



CẬP NHẬT QUÝ

CTCP Đầu tư Thế giới Di động (MWG: HOSE)

Giá mục tiêu 1 năm: **97.700 Đồng**

Khuyến nghị: **MUA**

Tăng giá: **22,1%**

Ngày 01/12/2025



Lợi nhuận tiếp tục lập đỉnh, đà tăng trưởng duy trì ổn định

Chúng tôi điều chỉnh tăng giá mục tiêu theo phương pháp SOTP lên **97.700 đồng/cp** (tiềm năng tăng giá là 22%) từ mức 87.000 đồng/cp trước đó, dựa trên dự báo lợi nhuận ròng năm 2026 cao hơn (7,9 nghìn tỷ đồng, +19% svck). Chúng tôi giữ khuyến nghị **MUA** đối với cổ phiếu MWG. Mức P/E mục tiêu năm 2026 14,8x vẫn khá hấp dẫn so với mức trung bình 5 năm là 17x.

Luận điểm đầu tư

- Chuỗi bách hóa hưởng lợi từ thay đổi chính sách thuế đối với hộ kinh doanh cá thể từ thuế khoán sang thuế trên doanh thu. Kế hoạch mở mới 1.000 cửa hàng bách hóa trong năm 2026 sẽ là động lực tăng trưởng dài hạn.
- Nhu cầu thay mới/nâng cấp điện thoại, cùng với chính sách giảm thuế sắp tới, được kỳ vọng thúc đẩy lợi nhuận mảng sản phẩm công nghệ & điện máy.
- Kế hoạch IPO Điện Máy Xanh (2026) và Bách Hóa Xanh (2028) dự kiến sẽ giúp định giá lại hai mảng này.

Điểm nhấn hoạt động

Q3/2025 ghi nhận kết quả cao kỷ lục mới, với doanh thu đạt 39,9 nghìn tỷ đồng (+17% svck, +6% so với quý trước) và lợi nhuận ròng đạt 1.780 tỷ đồng (+121% svck, +8% so với quý trước).

Mảng sản phẩm công nghệ & điện máy đạt 27,1 nghìn tỷ đồng (+22% svck) nhờ doanh thu điện thoại di động và máy tính xách tay tăng mạnh. Doanh thu tài chính cải thiện cùng với việc không còn chi phí bất thường (ước tính 445 tỷ đồng trong Q3/24) thúc đẩy lợi nhuận mảng này tăng trưởng mạnh (+74% svck trong Q3/25).

Mảng bách hóa ghi nhận doanh thu 11,8 nghìn tỷ đồng (+9% svck), chủ yếu nhờ mở rộng hệ thống (+600 cửa hàng tính đến tháng 10). Biên LN ròng ước đạt 2,0% trong Q3/25 (so với 1,6% trong Q2/25) nhờ kiểm soát hao hụt hàng tươi sống tốt hơn và giảm bớt các sản phẩm biên lợi nhuận thấp.

Yếu tố hỗ trợ giá cổ phiếu: Tốc độ mở mới cửa hàng bách hóa vượt kỳ vọng.

Rủi ro giảm giá: (1) Tiêu dùng không thiết yếu hồi phục chậm hơn dự báo. (2) Chi phí đầu tư ban đầu liên quan đến việc mở rộng ra khu vực miền Bắc.

Tỷ đồng	2022	2023	2024	2025	2026F
Doanh thu thuần	133.405	118.280	134.341	153.387	180.153
Tăng trưởng	8,5%	-11,3%	13,6%	14,2%	17,4%
Biên lợi nhuận gộp	23,1%	19,0%	20,5%	21,1%	21,7%
NPATMI	4.100	168	3.722	6.671	7.921
EPS (VND)	2.804	115	2.545	4.562	5.417
Tăng trưởng EPS	-16,3%	-95,9%	2119,8%	79,2%	18,7%
Nợ/VCSH (x)	0,69	1,08	0,97	0,71	0,51
Tỷ suất cổ tức (%)	1%	1%	1%	1%	1%
ROE	18,5%	0,7%	14,5%	21,6%	21,3%
P/E (x)	15,3	373,3	24	17,5	14,8
P/B (x)	2,6	2,7	3,2	3,5	2,9
EV/EBITDA	5,8	11,4	9,3	8,1	8,2

Nguồn: MWG, SSI Research

Nguyễn Trần Phương Nga

Trưởng phòng Phân tích

ngantp@ssi.com.vn

Giá CP - VND (01/12/25)	80.000
Vốn hóa (USDmn):	4.485
SLCP lưu hành (triệu cp):	1.478
KLGD TB 3 tháng (triệu cp):	8,7
Giá cao/thấp 52T (k VND):	85,7/45,6
GTGD TB 3 tháng (USDmn):	26,3
Tỷ lệ SHNN (%):	46,07
GTNN còn được mua (USDmn):	131,4
Tỷ lệ sở hữu nhà nước (%):	0,0

Biến động giá cổ phiếu



Nguồn: SSI Research

Thông tin cơ bản về công ty

MWG – CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động (trước đây là công ty TNHH Thế Giới Di Động) được thành lập vào tháng 3 năm 2004 với trọng tâm chính là bán điện thoại di động và các sản phẩm công nghệ khác. Vào tháng 10/2004, cửa hàng đầu tiên được khai trương tại TP.HCM và được đặt tên là www.thegioididong.com. Để thâm nhập vào thị trường điện tử, MWG đã mở chuỗi bán lẻ điện tử dưới tên Dienmay.com vào năm 2010. Năm 2015, công ty mở cửa hàng bách hóa đầu tiên mang tên Bách Hóa Xanh. Từ năm 2022, MWG bắt đầu hợp nhất tài chính chuỗi nhà thuốc An Khang vào báo cáo tài chính của mình. Cuối năm 2024, MWG có 925 cửa hàng thegioididong và 2.026 cửa hàng Điệnmayxanh và 1.770 cửa hàng Bách Hóa Xanh.

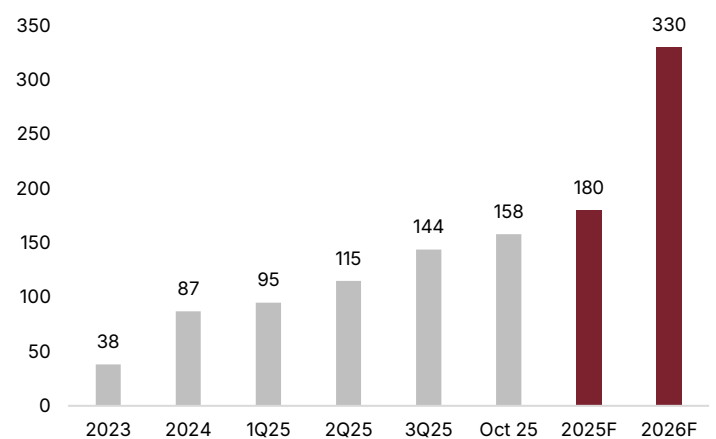
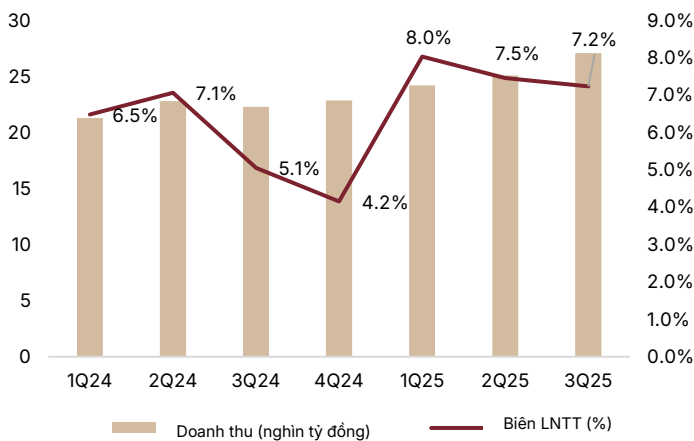
Chuỗi sản phẩm công nghệ & điện máy:

- Diễn biến gần đây:** Doanh thu đạt 27,1 nghìn tỷ đồng trong Q3/2025 (+22% svck, +8% svqt) và 10,6 nghìn tỷ đồng trong tháng 10/2025 (+33% svck), vượt kỳ vọng của chúng tôi. Điện thoại và máy tính xách tay tiếp tục là hai nhóm sản phẩm tăng trưởng mạnh nhất, được thúc đẩy bởi nhu cầu thay thế đối với các dòng điện thoại phân khúc thấp và trung cấp, và nhu cầu nâng cấp đối với iPhone và máy tính xách tay. Đáng chú ý, thời điểm mở bán iPhone mới tại Việt Nam trùng với tại thị trường Mỹ, giúp hàng chính ngạch lấy thêm thị phần từ hàng xách tay. Doanh số iPhone chủ yếu ghi nhận trong tháng 10, góp phần hỗ trợ đà tăng doanh thu mạnh mẽ trong tháng. Thu nhập tài chính tăng trưởng tích cực (+63% svck, +9% svqt trong Q3/2025) cùng với việc không còn chi phí bất thường (ước tính 445 tỷ đồng trong Q3/2024) giúp lợi nhuận tăng mạnh (+74% svck trong Q3/2025). Nếu loại trừ ảnh hưởng từ thu nhập tài chính và chi phí bất thường, đà tăng lợi nhuận ròng bám sát tăng trưởng doanh thu, cho thấy biên lợi nhuận cốt lõi duy trì ổn định.

Erablue (chuỗi sản phẩm công nghệ & điện máy tại Indonesia): Doanh thu tăng mạnh 70% svck trong 9T2025 nhờ chiến lược mở rộng hệ thống cửa hàng. Tính đến tháng 10/2025, chuỗi đã có 158 cửa hàng (+71 cửa hàng so với đầu năm). MWG đặt mục tiêu đạt 180 cửa hàng Erablue vào cuối năm 2025, cao hơn kế hoạch ban đầu (150 cửa hàng). Trong dài hạn, MWG hướng đến 500 cửa hàng Erablue, tận dụng quy mô dân số lớn của Indonesia và tiềm năng tăng trưởng đáng kể của kênh bán lẻ hiện đại còn đang ở giai đoạn đầu phát triển

KQKD của ĐMX/TGDD và Topzone theo quý

Số lượng cửa hàng Erablue



Nguồn: MWG, SSI ước tính

- Ước tính lợi nhuận:** Với kết quả kinh doanh vượt kỳ vọng, chúng tôi điều chỉnh tăng dự báo lợi nhuận cho năm 2025-2026. Tăng trưởng lợi nhuận vững chắc dự kiến sẽ tiếp diễn trong năm 2026, được hỗ trợ bởi chu kỳ thay mới/nâng cấp điện thoại di động và máy tính xách tay, nhu cầu TV tăng mạnh nhờ giải FIFA World Cup, cùng các biện pháp kích thích tài khóa của Chính phủ. Các chính sách hỗ trợ bao gồm: (1) Giảm 2% thuế GTGT đối với sản phẩm công nghệ & điện máy từ tháng 7/2025 đến hết năm 2026 và (2) Bỏ 10% thuế tiêu thụ đặc biệt đối với máy điều hòa không khí từ tháng 1/2026 (Chi tiết trong [báo cáo](#) ngày 28/8/2025).

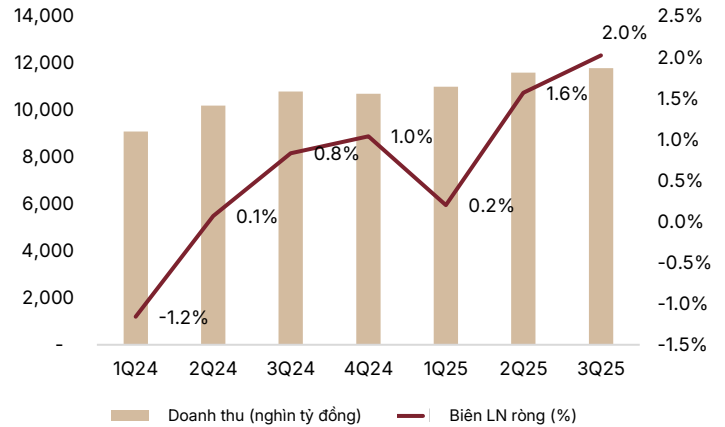
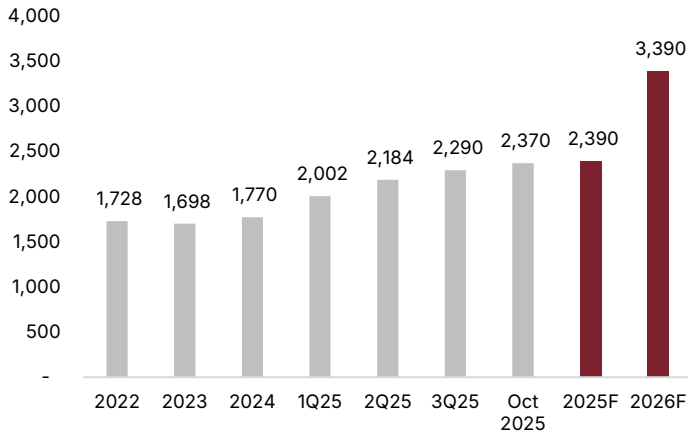
Điều chỉnh ước tính mảng sản phẩm công nghệ & điện máy

	2025F	2026F	2025 svck	2026 svck
Doanh thu (nghìn tỷ đồng)	103,7 (từ 99,0)	115,5 (từ 106,7)	16%	11%
Lợi nhuận ròng (tỷ đồng)	6.190 (từ 5.238)	6.997 (từ 5.838)	52%	13%

Nguồn: SSI ước tính

Chuỗi Bách hóa xanh:

- Diễn biến gần đây:** Doanh thu tăng lên 11,8 nghìn tỷ đồng (+9% svck, +2% svqt) trong Q3/2025 và đạt 4 nghìn tỷ đồng (+11% svck) trong tháng 10, chủ yếu nhờ mở mới cửa hàng (+600 cửa hàng tính đến tháng 10). Trong khi đó, tăng trưởng doanh số trên cùng cửa hàng cũ (SSSG) giảm còn 2% (so với 10% trong Q1/2025 và 6% trong Q2/2025) do điều chỉnh danh mục sản phẩm nhằm tối ưu biên lợi nhuận. Chúng tôi ước tính chuỗi BHX ghi nhận LNST đạt 239 tỷ đồng trong Q3/2025 (+166% svck, +31% svqt). Biên lợi nhuận ròng ước đạt 2,0% trong Q3/2025, cải thiện đáng kể so với 1,6% trong Q2/2025 nhờ quản trị hao hụt hàng tươi sống tốt hơn và điều chỉnh bỏ bớt một số sản phẩm biên lợi nhuận thấp.

Số lượng cửa hàng Bách Hóa Xanh (BHX)**KQKD của BHX**

Nguồn: MWG, SSI ước tính

Ước tính lợi nhuận

Với sự cải thiện biên lợi nhuận trong Q3/2025, chúng tôi điều chỉnh tăng dự báo lợi nhuận giai đoạn 2025–2026 của BHX. Việc mở cửa hàng mới tiếp tục là động lực tăng trưởng chính trong dài hạn. Theo định hướng cập nhật từ ban lãnh đạo, chúng tôi giả định MWG sẽ mở mới 620-1.000 cửa hàng trong giai đoạn 2025-2026. Chi phí đầu tư (Capex) trong năm 2026 dự kiến tập trung vào công nghệ thông tin, hệ thống kho bãi và logistics nhằm hỗ trợ mở cửa hàng mới đồng thời tối ưu hóa chi phí vận hành cho hệ thống hiện hữu.

Phần lớn cửa hàng mới sẽ được triển khai tại khu vực miền Trung và miền Nam. Tại miền Bắc, MWG sẽ mở thử nghiệm với tốc độ thận trọng, bắt đầu từ Ninh Bình. Miền Bắc vẫn là thị trường tiềm năng; tuy nhiên, sự hiện diện mạnh của WinMart đặt ra thách thức lớn đối với MWG ở giai đoạn đầu, đặc biệt là việc thấu hiểu hành vi người tiêu dùng.

Chúng tôi đánh giá môi trường cạnh tranh đang trở nên thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp bán lẻ hiện đại mở rộng quy mô, trong bối cảnh các cửa hàng bách hóa truyền thống đang gặp nhiều khó khăn. Chính sách thu thuế theo doanh thu áp dụng từ tháng 6/2025 đối với hộ kinh doanh có doanh thu trên 1 tỷ đồng/năm, và mở rộng sang nhóm doanh thu dưới 1 tỷ đồng từ 2026, sẽ thúc đẩy nhanh quá trình dịch chuyển từ kênh bán lẻ truyền thống sang kênh bán lẻ hiện đại.

Mảng bách hóa	2025F	2026F	2025 svck	2026 svck
Doanh thu (nghìn tỷ đồng)	47,2 (từ 47,0)	62,1	15%	31%
Lợi nhuận ròng (tỷ đồng)	660 (từ 615)	1.075 (từ 1.070)	543%	63%
Biên lợi nhuận ròng	1,4%	1,7%		

Nguồn: SSI ước tính

Các cập nhật khác

- Tác động của đợt lũ lụt gần đây:** Từ tháng 11/2025, thời tiết xấu với mưa bão và lũ lụt tại khu vực miền Trung/Tây Nguyên được dự báo gây ảnh hưởng đến mảng sản phẩm công nghệ & điện máy của MWG. Theo ban lãnh đạo, khoảng 50 cửa hàng đã tạm thời ngừng hoạt động (tương đương khoảng 1% tổng số cửa hàng). Mặc dù nhu cầu sản phẩm công nghệ & điện máy có thể suy yếu trong ngắn hạn do thời tiết bất lợi, chúng tôi cho rằng tác động sẽ được bù đắp một phần nhờ nhu cầu tích trữ hàng tiêu dùng nhanh thiết yếu tăng mạnh, trước và trong thời điểm bão lũ. Đáng chú ý, thiệt hại về tài sản nếu có tại các cửa hàng đều được bảo hiểm chi trả, giúp giảm thiểu rủi ro tài chính. Do đó, chúng tôi đánh giá tác động ròng lên kết quả hợp nhất là không đáng kể.
- Chuỗi nhà thuốc (An Khang):** Lỗ thu hẹp còn 28 tỷ đồng trong Q3/2025 (so với lỗ 148 tỷ đồng trong Q3/2024) nhờ doanh thu cửa hàng hiện hữu tăng. Công ty mở cửa hàng mới trở lại từ Q3/2025 (+30 cửa hàng). Chuỗi nhà thuốc hưởng lợi từ biện pháp kiểm soát hàng giả, hàng kém chất lượng trong dược phẩm của Chính phủ.
- Chuỗi sản phẩm mẹ & bé (Avakids):** Doanh thu tăng 30% svck trong Q3/2025 nhờ tăng trưởng kênh bán hàng trực tuyến. Việc mở cửa hàng mới bắt đầu trở lại từ Q3/2025 (+10 cửa hàng).

Luận điểm đầu tư

Sau kết quả kinh doanh vượt kỳ vọng trong Q3/2025 với lợi nhuận ròng lập đỉnh mới, chúng tôi điều chỉnh tăng dự báo lợi nhuận ròng cho năm 2025-2026 lần lượt lên 6,7 nghìn tỷ đồng (+80% svck, từ 5,83 nghìn tỷ đồng) và 8 nghìn tỷ đồng (+19% svck, từ 6,88 nghìn tỷ đồng). Lợi nhuận Q4/2025 dự báo đạt 1,7 nghìn tỷ đồng (+100% svck). Mặc dù lợi nhuận được dự báo tiếp tục lập đỉnh mới trong năm 2025, chúng tôi kỳ vọng MWG vẫn có thể duy trì tăng trưởng bền vững trong 2026, nhờ:

- Tăng trưởng vừa phải ở mảng sản phẩm công nghệ & điện máy nhờ chu kỳ thay mới/nâng cấp điện thoại, máy tính xách tay và ưu đãi giảm 2% GTGT (từ tháng 7/2025).
- Chuỗi Bách Hóa Xanh tăng trưởng mạnh nhờ mở rộng mạng lưới cửa hàng và biên lợi nhuận cải thiện.

Chúng tôi đánh giá BHX sẽ đóng vai trò chủ lực trong tăng trưởng dài hạn, trong khi mảng sản phẩm công nghệ & điện máy tiếp tục tăng trưởng ổn định nhưng hạn chế hơn do mức độ thâm nhập thương mại hiện đại đã ở mức cao (khoảng 80%).

Sau khi điều chỉnh tăng 17% dự báo lợi nhuận năm 2026, chúng tôi nâng giá mục tiêu 12 tháng theo phương pháp SOTP lên **97.700 đồng/cp** (từ 87.000 đồng/cp). Chúng tôi duy trì khuyến nghị **MUA**, với tiềm năng tăng giá là 22% so với giá hiện tại.

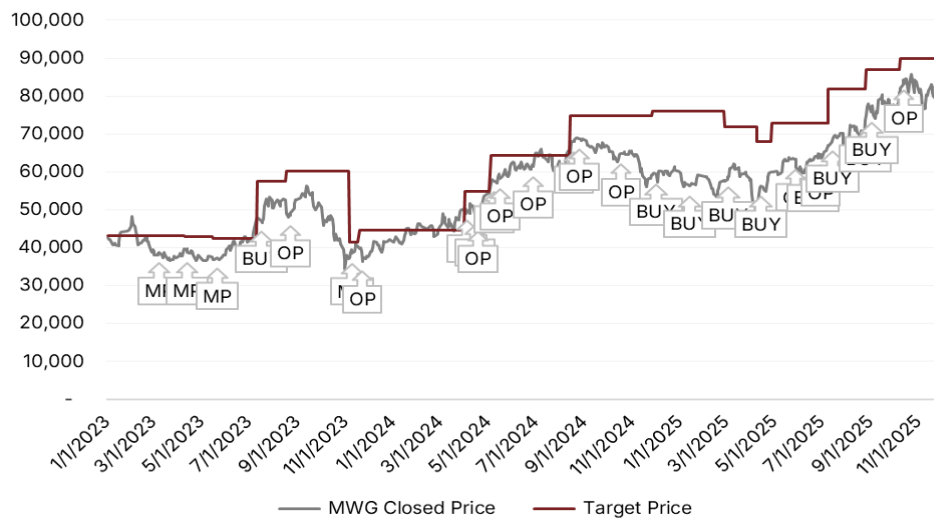
	2023	2024	2025E	2026E	2025 svck	2026 svck
Doanh thu (nghìn tỷ đồng)	118,3	134,3	153,4	180,2	14%	17%
Sản phẩm công nghệ & điện máy	83,5	89,5	103,7	115,5	16%	11%
Mảng bách hóa	31,6	41	47,2	62,1	15%	31%
Mảng nhà thuốc	2,2	2,3	2,4	2,5	5%	5%
Lợi nhuận ròng (tỷ đồng)	168	3.733	6.737	8.028	80%	19%
Sản phẩm công nghệ & điện máy	1.873	4.069	6.189	6.991	52%	13%
Mảng bách hóa	-1.211	103	660	1.075	543%	63%
Mảng nhà thuốc	-343	-347	-97	-63	-72%	-34%
Mảng khác	-98	-	-	1		

Nguồn: MWG, SSI ước tính

	PP định giá	Giá trị VCSH	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ đồng
Sản phẩm công nghệ & điện máy	P/E	69.909	100%	69.909
Erablue	P/S	15.300	45%	6.885
Mảng bách hóa	DCF	69.673	95%	66.155
Mảng nhà thuốc	P/S	1.521	100%	1.521
Định giá MWG				144.471
SLCP lưu hành (triệu)				1.478
Giá mục tiêu (đồng)				97.700

Nguồn: SSI ước tính

Lịch sử khuyến nghị



Nguồn: SSI Research

Ghi chú: BUY: Mua, OP: Khả quan, MP: Trung lập, UP: Kém khả quan

PHỤ LỤC: BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM

Tỷ đồng	2023	2024	2025F	2026F
Bảng cân đối kế toán				
+ Tiền và các khoản tương đương tiền	5.366	5.697	8.696	8.313
+ Đầu tư ngắn hạn	18.937	28.524	28.524	28.524
+ Các khoản phải thu ngắn hạn	5.159	8.764	5.445	6.395
+ Hàng tồn kho	21.824	22.245	28.432	33.146
+ Tài sản ngắn hạn khác	661	544	1.493	1.747
Tổng tài sản ngắn hạn	51.947	65.774	72.591	78.126
+ Các khoản phải thu dài hạn	458	390	614	721
+ GTCL Tài sản cố định	6.500	3.587	2.034	3.495
+ Bất động sản đầu tư	0	0	0	0
+ Tài sản dài hạn dở dang	4	25	25	25
+ Đầu tư dài hạn	747	242	242	242
+ Tài sản dài hạn khác	452	202	472	552
Tổng tài sản dài hạn	8.161	4.445	3.386	5.034
Tổng tài sản	60.108	70.219	75.977	83.160
+ Nợ ngắn hạn	30.762	42.097	41.849	41.735
Trong đó: vay ngắn hạn	19.129	27.300	24.197	21.157
+ Nợ dài hạn	5.986	0	0	0
Trong đó: vay dài hạn	5.985	0	0	0
Tổng nợ phải trả	36.748	42.097	41.849	41.735
+ Vốn góp	14.634	14.622	14.622	14.622
+ Thặng dư vốn cổ phần	558	558	558	558
+ Lợi nhuận chưa phân phối	8.160	12.582	18.522	25.712
+ Quỹ khác	7	359	425	532
Vốn chủ sở hữu	23.360	28.122	34.128	41.425
Tổng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu	60.108	70.219	75.977	83.160
Lưu chuyển tiền tệ				
Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh	3.478	8.511	8.507	6.088
Dòng tiền từ hoạt động đầu tư	-10.874	-10.937	-1.674	-2.700
Dòng tiền từ hoạt động tài chính	7.700	2.757	-3.834	-3.771
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	304	332	2.999	-384
Tiền đầu kỳ	5.061	5.366	5.697	8.696
Tiền cuối kỳ	5.366	5.697	8.696	8.313
Các hệ số khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán hiện hành	1,69	1,56	1,73	1,87
Hệ số thanh toán nhanh	0,96	1,02	1,02	1,04
Hệ số thanh toán tiền mặt	0,79	0,81	0,89	0,88
Nợ ròng / EBITDA	2,81	2,33	1,44	1,14
Khả năng thanh toán lãi vay	1,48	5,24	7,09	7,93
Ngày phải thu	0,8	0,7	0,8	1
Ngày phải trả	31,8	29,1	28,4	27,1
Ngày tồn kho	90,6	75,3	76,4	79,7
Cơ cấu vốn				
Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản	0,39	0,4	0,45	0,5
Nợ phải trả/Tổng tài sản	0,61	0,6	0,55	0,5
Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	1,57	1,5	1,23	1,01
Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,08	0,97	0,71	0,51
Nợ ngắn hạn/Vốn chủ sở hữu	0,82	0,97	0,71	0,51

Nguồn: MWG, SSI Research

Tỷ đồng	2023	2024	2025F	2026F
Báo cáo kết quả kinh doanh				
Doanh thu thuần	118.280	134.341	153.387	180.153
Giá vốn hàng bán	-95.759	-106.842	-120.986	-141.046
Lợi nhuận gộp	22.521	27.499	32.401	39.107
Doanh thu hoạt động tài chính	2.167	2.377	2.391	2.328
Chi phí tài chính	-1.556	-1.188	-1.361	-1.410
Thu nhập từ các công ty liên kết	0	0	0	0
Chi phí bán hàng	-20.917	-19.850	-20.207	-24.495
Chi phí quản lý doanh nghiệp	-1.196	-3.566	-4.923	-5.779
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	1.018	5.227	8.316	9.813
Thu nhập khác	-328	-401	-32	-37
Lợi nhuận trước thuế	690	4.826	8.284	9.776
Lợi nhuận ròng	168	3.733	6.737	8.028
Lợi nhuận chia cho cổ đông	168	3.722	6.671	7.921
Lợi ích của cổ đông thiểu số	0	11	66	108
EPS cơ bản (VND)				
115	2.545	4.562	5.417	
Giá trị sổ sách (VND)				
15.964	18.983	23.045	27.962	
Cổ tức (VND/cổ phiếu)				
500	500	500	500	
EBIT				
2.137	5.963	9.645	11.186	
EBITDA				
5.564	8.876	12.872	12.425	
Tăng trưởng				
Doanh thu	-11,3%	13,6%	14,2%	17,4%
EBITDA	-49,4%	59,5%	45,0%	-3,5%
EBIT	-71,2%	179,0%	61,8%	16,0%
Lợi nhuận ròng	-95,9%	2124,5%	80,5%	19,2%
Vốn chủ sở hữu	-2,4%	20,4%	21,4%	21,4%
Vốn điều lệ	0,0%	-0,1%	0,0%	0,0%
Tổng tài sản	7,7%	16,8%	8,2%	9,5%
Định giá				
P/E	373,3	24	17,5	14,8
P/B	2,7	3,2	3,5	2,9
Giá/Doanh thu	0,5	0,7	0,8	0,6
Tỷ suất cổ tức	1,2%	0,8%	0,6%	0,6%
EV/EBITDA	11,4	9,3	8,1	8,2
EV/Doanh thu	0,5	0,6	0,7	0,6
Các hệ số khả năng sinh lời				
Tỷ suất lợi nhuận gộp	19,0%	20,5%	21,1%	21,7%
Tỷ suất lợi nhuận hoạt động	0,6%	3,1%	4,9%	5,1%
Tỷ suất lợi nhuận ròng	0,1%	2,8%	4,4%	4,5%
Chi phí bán hàng/Doanh thu thuần	17,7%	14,8%	13,2%	13,6%
Chi phí quản lý/Doanh thu thuần	1,0%	2,7%	3,2%	3,2%
ROE	0,7%	14,5%	21,6%	21,3%
ROA	0,3%	5,7%	9,2%	10,1%
ROIC	1,2%	8,9%	13,8%	15,2%

CAM KẾT PHÂN TÍCH

Chuyên viên phân tích trong báo cáo này cam kết rằng (1) quan điểm thể hiện trong báo cáo phân tích này phản ánh chính xác quan điểm cá nhân đối với chứng khoán và/hoặc tổ chức phát hành và (2) chuyên viên phân tích đã/ đang/sẽ được miễn trách nhiệm bồi thường trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến khuyến nghị cụ thể hoặc quan điểm trong báo cáo phân tích này.

KHUYẾN NGHỊ

Mua: Ước tính tiềm năng tăng giá lớn hơn hoặc bằng 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Khả quan: Ước tính tiềm năng tăng giá dưới 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Trung lập: Ước tính tiềm năng tăng giá tương đương so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Kém khả quan: Ước tính tiềm năng giảm giá dưới 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Bán: Ước tính tiềm năng giảm giá lớn hơn hoặc bằng 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Trong một số trường hợp, khuyến nghị dựa trên tiềm năng tăng giá 1 năm có thể được điều chỉnh lại theo ý kiến của chuyên viên phân tích sau khi cân nhắc một số yếu tố thị trường có thể làm ảnh hưởng đến giá cổ phiếu trong ngắn hạn và trung hạn.

TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ

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 SSI cho là đáng tin cậy, tuy nhiên SSI 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 kì 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. SSI và các công ty con và/ hoặc các chuyên viên, giám đốc, nhân viên của SSI 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 SSI. Người dùng có thể trích dẫn hoặc trình chiếu báo cáo cho các mục đích phi thương mại. SSI 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 SSI. SSI 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.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Trung tâm phân tích và tư vấn đầu tư
Phạm Lưu Hưng
Giám đốc Trung Tâm phân tích và tư vấn đầu tư
hungpl@ssi.com.vn
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8711

Chiến lược thị trường
Đào Minh Châu
Phó giám đốc Trung tâm phân tích và tư vấn đầu tư
chaudm@ssi.com.vn
SĐT: (+84 – 28) 3636 3688

Phân tích Ngành Thép
Nguyễn Hoàng Giang
Trưởng phòng Phân tích
giangnh@ssi.com.vn
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321

Dữ liệu
Nguyễn Thị Anh Thư
Chuyên viên hỗ trợ
thunta2@ssi.com.vn
SĐT: (+84 – 24) 3936 6321