

DGW - Bổ sung thương hiệu mới hỗ trợ tăng trưởng trong bối cảnh doanh thu laptop có thể chững lại - Báo cáo Gặp gỡ HĐQT

Doanh Nghiệp • 04/08/2026

1. KQKD sơ bộ 7T 2026: Doanh thu sơ bộ 7T 2026 đạt 19,3 nghìn tỷ đồng (+41% YoY), trong đó doanh thu tháng 7 đạt 3,2 nghìn tỷ đồng (+28% YoY). Tăng trưởng được thúc đẩy bởi mảng thiết bị văn phòng (+150% YoY) và thiết bị gia dụng (+72% YoY), trong khi doanh thu laptop và máy tính bảng đi ngang so với tháng trước ở mức khoảng 1,05 nghìn tỷ đồng.

2. Triển vọng:

*** Kế hoạch quý 3/2026:** DGW đặt kế hoạch doanh thu thuần 7,66 nghìn tỷ đồng (+4% YoY; +5% QoQ) và LNST 165 tỷ đồng (-1% YoY; -47% QoQ), phản ánh kịch bản cơ sở dưới quan điểm thận trọng. Ban lãnh đạo kỳ vọng biên LN gộp sẽ không cải thiện trong nửa cuối năm 2026 so với quý 2/2026, do lợi ích từ việc bán lượng hàng tồn kho laptop giá thấp tích lũy trước đó đã phần lớn được ghi nhận trong quý 2, trong khi mức tăng giá bán laptop dự kiến chậm lại trong quý 3 so với quý 2.

* Triển vọng theo mảng:

- **Laptop & điện thoại di động:** Dựa trên nghiên cứu của bên thứ ba, mức tăng giá sản phẩm dự kiến chậm lại trong quý 3 so với quý 2 nhưng tiếp tục tăng ở mức 6%-7% mỗi quý cho đến cuối năm 2027. Ban lãnh đạo kỳ vọng doanh thu laptop và điện thoại di động năm 2027 nhìn chung đi ngang hoặc tăng trưởng nhẹ so với cùng kỳ (do giá bán trung bình cao hơn phần lớn bù đắp cho khả năng tăng trưởng sản lượng chững lại), thay vì sụt giảm như trong giai đoạn điều chỉnh hậu COVID năm 2023 (doanh thu laptop -16% YoY; doanh thu điện thoại di động -26% YoY). DGW cho rằng nếu có sự chững lại theo chu kỳ xảy ra thì sẽ nhẹ hơn so với giai đoạn COVID nhờ lượng hàng tồn kho mà các nhà bán lẻ tích trữ thấp hơn đáng kể.

- **Máy chủ (server):** Khoảng hai phần ba doanh thu mảng máy chủ đến từ các khách hàng doanh nghiệp lớn (ví dụ: Viettel, FPT Telecom, CMG, Sovico, Phenikaa). DGW kỳ vọng đầu tư máy chủ của khối doanh nghiệp duy trì tích cực trong năm 2027, trong khi tầm nhìn cho giai đoạn sau năm 2028 hiện còn hạn chế.

- **FMCG:** Ban lãnh đạo kỳ vọng nhu cầu trong nửa cuối năm 2026 đi ngang đến giảm nhẹ so với nửa đầu năm 2026.

* Bổ sung sản phẩm mới trong quý 3/2026:

- Hisense:

+ Ngày 3/8, DGW và Hisense đã ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược toàn diện, bao gồm:

(1) Thương mại điện tử: Vận hành gian hàng chính hãng của Hisense (TV, tủ lạnh, máy giặt, máy điều hòa) và gian hàng của thương hiệu TV Toshiba trên Shopee, Lazada và TikTok Shop.

(2) Ngành hàng điện lạnh: Phân phối máy điều hòa Hisense trên toàn quốc.

(3) Giải pháp B2B: Phân phối các giải pháp hiển thị của Hisense cho lĩnh vực giáo dục và y tế, cũng như các giải pháp lưu trữ điện mặt trời.

(4) Dịch vụ hậu mãi: Bảo hành và hỗ trợ hậu mãi cho toàn bộ danh mục sản phẩm Hisense.

+ Đóng góp doanh thu bắt đầu từ tháng 8/2026.

- **Intel:** Trong tháng 8, DGW dự kiến trở thành nhà phân phối CPU chính thức của Intel tại Việt Nam, qua đó hoàn thiện danh mục linh kiện máy tính để lắp ráp máy tính để bàn.

- **Sản phẩm tiêu hao cho ô tô:** DGW bắt đầu phân phối dầu nhớt Shell (thương hiệu dầu nhớt lớn thứ ba tại Việt Nam) từ tháng 7/2026, bao gồm cả kênh B2C (gara và nhà bán lẻ) và B2B (khách hàng công nghiệp). Ban lãnh đạo ước tính quy mô thị trường dầu nhớt Việt Nam đạt 1 tỷ USD, tăng trưởng với CAGR 8%. DGW đặt mục tiêu doanh thu 400 tỷ đồng trong nửa cuối năm 2026 (phù hợp với dự báo 395 tỷ đồng của chúng tôi), tăng tốc trong năm 2027 và đạt doanh thu 2,6 nghìn tỷ đồng (khoảng 10% thị phần) vào năm 2028. Ban lãnh đạo nhấn mạnh mức thị phần 30% thuộc về các sản phẩm không thương hiệu là cơ hội cho công ty. Trong dài hạn, mảng này có thể mở rộng sang các danh mục liên quan như lốp xe, ắc quy và phụ tùng ô tô.

3. Cổ tức tiền mặt năm 2026: Ngày 4/8, DGW công bố ngày giao dịch không hưởng quyền là ngày 17/8 để lấy ý kiến cổ đông về việc chi trả cổ tức tiền mặt năm 2026 ở mức 3.000 đồng/cổ phiếu (lợi suất 7,6%). Theo DGW, cổ tức này dự kiến được chi trả thành hai đợt. Đợt đầu tiên dự kiến vào tháng 10/2026, trong khi đợt thứ hai dự kiến vào tháng 5-6/2027.

4. Quan điểm của chúng tôi:

* Chúng tôi cho rằng việc bổ sung các thương hiệu mới sẽ hỗ trợ tăng trưởng lợi nhuận trung hạn của DGW, giúp bù đắp một phần cho khả năng doanh thu laptop có thể sẽ bình thường hóa trong nửa cuối năm 2026-2027 từ mức nền cao của nửa đầu năm 2026. Trong số các thương hiệu mới, chúng tôi cho rằng Shell mang lại tiềm năng lợi nhuận dài hạn lớn nhất, nhờ quy mô thị trường tiềm năng lớn (1 tỷ USD chỉ riêng mảng dầu nhớt, cùng cơ hội mở rộng sang các danh mục ô tô liên quan) và cơ cấu thị trường có mức độ cạnh tranh thấp hơn tương đối so với mảng ICT.

* Nhìn chung, chúng tôi nhận thấy dự báo 2026 của chúng tôi có tiềm năng được điều chỉnh tăng, chờ đánh giá chi tiết hơn.

* Chúng tôi hiện đang có khuyến nghị KHẢ QUAN cho DGW với giá mục tiêu 45.400 đồng/cổ phiếu.

