

MWG - Mục tiêu LNST năm 2026 nhiều khả năng hoàn thành sớm hơn kế hoạch 2-3 tháng; Doanh thu DMX, Doanh thu/cửa hàng BHX trong nửa cuối năm dự kiến duy trì ổn định so với nửa đầu năm - Báo cáo Gặp gỡ NĐT

Doanh Nghiệp • 04/08/2026

Chúng tôi đã tham dự buổi gặp gỡ nhà đầu tư của CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG) vào ngày thứ Ba vừa qua. Các điểm chính được ghi nhận như sau.

MWG: Dự kiến hoàn thành mục tiêu LNST năm 2026 sớm hơn kế hoạch 2-3 tháng

- **KQKD:** MWG hiện đi đúng lộ trình để đạt mục tiêu LNST năm 2026 là 9,2 nghìn tỷ đồng, và có khả năng hoàn thành sớm hơn kế hoạch từ 2-3 tháng. LNST nửa đầu năm (6T 2026) đạt 6,1 nghìn tỷ đồng, tăng gần gấp đôi so với cùng kỳ năm trước. Doanh số online của toàn tập đoàn chiếm gần 10% tổng doanh thu trong 6T 2026.
- **Phân bổ vốn:** Đợt chi trả cổ tức bằng tiền mặt đầu tiên với tỷ lệ 10% sẽ được thực hiện vào ngày 06/08, trong khi đợt thứ hai dự kiến diễn ra vào tháng 10/2026. Mức cổ tức bằng tiền mặt 2027 sẽ cao hơn. Công ty chưa thể mua cổ phiếu quỹ trong năm 2026 do các rào cản về thủ tục, nhưng đang được xem xét cho năm 2027.
- **Chuỗi nhà thuốc An Khang:** Đạt lợi nhuận trong 4 tháng liên tiếp kể từ tháng 3/2026. Ban lãnh đạo kỳ vọng sẽ có lãi trong cả năm 2026. Chuỗi sẽ đẩy nhanh tốc độ mở mới nhà thuốc từ cuối năm 2026.

DMX: Duy trì đà tăng trưởng tích cực nhờ sự khởi sắc của ngành, gia tăng thị phần và đẩy mạnh mảng dịch vụ

- **Triển vọng nửa cuối năm 2026:** Ban lãnh đạo tự tin đạt mức tăng trưởng doanh thu cả năm 30%. Các yếu tố hỗ trợ theo mùa chính bao gồm: mùa nắng nóng, mùa tựu trường, sự kiện ra mắt iPhone 18 và nhu cầu mua sắm cuối năm. DMX chưa ghi nhận các lượt mua trước từ người tiêu dùng. Doanh thu nửa cuối năm dự kiến duy trì ở mức tương đương nửa đầu năm.
- **Chi tiết về KQKD 6T 2026:** Doanh thu quý 2/2026 tăng 1% QoQ, trong khi LNST tăng 20% QoQ, dù quý 1 thường là mùa cao điểm. LNST 6T đạt 4.876 tỷ đồng (+73% YoY). Ban lãnh đạo hiện kỳ vọng LNST năm 2026 sẽ vượt mức 10 nghìn tỷ đồng, cao hơn đáng kể so với mục tiêu ban đầu là 7.350 tỷ đồng.
- **Biên lợi nhuận cải thiện:** Biên lợi nhuận ròng lần đầu tiên vượt mức 8% trong quý 2/2026 (+3 điểm % YoY lên 8,1%), chủ yếu nhờ vào biên lợi nhuận gộp được cải thiện. Điều này

được thúc đẩy bởi việc tăng giá trên toàn thị trường (tác động nhỏ), các dịch vụ có biên lợi nhuận cao hơn, tối ưu hóa chi phí và hiệu ứng nâng cấp sản phẩm từ các chương trình trả góp.

- **Diễn biến các ngành hàng (trong 6T 2026):** Điện thoại Apple +50% YoY, điện thoại Android +15% YoY, laptop +35% YoY, phụ kiện +30% YoY, TV +20% YoY, máy lạnh +60% YoY, máy giặt +25% YoY, tủ lạnh +35% YoY và điện máy gia dụng +35% YoY.
- **Hợp tác với Apple:** DMX đã đạt 1,2 tỷ USD doanh thu sản phẩm Apple trong giai đoạn 4 năm (tháng 9/2023 - tháng 8/2026), hoàn thành mục tiêu 1 tỷ USD sớm trước một năm. Mục tiêu 5 năm mới được đặt ra ở mức 2,2 tỷ USD vào năm 2030.
- **Tài chính tiêu dùng và Dịch vụ:** 38% doanh thu được giao dịch qua các chương trình trả góp (so với 35% trong năm 2025). DMX hiện nắm giữ khoảng 80% thị phần tài chính tiêu dùng trong lĩnh vực điện máy và gia dụng.
- **Dịch vụ kỹ thuật DMX:** Doanh thu 6T 2026 đạt gần 1,9 nghìn tỷ đồng (+47% YoY). Doanh thu từ khách hàng bên ngoài (không mua hàng tại DMX) chiếm hơn 10% tổng doanh thu dịch vụ kỹ thuật. 670.000 máy lạnh được lắp đặt trong 6T 2026 với năng suất lắp đặt tăng 20%.
- **Kênh online và SuperApp:** Doanh thu online 6T 2026 chiếm 11% tổng doanh thu, dự kiến sẽ tăng tốc trong nửa cuối năm nhờ các chiến dịch bán hàng. Việc ra mắt chính thức SuperApp dự kiến diễn ra vào quý 4/2026 và hiện đang được chuẩn bị tích cực.
- **EraBlue (Indonesia):** Doanh thu 6T 2026 tăng 92% YoY với SSSG đạt 17%. LNST tăng 154% YoY, và đã xóa hoàn toàn lỗ lũy kế, đánh dấu một cột mốc quan trọng. Chuỗi vận hành 261 cửa hàng tính đến ngày 30/06, hướng tới mục tiêu vận hành 500 cửa hàng vào đầu năm 2027 và 1.000 cửa hàng trước năm 2030 (mục tiêu này mang tính thận trọng). Đã hoàn tất thuê 80% mặt bằng cho kế hoạch 500 cửa hàng. Mặc dù phải trả trước tiền thuê 2-3 năm, thời gian hoàn vốn trung bình mỗi cửa hàng chỉ khoảng 15 tháng.
- **IPO và Niêm yết:** EraBlue đã huy động thành công khoảng 500 triệu USD với tỷ lệ đăng ký mua đạt 93%, trong đó 90% là các nhà đầu tư tổ chức. Dự kiến niêm yết vào ngày 06/08 /2026. Tỷ lệ sở hữu của MWG giảm xuống khoảng 86% sau IPO.
- **Chính sách cổ tức:** Tổng lợi suất cổ tức dự kiến đạt 10% (8.000 đồng/cổ phiếu) trong vòng 12 tháng. Đợt cổ tức đầu tiên 4.000 đồng/cổ phiếu từ lợi nhuận năm 2025 sẽ được chi trả sau niêm yết (ngày đăng ký cuối cùng là ngày 18-19/8, thanh toán ngày 26/08). Đợt cổ tức thứ hai 4.000 đồng/cổ phiếu từ lợi nhuận năm 2026 được chia làm hai đợt: 2.000 đồng vào tháng 12/2026 và 2.000 đồng sau ĐHCĐ tháng 4/2027. Kế hoạch thưởng cổ phiếu tỷ lệ tối thiểu 1:1 sẽ được thực hiện trong năm 2027.
- **Chương trình thưởng cổ phiếu dài hạn:** MWG đang xem xét chương trình quyền chọn mua cổ phiếu dành cho tối đa 15 lãnh đạo. Ban lãnh đạo sẽ được chọn mua cổ phiếu với giá 80.000 đồng/cổ phiếu. Chương trình chỉ mang lại giá trị nếu đạt được các mục tiêu 5 năm đầy thách thức, bao gồm các chỉ tiêu KPI về doanh thu và lợi nhuận (chưa công bố chi tiết) cùng với việc giá trị vốn hóa thị trường tăng gấp đôi. Mức pha loãng tối đa 10% trong 5 năm. Toàn bộ phương án đang được xem xét và dự kiến sẽ trình thông qua tại ĐHCĐ bất thường quý 4/2026, và MWG sẽ không tham gia biểu quyết.

BHX: SSSG quay trở lại mức tăng trưởng dương một chữ số trong quý 2, biên lợi nhuận ròng cải thiện lên 3,4%, có thể vượt mục tiêu mở mới 1.000 cửa hàng trong năm 2026

- **KQKD và Triển vọng 6T 2026:** Doanh thu 6T 2026 tăng 25% YoY, trong đó quý 2 tăng tốc lên 31% YoY. LNST quý 1 đạt khoảng 400 tỷ đồng, LNST quý 2 đạt 510 tỷ đồng. Tổng LNST 6T 2026 đạt 910 tỷ đồng. BHX hiện đi đúng lộ trình đạt mục tiêu LNST cả năm 2026 là 1.800 tỷ đồng. Lỗ lũy kế còn lại khoảng 7 nghìn tỷ đồng. Ban lãnh đạo kỳ vọng sẽ xóa toàn bộ khoản lỗ này trong vòng 2-3 năm tới trước khi tiến hành IPO và niêm yết BHX.
- **Mở rộng chuỗi cửa hàng:** BHX đã mở 632 cửa hàng mới trong 6T 2026, nâng tổng số cửa hàng lên khoảng 3.100 cửa hàng. Các cửa hàng mới đã có lãi sau 3-6 tháng mở cửa. Công ty vẫn duy trì mục tiêu mở mới 1.000 cửa hàng trong năm 2026, với khả năng vượt kế hoạch này. 50% cửa hàng mới đặt tại miền Nam, 50% còn lại tại miền Bắc và miền Trung. Nhóm cửa hàng mở năm 2026 đã đạt LN từ HĐKD cấp độ cửa hàng dương và bắt đầu bù đắp chi phí trung tâm phân phối (DC) từ tháng 6. Nhóm cửa hàng mở năm 2025 (khoảng 800 cửa hàng) tiếp tục tạo ra lợi nhuận dương sau chi phí DC. Nhóm cửa hàng mở trước năm 2025 (khoảng 1.700 cửa hàng) đạt mức tăng trưởng doanh thu một chữ số với LN từ HĐKD cấp độ cửa hàng quý 2/2026 tăng hơn 30% YoY.
- **Mở rộng ra miền Bắc:** Việc mở cửa hàng tại miền Bắc hiện diễn ra thuận lợi. Các thách thức ban đầu về chuỗi cung ứng và hành vi người tiêu dùng là không đáng kể và trong tầm kiểm soát. Doanh thu trung bình mỗi cửa hàng miền Bắc đạt khoảng 1 tỷ đồng/tháng, phù hợp với kỳ vọng.
- **Diễn biến ngành hàng:** Tăng trưởng ngành hàng thực phẩm tươi sống tăng trưởng 7% -17% và FMCG đạt 15% đến 40% trong Q2 2026. Doanh thu online đạt 2,2 nghìn tỷ đồng (+85% YoY). Nhóm hàng thực phẩm tươi sống chiếm khoảng 30% doanh thu.
- **Biên lợi nhuận và quản lý chi phí:** Tỷ lệ hao hụt giảm xuống dưới 3%. Tỷ lệ chi phí logistics tiếp tục cải thiện dù chi phí nhiên liệu cao hơn, qua đó thúc đẩy đà cải thiện đáng kể của biên lợi nhuận trong 6T 2026.