



BÁO CÁO PHÂN TÍCH DGW

Nghiên cứu và phân tích: Nguyễn Minh Hạnh

Ngày xuất bản: 23/06/2025

CTCP Thế Giới Số (DGW) là một trong những doanh nghiệp đầu ngành trong lĩnh vực phân phối sản phẩm công nghệ, với tốc độ tăng trưởng ấn tượng và khả năng thích ứng linh hoạt theo xu hướng thị trường. Trong bối cảnh nhu cầu chuyển đổi số và tiêu dùng thông minh ngày càng tăng cao, DGW đang sở hữu nhiều động lực tích cực để tiếp tục mở rộng thị phần và củng cố vị thế doanh nghiệp.

A. QUAN ĐIỂM TÁC GIẢ

Sau phiên giao dịch ngày 10/06/2025 với thanh khoản bùng nổ ở mức hơn 6.7 triệu cổ phiếu, DGW liên tục giữ đà tăng trưởng với thanh khoản duy trì ở mức cao. Hiện cổ phiếu đang bước vào giai đoạn đi ngang kiểm định kháng cự. Trong ngắn hạn, nhà đầu tư có thể cân nhắc chốt lời để bảo vệ thành quả. Trong trung hạn, nếu lực cung được hấp thụ tốt, cổ phiếu có xu hướng tăng trở lại, hướng về các vùng giá cao hơn quanh 46.x và sau đó là 48.x.

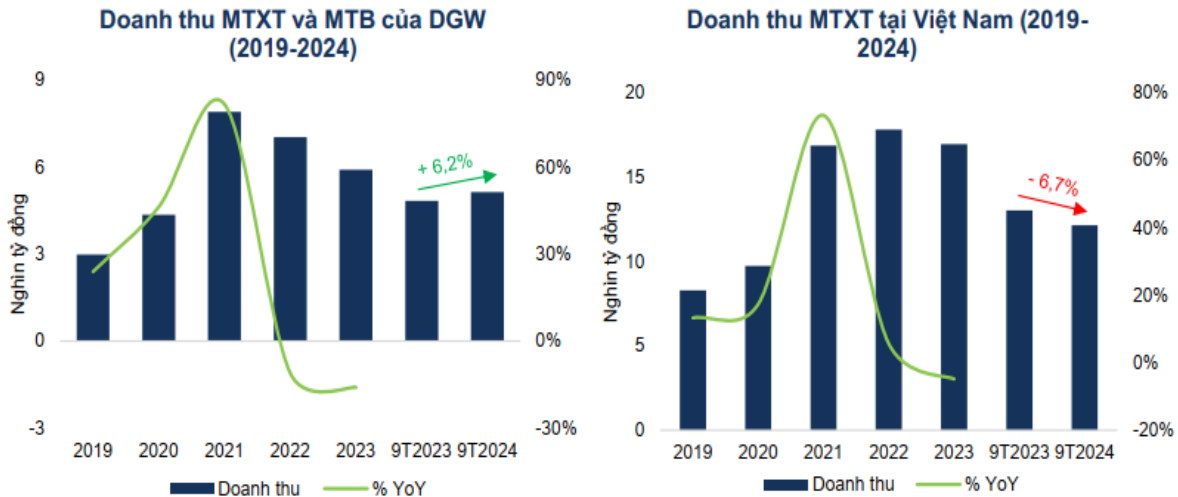


DGW là doanh nghiệp nổi bật hàng đầu trong mảng bán lẻ nhờ chiến lược tăng trưởng bài bản và khả năng mở rộng thị phần cũng như danh mục sản phẩm đa ngành. Trong bối cảnh thị trường công nghệ ngày càng cạnh tranh, doanh nghiệp vẫn giữ được đà tăng trưởng lợi nhuận tích cực và tận dụng tốt các cơ hội từ các đối tác trong nước và quốc tế.

B. BÁO CÁO PHÂN TÍCH DGW 2025 - TIỀM NĂNG LỚN NHỜ MỞ RỘNG THỊ PHẦN VÀ TÁI ĐỊNH VỊ THƯƠNG HIỆU

I. Động Lực Tăng Trưởng Doanh Nghiệp

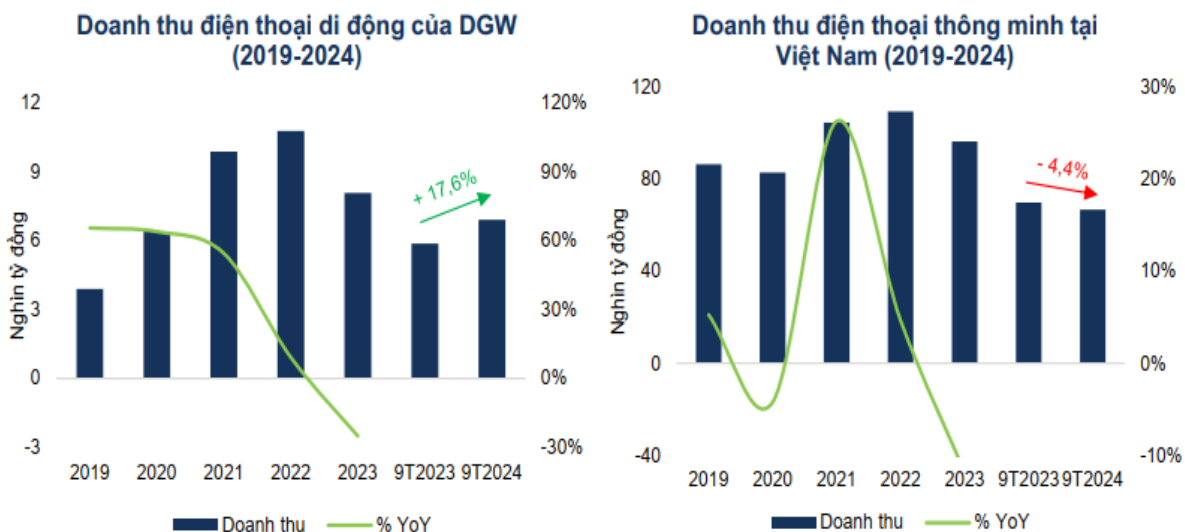
(1) Doanh thu máy tính xách tay (MTXT) và máy tính bảng (MTB) phân khúc cao cấp gia tăng do nhu cầu tăng



Trong năm 2025, xu hướng sử dụng MTXT tích hợp AI trên thế giới được dự báo sẽ tăng trưởng bùng nổ, dự kiến đạt 116 triệu chiếc (+141.7% svck), và lên mức 205 triệu chiếc vào năm 2028 (tương ứng +20.9%/năm giai đoạn 2024 - 2028). Nhu cầu của doanh nghiệp sẽ tăng trưởng cao hơn so với cá nhân nhờ việc hỗ trợ tốt hơn cho các công việc liên quan đến công nghệ, phần mềm, dữ liệu, v.v., với dự báo nhu cầu sử dụng của doanh nghiệp/cá nhân sẽ chiếm tỷ lệ 60/40 vào năm 2028. Đây là cơ hội lớn cho doanh nghiệp phân phối thiết bị điện tử hàng đầu như DGW. Bên cạnh đó, DGW cũng tích cực tìm kiếm thêm các nhãn hàng để mở rộng danh mục sản phẩm bằng việc hợp tác thêm với thương hiệu MSI trong Q2/2024 và GIGABYTE trong Q3/2024 để phân phối các sản phẩm máy tính xách tay phân khúc gaming. Hiện MSI chiếm 18% thị phần MTXT phân khúc gaming tại Việt Nam.

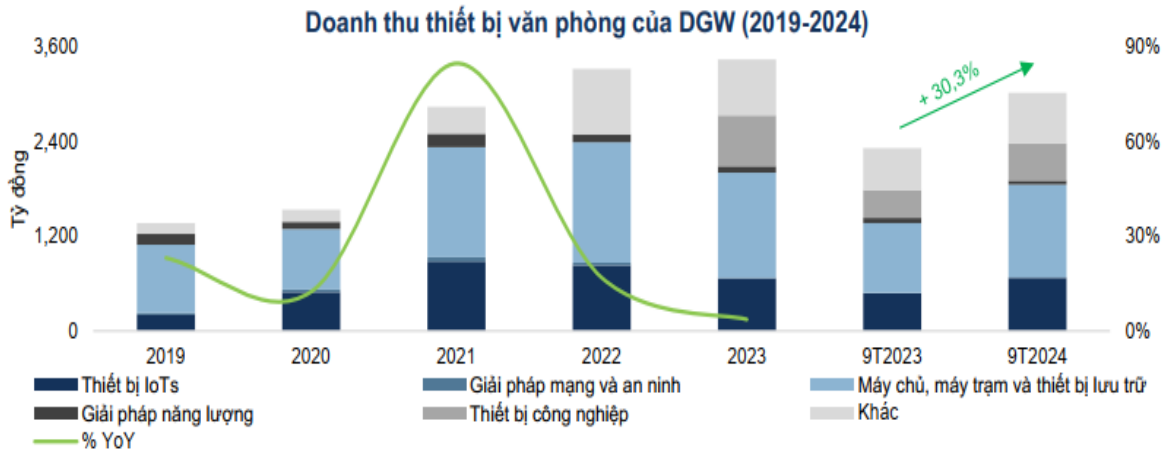
Trong giai đoạn 2024 - 2029F, dự báo doanh thu MTXT và MTB của DGW dự kiến sẽ tăng trưởng với +4.2%/năm, cao hơn so với mức tăng trưởng chung của ngành (+3.4%/năm).

(2) Doanh thu điện thoại di động (ĐTDD) tăng do Xiaomi gia tăng thị phần



Trong giai đoạn 2024 - 2029F, doanh thu ĐTĐĐ của DGW dự kiến sẽ tăng trưởng ở mức +13.1%/năm, cao hơn mức tăng trưởng chung của ngành được dự báo với +11.6%/năm nhờ Xiaomi sẽ tiếp tục gia tăng thị phần khi xu hướng hợp nhất thị trường sẽ tiếp diễn đối với sản phẩm ĐTĐĐ chạy hệ điều hành Android.

(3) Triển vọng khả quan ở nhiều phân khúc thiết bị văn phòng

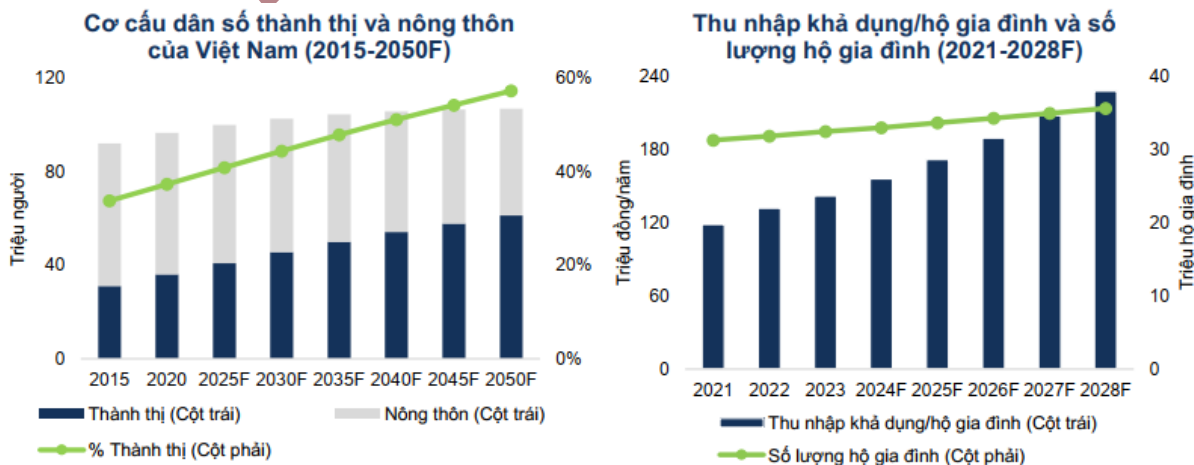


Triển vọng chủ yếu đến từ các yếu tố sau:

- (i) Tỷ lệ thâm nhập của DGW còn khá thấp, trong khi thị trường có quy mô lớn và phân mảnh;
- (ii) DGW liên tục bổ sung các thương hiệu mới trong giai đoạn 2023 - 2024 như Lexmark (máy in), Lexar (thiết bị lưu trữ và thẻ nhớ), HPE (máy trạm, máy chủ, thiết bị mạng,...) và MSI (PC và màn hình);
- (iii) Máy chủ, máy trạm, thiết bị lưu trữ và mảng doanh thu khác (chủ yếu gồm phần mềm và giải pháp điện toán đám mây) lần lượt ghi nhận doanh thu tăng trưởng nhờ xu hướng đầu tư vào trung tâm dữ liệu của các công ty công nghệ (VNG, VCCorp), các nhà mạng viễn thông (Viettel, VNG, CMC, VNPT) và chính phủ, đi cùng với nhu cầu dịch chuyển dữ liệu lên đám mây của doanh nghiệp gia tăng mạnh mẽ.

Trong giai đoạn 2024 - 2029F, dự báo doanh thu thiết bị văn phòng dự kiến tăng trưởng với tốc độ +20,2%/năm.

(4) Dự địa tăng trưởng lớn ở mảng thiết bị gia dụng



Thị trường thiết bị gia dụng nhỏ của Việt Nam dự kiến sẽ tăng trưởng +8,3%/năm trong giai đoạn 2024 - 2028F nhờ quá trình đô thị hóa giúp số lượng hộ gia đình gia tăng khi quy mô hộ gia đình ngày càng thu hẹp; thu nhập khả dụng của hộ gia đình được cải thiện, và tỷ lệ thâm nhập các thiết bị gia dụng nhỏ tại Việt Nam vẫn còn ở mức thấp.

Trong giai đoạn 2024 - 2029F, doanh thu mảng thiết bị gia dụng của DGW dự kiến tăng trưởng +29,8%/năm, nhờ (i) thị trường thiết bị gia dụng nhỏ còn nhiều dư địa tăng trưởng; (ii) ti vi Xiaomi (do DGW phân phối độc quyền) gia tăng thị phần; và (iii) DGW mở rộng danh mục sản phẩm, trong đó dự kiến sẽ phân phối tủ lạnh và máy điều hòa của Xiaomi từ năm 2025.

(5) Gia tăng kênh phân phối và sản phẩm mới thúc đẩy tăng trưởng ngành hàng tiêu dùng

Năm 2024, DGW mới phát triển thêm kênh tiêu thụ mới ở nhóm đồ uống và mở rộng tiêu thụ nhiều sản phẩm tiêu dùng mới.

Trong Q3/2024, ABInbev (chiếm ~4% thị phần ngành bia) giao thêm cho DGW quyền phân phối trên kênh Ontrade (tiêu thụ tại chỗ), bao gồm khách sạn, quán ăn, nhà hàng, quán nhậu, quán bar,... Trước đó, DGW chỉ sở hữu kênh Offtrade (tiêu thụ mua về nhà), gồm 2 kênh Modern Trade (siêu thị và cửa hàng tiện lợi) và General Trade (các cửa hàng nhỏ lẻ). DGW có thể tận dụng kênh mới này để mở rộng danh mục sản phẩm sang các sản phẩm không cạnh tranh trực tiếp với ABInBev, như nước ngọt và rượu.

Đối với các sản phẩm mới, từ Q1/2024, DGW đã hợp tác với thương hiệu Mitsuei (Nhật Bản), phân phối các sản phẩm chăm sóc cá nhân/gia đình như nước rửa tay, sữa tắm, sản phẩm tẩy rửa trong nhà bếp, và Younger Farm (Thái Lan) để phân phối snack bánh gạo.

Trong giai đoạn 2024 - 2029F, doanh thu hàng tiêu dùng của DGW dự kiến sẽ tăng trưởng +16,9%/năm chủ yếu nhờ (i) mở rộng thêm danh mục sản phẩm đồ uống sau khi sở hữu thêm kênh Ontrade và (ii) triển vọng tăng trưởng từ xu hướng cao cấp hóa trong ngành bia khi giới trẻ ngày càng quan tâm hơn đến hình thức và hương vị của bia thay vì số lượng.

II. Tình Hình Và Kế Hoạch Hoạt Động Kinh Doanh 2025

(1) Cập nhật kết quả hoạt động kinh doanh Q1/2025

Doanh thu thuần đạt 5,519 tỷ đồng (+11% svck) được đóng góp bởi các mảng:

- MTXT (+22% svck) nhờ DGW ghi nhận tăng trưởng thị phần, cùng với đóng góp của sản phẩm AI và hợp tác với MSI và Gigabyte;
- Thiết bị văn phòng (+55.3% svck) chủ yếu nhờ tăng trưởng từ PC, màn hình, máy chủ, đồng hồ thông minh và tai nghe;
- Thiết bị gia dụng (+90% svck) nhờ cao điểm của mùa tiêu thụ, chủ yếu từ sản phẩm của Xiaomi như máy lọc không khí, robot hút bụi và một số sản phẩm của của Philip;
- Hàng tiêu dùng (+20% svck) nhờ các mảng có sẵn và kênh Ontrade của ABInbev từ Q3/2024.

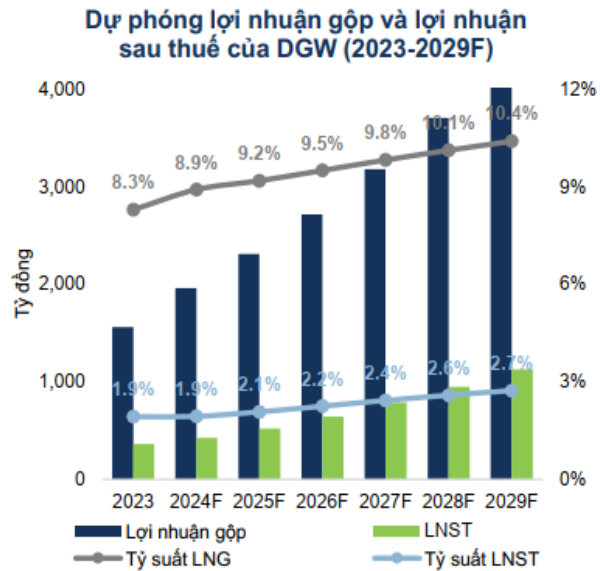
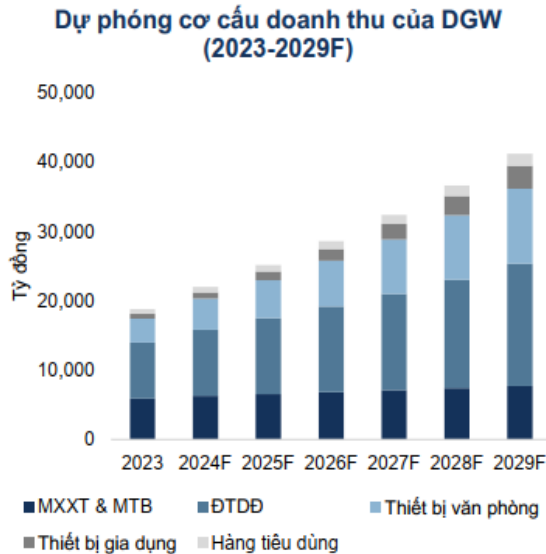
Lợi nhuận sau thuế đạt 106 tỷ đồng (+14.2% svck) nhờ tăng tỷ trọng đóng góp của các mảng có biên lợi nhuận cao, kết hợp với tăng trưởng doanh thu bù đắp hiệu quả chi phí vận hành và chi phí tài chính khác phát sinh.

(2) Kế hoạch phát triển kinh doanh năm 2025

- *Mục tiêu tăng trưởng*

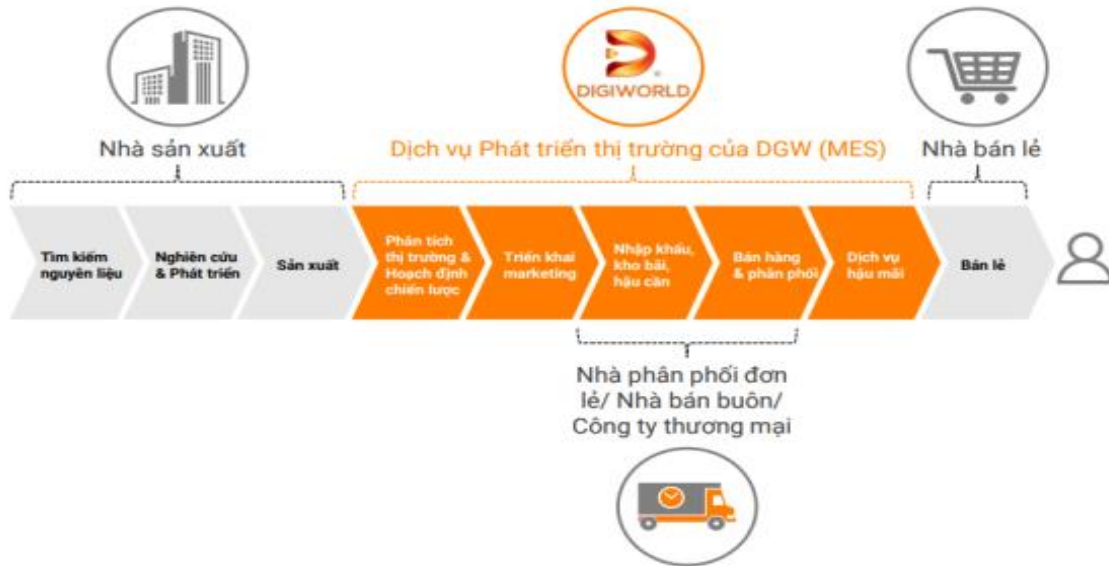
DGW đặt kế hoạch kinh doanh năm 2025 với **doanh thu cao kỷ lục 25,450 tỷ đồng (+15% svck)** và **lợi nhuận sau thuế 523 tỷ đồng (+18% svck)**. Với kế hoạch kinh doanh này, DGW đặt mục tiêu tăng trưởng mạnh mẽ ở tất cả các ngành, đặc biệt là ngành thiết bị gia dụng, hàng tiêu dùng và thiết bị văn phòng.

Đồng thời, DGW cũng thông qua nghị quyết về chi trả cổ tức với chi trả cổ tức tiền mặt tỷ lệ 5%, tương đương 500 đồng/cổ phiếu.



- Tái định vị thương hiệu**

DGW đặt mục tiêu nâng cấp từ nhà cung cấp giải pháp phát triển thị trường (MES) lên đối tác kiến tạo thị trường (Market builder), hướng đến thiết lập tiêu chuẩn mới, mô hình vận hành mới, thậm chí là đào tạo thị trường để thúc đẩy sự phát triển đồng bộ. DGW thúc đẩy tìm kiếm và mở rộng hợp tác với các đối tác trong chuỗi giá trị để xây dựng nền tảng cho thị trường mới phát triển, tạo ra một hệ sinh thái giải pháp trọn vẹn từ nghiên cứu, tiếp cận, vận hành cho đến chăm sóc người tiêu dùng.



- Tái cấu trúc các công ty con**

Với DGW Venture, DGW sẽ tách thành hai đơn vị, sau đó thoái 81% vốn tại DGW Venture (bao gồm Vietmoney), chuyển thành công ty liên kết.

Với B2X Care Solutions Việt Nam, DGW tăng tỷ lệ sở hữu từ 49.1% lên 90% nhằm tận dụng mạng lưới 18 trung tâm bảo hành DCare để phát triển mảng dịch vụ sau bán hàng, bao gồm sửa chữa, lắp đặt, bảo trì, và bảo hành tại nhà cho các thiết bị điện thoại, điện tử, gia dụng, và điện lạnh.

III. Định Giá Cổ Phiếu

Định Giá Cổ Phiếu DGW Theo Phương Pháp Chiết Khấu Dòng Tiền	
Chỉ tiêu	Giá trị ước tính
Giá thị trường (23/06/2025)	43,000 VND
FCF dự phóng năm 2025	400 tỷ VND
Tăng trưởng FCF giai đoạn 2025 - 2029	10%
Tăng trưởng dài hạn	3%
Tỷ lệ chiết khấu (WACC)	13%
Tổng giá trị hiện tại FCF (5 năm)	1,678 tỷ VND
Giá trị còn lại (PV)	3,270 tỷ VND
Tổng giá trị doanh nghiệp (EV)	4,948 tỷ VND
Nợ vay ròng	1,168 tỷ VND
Giá trị vốn chủ sở hữu	3,116 tỷ VND
Số lượng cổ phiếu lưu hành	~77.3 triệu cổ phiếu
Giá mục tiêu cơ bản	48,900 VND/cổ phiếu

Để xác định giá trị hợp lý của cổ phiếu DGW, đội ngũ phân tích sử dụng phương pháp chiết khấu dòng tiền DCF (Discounted Cash Flow). Theo đó, giá trị hợp lý của cổ phiếu DGW là **48,900 VND/cổ phiếu** (tăng ~14% so với giá đóng cửa 43,000 VND/cổ phiếu ngày 23/06/2025).

KHOÍ ĐẦU TƯ FINTOP - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VPS

* Tác giả: Nguyễn Minh Hạnh – Chuyên viên Nghiên cứu và Phân tích

* Liên hệ: 0934 650 459 (SĐT/Zalo) - VPS ID: 5654

* Group Zalo Tư Vấn Đầu Tư: [Cộng Đồng FinTop](#)

* Kênh Youtube: [FinTop DATA | Dữ Liệu Chứng Khoán](#)

TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM!

Toàn bộ những thông tin, phân tích, nhận định, dự báo trong báo cáo, nội dung này bao gồm cả các ý kiến đã thể hiện là quan điểm, góc nhìn phân tích riêng của Tác giả, không nhằm mục đích PR, làm lợi hay gây bất lợi cho bất cứ cá nhân/tổ chức nào và quan điểm, phân tích của Tác giả không đại diện cho quan điểm, ý kiến của FINTOP.

Các thông tin, số liệu, dữ liệu, thống kê,... được trình bày trên báo cáo, nội dung này, bao gồm toàn bộ thông tin và ý kiến đã thể hiện, được FINTOP Research lấy từ các nguồn thông tin chính thống, uy tín được cho là đáng tin cậy nhất (theo trích dẫn nguồn trên báo cáo), tuy nhiên FINTOP Research không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ hoàn toàn, tính cập nhật của toàn bộ thông tin, dữ liệu trong báo cáo, nội dung trên.

Người đọc, nhà đầu tư sử dụng báo cáo, nội dung, dữ liệu, thông tin này với mục đích tham khảo và chịu hoàn toàn trách nhiệm trước những hành động, quyết định và kết quả đầu tư của mình.

Trân trọng cảm ơn!

FINTOPDATA.VN