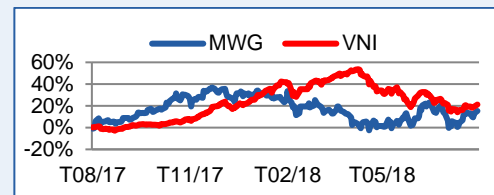


Ngành:	Bán lẻ		2017	H1/18	2018F
Ngày báo cáo:	31/07/2018	Tăng trưởng DT	48,7%	42,7%	36,3%
Giá hiện tại:	116.800 VND	Tăng trưởng EPS	33,2%	37,3%	27,8%
Giá mục tiêu trước đây:	168.700 VND	Biên LN gộp	16,8%	17,6%	17,1%
		Biên LN ròng	3,3%	3,5%	3,3%
		EV/EBITDA	11,4x	N/A	8,3x
		Giá CP/Dòng tiền HĐ	13,9x	N/A	12,9x
		P/E	16,3x	N/A	12,8x



GT vốn hóa:	1,6 tỷ USD		MWG	Peers	VNI
Room KN:	0,0 tỷ USD	P/E (trượt)	14,1x	21,7x	17,0x
GTGD/ngày (30n):	3,0 triệu USD	P/B (hiện tại)	5,6x	2,1x	2,6x
Cổ phần Nhà nước:	0%	Nợ ròng/CSH	24,4%	37,4%	N/A
SL cổ phiếu lưu hành:	322,9 triệu	ROE	39,9%	13,2%	15,2%
Pha loãng:	322,9 triệu	ROA	11,4%	4,6%	2,4%
PEG 3 năm:	0,7				

Tổng quan công ty

MWG là chuỗi bán lẻ ĐTDĐ và điện máy hàng đầu tại Việt Nam với thị phần lần lượt khoảng 45% và 35%. Ngoài ra, MWG còn có hệ thống bán hàng online mạnh nhất Việt Nam. Để duy trì tốc độ tăng trưởng mạnh trong tương lai, chuỗi cửa hàng siêu thị mini BachhoaXANH, đang được triển khai toàn diện trong năm 2018.

Nguyễn Thị Anh Đào
Chuyên viên Cao cấp

Đặng Văn Pháp
Trưởng phòng Cao cấp

Điện tử tiêu dùng là điểm sáng, bách hóa tiếp tục đạt kết quả khả quan

- CTCP Đầu tư Thế giới Di động (MWG) công bố KQLN 6 tháng đầu năm 2018, theo đó doanh thu thuần đạt 44,6 nghìn đồng, tăng 43% so với cùng kỳ năm ngoái và LNST đạt 1,5 nghìn tỷ đồng, tăng 44%.
- Kết quả khả quan như trên chủ yếu nhờ Điện Máy Xanh, nhờ tăng trưởng doanh thu từ các cửa hàng hiện hữu cao, mở thêm các cửa hàng mới và đóng góp cả năm từ các cửa hàng đã mở năm 2017.
- Trong khi đó, Thế Giới Di Động đạt tăng trưởng doanh thu một chữ số vì MWG tiếp tục chuyển đổi các cửa hàng điện thoại di động hoạt động tốt thành cửa hàng điện tử tiêu dùng.
- Doanh thu online 6 tháng đầu năm 2018 tăng mạnh 117% so với cùng kỳ năm ngoái.
- Doanh thu của Bách Hóa Xanh tăng 6% trong tháng 6 so với tháng 5. Chuỗi này đang trên đà đạt điểm hòa vốn trong 6 tháng cuối năm 2018.
- Nhìn chung, KQLN 6 tháng đầu năm phù hợp với dự báo của chúng tôi. Chúng tôi sẽ không có thay đổi nào tới khuyến nghị MUA dành cho MWG.

Điện Máy XANH thúc đẩy tăng trưởng. Doanh thu của chuỗi này tăng mạnh 86% trong 6 tháng đầu năm so với cùng kỳ năm ngoái nhờ tăng trưởng doanh thu từ các cửa hàng hiện hữu đạt tốc độ hai chữ số, mở thêm nhiều cửa hàng mới (698 cửa hàng Điện Máy XANH và 35 cửa hàng Trần Anh tính đến cuối Quý 2/2018, so với 642 cửa hàng Điện Máy XANH vào cuối năm 2017), đóng góp từ các cửa hàng đã mở năm 2017 và doanh thu online tăng mạnh.

Thế Giới Di Động chứng lại vì MWG tiếp tục chuyển các cửa hàng điện thoại di động hoạt động tốt thành cửa hàng điện tử tiêu dùng. Tính đến cuối tháng 6 năm 2018, MWG điều hành 1.058 cửa hàng điện thoại di động, so với 1.072 cửa hàng vào cuối năm 2017. Ban lãnh đạo cho biết từ đầu năm 2017 đến nay, công ty đã chuyển hơn 80 cửa hàng điện thoại di động thành cửa hàng Điện Máy XANH mini. Nếu nhìn theo ngành hàng, doanh thu từ điện thoại di động, máy tính bảng và phụ kiện tính chung toàn hệ thống MWG vẫn tăng 20% so với cùng kỳ năm ngoái, cao hơn nhiều so với mức tăng trưởng chung của ngành.

Doanh thu từ mỗi siêu thị Bách Hóa XANH tiếp tục cải thiện trong tháng 6, dự kiến sẽ đạt điểm hòa vốn EBITDA trong 6 tháng cuối năm. Chúng tôi ước tính doanh thu từ mỗi siêu thị Bách Hóa XANH trung bình đạt 930 triệu đồng trong tháng 6, tăng so với 880 triệu đồng trong tháng 5, 750 triệu đồng trong tháng 4 và 660 triệu đồng/tháng trong Quý 1.

KQLN 6 tháng đầu năm 2018 của MWG

tỷ VND	6 tháng đầu 2017	6 tháng đầu 2018	Tăng trưởng	So với dự báo 2018 của VCSC	Số cửa hàng tính đến cuối 06/2018
Doanh thu	31.242	44.571	43%	49%	
Thế Giới Di Động	17.459	18.039	3%	48%	1.058
Điện Máy Xanh (bao gồm Trần Anh)	13.381	24.949	86%	51%	689 + 35 Trần Anh
Bách Hóa XANH	402	1.552	286%	35%	384
BigPhone (Campuchia)	-	31	NM	NA	10
LNST	1.070	1.539	44%	52%	
<i>Bán hàng online</i>	<i>2.535</i>	<i>5.500</i>	<i>117%</i>	<i>60%</i>	

Nguồn: VNM, VCSC

Xác nhận của chuyên viên phân tích

Tôi, Nguyễn Thị Anh Đào, xác nhận rằng những quan điểm được trình bày trong báo cáo này phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chúng tôi về công ty này. Chúng tôi cũng xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang, hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan đến các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Các chuyên viên phân tích nghiên cứu phụ trách các báo cáo này nhận được thù lao dựa trên nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm chất lượng, tính chính xác của nghiên cứu, và doanh thu của công ty, trong đó bao gồm doanh thu từ các đơn vị kinh doanh khác như bộ phận Môi giới tổ chức, hoặc Tư vấn doanh nghiệp.

Phương pháp định giá và Hệ thống khuyến nghị của VCSC

Nội dung chính trong hệ thống khuyến nghị: Khuyến nghị được đưa ra dựa trên mức tăng/giảm tuyệt đối của giá cổ phiếu để đạt đến giá mục tiêu, được xác định bằng công thức (giá mục tiêu - giá hiện tại)/giá hiện tại và không liên quan đến hoạt động thị trường. Công thức này được áp dụng từ ngày 1/1/2014.

Các khuyến nghị	Định nghĩa
MUA	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ trên 20%
KHẢ QUAN	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ dương từ 10%-20%
PHÙ HỢP THỊ TRƯỜNG	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ dao động giữa âm 10% và dương 10%
KÉM KHẢ QUAN	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ âm từ 10-20%
BÁN	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ âm trên 20%
KHÔNG ĐÁNH GIÁ	Bộ phận nghiên cứu đang hoặc có thể sẽ nghiên cứu cổ phiếu này nhưng không đưa ra khuyến nghị hay giá mục tiêu vì lý do tự nguyện hoặc chỉ để tuân thủ các quy định của luật và/hoặc chính sách công ty trong trường hợp nhất định, bao gồm khi VCSC đang thực hiện dịch vụ tư vấn trong giao dịch sáp nhập hoặc chiến lược có liên quan đến công ty đó.
KHUYẾN NGHỊ TẠM HOÃN	Hình thức đánh giá này xảy ra khi chưa có đầy đủ thông tin cơ sở để xác định khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu. Khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu trước đó, nếu có, không còn hiệu lực đối với cổ phiếu này.

Trừ khi có khuyến cáo khác, những khuyến nghị đầu tư chỉ có giá trị trong vòng 12 tháng. Những biến động giá trong tương lai có thể làm cho các khuyến nghị tạm thời không khớp với mức chênh lệch giữa giá thị trường của cổ phiếu và giá mục tiêu nên việc việc diễn giải các khuyến nghị đầu tư cần được thực hiện một cách linh hoạt.

Rủi ro: Tình hình hoạt động trong quá khứ không nhất thiết sẽ diễn ra tương tự cho các kết quả trong tương lai. Tỷ giá ngoại tệ có thể ảnh hưởng bất lợi đến giá trị, giá hoặc lợi nhuận của bất kỳ chứng khoán hay công cụ tài chính nào có liên quan được nói đến trong báo cáo này. Để được tư vấn đầu tư, thực hiện giao dịch hoặc các yêu cầu khác, khách hàng nên liên hệ với đơn vị đại diện kinh doanh của khu vực để được giải đáp.

Liên hệ

CTCP Chứng khoán Bản Việt (VCSC)

www.vcsc.com.vn

Trụ sở chính

Bitexco, Lầu 15, Số 2 Hải Triều
Quận 1, Tp. HCM
+84 28 3914 3588

Phòng giao dịch

Số 10 Nguyễn Huệ
Quận 1, TP. HCM
+84 28 3914 3588

Phòng Nghiên cứu và Phân tích

Phòng Nghiên cứu và Phân tích

+84 28 3914 3588

BDS và Vật liệu Xây dựng

Lưu Bích Hồng, Trưởng phòng cao cấp ext 120

- Nguyễn Tuấn Anh, Chuyên viên cao cấp ext 174
- Nguyễn Thảo Vy, Chuyên viên cao cấp ext 147

Hàng tiêu dùng và Dược phẩm

Đặng Văn Pháp, Trưởng phòng cao cấp ext 143

- Nguyễn Thị Anh Đào, Chuyên viên cao cấp ext 185
- Lê Trọng Nghĩa, Chuyên viên ext 181

Công nghiệp và Vận tải

Lucy Huynh, Trưởng phòng cao cấp ext 130

- Phạm Hoàng Thiên Phú, Chuyên viên ext 124
- Thái Nhật Đăng, Chuyên viên ext 149

Dầu khí và Điện

Đinh Thị Thùy Dương, Trưởng phòng cao cấp ext 140

- Ngô Thùy Trâm, Chuyên viên cao cấp ext 135
- Nguyễn Đắc Phú Thành, Chuyên viên ext 194

Phòng Giao dịch chứng khoán khách hàng tổ chức

Nguyễn Quốc Dũng

+84 28 3914 3588 ext 136

dung.nguyen@vcsc.com.vn

Phòng Môi giới khách hàng trong nước

Hồ Chí Minh

Châu Thiên Trúc Quỳnh
+84 28 3914 3588 ext 222
quynh.chau@vcsc.com.vn

Chi nhánh Hà Nội

109 Trần Hưng Đạo
Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
+84 24 6262 6999

Phòng giao dịch

236 - 238 Nguyễn Công Trứ
Quận 1, Tp. HCM
+84 28 3914 3588

Barry Weisblatt, Giám đốc ext 105

Vĩ mô

- Hoàng Thúy Lương, Chuyên viên cao cấp ext 364
- Trương Thanh Nguyên, Chuyên viên ext 132

Ngân hàng, Tài Chính và Bảo Hiểm

Ngô Hoàng Long, Phó Giám đốc ext 123

- Cameron Joyce, Trưởng phòng ext 163
- Điền Đức Minh Nghĩa, Chuyên viên ext 138
- Tống Nguyễn Tiên Sơn, Chuyên viên ext 116
- Đinh Phương Anh, Chuyên viên ext 139

Khách hàng cá nhân

Vũ Minh Đức, Trưởng phòng cao cấp ext 363

- Đào Danh Long Hà, Chuyên viên ext 194
- Vương Thu Trà, Chuyên viên ext 365
- Chu Lục Ninh, Chuyên viên ext 129

Hà Nội

Nguyễn Huy Quang
+84 24 6262 6999 ext 312
quang.nguyen@vcsc.com.vn

Khuyến cáo

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt. Báo cáo này được viết dựa trên nguồn thông tin đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt không chịu trách nhiệm về độ chính xác của những thông tin này. Quan điểm, dự báo và những ước lượng 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 Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các tổ chức đầu tư cũng như các nhà đầu tư cá nhân của Công ty cổ phần chứng khoán Bản Việt và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo này. Quyết định của nhà đầu tư nên dựa vào những sự tư vấn độc lập và thích hợp với tình hình tài chính cũng như mục tiêu đầu tư riêng biệt. Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này.