạt 1.145 tỷ VND (+2855% svck), **vẫn rất tích cực theo quan điểm của chúng tôi, chúng tôi sẽ đánh giá chi tiết trong báo cáo sau.** Lũy kế 9 tháng 2024, doanh thu và lợi nhuận ròng đạt lần lượt 99.767 và 2.875 tỷ đồng, hoàn tất lần lượt 80% và 120% mục tiêu 2024 của MWG.

❖ KQKD tháng 10/2024:

Doanh thu sơ bộ MWG ước tính trong tháng 10/2024 là hơn 11,6 nghìn tỷ đồng, tương đương với tháng 9/2024 và tăng gần 4% so với tháng 10/2023. Trong đó:

- TGDD và ĐMX: Dù ngành hàng điện máy và laptop đã qua giai đoạn cao điểm, các chuỗi TGDD (bao gồm Topzone)/ĐMX vẫn ghi nhận doanh thu gần 7,8 nghìn tỷ đồng nhờ đóng góp tích cực từ sản phẩm iPhone với mức tăng trưởng khoảng 50% so với tháng 9/2024. Cụ thể, dòng iPhone 16 bán được khoảng 60.000 máy với doanh thu hơn 2.000 tỷ đồng – tương đương so với iPhone 15.

- Bách Hóa Xanh: Doanh thu đạt ~3.600 tỷ đồng (+18% svck) và tổng số cửa hàng đã tăng lên 1.738. Tuy vậy, doanh thu trung bình/cửa hàng chỉ đi ngang so với T9/2024 khi giá trị trên mỗi đơn hàng giảm ~10% svck nhưng được bù đắp bởi số lượng đơn hàng do sự chuyển dịch từ kênh truyền thống sang bách hóa hiện đại nhờ chiến dịch marketing.
- MWG chia sẻ trong buổi họp: Sẽ không kỳ vọng nhiều trong tăng trưởng với chuỗi BHX trong Q4/2024 như Q1 và Q2 vì sẽ ưu tiên tăng trưởng lợi nhuận cho toàn bộ chuỗi BHX nhưng sẽ duy trì chỉ tiêu mở mới thêm ít nhất 50 cửa hàng trong cả năm 2024. Đến hiện tại, tổng số cửa hàng khoảng 1.738 (+40 cửa hàng so với đầu năm), như vậy trong các tháng cuối năm sẽ cần mở mới thêm 10 cửa hàng nữa.

❖ Kế hoạch năm 2025

Chi phí CAPEX cho năm 2025: MWG chia sẻ CAPEX năm 2025 cho các chuỗi TGDD&DMX/Bách Hóa Xanh/Era Blue lần lượt là 200 tỷ/500 tỷ/150 tỷ đồng.

Trong đó:

- TGDD&DMX: MWG hiện vẫn chưa có kế hoạch mở rộng thêm chuỗi này trong 2025.
- BHX: Dự kiến trên 100 cửa hàng trong 2025. Tuy nhiên, chưa có kế hoạch mở rộng ra miền Bắc trong năm 2025, nếu có sẽ chỉ thử nghiệm 1-2 khu vực nhỏ.
- An Khang: Hoạt động tái cấu trúc cơ bản đã hoàn thành và doanh thu/tháng đã có phần cải thiện với mức lỗ ròng đã giảm một nửa. MWG chưa có chia sẻ gì thêm về kế hoạch 2025.
- AvaKids: Đẩy mạnh mảng kinh doanh online nhằm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.
- EraBlue: Hiện tại Era Blue có khoảng 86 cửa hàng. MWG đề ra kế hoạch mở rộng số cửa hàng lên 150 trong 2025 và 500 trong năm 2027, doanh thu kỳ vọng 1 tỷ USD, cùng với kế hoạch IPO Era Blue.
- Kế hoạch thu mua cổ phiếu Quý: MWG chia sẻ kế hoạch sẽ kéo dài qua sau ĐHCĐ 2025 do quy trình thủ tục và hồ sơ cần bổ sung.

❖ Các vấn đề liên quan

- Chi phí one-off: Chi phí one-off về tái cấu trúc đã ghi nhận gần hết trong Q3/2024. Quý 4/2024 vẫn sẽ tiếp tục ghi nhận chi phí tái cấu trúc nhưng được kỳ vọng sẽ chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ so với Q3/2024.
- Ảnh hưởng bão Yagi: MWG chia sẻ tổn thất lên tài sản do ảnh hưởng của bão Yagi rơi vào khoảng 100 tỷ đồng đang được làm việc với các bên bảo hiểm.
- Chiến lược kinh doanh cuối năm: MWG sẽ đẩy mạnh các chương trình chăm sóc khách hàng và quảng cáo nhằm thúc đẩy doanh số vào giai đoạn cuối năm 2024.

MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

Các thông tin, số liệu thống kê và khuyến nghị trong bản báo cáo này, bao gồm cả các nhận định cá nhân, được dựa trên các nguồn thông tin công bố đại chúng theo quy định của pháp luật, hoặc các nguồn thông tin mà chúng tôi cho rằng đáng tin cậy tính đến thời điểm phát hành báo cáo. Phòng Phân Tích Đầu Tư chỉ sử dụng mà không thực hiện xác minh lại các thông tin này, do đó Phòng Phân Tích Đầu Tư không đảm bảo về tính chính xác và đầy đủ của các thông tin này.

Các nhận định, khuyến nghị, so sánh trong bản báo cáo này được đưa ra dựa trên cơ sở phân tích chi tiết và cẩn trọng, theo đánh giá chủ quan của người lập là hợp lý tại thời điểm thực hiện báo cáo. Do đó các phân tích này có thể thay đổi trong tương lai theo tình hình biến động thực tế mà chúng tôi không có trách nhiệm tự động cập nhật liên tục, trừ trường hợp được yêu cầu chính thức từ Ban lãnh đạo Công ty hoặc ràng buộc trong các điều khoản điều kiện của hợp đồng kinh tế đã được công ty ký kết với các đối tác liên quan.

Báo cáo phân tích, định giá này nhằm mục đích tham khảo và không có giá trị pháp lý như một chứng thư thẩm định giá. Báo cáo phân tích này và các tài liệu đi kèm được lập bởi Phòng Phân Tích Đầu Tư – CTCP Chứng Khoán VPBank, tất cả các quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến báo cáo này đều thuộc sở hữu của CTCP Chứng khoán VPBank. Công ty nghiêm cấm mọi việc sử dụng, in ấn, sao chép, tái xuất bản toàn bộ hoặc từng phần bản Báo cáo này vì bất cứ mục đích gì mà không có sự chấp thuận của Công ty.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Công ty Cổ phần Chứng khoán VPBank

Tầng 25, tòa nhà VPBANK, số 89 Láng Hạ, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: 1900 636679

Email: cskh@vpbanks.com.vn

Website: www.vpbanks.com.vn

Phòng Phân tích Ngành & Cổ phiếu

Email: research@vpbanks.com