

MUA [+34%]

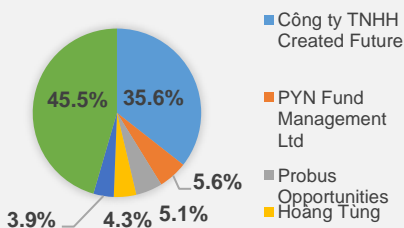
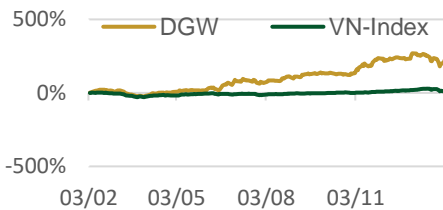
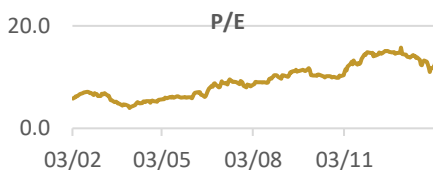
Ngày cập nhật: 04/02/2020

Giá hợp lý	103,700	VND
Giá hiện tại	77,500	VND

PHS
 (+82-28) 5 413 5479 – support@phs.vn

Thông tin cổ phiếu

CP đang lưu hành (triệu)	43.0
Free-float (triệu)	19.4
Vốn hóa (tỷ đồng)	3,203
KLGD TB 3 tháng	393,172
Sở hữu nước ngoài	27.9%
Ngày niêm yết đầu tiên	03/08/2015

Cổ đông lớn

Biến động giá cổ phiếu so với Index

Lịch sử định giá


Nguồn: Bloomberg, PHFM

Kỳ vọng lập kỷ lục doanh thu trong 2021
Cập nhật KQKD năm 2020 và tháng 1/2021:

Kết thúc năm 2020, DGW đạt doanh thu thuần 12,535 tỷ đồng (+48%YoY) nhờ ngành hàng kinh doanh cốt lõi là điện thoại di động và MTXT tăng trưởng hơn 60%. Lợi nhuận sau thuế 253 tỷ đồng(+ 56%YoY) nhờ tái cấu trúc chi phí hoạt động hiệu quả, và là mức lợi nhuận kỷ lục. Với kết quả kinh doanh này, công ty vượt 23% kế hoạch doanh thu và vượt 25% chỉ tiêu lợi nhuận cả năm. Biên lợi nhuận gộp vẫn duy trì ở mức 6.3%.

DGW cũng gặt hái kết quả kinh doanh vô cùng ấn tượng trong tháng đầu tiên của năm 2021 với mức doanh thu đạt 2,311 tỷ đồng, tương đương với mức doanh thu 2,041 tỷ đồng trong Q1/2020. Trong đó, doanh thu Iphone gần 600 tỷ đồng, chiếm 26% tổng doanh thu. DGW kỳ vọng mức DTT và LSNT trong Q1/2021 lần lượt đạt 4,500 tỷ đồng (~ 30% kế hoạch doanh thu năm) và 95 tỷ đồng (~ 32% kế hoạch LNST năm). Chúng tôi nhận định rằng DGW hoàn toàn có thể vượt mục tiêu đặt ra trong Q1/2021 nhờ sự tăng trưởng “nóng” của mảng ĐTDĐ, nhất là Iphone 12.

Điểm nhấn đầu tư:

Mảng ĐTDĐ gặt hái “quả ngọt” từ Xiaomi và Iphone: Mảng ĐTDĐ tăng trưởng 46%YoY trong năm 2020 chủ yếu nhờ vào sự gia tăng thị phần Xiaomi và đóng góp từ quan hệ đối tác mới với Apple trong quý 3. Trong năm 2021, doanh thu mảng ĐTDĐ của DGW kỳ vọng tiếp tục tăng trưởng “nóng” 50% nhờ (1) Thị phần Xiaomi có thể tăng từ 12% lên 15%-18% khi Xiaomi đã có nhà máy sản xuất tại Hải Phòng; (2) Xu hướng cao cấp hóa tại thị trường ĐTDĐ; và (3) Chiến lược chuyển đổi số, phát triển sóng 5G của Chính Phủ.

Duy trì tăng trưởng hai chữ số mảng MTXT và MTB: DGW tiếp tục phân phối thêm các sản phẩm có giá bán cao hơn (Huawei và Macbook) để tăng doanh thu dù sản lượng có thể không tăng. Chúng tôi kỳ vọng mức tăng trưởng của mảng ngành hàng này đạt ~ 15%YoY trong 2021.

Phát triển ngành hàng mới – thiết bị gia dụng: DGW sẽ bắt đầu phân phối các sản phẩm thiết bị gia dụng (TV, điều hòa, tủ lạnh, máy giặt,..). Ngành hàng này dự kiến doanh thu khoảng hơn 1,000 tỷ trong năm 2021.

Định giá & khuyến nghị: Bước sang năm 2021, chúng tôi nhận định DGW sẽ tiếp tục ghi nhận mức kỷ lục mới nhờ tăng trưởng vượt bậc của ngành hàng kinh doanh cốt lõi và đóng góp thêm từ ngành hàng mới, chúng tôi nâng mức dự phóng DTT của DGW trong năm 2021 lên 18,429 tỷ đồng (+47%YoY) và LNST ước tính tăng mạnh 68%YoY, đạt 425 tỷ đồng.

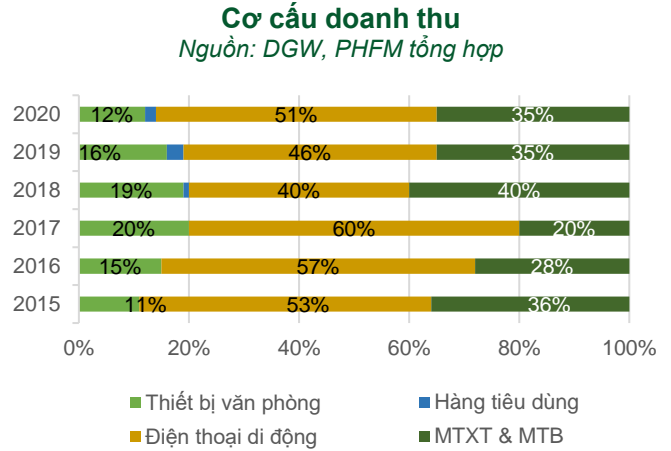
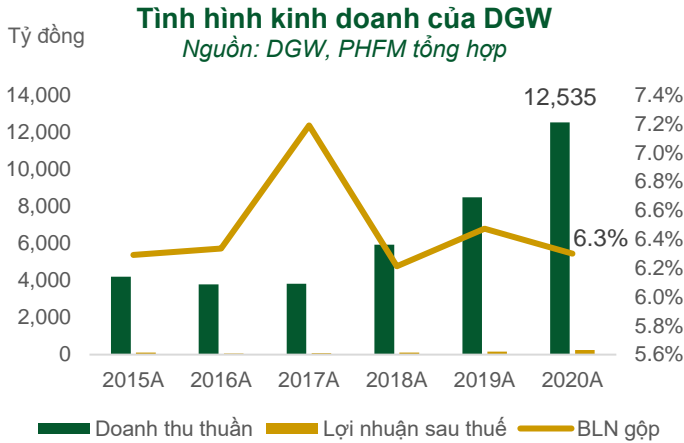
Bằng phương pháp định giá DCF và P/E, chúng tôi đưa ra mức giá hợp lý cho cổ phiếu DGW 103,700 đồng/cổ phiếu, cao hơn +34% so với giá hiện tại. Từ đó, khuyến nghị tiếp tục **MUA** cho cổ phiếu này.

Rủi ro: (1) Thị trường hàng công nghệ điện tử đang dần tiến tới bão hòa; **(2)** Rủi ro phân phối ngành hàng mới; **(3)** Rủi ro mất vị thế phân phối độc quyền ở các ngành hàng, nhất là mảng ĐTDĐ.

Chỉ số tài chính	2016A	2017A	2018A	2019A	2020A	2021F
Doanh thu thuần (tỷ VND)	3,800	3,821	5,937	8,488	12,535	18,429
LNST (tỷ VND)	67	79	109	162	252	425
EPS (VND)	1,701	1,982	2,735	3,961	5,872	9,881
Tăng trưởng EPS (%)	-52%	17%	38%	45%	48%	68%
Giá trị sổ sách (VND)	16,049	17,138	18,975	22,372	26,606	35,452
P/E	9.65	10.61	8.37	5.90	14.59	10.50
P/B	1.02	1.23	1.21	1.04	3.22	2.93
Cổ tức tiền mặt (%)	8%	5%	20%	10%	20%	20%

Cập nhật kết quả kinh doanh 2020

(1) Doanh thu lập đỉnh nhờ ngành hàng cốt lõi



DGW công bố KQKD 2020 lập kỷ lục nhờ các mảng ICT tăng trưởng mạnh mẽ. DGW ghi nhận Doanh thu thuần đạt mức cao kỷ lục là 12,535 tỷ (+48% YoY).

Xiaomi gia tăng thị phần và sự tăng “nóng” của Iphone 12 trong Q4 là động lực tăng trưởng chính của mảng ĐTDD:

Mặc dù thị trường điện thoại giảm 4%YoY, Doanh thu ĐTDD của DGW tăng mạnh 64% YoY lên 6,384 tỷ nhờ thị phần Xiaomi tăng trưởng ấn tượng lên 12% vào cuối 2020 so với 10% vào cuối năm 2019. Ngoài ra, sức lan tỏa của Iphone 12 trong Q4 cũng đóng góp cho sự tăng trưởng mảng ĐTDD. Chúng tôi nhận định kết quả vượt trội của Xiaomi so với thị trường chung được hỗ trợ bởi (1) Phân khúc điện thoại giá rẻ với cấu hình cao, thiết kế đẹp, cũng như đa dạng trong việc phân phối các thiết bị & linh kiện điện tử ; (2) Xiaomi tận dụng cơ hội chiếm lấy thị phần trong bối cảnh Huawei đã không còn duy trì được đà tăng trưởng do chính sách cấm vận của Mỹ ảnh hưởng đến nguồn cung linh kiện; và (3) DGW tăng cường nhận diện thương hiệu Xiaomi tại thị trường Việt Nam. Đầu tháng 11/2020, hãng cũng phối hợp với DGW mở cửa hàng Mi Store ủy quyền chính thức tại Hà Nội.

Trong buổi Analyst Meeting ngày 02/02/2021, Ban lãnh đạo DGW cho biết rủi ro Xiaomi lọt top “danh sách đen” của Mỹ (tức là Giới đầu tư Mỹ bị cấm giao dịch cổ phiếu Xiaomi) không ảnh hưởng tới việc kinh doanh của Xiaomi tại quốc gia này bởi Xiaomi phụ thuộc chặt chẽ vào các công nghệ cốt lõi của doanh nghiệp Mỹ như hệ điều hành Android (Google) và chipset di động Snapdragon (Qualcomm) và họ chỉ lắp ráp ra sản phẩm cuối cùng, không sản xuất công nghệ lõi hay thiết kế chips như Huawei. Với mức tăng trưởng khả quan như hiện nay, Xiaomi mong muốn có thể vượt mặt Samsung và thay thế Huawei về mảng ĐTDD. Trong năm 2021, thị phần Xiaomi có thể tăng từ 12% lên 15%-18% khi Xiaomi đã có nhà máy sản xuất tại Hải Phòng.

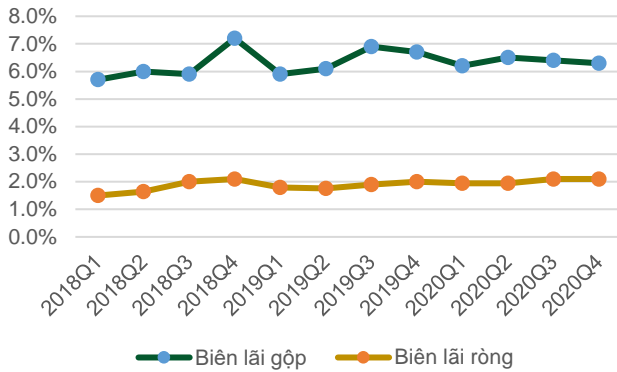
Máy tính xách tay và máy tính bảng tiếp tục duy trì tăng trưởng hai chữ số trong 2020: Thị trường MTXT và MTB tăng trưởng 17%YoY trong năm 2020 do tình trạng làm việc và học tập tại nhà thúc đẩy nhu cầu tiêu dùng tăng vọt trong 2 quý đầu năm 2020. Ngoài việc hưởng lợi từ xu hướng gia tăng học tập và làm việc trực tuyến, DGW cũng thực hiện chiến lược phân phối thêm các sản phẩm có giá bán cao hơn (Huawei và Macbook) để duy trì mức tăng trưởng doanh thu. Doanh thu mảng MTXT và MTB của DGW duy trì tăng trưởng hai chữ số đạt 4,350 tỷ (+46% YoY). Thị phần của DGW trên thị trường laptop đã mở rộng lên 41% vào cuối Q4/2020.

Ngành hàng thiết bị văn phòng trong quý 4 tăng trưởng mạnh trở lại khi dịch Covid-19 được kiểm soát tốt hơn, các doanh nghiệp đã bắt đầu chi tiêu trở lại. Hơn nữa, các dòng sản phẩm IoTs ngày càng đa dạng, tiện ích, và được người tiêu dùng ưu chuộng. Doanh thu ngành hàng này tăng trưởng 36%YoY trong quý 4, đạt 509 tỷ đồng. Lũy kế năm 2020, doanh thu thuần thiết bị văn phòng đạt 1,536 tỷ đồng (+12%YoY). Trong năm 2021, chúng tôi kỳ vọng ngành hàng thiết bị văn phòng có mức tăng trưởng tốt hơn so với 2020 nhờ hưởng lợi từ Dự án Chuyển đổi số của Chính Phủ và đa dạng hóa danh mục sản phẩm khi DGW đã có kế hoạch tìm kiếm nhãn hàng mới.

Doanh thu ngành hàng tiêu dùng trong 2020 chỉ tăng nhẹ 4%YoY, chủ yếu thúc đẩy bởi sản phẩm sữa dinh dưỡng y học của Nestle và phân phối sản phẩm mới thuốc xương khớp của Italia – Regenflex vào cuối tháng 12/2020.

(2) Lợi nhuận thặng hoa nhờ tối ưu hóa chi phí hoạt động

Biên lợi nhuận theo quý, 2018-2020
 Nguồn: DGW, PHFM tổng hợp

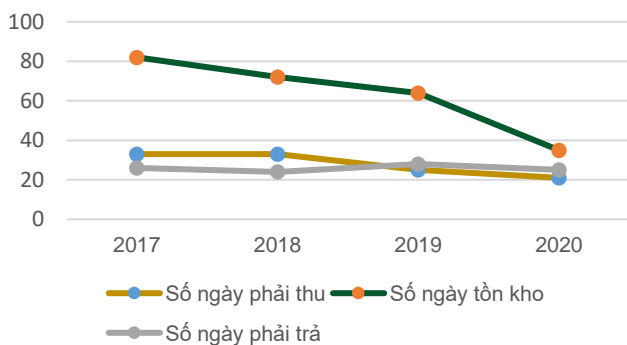


Biên lãi gộp đạt 6.3%, giảm 0.3 bps so với cùng kỳ năm ngoái do phân phối sản phẩm điện thoại tăng mạnh trong quý 4, trong khi sản phẩm này lại có biên lợi nhuận thấp hơn laptops, và sản phẩm tiêu dùng.

Kiểm soát tốt hàng tồn kho cũng giúp nợ vay trong 2020 tăng nhẹ 1% so với cuối năm 2019. Chi phí lãi vay giảm hơn 43%YoY. Hơn nữa, chi phí hoạt động cũng được kiểm soát tốt hơn trong 2020. Tỷ trọng chi phí hoạt động/ DTT ngang bằng mức 4.1% của cùng kỳ năm ngoái. Kết quả là Lợi nhuận ròng tăng 57%YoY, đạt 253 tỷ đồng. Biên lãi ròng đạt 2.02%, tăng 0.2 điểm phần trăm so với 2019.

(3) Bảng cân đối kế toán lành mạnh

Hiệu quả hoạt động kinh doanh 2017-2020
 Nguồn: DGW, PHFM tổng hợp



Các chỉ số hoạt động của DGW được cải thiện đáng kể trong 2020. Cụ thể, số ngày phải thu là 21 ngày, giảm so với con số 25 ngày của cùng kỳ năm trước. Công ty cho biết kết quả này là nhờ chính sách thu tiền đại lý và khách hàng ngày càng hiệu quả.

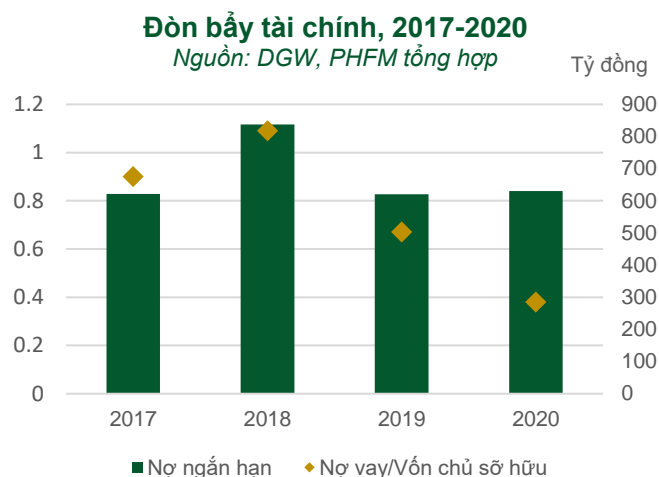
Đồng thời, việc hai mảng đóng góp lớn là máy tính và điện thoại kinh doanh tích cực cũng giúp số ngày tồn kho ghi nhận mức giảm kỷ lục xuống còn 35 ngày trong 2020, so với mức 44 ngày của 2019. Tăng trưởng chung của thị trường cùng với khả năng xoay vòng hàng nhanh của doanh nghiệp đã giúp số ngày tồn kho của DGW ghi nhận mức kỷ lục. Các sản phẩm Smartphone "cháy hàng" như Mi 10T, Iphone 12 gần như không hề tồn kho trong quá trình phân phối. CEO của DGW

cho biết công ty đang thực hiện cải tiến kho hàng nhằm tăng công suất trên cùng diện tích sử dụng và đảm bảo công suất cho tăng trưởng 1-2 năm tới.

Bên cạnh đó, số ngày phải trả có xu hướng gia tăng từ Q2/2020. Điều này chứng tỏ sức mạnh của DGW đối với nhà cung cấp cũng cải thiện đều đặn qua các năm. Việc kinh doanh tăng trưởng mạnh khiến các nhà phân phối như Xiaomi, Apple, Dell, Asus, Acer,... tin tưởng vào năng lực bán hàng của DGW hơn, nhờ vậy chính sách công nợ của các nhà cung cấp này với DGW cũng được nới lỏng qua từng năm, giúp cải thiện năng lực kiểm soát dòng tiền của DGW và đảm bảo lượng hàng tồn kho cần thiết khi các hợp đồng nhập hàng của Công ty đã được ký kết từ trước và các đối tác cũng đã trở lại làm việc sau dịch.

Kỷ lục tiền mặt và đòn bẩy tài chính thấp:

Đến cuối Q4/2020, tổng tài sản của DGW đạt 3,066 tỷ. Trong đó, tiền và tương đương tiền tăng vọt lên 878 tỷ đồng. Đây là thành quả từ hoạt động kinh doanh tốt cùng việc thắt chặt chính sách phải thu đối với các đại lý và gia tăng năng lực thương thảo của DGW với cả các nhà cung cấp. Đó cũng là sự khác biệt nổi bật trong quản trị dòng tiền của DGW so với các doanh nghiệp trong ngành phân phối hàng ICT – vốn có dòng tiền yếu với số dư tiền mặt thấp. Đòn bẩy duy trì ở mức thấp với tỷ lệ nợ vay/ VCSH là 0.38x, cải thiện rõ rệt so với mức 0.53x của năm 2019.



Dự báo kết quả kinh doanh 2021:

Chúng tôi dự phóng DTT của DGW cả năm 2021 đạt 18,429 tỷ đồng (+47%YoY), ghi nhận mức kỷ lục mới nhờ tăng trưởng vượt bậc của ngành hàng kinh doanh cốt lõi và đóng góp thêm từ ngành hàng mới. Ngoài ra, chúng tôi kỳ vọng Công ty tiếp tục quản lý tốt hàng tồn kho trong nhằm giảm được khoản nợ vay và vốn lưu động; và kiểm soát tốt chi phí hoạt động trong năm 2021. Từ đó, chúng tôi ước tính LNST đạt 425 tỷ đồng (+68% YoY).

(tỷ đồng)	2019	2020A	2021F	Nhận định
Doanh thu	8,493	12,535	18,429	
- Máy tính xách tay và máy tính bảng	2,975	4,350	5,003	Doanh thu bán laptop và tablet tăng trưởng với CAGR khoảng 22%/năm giai đoạn 2019-2021, nhờ vào (1) Thị trường laptops sẽ duy trì mức ổn định trên 10,000 tỷ/năm và tốc độ tăng sản lượng khoảng 1%/năm trong giai đoạn 2020-2025 và (2) chiến dịch số hóa của Chính phủ trong doanh nghiệp vừa và nhỏ; (3) DGW chủ động mở rộng sang các sản phẩm được ưu chuộng (Tablet của Apple) và thương hiệu laptops cao cấp hơn (Macbook của Apple) để thúc đẩy tăng trưởng doanh thu.
- Điện thoại di động	3,896	6,484	9,726	Doanh thu điện thoại di động tăng với CAGR là 57%/năm giai đoạn 2019-2021, được thúc đẩy bởi (1) Thị phần Xiaomi có thể tăng từ 12% lên 15%-18% khi Xiaomi đã có nhà máy sản xuất tại Hải Phòng; (2) Thị trường điện thoại di động Việt Nam sẽ phục hồi tích cực sau Covid-19; (3) DGW hưởng lợi từ chiến dịch chuyển đổi số quốc gia của Chính Phủ và phát triển mạng 5G; (4) Hưởng lợi từ Nghị định 98/2020/NĐ-CP cho các nhà phân phối được ủy quyền của Apple tại Việt Nam gia tăng thị phần.
- Thiết bị văn phòng	1,367	1,536	2,200	Mảng thiết bị văn phòng vẫn chưa tăng trưởng như mức kỳ vọng của DGW trong giai đoạn 2019-2021 do chịu ảnh hưởng bởi Covid-19. Tuy nhiên, trong dài hạn, chúng tôi kỳ vọng ngành hàng này tăng trưởng ở mức hai chữ số, được thúc đẩy bởi: (1) Hưởng lợi từ dự án “Chuyển đổi số Quốc gia” của Bộ Thông tin và Truyền thông, (2) Nhu cầu vững chắc hơn khi nền kinh tế phục hồi sau Covid-19, và (3) DGW liên tục mở rộng danh mục sản phẩm với nhiều thương hiệu và SKU mới.
- Hàng tiêu dùng	255	265	500	Hàng tiêu dùng kỳ vọng phục hồi trong dài hạn nhờ (1) Tăng trưởng từ các sản phẩm Chăm sóc sức khỏe như PNKids và Nestle; và (2) Đóng góp mới của các sản phẩm Ý từ quý 4/2020.
- Thiết bị gia dụng	0	0	1,000	DGW sẽ bắt đầu phân phối các sản phẩm thiết bị gia dụng (TV, điều hòa, tủ lạnh, máy giặt,..) với kỳ vọng đạt 2% thị phần trong năm 2021.
Lợi nhuận gộp	548	802	1,198	Biên lãi gộp kỳ vọng được cải thiện nhờ các phân khúc có Biên lãi gộp cao hơn (thiết bị văn phòng và hàng tiêu dùng).
Chi phí bán hàng	248	432	571	Kiểm soát hiệu quả chi phí bán hàng.
Chi phí quản lý doanh nghiệp	101	93	137	Kiểm soát hiệu quả chi phí QLDN.
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	209	277	490	
Lợi nhuận sau thuế	162	253	425	

Chi tiết định giá và khuyến nghị:

Chúng tôi nhận định mức tăng trưởng doanh thu kỷ lục của DGW vẫn duy trì trong vài năm tới nhờ thị trường ICT phục hồi và hưởng lợi từ dự án Chuyển đổi số và phát triển 5G của Chính phủ. Bên cạnh đó, nhờ có quy trình làm việc rõ ràng cùng hệ thống quản trị SAP ERP, DGW có thể đánh giá được sức mua của từng kênh phân phối, vòng đời hàng hóa tồn kho để có kế hoạch đầu tư hay là đẩy hàng nhanh, cũng như nhận diện được vấn đề quản lý công nợ khách hàng, dòng tiền mặt hoặc quy trình xuất hàng, trả hàng của nhân viên. Chúng tôi kỳ vọng Công ty tiếp tục quản lý tốt hàng tồn kho nhằm giảm được khoản nợ vay và vốn lưu động, đồng thời cải thiện dòng tiền hoạt động kinh doanh trong năm 2021. Do đó, chúng tôi đưa ra giá hợp lý cổ phiếu DGW 103,700 đồng/cổ phiếu, cao hơn +34% so với giá hiện tại, và đưa ra khuyến nghị tiếp tục **MUA** cho cổ phiếu này.

Phương pháp DCF

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	2021F	2022F	2023F	2024F	2025F
Lợi nhuận sau thuế	425	492	583	636	701
Lãi vay sau thuế	31	38	44	48	53
CAPEX	(11)	(9)	(9)	(11)	(15)
Khấu hao	2	2	2	3	3
WC	(472)	(402)	(400)	(289)	(372)
FCFF	(25)	121	220	386	370
DCF (WACC 9.3%)	(22)	99	165	265	237
Giá trị cuối cùng (3% g)	3,911				
Nợ ròng	(132)				
Giá trị vốn cổ phần	4,285				
SLCP	43,000,278				
Giá hợp lý (VND/cp)	99,661				

Phương pháp P/E

		DCF	P/E	Giá hợp lý
EPS 2021	9,881			
P/E forward	11			
Giá hợp lý	107,706			
Giá hợp lý (VNĐ/CP)		99,661	107,706	103,700
Tỷ trọng		50%	50%	VNĐ/CP

Rủi ro:

(1) Thị trường phân phối, bán lẻ hàng công nghệ điện tử đang dần tiến tới bão hòa.

(2) **Rủi ro phân phối cạnh tranh:** Mối quan hệ hợp tác giữa DGW với Nokia, Nestle, PNKids... đều chỉ dừng lại ở mức phân phối chiến lược. Khi sản phẩm thâm nhập được thị trường đến một mức độ nhất định, nhà sản xuất sẽ có xu hướng nâng số nhà phân phối lên, điều này khiến lợi ích của DGW sẽ bị giảm thiểu đáng kể.

(3) **Rủi ro kinh doanh khi gia nhập ngành hàng mới:** Dòng tiền của doanh nghiệp dễ biến động khi công ty phải tập trung vào xây dựng đội ngũ bán hàng, kênh phân phối và nâng cao nhận thức thương hiệu cho người tiêu dùng. Bên cạnh đó, khả năng đàm phán đối với nhà cung cấp và bán lẻ trong mảng hàng tiêu dùng vẫn còn hạn chế.

(4) **Rủi ro mất vị thế phân phối độc quyền** ở các ngành hàng, nhất là mảng ĐTDD.

Sơ lược công ty

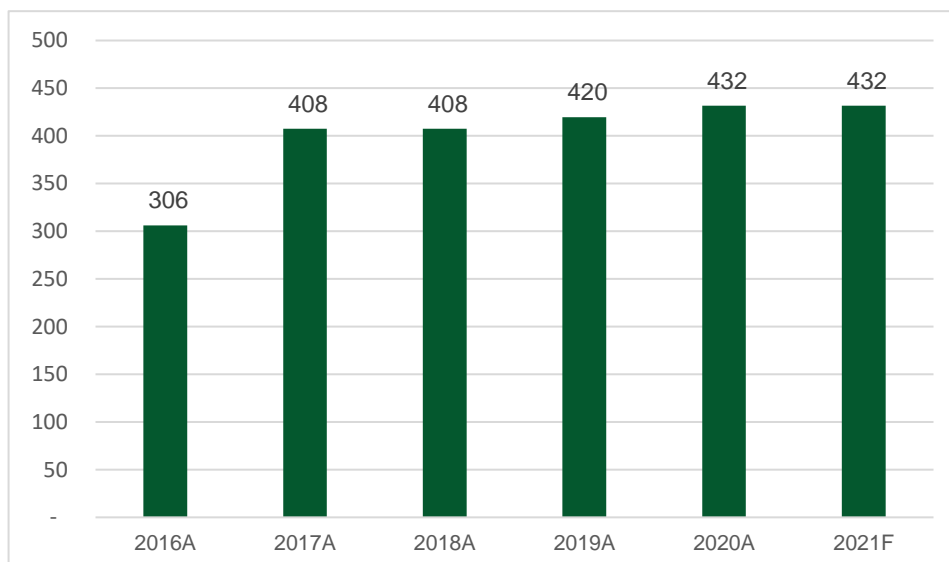
Công ty cổ phần Thế giới số tiền thân là công ty Trách nhiệm hữu hạn Hoàng Phương thành lập năm 1997, chủ yếu phân phối các sản phẩm linh kiện điện tử. Năm 2003, công ty Trách nhiệm hữu hạn Hoàng Phương cổ phần hóa thành công ty cổ phần Thế giới số. Từ khi thành lập đến nay, Công ty luôn được biết đến như là một trong những nhà cung cấp dịch vụ phát triển thị trường hàng đầu của Việt Nam. Dịch vụ phát triển thị trường của DGW bao gồm:

- ✓ Phân tích thị trường & Hoạch định chiến lược Marketing;
- ✓ Triển khai Marketing;
- ✓ Nhập khẩu, kho bãi, hậu cần;
- ✓ Bán hàng và phân phối;
- ✓ Dịch vụ hậu mãi



DGW cung cấp dịch vụ phát triển thị trường dành cho các nhà sản xuất và cung cấp trong và ngoài nước muốn mở rộng kinh doanh tại thị trường Việt Nam với sản phẩm thuộc các ngành hàng sau: công nghệ thông tin và viễn thông (máy tính xách tay, máy tính bảng, điện thoại di động, thiết bị văn phòng), hàng tiêu dùng (chăm sóc sức khỏe, hàng tiêu dùng nhanh FMCG).

Quá trình tăng vốn (tỷ VNĐ)



Nguồn: DGW, PHFM tổng hợp

Báo cáo tài chính (tỷ VNĐ)

Kết quả kinh doanh	2017A	2018A	2019A	2020A	2021E
Doanh thu thuần	3,821	5,937	8,488	12,535	18,429
Giá vốn hàng bán	(3,546)	(5,568)	(7,940)	(11,733)	(17,231)
Lợi nhuận gộp	275	369	548	802	1,198
Chi phí bán hàng	(126)	(135)	(248)	(432)	(571)
Chi phí QLDN	(56)	(91)	(101)	(93)	(137)
Lợi nhuận từ HĐKD	93	143	199	277	490
Lợi nhuận tài chính	1	(6)	9	48	63
Chi phí lãi vay	(23)	(32)	(48)	(27)	(41)
Lợi nhuận trước thuế	100	139	209	330	556
Lợi nhuận sau thuế	79	109	162	252	425
LNST của cổ đông Công ty mẹ	79	110	163	254	426
Cân đối kế toán	2017A	2018A	2019A	2020A	2021E
Tài Sản Ngắn Hạn	1,502	2,118	2,288	2,860	3,668
Tiền và tương đương tiền	34	71	131	878	551
Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-	-
Phải thu ngắn hạn	482	601	585	1,130	1,609
Hàng tồn kho	883	1,314	1,454	827	1,166
Tài sản ngắn hạn khác	103	132	118	25	341
Tài Sản Dài Hạn	92	105	118	205	170
Phải thu dài hạn	2	4	4	9	12
Tài sản cố định	84	84	81	88	97
Bất động sản đầu tư	-	-	-	-	-
Chi phí xây dựng dở dang	-	-	-	-	-
Đầu tư tài chính dài hạn	-	4	6	59	22
Tài sản dài hạn khác	6	12	26	50	40
Tổng cộng tài sản	1,594	2,223	2,405	3,066	3,838
Nợ phải trả	905	1,457	1,480	1,921	2,314
Nợ ngắn hạn	902	1,452	1,476	1,917	2,301
Nợ dài hạn	3	5	4	5	13
Vốn chủ sở hữu	687	766	921	1,144	1,524
Vốn góp	408	408	420	432	432
Lợi ích cổ đông thiểu số	-	-	-	2	-
Tổng nguồn vốn	1,592	2,222	2,401	3,065	3,838

Lưu chuyển tiền tệ	2017A	2018A	2019A	2020A	2021E
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Kinh doanh	(232)	(126)	285	826	74
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Đầu tư	(14)	(11)	(2)	(58)	(11)
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Tài chính	248	173	(226)	(21)	(390)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	2	37	58	747	(327)
Tiền & tương đương tiền đầu kỳ	33	34	71	131	878
Tiền & tương đương tiền cuối kỳ	34	71	131	878	551
Chỉ số tài chính (%)	2017A	2018A	2019A	2020A	2021E
Tăng trưởng					
Doanh thu	0.5%	55.4%	43.0%	47.7%	47.0%
Lợi nhuận sau thuế	18.0%	38.4%	48.5%	56.0%	68.3%
Tổng tài sản	22.0%	39.5%	8.2%	27.5%	25.2%
Tổng vốn chủ sở hữu	9.1%	11.4%	20.3%	24.2%	33.2%
Khả năng sinh lời					
Tỷ suất lãi gộp	7.2%	6.2%	6.5%	6.4%	6.5%
Tỷ suất EBIT	2.4%	2.4%	2.3%	2.2%	2.7%
Tỷ suất lãi ròng	2.1%	1.8%	1.9%	2.0%	2.3%
ROA	4.9%	4.9%	6.7%	8.2%	11.1%
ROE	11.5%	14.2%	17.6%	22.1%	27.9%
Hiệu quả hoạt động					
Số ngày phải thu	47.3	38.0	26.6	33.7	32.7
Số ngày tồn kho	90.0	85.4	66.6	27.3	23.2
Số ngày phải trả	22.2	32.8	31.2	19.2	13.7
Khả năng thanh toán					
Tỷ suất thanh toán hiện thời	1.67	1.46	1.55	1.49	1.59
Tỷ suất thanh toán nhanh	0.69	0.55	0.57	1.06	1.09
Cấu trúc tài chính					
Tổng nợ/Tổng tài sản	0.57	0.66	0.62	0.63	0.60
Tổng nợ/Vốn chủ sở hữu	1.32	1.90	1.61	1.68	1.52
Vay ngắn hạn/VCSH	1.31	1.90	1.60	1.68	1.51
Vay dài hạn/VCSH	0.00	0.01	0.00	0.00	0.01

Nguồn: PHFM

Đảm bảo phân tích

Báo cáo được thực hiện bởi **Tôn Nữ Nhật Minh, Chuyên viên phân tích – Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Phú Hưng**. Mỗi nhân viên phụ trách về phân tích, chiến lược hay nghiên cứu chịu trách nhiệm cho sự chuẩn bị và nội dung của tất cả các phần có trong bản báo cáo nghiên cứu này đảm bảo rằng, tất cả các ý kiến của những người phân tích, chiến lược hay nghiên cứu đều phản ánh trung thực và chính xác ý kiến cá nhân của họ về những vấn đề trong bản báo cáo. Mỗi nhân viên phân tích, chiến lược hay nghiên cứu đảm bảo rằng họ không được hưởng bất cứ khoản chi trả nào trong quá khứ, hiện tại cũng như tương lai liên quan đến các khuyến cáo hay ý kiến thể hiện trong bản báo cáo này.

Định nghĩa xếp loại

Mua = cao hơn thị trường nội địa trên 10%

Giữ = bằng thị trường nội địa với tỉ lệ từ +10%~ -10%

Bán = thấp hơn thị trường nội địa dưới 10%.

Không đánh giá = cổ phiếu không được xếp loại trong Phú Hưng hoặc chưa niêm yết.

Biểu hiện được xác định bằng tổng thu hồi trong 12 tháng (gồm cả cổ tức).

Miễn trách

Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Phú Hưng/Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng không chịu trách nhiệm về sự hoàn chỉnh hay tính chính xác của báo cáo. Đây không phải là bản chào hàng hay sự nài khẩn mua của bất cứ cổ phiếu nào. Chứng khoán Phú Hưng/Quản lý Quỹ Phú Hưng và các chi nhánh và văn phòng và nhân viên của mình có thể có hoặc không có vị trí liên quan đến các cổ phiếu được nhắc tới ở đây. Chứng khoán Phú Hưng/Quản lý Quỹ Phú Hưng (hoặc chi nhánh) đôi khi có thể có đầu tư hoặc các dịch vụ khác hay thu hút đầu tư hoặc các hoạt động kinh doanh khác cho bất kỳ công ty nào được nhắc đến trong báo cáo này. Tất cả các ý kiến và dự đoán có trong báo cáo này được tạo thành từ các đánh giá của Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Phú Hưng vào ngày này và có thể thay đổi không cần báo trước.

© Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng (PHS).

Tòa nhà CR3-03A, Tầng 3, 109 Tôn Dật Tiên, Phường Tân Phú, Quận 7, Tp. HCM

Điện thoại: (+84-28) 5 413 5479

Fax: (+84-28) 5 413 5472

Customer Service: (+84-28) 5 411 8855

Call Center: (+84-28) 5 413 5488

E-mail: info@phs.vn / support@phs.vn

Web: www.phs.vn

PGD Phú Mỹ Hưng

Tòa nhà CR2-08, 107 Tôn Dật Tiên, P. Tân Phú, Quận 7, Tp. HCM

Điện thoại: (+84-28) 5 413 5478

Fax: (+84-28) 5 413 5473

Chi nhánh Quận 3

Tầng 2, Tòa nhà Phương Nam, 157 Võ Thị Sáu, Quận 3, Tp. HCM

Điện thoại: (+84-28) 3 820 8068

Fax: (+84-28) 3 820 8206

Chi nhánh Thanh Xuân

Tầng 5, Tòa nhà UDIC Complex, Trung Hòa Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.

Phone: (84-24) 6 250 9999

Fax: (84-24) 6 250 6666

Chi nhánh Tân Bình

Tầng trệt, P. G.4A, Tòa nhà E-Town 2, 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp. HCM.

Điện thoại: (+84-28) 3 813 2405

Fax: (+84-28) 3 813 2415

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 5, Tòa nhà Vinafor, Số 127 Lò Đúc, Phường Đồng Mác, Quận Hai Bà Trưng, Số 127 Lò Đúc, Phường Đồng Mác, Quận Hai Bà Trưng

Phone: (84-24) 3 933 4566

Fax: (84-24) 3 933 4820

Chi nhánh Hải Phòng

Tầng 2, Tòa nhà Eliteco, 18 Trần Hưng Đạo, Quận Hồng Bàng, Hải Phòng

Phone: (+84-22) 384 1810

Fax: (+84-22) 384 1801

Chi nhánh Quận 1

Phòng 1003A, Tầng 10, Tòa nhà Ruby

81-83-83B-85 Hàm Nghi,

Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP HCM

Điện thoại: (+84-28) 3 535 6060

Fax: (+84-28) 3 535 2912