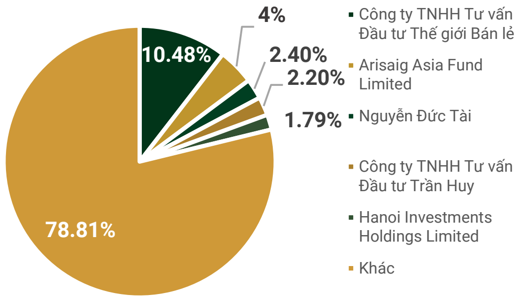
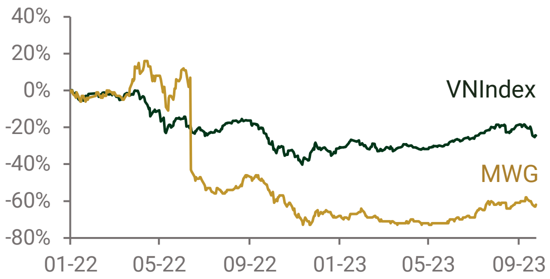
Ánh mắt dồn về Bách Hóa Xanh

MUA [+37.4%]	*Ngày cập nhật: 09/10/23*
Giá hợp lý	*65,900 VND*
Giá hiện tại	*47,950 VND*
THÔNG TIN CỔ PHIẾU	
CP đang lưu hành (triệu)	1,463.01
Free float (triệu)	1,096.92
Vốn hóa (tỷ VND)	77,515.68
KL GDTB 3 tháng (cổ phiếu)	7,466,812
Sở hữu nước ngoài (%)	48.3%
Ngày niêm yết đầu tiên	07/07/2014

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG



BIẾN ĐỘNG GIÁ CỔ PHIẾU SO VỚI INDEX



LỊCH SỬ ĐỊNH GIÁ

Kết quả kinh doanh: Kết thúc quý 02.2023, Doanh thu thuần và Lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 29,465 tỷ VND (+8.7% QoQ, -14.2% YoY) và 17.4 tỷ VND (-18.2% QoQ, -98.5% YoY). Lợi nhuận hoạt động của công ty lũy kế 6 tháng đầu năm đã giảm 50.4% so với cùng kỳ do tiêu thụ yếu và tác động từ cuộc chiến về giá.

Dự phóng: Chúng tôi kỳ vọng doanh thu và lợi nhuận sau thuế của công ty trong năm 2023 sẽ lần lượt đạt 109,699 VND (-17.8% YoY) và 356 tỷ VND (-91.3% YoY) do cạnh tranh, sức cầu tiêu thụ yếu dẫn đến chi phí marketing, khuyến mãi tăng cao.

Định giá & khuyến nghị: Sử dụng phương pháp Định giá từng phần (SOTP), chúng tôi ước tính giá trị hợp lý là 65,900 VND/cổ phiếu. Do đó, chúng tôi đưa ra khuyến nghị MUA với mức tăng giá tiềm năng là 37.4%. Định giá của chúng tôi đã phản ánh con số ước tính dựa trên kịch bản cơ sở trong giai đoạn 5 năm tiếp theo và chưa tính đến các chuỗi Ava.

Rủi ro: (1) Suy yếu sức mua do suy thoái kinh tế; (2) Rủi ro hàng tồn kho; (3) Rủi ro thương vụ bán vốn không hoàn thành.

Điểm nhấn đầu tư:

Bách hóa xanh là tâm điểm hiện tại:

Kết quả kinh doanh quý II của MWG cho đến thời điểm hiện tại chưa cho thấy những tín hiệu hồi phục rõ ràng. Kết thúc quý 02.2023, lợi nhuận hoạt động (EBIT) của công ty chỉ đạt 0.88 tỷ đồng, nếu loại bỏ khoản thu nhập tài chính giá trị 585 tỷ đồng (+96.6% YoY), kết quả kinh doanh của quý này có thể đã chuyển sang lỗ. Điều này chủ yếu đến từ sức cầu rất yếu của nền kinh tế nói chung và các sản phẩm ICT nói riêng. Hơn nữa, cuộc chiến về giá giữa các chuỗi bán lẻ đã khiến biên lợi nhuận gộp của công ty teo tóp và kéo theo chi phí bán hàng tăng mạnh nhằm giành lấy thị phần trong thời điểm thị trường khó khăn. Tuy nhiên chúng tôi cho rằng cuộc chiến về giá sẽ phải đi đến hồi kết bởi đây không phải là một chiến lược có thể duy trì trong thời gian lâu dài. Ngay khi việc giảm giá dừng lại, sẽ không thiếu các nhà bán lẻ nhỏ lẻ gia nhập cuộc chơi và lấp lại khoảng trống về giá mà các ông lớn để lại. Điều này đồng nghĩa với việc các nhà bán lẻ hàng đầu như MWG sẽ phải đi tìm điểm cân bằng giữa việc cạnh tranh thị phần và duy trì khả năng sinh lợi. Trước mắt chúng tôi cho rằng biên lợi nhuận gộp và doanh số bán hàng của công ty sẽ bắt đầu có sự hồi phục mang tính mùa vụ bắt đầu từ quý 3 nhờ vào các dịp mua sắm tựu trường và dịp cuối năm. Đồng thời cuộc chiến về giá cũng đã tạm thời cho thấy tín hiệu hạ nhiệt trong thời gian qua.

Chỉ số tài chính	2018A	2019A	2020A	2021A	2022A	2023F
Doanh thu thuần (tỷ VND)	86,516	102,174	108,546	122,958	133,405	109,699
LNST (tỷ VND)	2,880	3,836	3,920	4,901	4,102	491
EPS (VND)	6,689	8,665	8,654	3,400	2,810	241
Tăng trưởng EPS (%)	-9%	30%	0%	-61%	-17%	-91%
Giá trị sổ sách (VND)	20,255	27,378	34,160	28,578	16,349	16,092
P/E	20.2	10.1	13.19	17.31	50.70	273.44
P/B	6.5	3.2	3.3	4.2	8.7	4.1
Cổ tức tiền mặt (%)	15%	15%	5%	10%	5%	5%