

Ngày 16 tháng 11 năm 2023

KHUYẾN NGHỊ

MUA

Giá hợp lý	65,900 VND
Giá hiện tại	41,500 VND
Tiềm năng tăng/giảm	57.3%

THÔNG TIN CỔ PHIẾU

CP đang lưu hành (triệu)	1,462.560
Free float (triệu)	1,170.048
Vốn hóa (tỷ VND)	60,696.24
KL GDTB 3 tháng (cổ phiếu)	9,178,993
Sở hữu nước ngoài (%)	45.3%
Ngày niêm yết đầu tiên	07/07/2014

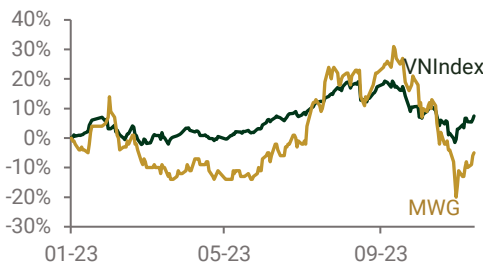
CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Thế giới bán lẻ	10.48%
Arisaig Asia Fund Limited	4.32%
Nguyễn Đức Tài	2.40%
Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Trần Huy	2.20%
Wareham Group Limited	1.50%

CHỈ SỐ QUAN TRỌNG

EPS	476
BVPS	15,901
Nợ/VCSH (%)	1.52
ROA (%)	1.22%
ROE (%)	2.95%
P/E	87.20
P/B	2.61
Tỷ lệ cổ tức (%)	5

BIẾN ĐỘNG GIÁ CỔ PHIẾU



SƠ LƯỢC VỀ CÔNG TY

MWG là công ty bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam. Công ty đang kinh doanh các mảng Bán lẻ ICT, Điện máy gia dụng, Bách hóa, Nhà thuốc và đang mở rộng thêm các ngành hàng mới.

CHUYÊN VIÊN PHÂN TÍCH

Nguyễn Minh Trí

tringuyenminh@phs.vn

Qua cơn bão cực

- Doanh thu sơ bộ tháng 10/2023 đạt hơn 11,000 tỷ đồng (+1% YoY).
- Doanh thu và Lợi nhuận 9 tháng YTD lần lượt đạt 86,858 tỷ VND (-15.5% YoY) và 77.511 tỷ VND (-97.8% YoY).
- Mảng ICT đã chạm đáy.
- Bách hóa xanh dự tính sẽ đạt điểm hòa vốn trong cuối năm nay.
- Cổ phiếu hiện đang được giao dịch với P/E forward ở mức 173.9x, cao hơn nhiều so với mức trung vị 5 năm là 15.0x, chủ yếu do lợi nhuận

Kết quả kinh doanh quý 3

Kết quả doanh thu tương đối đúng với kỳ vọng của chúng tôi trong khi lợi nhuận sau thuế lại không đạt kỳ vọng – doanh thu 9 tháng YTD và NPAT lần lượt đạt 86,858 tỷ VND (-15.5% YoY) và 77.5 Tỷ VND (-95.7% YoY), thấp hơn 5.6% và 12.9% dự phóng mới nhất của chúng tôi. Tuy nhiên chúng tôi không cho rằng đây là một kết quả tệ mà ngược lại còn cho thấy một số tín hiệu tích cực.

Giữ quan điểm về việc bán lẻ ICT đã đạt đáy vào cuối quý 1 và đầu quý 2

Như chúng tôi đã nhận định, đáy của thị trường bán lẻ ICT nhiều khả năng đã nằm tại cuối quý 1 và đầu quý 2. Sự xảy ra cùng lúc của nhiều yếu tố bất lợi trong quý 1 như sức mua yếu, tồn kho Iphone 14 pro max dồn ứ (một phần lý do của cuộc chiến về giá), thị trường cho vay tiêu dùng cá nhân bị thắt chặt,... đã khiến kết quả kinh doanh các mặt hàng ICT trở nên thấp đi một cách trầm trọng, ngay cả khi tính đến yếu tố sức mua yếu. Tuy nhiên cho đến nay các yếu tố kể trên đều đã dịu bớt.

Doanh thu của công ty đã cho thấy tín hiệu hồi phục với mức tăng QoQ dần qua các quý (+2.8% trong quý 3). Tốc độ giảm YoY qua các quý 1, 2, 3 cũng đang co lại, lần lượt đạt -25.7%, -14.2% và -5.4%, cho thấy sự hồi phục ngay cả khi loại trừ yếu tố mùa vụ (mùa mua sắm tựu trường). Lợi nhuận sau thuế quý 3 cũng ghi nhận mức tăng 122.9% so với quý trước.

Thị trường điện máy, điện thoại nhìn chung đã sụt giảm 25-30%. Với chiến lược về giá trong thời gian qua, MWG đã khôi phục lại 85% doanh thu lũy kế trong 3 quý vừa qua cộng với thị phần đã tăng từ 5%-25% ở các nhóm hàng, nhãn hàng khác nhau, theo lời ban lãnh đạo. Thời gian tới công ty sẽ tiếp tục duy trì chiến lược về giá cạnh tranh và sẽ cố gắng tìm điểm cân bằng giữa việc bảo vệ thị phần và đảm bảo lợi nhuận.

Tuy nhiên, không nên quá trông chờ vào một sự hồi phục rực rỡ khi ban lãnh đạo cho biết triển vọng quý 4 khả quan nhất sẽ là tương đương với cùng kỳ các năm và sức mua vẫn còn yếu. Chúng tôi tin rằng đáy hình chữ U là một kỳ vọng hợp lý với sự hồi phục có thể phải đến 2H24 mới xuất hiện.

Công ty bước vào giai đoạn tái cấu trúc

MWG sẽ tiếp tục công tác tối ưu hóa hoạt động, giảm thiểu chi phí, tập trung vào trải nghiệm khách hàng. Công ty sẽ cân nhắc đóng một số cửa hàng kém hiệu quả cả về doanh thu và lợi nhuận trong tháng 11 và tháng 12. Công ty hy vọng sẽ dịch chuyển được lưu lượng khách hàng từ các cửa hàng này sang các cửa hàng hiện hữu, đồng nghĩa với việc tăng trưởng SSSG trên 1 cửa hàng và tối ưu hóa mức EBITDA trên một cửa hàng.