



CTCP Thế giới số (HOSE: DGW)

Khuyến nghị

MUA

Giá hiện tại	45,000
Giá mục tiêu	61,500
% tăng giá	36.7%
Ngày báo cáo	21/09/2026
Vốn hóa (tỷ đồng)	10,053
KLGD TB/ngày (10n)	2,295,700
% sở hữu NĐTNN	26.56%
SLCP lưu hành	223,361,000
SLCP niêm yết	223,361,000
P/E trailing	11.91
P/B (gần nhất)	2.67
ROA	8.01%
ROE	24.29%
EPS	3,780
Book value	16,636

Tổng quan doanh nghiệp

CTCP Thế Giới Số (HOSE: DGW) được thành lập năm 1997, khởi đầu là doanh nghiệp phân phối thiết bị công nghệ thông tin trước khi từng bước mở rộng sang điện thoại di động, thiết bị văn phòng, điện tử tiêu dùng, hàng gia dụng và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe. Trải qua gần 30 năm phát triển, DGW đã trở thành một trong những nhà cung cấp dịch vụ phát triển thị trường (Market Expansion Services - MES) hàng đầu tại Việt Nam, đóng vai trò cầu nối giữa các thương hiệu quốc tế và thị trường nội địa. Nhờ đó, công ty đã trở thành đối tác chiến lược của nhiều thương hiệu lớn như Xiaomi, Apple, Asus, Acer, Huawei, MSI, TCL, Whirlpool, Philips và AB InBev.

Báo cáo được thực hiện bởi:
Trung tâm Phân tích Haseco

Tăng trưởng vượt kỳ vọng với động lực tăng trưởng từ MTXT và thiết bị văn phòng

Chúng tôi thực hiện định giá CTCP Thế giới số (HOSE: DGW) bằng phương pháp định giá P/E. Chúng tôi khuyến nghị **MUA** với giá mục tiêu **61,500 VND/cổ phiếu**, với mức upside tiềm năng **36.7%** so với mức giá đóng cửa ngày 21/09/2026. Triển vọng chính đến từ:

- MTXT và MTB: hưởng lợi từ đà tăng giá RAM
- Thiết bị văn phòng: Động lực tăng trưởng đến từ thiết bị IoTs & máy chủ, máy trạm

Máy tính xách tay và máy tính bảng: hưởng lợi từ đà tăng giá RAM

Mảng MTXT và máy tính bảng hưởng lợi từ chu kỳ tăng giá bộ nhớ trong 2026. Tại Việt Nam, thị trường MTXT đang có một số yếu tố hỗ trợ: (1) nhu cầu thay thế laptop sau giai đoạn mua sắm mạnh thời kỳ COVID; (2) Xu hướng AI PC đang thúc đẩy doanh nghiệp và người dùng cá nhân nâng cấp lên các mẫu laptop có cấu hình cao hơn; (3) Nhu cầu đầu tư CNTT của doanh nghiệp vẫn được hỗ trợ bởi quá trình chuyển đổi số và ứng dụng AI. Haseco ước tính doanh thu phân khúc MTXT & MTB trong năm 2026 của DGW đạt khoảng 9,321 tỷ đồng (+40% YoY) với động lực chính đến từ đà tăng giá bán các sản phẩm MTXT.

Thiết bị văn phòng: Động lực tăng trưởng đến từ thiết bị IoTs & máy chủ, máy trạm

Haseco ước tính doanh thu thiết bị văn phòng năm 2026 đạt khoảng 8,722 tỷ đồng (+36% YoY) với động lực chính đến từ (1) Thiết bị IoTs: Thiết bị đeo tay tiếp tục dẫn dắt tăng trưởng; (2) Máy chủ, máy trạm hưởng lợi trực tiếp từ AI và Data Center nhờ làn sóng chuyển đổi số được thúc đẩy bởi Nghị quyết 57 và hạ tầng AI. Hiện Synnex FPT vẫn là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của DGW trong lĩnh vực phân phối hạ tầng CNTT và máy chủ AI. Tuy nhiên, ban lãnh đạo cho rằng DGW có lợi thế về biên lợi nhuận nhờ năng lực cung cấp giải pháp toàn diện (MES).

Hợp tác với Shell mở rộng sang mảng dầu nhờn

DGW mở rộng sang mảng dầu nhờn thông qua hợp tác chiến lược với Shell. DGW sẽ phát triển hệ thống phân phối các sản phẩm dầu nhờn của Shell tại Việt Nam trên cả hai kênh B2C và B2B. Đây là thị trường có quy mô đáng kể và vẫn còn dư địa tăng trưởng. Theo ước tính của Mordor Intelligence, thị trường dầu nhờn Việt Nam đạt khoảng 380 triệu lít trong năm 2025 và có thể tăng lên gần 399 triệu lít trong năm 2026, trước khi vượt 500 triệu lít vào năm 2031, tương ứng tốc độ tăng trưởng kép khoảng 5%/năm trong giai đoạn 2026-2031.

Khuyến nghị

Haseco dự phóng doanh thu và LNST của cổ đông công ty mẹ năm 2026 đạt 32,376 tỷ đồng (+22% YoY) và 1,056 tỷ đồng (+93% YoY). Bằng phương pháp định giá P/E, Chúng tôi đưa ra khuyến nghị **MUA** với cổ phiếu DGW với giá trị hợp lý cho năm 2026 là **61,500 VND/cổ phiếu**, tương đương upside **36.7%** so với giá đóng cửa ngày 21/09/2026.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

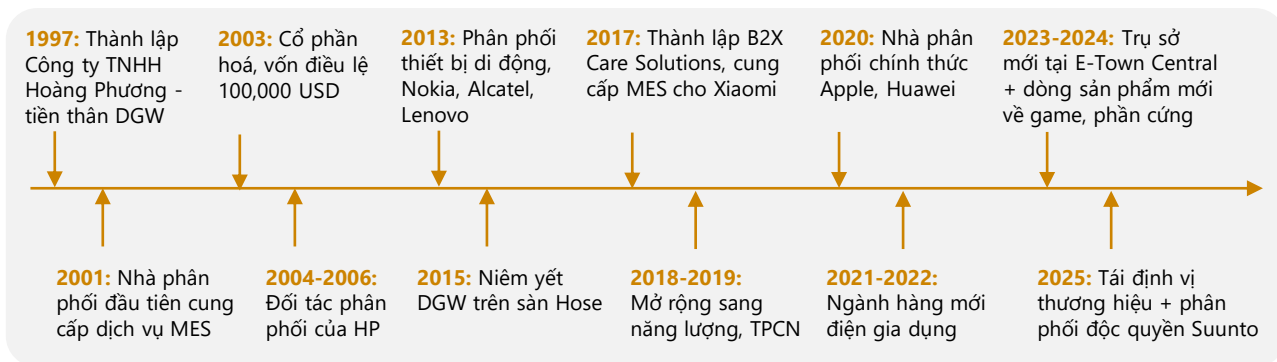
A. TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

I. Lịch sử hình thành



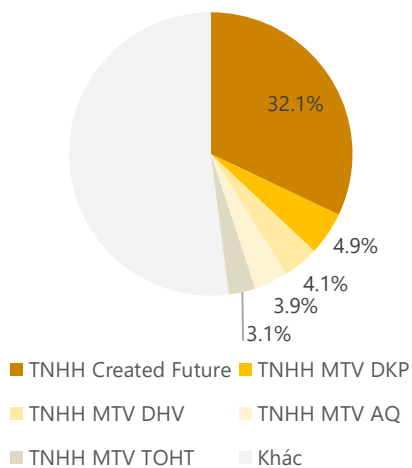
CTCP Thế Giới Số (HOSE: DGW) được thành lập năm 1997, khởi đầu là doanh nghiệp phân phối thiết bị công nghệ thông tin trước khi từng bước mở rộng sang điện thoại di động, thiết bị văn phòng, điện tử tiêu dùng, hàng gia dụng và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe. Trải qua gần 30 năm phát triển, DGW đã trở thành một trong những nhà cung cấp dịch vụ phát triển thị trường (Market Expansion Services - MES) hàng đầu tại Việt Nam, đóng vai trò cầu nối giữa các thương hiệu quốc tế và thị trường nội địa. Khác với mô hình phân phối truyền thống chỉ tập trung vào logistics, DGW cung cấp giải pháp trọn gói từ nghiên cứu thị trường, xây dựng chiến lược thâm nhập, marketing, bán hàng, quản lý hệ thống phân phối, hậu cần, bảo hành đến dịch vụ sau bán hàng. Nhờ đó, công ty đã trở thành đối tác chiến lược của nhiều thương hiệu lớn như Xiaomi, Apple, Asus, Acer, Huawei, MSI, TCL, Whirlpool, Philips và AB InBev.

Lịch sử hình thành



Nguồn: DGW

Cơ cấu cổ đông



Nguồn: DGW

II. Cơ cấu cổ đông

Trong cơ cấu cổ đông của DGW, ông Đoàn Hồng Việt - Chủ tịch HĐQT - hiện là cổ đông lớn nhất khi sở hữu khoảng 32% vốn điều lệ thông qua Công ty TNHH Created Future, nơi ông đồng thời giữ chức Chủ tịch Hội đồng thành viên. Bên cạnh đó, nhóm doanh nghiệp liên quan đến ban lãnh đạo gồm Công ty TNHH DKP, Công ty TNHH DHV, Công ty TNHH TOHT và Công ty TNHH MTV AQ do bà Đặng Kiện Phương (Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc), ông Đoàn Hồng Việt, bà Tô Hồng Trang (Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc) và ông Đoàn Anh Quân (anh trai ông Đoàn Hồng Việt) sở hữu. Tổng cộng, nhóm cổ đông nội bộ và các bên liên quan này nắm giữ khoảng 16% vốn điều lệ, qua đó giúp ban lãnh đạo duy trì tỷ lệ sở hữu đáng kể và gắn kết lợi ích với sự phát triển dài hạn của doanh nghiệp.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

III. Cơ cấu tổ chức & địa bàn kinh doanh

DGW hiện sở hữu 8 công ty con và 6 công ty liên doanh, liên kết – hoạt động trong lĩnh vực mua bán hàng tiêu dùng, sản phẩm công nghệ, điện tử gia dụng, phân phối dược phẩm và kinh doanh bất động sản.

Hình thức sở hữu	Tên công ty	Tỷ lệ nắm giữ (%)	Vốn điều lệ (tỷ)
Công ty con	Công ty TNHH Nexta Capital	100%	426
	CTCP Tập đoàn B2X Việt Nam	90%	6
	Công ty TNHH MTV 1 Digital Technology	100%	30
	CTCP Dịch vụ Phát triển Thị trường C.L.	99%	24
	CTCP Thương mại và Sản xuất Bellvina	77%	10
	Công ty TNHH MTV Dpharma	100%	12
	CTCP A Chi Son	77%	60
	Công ty TNHH B2X Care Solutions Việt Nam	90%	1
Công ty liên kết	Công ty TNHH Digiworld Venture	19%	212
	CTCP Việt Money Holdings	19%	66
	CTCP Việt Money	19%	125
	Công ty TNHH MTV Giải pháp Bất động sản Việt Land	19%	1
	Công ty TNHH Giải pháp Công nghệ Việt Technologies	19%	1
	CTCP Dược phẩm Đại Tín	36%	24

Nguồn: DGW

Sau gần ba thập kỷ phát triển, Digiworld đã xây dựng một hệ sinh thái toàn diện gồm dịch vụ, giải pháp và mạng lưới phân phối nhằm hỗ trợ các thương hiệu quốc tế thâm nhập, mở rộng thị tại Việt Nam. Doanh nghiệp hiện là một trong những nhà phân phối sản phẩm công nghệ thông tin lớn nhất cả nước, đồng thời là đối tác chiến lược của nhiều tập đoàn công nghệ và hàng tiêu dùng hàng đầu thế giới. Với 29 năm kinh nghiệm, Digiworld đã phát triển hệ thống phân phối phủ rộng trên toàn quốc. Danh mục sản phẩm của công ty liên tục được mở rộng, bao phủ nhiều ngành hàng từ công nghệ, điện tử tiêu dùng đến thiết bị gia dụng và chăm sóc sức khỏe, qua đó phục vụ đa dạng nhóm khách hàng thông qua cả kênh doanh nghiệp (B2B) và người tiêu dùng cuối (D2C).

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

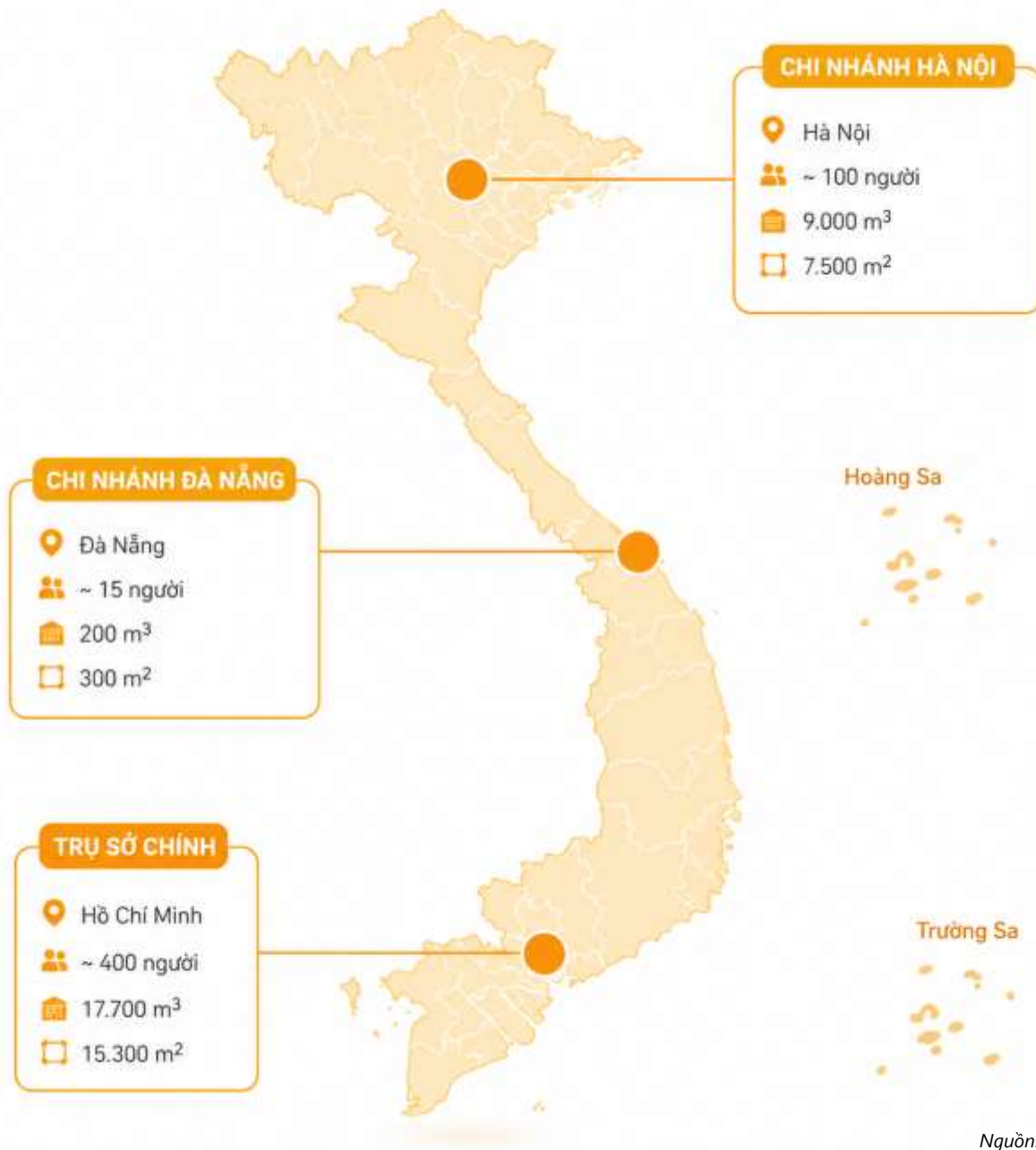
Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

Hệ thống chi nhánh



Nguồn: DGW

IV. Mô hình kinh doanh

DGW đóng vai trò là cầu nối giữa các nhà sản xuất toàn cầu và hệ thống bán lẻ tại Việt Nam. Công ty ký kết các thỏa thuận phân phối với những thương hiệu lớn như Xiaomi, Apple, Dell... trước khi cung ứng hàng hóa đến mạng lưới đại lý và nhà bán lẻ trên cả nước. Tùy theo từng ngành hàng, DGW xây dựng hệ thống phân phối riêng nhằm tối ưu độ phủ và hiệu quả bán hàng.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

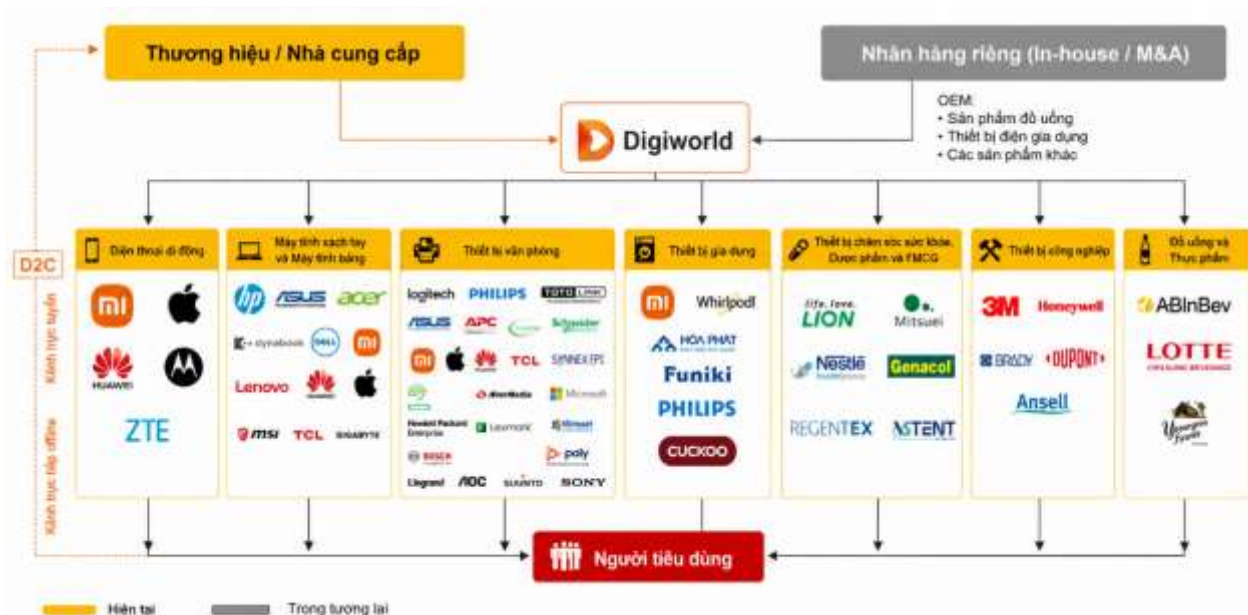
Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

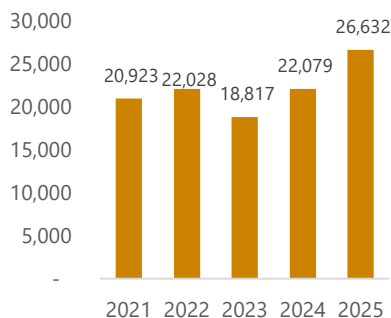
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

Mô hình kinh doanh



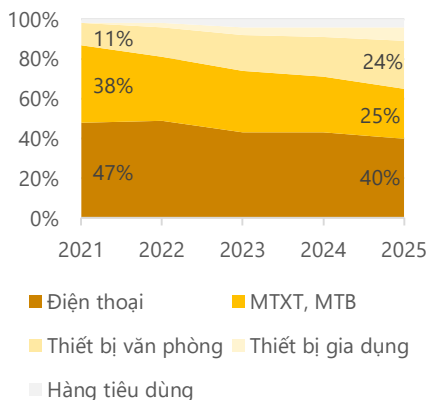
Nguồn: DGW

Doanh thu (tỷ đồng)



Nguồn: DGW

Cơ cấu doanh thu



Nguồn: DGW

Điểm khác biệt của DGW so với các nhà phân phối truyền thống nằm ở việc triển khai mô hình Market Expansion Services (MES) - dịch vụ phát triển thị trường toàn diện bao gồm 5 mắt xích trong chuỗi giá trị: nghiên cứu thị trường, marketing, logistics (nhập khẩu, kho bãi, vận chuyển), bán hàng & phân phối và dịch vụ hậu mãi. Trong khi phần lớn các doanh nghiệp cùng ngành như Synnex FPT hay PET chủ yếu đảm nhiệm logistics và phân phối, DGW cung cấp giải pháp trọn gói giúp các thương hiệu quốc tế xây dựng hiện diện và mở rộng thị phần tại Việt Nam. Theo Haseco, phần lớn các nhà phân phối truyền thống chưa triển khai đầy đủ mô MES do 2 nguyên nhân chính: (1) Các dịch vụ ngoài hoạt động phân phối cốt lõi như nghiên cứu thị trường, tiếp thị và hậu mãi chỉ đóng góp tỷ trọng doanh thu tương đối nhỏ, khiến hiệu quả đầu tư chưa thực sự hấp dẫn; (2) Việc cung cấp các dịch vụ này đòi hỏi nguồn lực lớn, kinh nghiệm chuyên môn sâu và sự am hiểu đặc thù của từng ngành hàng.

Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng MES vẫn là lợi thế cạnh tranh quan trọng của DGW. Thay vì chỉ đảm nhận vai trò logistics và phân phối, DGW cung cấp giải pháp phát triển thị trường toàn diện, hỗ trợ các thương hiệu quốc tế từ giai đoạn thâm nhập, xây dựng nhận diện đến mở rộng thị phần tại Việt Nam. Nhờ mô hình MES, DGW tạo ra giá trị gia tăng lớn hơn cho đối tác, từ đó duy trì biên lợi nhuận cao hơn so với các nhà phân phối truyền thống. Đây cũng là mô hình có rào cản gia nhập cao do đòi hỏi kinh nghiệm triển khai lâu năm, sự am hiểu sâu sắc về thị trường nội địa cũng như năng lực xây dựng thương hiệu. Hiện nay, DGW là nhà phát triển thị trường duy nhất trong ngành ICT tại Việt Nam cung cấp dịch vụ MES trọn gói cho hơn 30 thương hiệu công nghệ và tiêu dùng hàng đầu thế giới.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:
Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

Dịch vụ D2C (Direct-to-Consumer)



Nguồn: DGW

Bên cạnh mô hình MES, DGW còn triển khai mô hình Direct-to-Consumer (D2C) nhằm đưa sản phẩm trực tiếp từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng mà không phải thông qua các kênh bán lẻ truyền thống. Công ty phát triển hệ thống Brand Shop trên cả nền tảng trực tuyến và ngoại tuyến, bao gồm các gian hàng chính hãng trên các sàn thương mại điện tử như Shopee, Lazada, Tiki cũng như chuỗi cửa hàng Mi Store. Mục tiêu chính của mô hình này không phải tối đa hóa doanh số, mà là xây dựng hình ảnh thương hiệu, mang đến trải nghiệm đầy đủ về hệ sinh thái sản phẩm, đồng thời cung cấp các dòng sản phẩm chuyên biệt và dịch vụ hậu mãi mà các đại lý bán lẻ thông thường không triển khai.

Các cửa hàng D2C không cạnh tranh trực tiếp với hệ thống đại lý do hầu hết sản phẩm được bán theo giá niêm yết, trong khi các nhà bán lẻ thường áp dụng nhiều chương trình khuyến mãi và chiết khấu. Vì vậy, doanh thu từ kênh D2C chỉ chiếm khoảng 7% tổng doanh thu của DGW. Đồng thời, lợi nhuận đóng góp từ mô hình này cũng ở mức khiêm tốn do chi phí vận hành cao, bao gồm mặt bằng, nhân sự và hoạt động marketing, dù một phần chi phí được các hãng sản xuất hỗ trợ. Hiện nay, DGW là đơn vị vận hành độc quyền các cửa hàng chính hãng của Xiaomi và Huawei trên cả kênh trực tuyến và ngoại tuyến, đồng thời quản lý một số cửa hàng Samsung Galaxy House tại thị trường Việt Nam.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

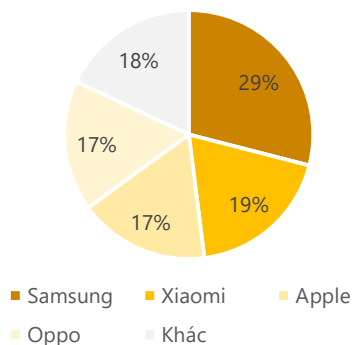
Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

B. TỔNG QUAN NGÀNH

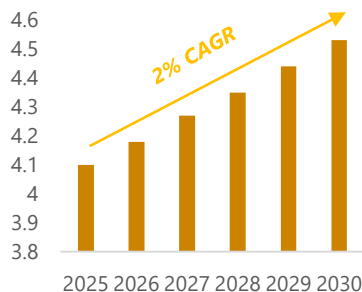
I. Điện thoại: đã đến giai đoạn bão hoà

Thị phần điện thoại tại Việt Nam



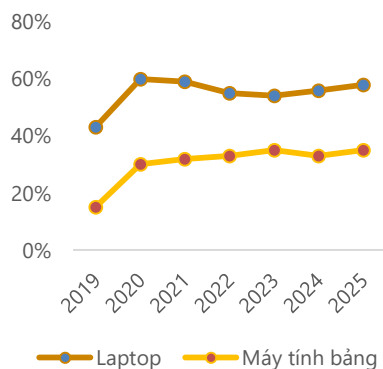
Nguồn: Euromonitor

Thị trường điện thoại Việt Nam (tỷ USD)



Nguồn: Euromonitor

Tỷ lệ thâm nhập



Nguồn: Haseco tổng hợp

Hiện nay, 4 thương hiệu lớn Apple, Samsung, Xiaomi và OPPO chiếm khoảng 82% thị phần, còn lại là các hãng điện thoại khác chiếm thị phần không đáng kể. Trong đó, Apple chủ yếu phục vụ phân khúc cao cấp, trong khi Samsung, Xiaomi và OPPO phủ rộng từ phân khúc phổ thông đến cận cao cấp. Xu hướng này tạo lợi thế đáng kể cho DGW khi doanh nghiệp đang là nhà phân phối của Apple và Xiaomi - 2 trong 4 thương hiệu smartphone lớn nhất tại Việt Nam.

Nhìn lại giai đoạn 2010-2019, thị trường điện thoại thông minh tại Việt Nam tăng trưởng mạnh nhờ quá trình chuyển đổi từ điện thoại phổ thông sang smartphone, cùng với tỷ lệ sở hữu thiết bị thông minh gia tăng nhanh trong dân số. Nhờ đó, ngành duy trì tốc độ tăng trưởng bình quân trên 20%/năm. Tuy nhiên, doanh thu smartphone tăng trưởng ở mức thấp 2.1% CAGR giai đoạn 2020-2024 (năm 2024 quy mô ước đạt 4 tỷ USD), tuy nhiên động lực tăng trưởng lại đến từ giá trong khi ghi nhận mức tăng trưởng âm về lượng 4 năm liên tiếp.

Với tỷ lệ thâm nhập smartphone hiện nay đã vượt 99% (đưa Việt Nam vào top 10 quốc gia có lượng người dùng điện thoại thông minh cao nhất thế giới), dư địa mở rộng tệp người dùng mới gần như không còn, khiến động lực tăng trưởng của ngành chuyển sang chu kỳ thay thế thiết bị và xu hướng cao cấp hoá. Nhu cầu nâng cấp smartphone trong thời gian tới được kỳ vọng đến từ: (1) tốc độ đổi mới công nghệ nhanh, đặc biệt là quá trình chuyển dịch từ 4G lên 5G, và (2) smartphone ngày càng trở thành thiết bị thiết yếu, thúc đẩy người dùng thay mới định kỳ để đáp ứng nhu cầu cải thiện hiệu năng. Dù vậy, các yếu tố này chỉ giúp duy trì nhu cầu ổn định thay vì tạo ra một chu kỳ tăng trưởng bùng nổ. Theo Euromonitor, thị trường smartphone Việt Nam tăng trưởng khoảng 2% CAGR trong 2026-2030, phản ánh việc ngành đã bước vào giai đoạn bão hòa.

II. Laptop & Máy tính bảng: dư địa tăng trưởng thấp

Thị trường laptop tại Việt Nam đang bước vào giai đoạn bão hòa sau chu kỳ tăng trưởng mạnh trong đại dịch COVID-19, khi nhu cầu học tập và làm việc từ xa thúc đẩy tỷ lệ sở hữu laptop tăng nhanh từ 43% năm 2019 lên khoảng 60% năm 2021. Đến năm 2025, tỷ lệ thâm nhập đã đạt xấp xỉ 80%, khiến dư địa mở rộng tệp khách hàng mới không còn nhiều. Tuy nhiên, triển vọng ngắn hạn của ngành vẫn được hỗ trợ bởi chu kỳ tăng giá RAM trong giai đoạn 2026-2027, qua đó giúp cải thiện giá bán. Khi tốc độ tăng trưởng về lượng dần chậm lại, động lực của thị trường đang chuyển sang xu hướng cao cấp hoá sản phẩm. Người tiêu dùng ngày càng ưu tiên các mẫu laptop có hiệu năng cao, thiết kế mỏng nhẹ và tích hợp nhiều tính năng AI.

Triển vọng của phân khúc máy tính bảng được đánh giá kém tích cực hơn do thiếu các cải tiến công nghệ mang tính đột phá. Đồng thời, sự phát triển của smartphone màn hình lớn và laptop ngày càng làm mờ vai trò của máy tính bảng trong nhiều nhu cầu sử dụng, khiến tốc độ tăng trưởng của phân khúc này tiếp tục ở mức thấp.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

III. Thiết bị văn phòng

Nghị quyết 57-NQ/TW xác định chuyển đổi số, khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo là động lực tăng trưởng quan trọng của nền kinh tế, với mục tiêu đưa kinh tế số đóng góp khoảng 30% GDP đến 2030. Trong đó, dữ liệu được xem là nguồn lực cốt lõi, kéo theo nhu cầu đầu tư mạnh vào hạ tầng số, trung tâm dữ liệu (Data Center/IDC) và các giải pháp đảm bảo an toàn, an ninh dữ liệu. Đồng thời, nghị quyết cũng coi doanh nghiệp, đặc biệt là khối SME, là trung tâm của quá trình chuyển đổi số, thúc đẩy nhu cầu nâng cấp hạ tầng CNTT, ứng dụng công nghệ mới và đầu tư vào các giải pháp số nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh. Nhờ đó, thị trường thiết bị và giải pháp CNTT được kỳ vọng tăng trưởng 2 chữ số giai đoạn 2026-2030.

Thị trường thiết bị văn phòng đang dịch chuyển từ các sản phẩm truyền thống sang thiết bị IoT thông minh, trong đó các thiết bị đeo tích hợp AI và giải pháp theo dõi sức khỏe được kỳ vọng sẽ là động lực tăng trưởng chính trong những năm tới. Máy chủ, máy trạm và giải pháp năng lượng - phân khúc này được dự báo tiếp tục tăng trưởng tích cực với động lực chính đến từ làn sóng đầu tư xây dựng trung tâm dữ liệu của các doanh nghiệp công nghệ, nhà mạng viễn thông và khu vực công nhằm đáp ứng nhu cầu AI, điện toán đám mây và chuyển đổi số.

Một số sản phẩm thiết bị văn phòng của DGW

Danh mục sản phẩm	Thương hiệu
Máy chủ, máy trạm, hạ tầng CNTT	Máy chủ Dell Technologies, HPE, Lenovo, Supermicro, H3C
	Máy trạm Dell, HP, Lenovo
	Thiết bị lưu trữ Dell EMC, HPE, Seagate, Western Digital
	GPU/AI Server Supermicro, NVIDIA (thông qua Supermicro/H3C)
Máy tính	Laptop Apple, Dell, HP, Asus, Acer, Lenovo, MSI, Xiaomi
	Desktop Dell, HP, Lenovo, Asus, Acer
Máy in, thiết bị văn phòng	Máy in Fujifilm Business Innovation (Fuji Xerox), Ricoh, Lexmark
	Máy scan Fujifilm BI, Ricoh
	Máy chiếu Epson, ViewSonic
Thiết bị IoT & Smart Office	Đồng hồ thông minh Apple, Xiaomi, Huawei, Amazfit
	Vòng đeo sức khỏe Xiaomi, Huawei, Amazfit
	Loa, tai nghe Apple, Logitech, Xiaomi, Huawei
	Thiết bị Smart Home Xiaomi
Linh kiện & phụ kiện	SSD/HDD Seagate, Silicon Power, Western Digital
	RAM Silicon Power
	Chuột, bàn phím Logitech, Rapoo, Genius, Motospeed
	Webcam, Conference Logitech, Poly
	Docking, Hub Belkin, Ugreen

Nguồn: DGW

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

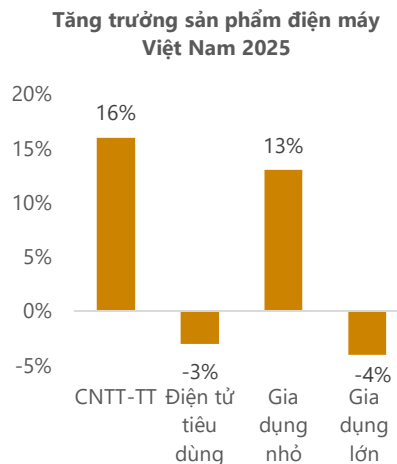
Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

IV. Thiết bị gia dụng



Nguồn: GfK

Thị trường điện máy Việt Nam hiện có quy mô khoảng 4 tỷ USD, với tốc độ tăng trưởng kép (CAGR) đạt khoảng 2.4% trong 5 năm gần đây. Tuy nhiên, triển vọng giữa các nhóm sản phẩm có sự phân hóa rõ rệt. Các thiết bị gia dụng lớn như máy giặt, tủ lạnh và điều hòa duy trì mức tăng trưởng ổn định nhờ tỷ lệ thâm nhập đã ở mức cao và chu kỳ thay thế tương đối dài. Nhu cầu đối với các sản phẩm này cũng mang tính mùa vụ, tập trung chủ yếu vào giai đoạn nắng nóng hoặc mùa mưa. Ngược lại, nhóm thiết bị gia dụng nhỏ và thiết bị thông minh đang là động lực tăng trưởng chính của toàn ngành khi tỷ lệ thâm nhập vẫn còn thấp (dưới 20%), trong khi mức giá ngày càng hợp lý giúp người tiêu dùng dễ dàng tiếp cận hơn. Trong trung và dài hạn, Haseco cho rằng thiết bị gia dụng nhỏ sẽ tiếp tục dẫn dắt tăng trưởng của thị trường. Theo Euromonitor, phân khúc này được dự báo đạt CAGR khoảng 8.3% trong 5 năm tới, nhờ quá trình đô thị hóa diễn ra mạnh mẽ, thu nhập khả dụng của các hộ gia đình tiếp tục cải thiện và xu hướng nâng cao chất lượng cuộc sống, qua đó thúc đẩy nhu cầu sử dụng các thiết bị gia dụng hiện đại và thông minh.

Tỷ lệ thâm nhập sản phẩm điện máy

	Vietnam	Indonesia	China	Malaysia	Thailand	Korea	Japan
Máy giặt	85%	37%	84%	72%	73%	107%	95%
Lò vi sóng	15%	2%	21%	14%	24%	60%	68%
Máy hút mùi	20%	3%	25%	18%	9%	83%	38%
Tủ lạnh	102%	66%	99%	76%	99%	113%	88%
Máy điều hòa	79%	44%	137%	134%	50%	89%	154%
Quạt	156%	184%	88%	177%	261%	138%	68%
Bàn là	42%	75%	10%	83%	84%	25%	20%

Nguồn: Euromonitor

Thời gian thay thế sản phẩm điện máy

	Vietnam	Indonesia	China	Malaysia	Thailand	Korea	Japan
Máy giặt	15	9	11	10	11	11	11
Lò vi sóng	9	6	9	6	6	11	11
Máy hút mùi	14	8	8	7	8	13	15
Tủ lạnh	10	11	13	12	13	12	12
Máy điều hòa	9	8	8	8	8	9	9
Quạt	6	6	7	6	6	7	7
Bàn là	7	6	6	7	8	7	6

Nguồn: Euromonitor

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

C. Cập nhật kết quả kinh doanh 2Q2026

Quý 2/2026, DGW ghi nhận kết quả kinh doanh tích cực. Doanh thu thuần đạt 7,273 tỷ đồng doanh thu thuần, tăng 27% YoY, trong khi LNST thuộc về cổ đông công ty mẹ đạt 309 tỷ đồng, tăng tới 167% YoY, phản ánh sự cải thiện đáng kể về cả quy mô doanh thu và hiệu quả hoạt động. Động lực tăng trưởng đến từ hầu hết các mảng kinh doanh cốt lõi.

- **Máy tính xách tay và máy tính bảng:** nguồn đóng góp doanh thu lớn nhất với 2,511 tỷ đồng (+37% YoY), được hưởng lợi đáng kể từ hàng tồn kho laptop giá thấp và khả năng chuyển phần tăng giá linh kiện sang ASP, nhu cầu mua sắm sớm trước các đợt điều chỉnh giá và việc DGW tiếp tục mở rộng thị phần ở các thương hiệu chủ lực.
- **Điện thoại di động:** đạt 2,054 tỷ đồng doanh thu (+5% YoY), ghi nhận mức tăng trưởng nhẹ từ các dòng sản phẩm mới từ Xiaomi và Motorola.
- **Thiết bị văn phòng:** mảng tăng trưởng mạnh mẽ nhất với 2,014 tỷ đồng doanh thu (+47% YoY), hưởng lợi từ làn sóng đầu tư vào AI, trung tâm dữ liệu (Data Center) và hạ tầng CNTT của khối doanh nghiệp.
- **Thiết bị gia dụng:** duy trì đà tăng trưởng khả quan, đạt 476 tỷ đồng (+38% YoY), nhờ nhu cầu tiêu dùng tăng trong mùa nắng nóng và hiệu ứng từ World Cup 2026.
- **Hàng tiêu dùng:** ghi nhận 218 tỷ đồng doanh thu, giảm 4% YoY, khi mức tăng của nhóm đồ uống chưa đủ bù đắp sự suy yếu của nhóm sản phẩm chăm sóc sức khỏe.

Lũy kế 6 tháng đầu năm 2026, DGW đạt 15,773 tỷ đồng doanh thu thuần, tăng 40% YoY, trong khi lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ đạt 510 tỷ đồng, tăng mạnh 130% YoY. Với kết quả này, công ty đã hoàn thành khoảng 50% kế hoạch doanh thu và 77% mục tiêu lợi nhuận cả năm, tạo nền tảng thuận lợi để vượt kế hoạch kinh doanh năm 2026.

Doanh thu theo sản phẩm

Doanh thu (tỷ đồng)	Q2/2025	Q2/2026	Tăng trưởng (%YoY)
Máy tính xách tay và máy tính bảng	1,832	2,511	37%
Điện thoại di động	1,959	2,054	5%
Thiết bị văn phòng	1,368	2,014	47%
Thiết bị gia dụng	346	476	38%
Hàng tiêu dùng	226	218	-4%
Tổng	5,731	7,273	27%

Nguồn: DGW

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

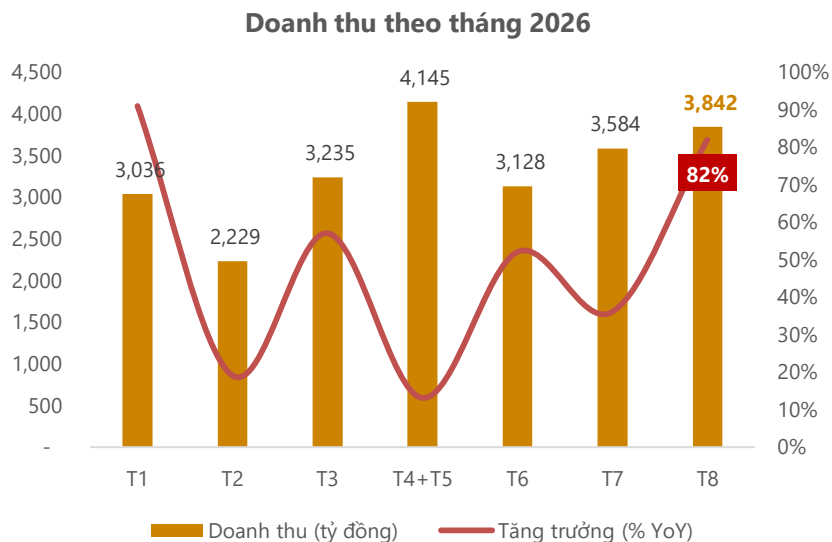
Trụ sở chính:
Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

Doanh thu tháng 8/2026 của DGW ước đạt 3,842 tỷ đồng (+82% YoY), mức cao nhất theo tháng kể từ đầu năm. Tăng trưởng diễn ra ở toàn ngành hàng, trong đó điện thoại di động dẫn đầu với +130% YoY, tiếp đến là máy tính xách tay & máy tính bảng (+77% YoY) và thiết bị văn phòng (+54% YoY), nhờ nhu cầu mua sắm phục vụ mùa tựu trường tăng mạnh. Lũy kế 8T2026, doanh thu DGW đạt hơn 23,000 tỷ đồng, tăng 45% YoY, tương đương khoảng 74% kế hoạch doanh thu cả năm 31,500 tỷ đồng.

Đáng chú ý, đà tăng trưởng mạnh của mảng điện thoại chủ yếu đến từ Xiaomi và Motorola, với tốc độ tăng trưởng của hai thương hiệu này vượt kỳ vọng, thay vì đến từ Apple. Trong bối cảnh dòng iPhone mới ra mắt trong tháng 9/2026, Apple được kỳ vọng sẽ trở thành động lực bổ sung cho doanh thu DGW trong những tháng cuối năm. Trong khi đó, mảng laptop tiếp tục hưởng lợi từ nhu cầu thay thế thiết bị, còn doanh thu máy chủ duy trì ở mức cao nhờ xu hướng gia tăng đầu tư vào hạ tầng AI. Ban lãnh đạo kỳ vọng đà tăng trưởng tích cực sẽ tiếp tục trong tháng 9.



Nguồn: DGW

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

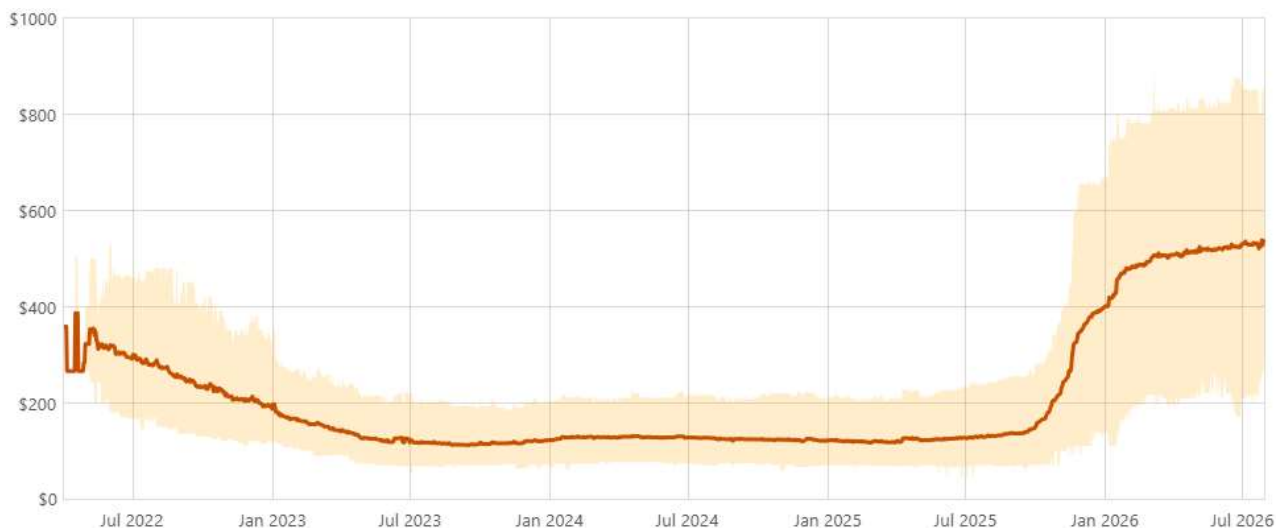
D. Triển vọng doanh nghiệp

I. Máy tính xách tay và máy tính bảng: hưởng lợi từ đà tăng giá RAM

Mảng máy tính xách tay và máy tính bảng được hưởng lợi từ chu kỳ tăng giá bộ nhớ (DRAM và NAND Flash) trong năm 2026. Nguyên nhân chính không đến từ nhu cầu laptop tăng đột biến mà xuất phát từ sự mất cân đối giữa cung và cầu trên thị trường bộ nhớ, khi ba nhà sản xuất lớn là Samsung, SK Hynix và Micron (chiếm khoảng hơn 90% thị phần bộ nhớ) đồng loạt chuyển công suất sản xuất sang HBM (High Bandwidth Memory) và DRAM dành cho máy chủ AI nhằm đáp ứng nhu cầu bùng nổ từ các trung tâm dữ liệu - với biên lợi nhuận cao hơn đáng kể so với bộ nhớ cho tiêu dùng truyền thống. Điều này khiến nguồn cung DRAM cho PC, laptop và thiết bị điện tử tiêu dùng bị thu hẹp đáng kể, tạo ra tình trạng thiếu hụt mang tính cơ cấu và đẩy giá bộ nhớ tăng mạnh trên toàn cầu. TrendForce cho biết tình trạng thiếu hụt này nhiều khả năng sẽ kéo dài ít nhất đến năm 2027 do công suất mới chưa đủ bù đắp lượng wafer đã chuyển sang phục vụ AI.

Cụ thể, trong năm 2026, giá bộ nhớ tăng với tốc độ hiếm thấy. Theo TrendForce, giá hợp đồng DRAM thông thường trong quý II/2026 tăng khoảng 58-63% so với quý trước, trong khi giá NAND Flash tăng tới 70-75% QoQ do các hãng bộ nhớ ưu tiên giao hàng cho khách hàng AI và hyperscaler. Sang quý III, giá DRAM và NAND vẫn tiếp tục tăng khi nguồn cung chưa được cải thiện. Gartner dự báo giá DRAM và SSD cộng gộp có thể tăng khoảng 130% trong cả năm 2026, khiến giá bán laptop bình quân tăng khoảng 17% so với năm 2025. Tuy nhiên, giá thiết bị tăng cao cũng làm gia tăng rủi ro co hẹp sản lượng và kéo dài chu kỳ thay thế.

Giá RAM 32GB DDR5



Nguồn: Pangoly

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

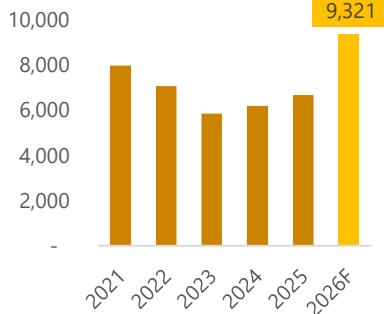
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

Doanh thu MTXT, MTB

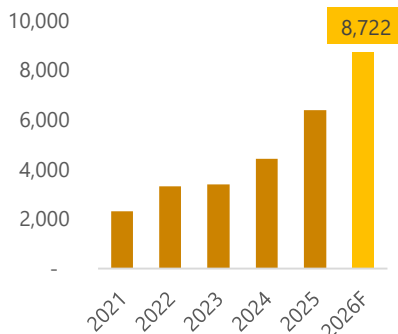
Đơn vị: tỷ đồng



Nguồn: DGW, Haseco ước tính

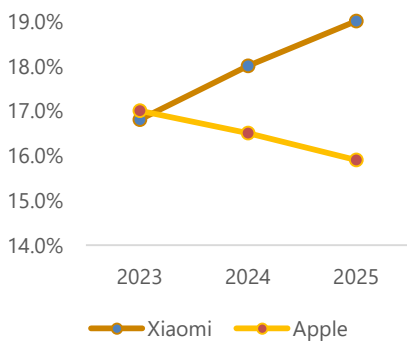
Doanh thu thiết bị văn phòng

Đơn vị: tỷ đồng



Nguồn: DGW, Haseco ước tính

Thị phần thiết bị đeo tay



Nguồn: Euromonitor

Về thị trường Việt Nam, thị trường MTXT đang có một số yếu tố hỗ trợ như: (1) nhu cầu thay thế laptop sau giai đoạn mua sắm mạnh thời kỳ COVID-19 bắt đầu quay trở lại khi nhiều thiết bị đã bước vào chu kỳ sử dụng 4–5 năm; (2) Xu hướng AI PC đang thúc đẩy doanh nghiệp và người dùng cá nhân nâng cấp lên các mẫu laptop có cấu hình cao hơn, đặc biệt là RAM tối thiểu 16GB thay vì 8GB như trước đây. Khi chi phí nâng cấp từ laptop 8GB RAM lên 16GB RAM không còn chênh lệch quá lớn so với tổng giá trị thiết bị, nhiều người tiêu dùng sẵn sàng chi thêm để sở hữu cấu hình cao hơn, đặc biệt là các mẫu tích hợp AI; (3) Nhu cầu đầu tư CNTT của doanh nghiệp vẫn được hỗ trợ bởi quá trình chuyển đổi số và ứng dụng AI. Vì vậy, mặc dù sản lượng tiêu thụ có thể chỉ tăng nhẹ hoặc đi ngang, doanh thu toàn ngành vẫn có khả năng tăng trưởng tích cực nhờ giá bán bình quân tăng mạnh. Đây là xu hướng có lợi cho DGW bởi danh mục phân phối của công ty tập trung vào các thương hiệu trung - cao cấp như Apple, Dell, Asus, Acer, Lenovo và MSI, vốn ít chịu ảnh hưởng từ sức mua yếu ở phân khúc giá rẻ. Haseco ước tính doanh thu phân khúc MTXT & MTB trong năm 2026 của DGW đạt khoảng 9,321 tỷ đồng (+40% YoY) với động lực chính đến từ đà tăng giá bán các sản phẩm MTXT. Đối với MTB, triển vọng kém tích cực hơn khi không còn là thiết bị thiết yếu đối với đa số người tiêu dùng bởi smartphone màn hình lớn và laptop đã thay thế phần lớn nhu cầu sử dụng. Haseco cho rằng, biên lợi nhuận gộp trong nửa cuối năm vẫn tiếp tục duy trì cao nhờ chu kỳ tăng giá mạnh linh kiện điện tử.

II. Thiết bị văn phòng: Động lực tăng trưởng đến từ thiết bị IoTs & máy chủ, máy trạm

Haseco ước tính doanh thu thiết bị văn phòng năm 2026 đạt khoảng 8,722 tỷ đồng (+36% YoY) với động lực chính đến từ thiết bị IoTs và máy chủ, máy trạm và giải pháp năng lượng.

(1) Thiết bị IoTs: Thiết bị đeo tay tiếp tục dẫn dắt tăng trưởng

Chúng tôi kỳ vọng doanh thu mảng IoT tăng khoảng 20% trong năm 2026, trong đó thiết bị đeo tay thông minh sẽ tiếp tục là động lực chính. Theo Euromonitor, thị trường thiết bị đeo tay tại Việt Nam được dự báo tăng trưởng CAGR khoảng 14% trong giai đoạn 2026–2030. Động lực tăng trưởng dài hạn của thị trường đến từ xu hướng người tiêu dùng ngày càng chú trọng chăm sóc sức khỏe chủ động thay vì chỉ điều trị khi phát sinh bệnh lý. Việt Nam cũng đang bước vào giai đoạn già hóa dân số nhanh, với quy mô dân số dự kiến đạt khoảng 105 triệu người vào năm 2030, trong đó nhóm trên 60 tuổi ước đạt 18 triệu người, tương đương khoảng 17% dân số, tăng từ khoảng 13% năm 2025. Những xu hướng này sẽ thúc đẩy nhu cầu sử dụng các thiết bị theo dõi sức khỏe như đồng hồ thông minh, vốn cho phép người dùng giám sát nhịp tim, SpO₂, giấc ngủ và nhiều chỉ số sức khỏe khác. Theo đó, DGW còn hưởng lợi từ vị thế là nhà phân phối chủ lực của Xiaomi, hiện chiếm khoảng 60% doanh số thiết bị đeo Xiaomi tại Việt Nam. Khác với Apple - thương hiệu tập trung vào nhóm khách hàng cao cấp và hệ sinh thái khép kín - Xiaomi cung cấp nhiều tính năng với mức giá dễ tiếp cận hơn. Trong bối cảnh người

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

tiêu dùng ngày càng ưu tiên tính năng và hiệu quả sử dụng thay vì yếu tố thương hiệu, chúng tôi cho rằng Xiaomi sẽ tiếp tục mở rộng thị phần trên thị trường thiết bị đeo từ khoảng 19% năm 2025 lên 23% vào năm 2030, qua đó tạo dư địa tăng trưởng cho DGW.

(2) Máy chủ, máy trạm: Hưởng lợi trực tiếp từ AI và Data Center

Chúng tôi ước tính doanh thu mảng máy chủ, máy trạm và giải pháp năng lượng của DGW sẽ tăng khoảng 40% trong năm 2026 với động lực đến từ:

- **Làn sóng chuyển đổi số được thúc đẩy bởi Nghị quyết 57:** Nghị quyết 57 về phát triển khoa học công nghệ và chuyển đổi số đặt mục tiêu đưa kinh tế số đóng góp khoảng 30% GDP vào năm 2030, đồng thời yêu cầu đẩy mạnh đầu tư vào hạ tầng số, AI, 5G, 6G và các trung tâm dữ liệu quy mô lớn. Chính sách này không chỉ thúc đẩy đầu tư của các tập đoàn lớn mà còn mở rộng nhu cầu số hóa trong khối doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hiện tỷ lệ SMEs triển khai chuyển đổi số vẫn còn tương đối thấp, điều này sẽ kéo theo nhu cầu lớn đối với máy chủ, thiết bị mạng và các giải pháp hạ tầng CNTT. Mặc dù nhiều doanh nghiệp lựa chọn dịch vụ điện toán đám mây thay vì tự đầu tư máy chủ, xu hướng này lại tiếp tục tạo ra nhu cầu xây dựng và mở rộng các trung tâm dữ liệu của những nhà cung cấp cloud như Viettel, VNPT, FPT hay CMC. Với vai trò là nhà phân phối hàng đầu các sản phẩm máy chủ của Dell, Lenovo, Supermicro và H3C, DGW được kỳ vọng sẽ hưởng lợi trực tiếp từ chu kỳ đầu tư này.
- **Hạ tầng AI nổi lên là động lực tăng trưởng chính:** Theo Ban lãnh đạo, hạ tầng AI sẽ trở thành động lực quan trọng nhất của DGW trong những năm tới. Ở thời điểm hiện tại, đầu tư trung tâm dữ liệu vẫn là động lực tăng trưởng chính. Khách hàng chủ yếu là các tập đoàn công nghệ và viễn thông lớn như Viettel, FPT, VNPT và CMC, những đơn vị đang đẩy mạnh phát triển hạ tầng AI và điện toán đám mây. Gần đây, DGW đã tham gia cung cấp 127 node máy chủ AI sử dụng GPU NVIDIA H200 cho Viettel trong một dự án có tổng giá trị khoảng 50 triệu USD. Đồng thời, doanh nghiệp cũng triển khai một dự án máy chủ AI khác tại Đà Nẵng với quy mô khoảng 5 triệu USD, cho thấy DGW đang từng bước mở rộng hiện diện trong thị trường hạ tầng AI. Giai đoạn tiếp theo, ban lãnh đạo kỳ vọng nhu cầu máy chủ AI dành cho doanh nghiệp sẽ tăng trưởng nhanh hơn khi các tổ chức như ngân hàng, tổ chức tài chính, doanh nghiệp lớn và cơ quan nhà nước bắt đầu xây dựng hạ tầng AI riêng thay vì sử dụng hoàn toàn dịch vụ điện toán đám mây. Đây được đánh giá là phân khúc có quy mô thị trường lớn và khả năng mở rộng cao nhờ số lượng khách hàng tiềm năng ngày càng gia tăng. Hiện nay, Synnex FPT vẫn là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của DGW trong lĩnh vực phân phối hạ tầng CNTT và máy chủ AI. Tuy nhiên, Ban lãnh đạo cho rằng DGW có lợi thế về biên lợi nhuận nhờ năng lực cung cấp giải pháp toàn diện, kinh nghiệm triển khai các dự án phức tạp và mô hình MES, giúp doanh nghiệp tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị thay vì chỉ thực hiện vai trò phân phối đơn thuần.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

III. Hợp tác với Shell mở rộng sang mảng dầu nhờn

DGW mở rộng sang mảng dầu nhờn thông qua hợp tác chiến lược với Shell, đánh dấu bước đi mới trong chiến lược đa dạng hóa danh mục sản phẩm. Theo thỏa thuận được ký kết trong Q2/2026, DGW sẽ tham gia xây dựng, phát triển và quản lý hệ thống phân phối các sản phẩm dầu nhờn của Shell tại Việt Nam trên cả hai kênh B2C và B2B. Kênh B2C tập trung vào việc mở rộng độ phủ tới các gara, trung tâm bảo dưỡng và cửa hàng phụ tùng ô tô, xe máy, trong khi kênh B2B hướng đến các khu công nghiệp, nhà máy và doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng dầu nhờn trong quá trình vận hành máy móc, thiết bị. Việc đồng thời triển khai hai kênh giúp DGW tiếp cận tương đối toàn diện thị trường, từ nhu cầu tiêu dùng liên quan đến phương tiện giao thông đến nhu cầu dầu nhờn công nghiệp.

Đây là thị trường có quy mô đáng kể và vẫn còn dư địa tăng trưởng. Theo ước tính của Mordor Intelligence, thị trường dầu nhờn Việt Nam đạt khoảng 380 triệu lít trong năm 2025 và có thể tăng lên gần 399 triệu lít trong năm 2026, trước khi vượt 500 triệu lít vào năm 2031, tương ứng tốc độ tăng trưởng kép khoảng 5%/năm trong giai đoạn 2026-2031. Riêng phân khúc dầu nhờn phục vụ ô tô và xe máy được ước tính đạt khoảng 280 triệu lít trong năm 2026. Bên cạnh nhu cầu từ phương tiện giao thông, dầu nhờn còn được sử dụng rộng rãi trong các hệ thống thủy lực, máy nén khí, hộp số, động cơ và dây chuyền sản xuất, qua đó tạo ra thị trường khách hàng B2B tương đối lớn.

Tuy nhiên, dầu nhờn cũng là ngành hàng có đặc thù khác biệt so với các sản phẩm công nghệ và hàng tiêu dùng mà DGW đang phân phối. Thành công ở kênh B2C phụ thuộc chủ yếu vào khả năng xây dựng độ phủ mạng lưới và tiếp cận hiệu quả các điểm bán, trong khi mảng B2B đòi hỏi năng lực bán hàng trực tiếp, quản lý khách hàng doanh nghiệp và hiểu biết về nhu cầu kỹ thuật của từng loại máy móc và điều kiện vận hành. Do đó, hợp tác với Shell không đơn thuần là việc bổ sung một thương hiệu mới vào danh mục hiện hữu, mà còn yêu cầu DGW xây dựng mô hình phân phối và đội ngũ bán hàng phù hợp với từng nhóm khách hàng.

IV. Cổ tức tiền mặt 2026

ĐHĐCĐ Digiworld thông qua kế hoạch trả cổ tức tiền mặt năm 2026 với tỷ lệ 30%, tương đương 3,000 đồng/cổ phiếu, sử dụng nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Cổ tức dự kiến được chia thành 3 đợt, mỗi đợt 1,000 đồng/cổ phiếu, lần lượt trong Q4/2026, Q1/2027 và Q2/2027; HĐQT được ủy quyền chủ động quyết định thời điểm và điều chỉnh lịch chi trả khi cần thiết, nhưng vẫn đảm bảo tổng tỷ lệ 30%. Bên cạnh đó, ngày 26/8/2026, DGW hoàn tất phát hành 2.2 triệu cổ phiếu ESOP, tương đương 0.995% lượng cổ phiếu lưu hành, với giá 10,000 đồng/cổ phiếu. Qua đó, vốn điều lệ tăng từ hơn 2,213 tỷ đồng lên 2,235 tỷ đồng, đồng thời công ty thu về khoảng 22 tỷ đồng để sử dụng cho việc trả nợ vay HSBC Việt Nam. Số cổ phiếu ESOP này bị hạn chế chuyển nhượng trong 1 năm.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

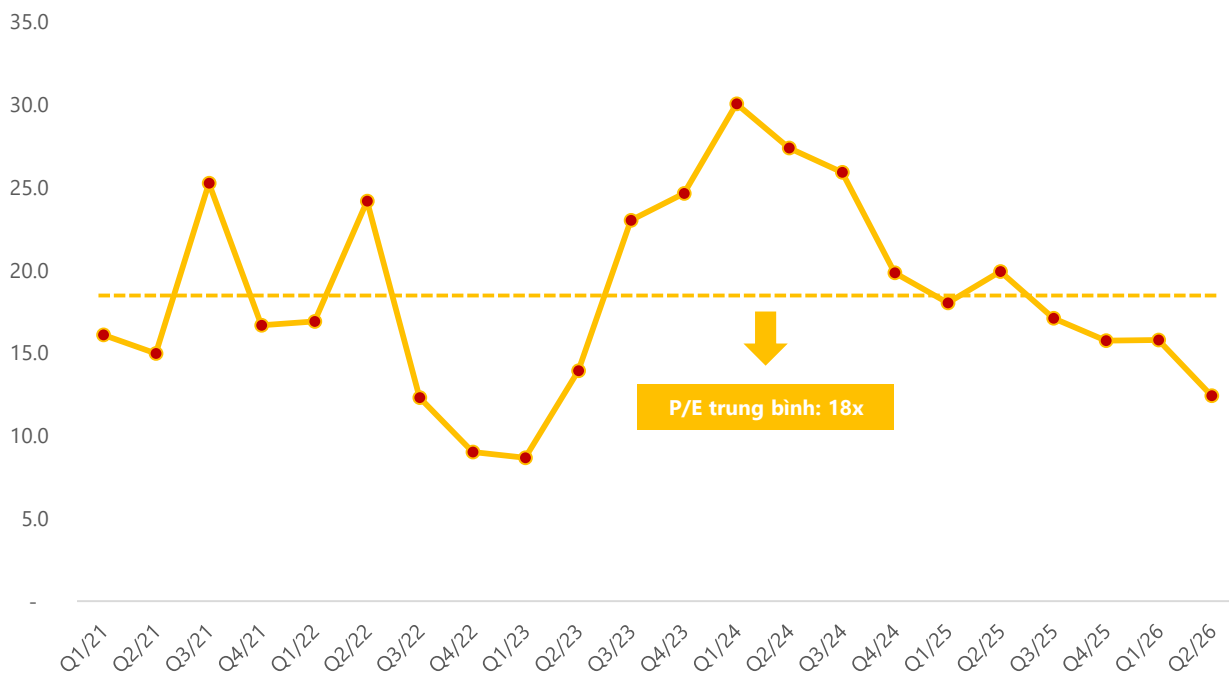
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh

E. ĐỊNH GIÁ VÀ QUAN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Haseco dự phóng doanh thu và lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ năm 2026 lần lượt đạt 32,376 tỷ đồng (+22% YoY) và 1,056 tỷ đồng (+93% YoY) với động lực tăng trưởng chính đến từ mảng MTXT và thiết bị văn phòng.

Về định giá, DGW đang giao dịch quanh mức P/E 12.4x, thấp hơn nhiều so với mức trung bình 5 năm gần nhất khoảng 18x. Định giá hiện tại đang được re-rate khi DGW ra mức lợi nhuận quý 2 tăng tới 167% cùng kỳ. Tuy nhiên, mức định giá này khi so sánh với các doanh nghiệp bán buôn, bán lẻ cùng ngành như MWG thì không hấp dẫn bằng và dự địa tăng trưởng trong trung, dài hạn vẫn thấp hơn. Vì vậy, Haseco đưa ra mức định giá khá thận trọng với mức P/E (13x) làm tham chiếu. Chúng tôi đưa ra khuyến nghị **MUA** với cổ phiếu DGW với giá trị hợp lý cho năm 2026 là **61,500 VND/cổ phiếu**, tương đương upside **36.7%** so với giá đóng cửa ngày 21/09/2026.

Lịch sử định giá P/E



Nguồn: Haseco ước tính

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh



Phụ lục: Dự phóng kết quả kinh doanh DGW

Báo cáo kết quả kinh doanh	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026F
Doanh thu thuần	12,536	20,923	22,028	18,817	22,079	26,632	32,376
Giá vốn hàng bán	-11,733	-19,415	-20,365	-17,258	-20,023	-24,321	-28,747
Lợi nhuận gộp	803	1,508	1,663	1,559	2,055	2,311	3,629
Thu nhập tài chính	83	180	209	195	192	264	329
Chi phí tài chính	-33	-42	-144	-139	-163	-317	-272
Lãi/(lỗ) từ công ty liên doanh	4	-2	-2	-3	1	2	0
Chi phí bán hàng	-434	-708	-722	-944	-1,285	-1,369	-2,115
Chi phí quản lý doanh nghiệp	-90	-114	-136	-198	-244	-224	-251
Lãi/(lỗ) từ hoạt động kinh doanh	332	821	868	469	556	668	1,320
Thu nhập khác, ròng	2	-2	-6	1	12	21	32
Lãi/(lỗ) ròng trước thuế	334	820	862	471	569	689	1,352
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	-66	-165	-179	-108	-120	-134	-281
Lãi/(lỗ) thuần sau thuế	267	655	684	363	449	555	1,071
Lợi ích của cổ đông thiểu số	0	1	0	8	5	8	15
Lợi nhuận của Cổ đông của Công ty mẹ	267	654	684	354	444	547	1,056

Nguồn: Haseco ước tính

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh



Tuyên bố miễn trách nhiệm

Các thông tin, tuyên bố, dự báo và dự đoán trong báo cáo này, bao gồm cả các ý kiến đã thể hiện, được dựa trên các nguồn thông tin mà Haseco cho là đáng tin cậy, tuy nhiên Haseco không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các thông tin này.

Báo cáo không có bất kỳ thông tin nhạy cảm về giá chưa công bố nào. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này được đưa ra sau khi đã được xem xét kỹ càng và cẩn thận và dựa trên thông tin tốt nhất chúng tôi được biết, và theo ý kiến cá nhân của chúng tôi là hợp lý trong các trường hợp tại thời điểm đưa ra báo cáo. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này có thể thay đổi bất kỳ lúc nào mà không cần thông báo.

Báo cáo này không và không nên được giải thích như một lời đề nghị hay lời kéo để đề nghị mua hay bán bất cứ chứng khoán nào. Haseco và các công ty con và/ hoặc các chuyên viên, giám đốc, nhân viên của Haseco và công ty con có thể có vị thế hoặc có thể ảnh hưởng đến giao dịch chứng khoán của các công ty được đề cập trong báo cáo này và có thể cung cấp dịch vụ hoặc tìm kiếm để cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư cho các công ty đó.

Báo cáo này không được sử dụng dưới bất kỳ mục đích thương mại nào, và không được công bố công khai trên báo chí hay bất kỳ phương tiện nào khác nếu không được sự đồng ý của Haseco. Người dùng có thể trích dẫn hoặc trình chiếu báo cáo cho các mục đích phi thương mại. Haseco có thể có thỏa thuận cho phép sử dụng cho mục đích thương mại hoặc phân phối lại báo cáo với điều kiện người dùng trả phí cho Haseco.

Haseco không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại trực tiếp hay thiệt hại do hậu quả phát sinh từ việc sử dụng báo cáo này hay nội dung báo cáo này. Việc sử dụng bất kỳ thông tin, tuyên bố, dự báo, và dự đoán nào trong báo cáo này sẽ do người dùng tự quyết định và tự chịu rủi ro.



Công ty cổ phần Chứng khoán Hải Phòng

Người bạn tin cậy của nhà đầu tư

TRỤ SỞ CHÍNH

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng
T: (0225) 3842.335
F: (0225) 3746.266
Email: dvkh@haseco.vn
Website: www.haseco.vn

CHI NHÁNH HÀ NỘI

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội
T: (024) 3574.7020
F: (024) 3574.7019

CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh
T: (028) 3920.7800
Fax: (028) 3920.7825