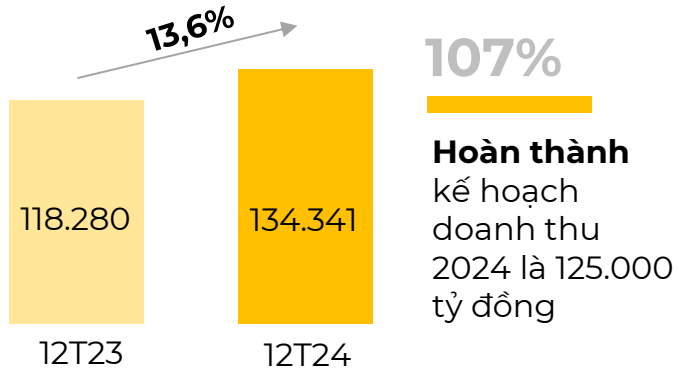


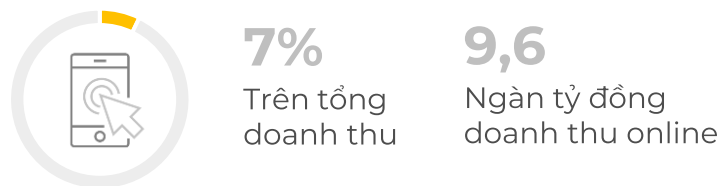


CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG – TÓM TẮT TÌNH HÌNH KINH DOANH CẢ NĂM 2024

Doanh thu thuần (Tỷ đồng)



Doanh thu online



Từ tháng 5.2024, Công ty thay đổi trong cách tính doanh thu online, chỉ tính các giao dịch khách hàng đặt qua website và nhận hàng tại nhà (khách đặt và nhận hàng tại cửa hàng sẽ được tính là doanh thu offline). Thay đổi này không ảnh hưởng đến hiệu quả chung của chuỗi.

Các thông tin khác



THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Tổng 1.021 cửa hàng (bao gồm Topzone)



ĐIỆN MÁY XANH

Tổng 2.026 cửa hàng (bao gồm ĐMS)



BÁCH HÓA XANH

1.770 cửa hàng



AN KHANG

326 nhà thuốc



AVA KIDS

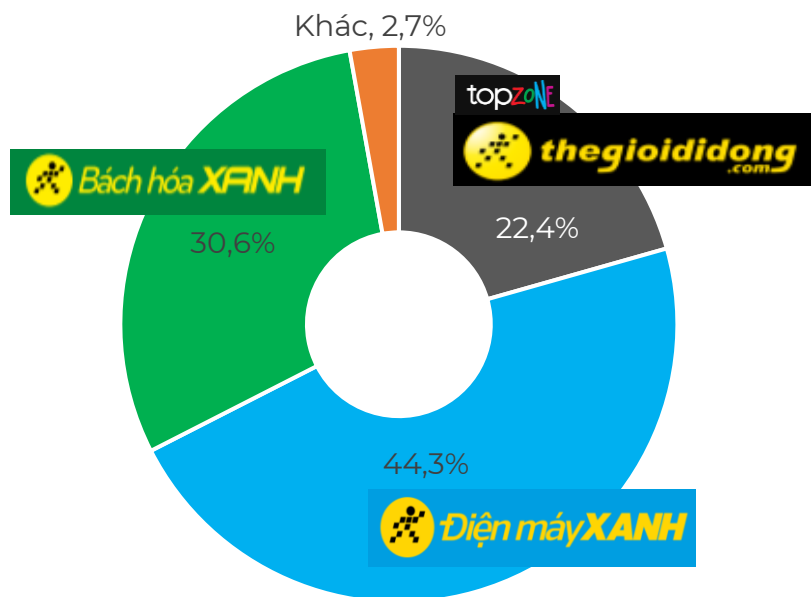
62 cửa hàng



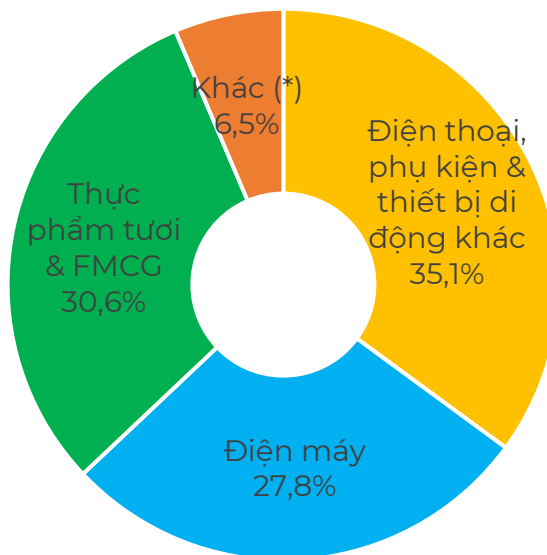
ERABLUE (liên doanh tại Indonesia)

87 cửa hàng

Cơ cấu doanh thu theo chuỗi



Cơ cấu doanh thu ngành hàng



(*) Khác: sim, thẻ, dịch vụ, dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé...



Tổng quan

- Năm 2024, kinh tế Việt Nam tiếp tục duy trì đà phục hồi và tăng trưởng GDP khoảng 7% nhờ các chính sách hỗ trợ từ Chính phủ và sự cải thiện của thị trường quốc tế. Tổng mức bán lẻ hàng hóa tăng trưởng 8,3% so với năm 2023, chủ yếu nhờ vào sự bùng nổ của các ngành hàng thực phẩm, tiêu dùng nhanh và may mặc. Tuy nhiên, ngành bán lẻ cũng đối mặt với nhiều thách thức trong năm qua. Áp lực lạm phát, chi phí nguyên vật liệu tăng cao và sức ép từ cạnh tranh đã khiến biên lợi nhuận của nhiều doanh nghiệp bị thu hẹp. Ngoài ra, người tiêu dùng có xu hướng chi tiêu thận trọng hơn, ưu tiên các sản phẩm tiêu dùng thiết yếu và giảm chi tiêu cho các mặt hàng giá trị cao.
- Với định hướng tái cấu trúc toàn diện “Giảm Lượng – Tăng Chất” nhằm thích ứng linh hoạt với bối cảnh kinh doanh mới, MWG đã đạt 134 ngàn tỷ đồng doanh thu hợp nhất, tăng trưởng 13,6% so với năm 2023 và hoàn thành 107% kế hoạch đề ra.
- Năm 2024, MWG cũng được vinh danh trong:
 - Top 50 Công Ty Kinh Doanh Hiệu Quả Nhất Việt Nam.
 - Top 10 Doanh Nghiệp Quản Trị Công Ty Tốt Nhất Nhóm Vốn Hóa Lớn.
 - Top 100 Doanh Nghiệp Lớn Nhất Đông Nam Á (Doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam duy nhất lọt vào danh sách này).
 - Top 100 Doanh Nghiệp Phát Triển Bền Vững Năm - CSI 100.
 - Top 100 Thương Hiệu Giá Trị Nhất Việt Nam bao gồm thegioididong.com, Điện máy XANH và Bách hóa XANH.
 - Top 50 Doanh Nghiệp Phát Triển Bền Vững tiêu biểu.
 - Top 3 Doanh Nghiệp Niêm Yết Nhóm Vốn Hóa Lớn (Non-Financial Large Cap) có hoạt động Quan hệ Nhà đầu tư (IR) được định chế tài chính đánh giá cao nhất.



a. Thế Giới Di Động (TGDD, bao gồm Topzone) và Điện máy xanh (ĐMX):

- Doanh thu năm 2024: đạt lần lượt 30 ngàn tỷ đồng (TGDD) và 59,5 ngàn tỷ đồng (ĐMX), tăng trưởng 7% so với năm 2023. Riêng quý 4/2024, doanh thu tăng hơn 8% so với cùng kỳ.
- Doanh thu online: đạt gần 8,7 ngàn tỷ đồng, chiếm 10% tổng doanh thu TGDD/ĐMX.
- Trong năm 2024, thị trường bán lẻ điện thoại hầu như đi ngang và chỉ tăng nhẹ ở một số ngành hàng điện lạnh. Mặc dù vậy, công ty vẫn đạt được những cột mốc đáng ghi nhận như sau:
 - Mức tăng trưởng cao hơn thị trường dù hoạt động ít hơn 221 cửa hàng so với cuối 2023, tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ hơn 10%.
 - Hầu hết ngành hàng đều tăng trưởng dương từ 5% - 30%, đặc biệt là ngành hàng điện lạnh và điện thoại đạt mức tăng trưởng hai chữ số.
 - Hiệu quả kinh doanh cải thiện đáng kể và là trụ cột chính đóng góp lợi nhuận cho tập đoàn.
- Các thành công kể trên nhờ tập trung vào các hoạt động cốt lõi, xuyên suốt và dài hạn với đối tác, khách hàng và nội tại công ty:
 - Đối tác:
 - (i) Ký kết các hợp tác chiến lược với nhà cung cấp nhằm đảm bảo hàng hóa đầy đủ và đa dạng, và tập trung vào sản phẩm chiến lược khác biệt.
 - (ii) Ký kết các hợp tác với tổ chức tài chính lớn như (i) Home credit - Tung ra giải pháp trả chậm, giúp giảm gánh nặng tài chính cho khách hàng và cung cấp thêm nhiều lựa chọn mua sắm, (ii) VP bank – Biến hơn 3.000 cửa hàng TGDD/ĐMX thành các điểm cung cấp dịch vụ tài chính tiện ích như nạp, rút tiền và chuyển tiền. Chỉ sau 1 tháng triển khai công ty đã giá trị giao dịch hơn 1.000 tỷ đồng với gần 150.000 giao dịch.
 - Khách hàng: liên tục triển khai chương trình khuyến mãi hấp dẫn theo mùa vụ và theo từng ngành hàng xuyên suốt 2024.
 - Công ty: rà soát và đóng các cửa hàng không hiệu quả, tối ưu cơ cấu chi phí, và tập trung nâng cao chất lượng các cửa hàng hiện có.
- Bên cạnh việc phát triển kinh doanh, Công ty cũng tập trung vào các hoạt động xã hội và môi trường trong định hướng phát triển bền vững.
 - Về môi trường, ngoài chủ động giảm thiểu các tác động về môi trường, TGDD/ĐMX đã ký kết Thỏa Thuận Tín Dụng Thương Mại Bền Vững với BNP Paribas Việt Nam nhằm đảm bảo việc triển khai các hành động giảm thiểu phát thải nhà kính và rác thải nhựa trong quá trình hoạt động.
 - Về xã hội, công ty đã triển khai chương trình chia sẻ “TẾT sẻ chia - triệu bữa cơm ẤM” trao 2.000 tấn gạo cho các cá nhân có hoàn cảnh khó khăn.



b. Bách Hóa Xanh (BHX):

- Doanh thu năm 2024 đạt hơn 41 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng 30% so với 2023. Riêng quý 4/2024, doanh thu tăng 16% so với cùng kỳ.
- Kênh online phục vụ hơn 3 triệu lượt giao dịch thành công và đóng góp hơn 925 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 2,3% trong tổng doanh thu của BHX.
- Trong năm 2024, mặc dù người tiêu dùng vẫn có tâm lý thắt chặt chi tiêu và thị trường hàng tiêu dùng chỉ tăng trưởng nhẹ. Bách Hóa Xanh vẫn đạt được những cột mốc ấn tượng:
 - Ngành hàng thực phẩm tươi sống: tăng trưởng 30% - 50%.
 - Ngành hàng FMCGs: tăng trưởng 20% - 35%.
 - Tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ hơn 30%.
 - Trung bình cả năm, BHX đạt doanh thu bình quân 2 tỷ đồng/cửa hàng, tăng 29% so với trung bình cùng kỳ.
 - Chuỗi đã có lãi ở cấp độ công ty sau hơn 2 năm nỗ lực tái cấu trúc toàn diện. Đánh dấu cột mốc quan trọng của BHX lần đầu tiên mang lại lợi nhuận cả năm cho tập đoàn.
- Để đạt được những kết quả tích cực như trên, BHX đã tập trung vào các hoạt động:
 - Tiếp tục cải thiện chất lượng, an toàn và ổn định hàng hóa cũng như phong phú sản phẩm với hướng đi hợp tác với đối tác, nhà cung cấp lớn, đặc biệt là hàng tươi sống (CPV Food, Minh Phú, v.v), xây dựng và bao tiêu các vùng trồng.
 - Liên tục rà soát, tối ưu chi phí vận hành và kho vận, kiểm soát hao hụt và hủy hàng.
- Bên cạnh việc phát triển kinh doanh, công ty đã phối hợp với các đối tác lớn như Aquafina, Colgate nhằm tiến hành thu hồi chai nhựa, tái chế bàn chải góp phần bảo vệ môi trường và thúc đẩy kinh tế tuần hoàn. Thêm vào đó, công ty cũng tích cực tham gia chương trình “Tick Xanh trách nhiệm” là sáng kiến của Sở Công Thương TP. Hồ Chí Minh và các chuỗi bán lẻ hàng đầu Việt Nam nhằm kiểm soát chất lượng sản phẩm ngay từ nguồn cung, đảm bảo an toàn thực phẩm khi đến tay người tiêu dùng.
- Cũng trong năm 2024, công ty đã hoàn tất giao dịch phát hành cổ phần riêng lẻ cho nhà đầu tư. Số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phần mới được dùng để tài trợ nhu cầu hoạt động và phát triển kinh doanh nói chung của Công ty Đầu tư BHX và Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh (“Bách Hóa Xanh”) là công ty con của Công ty Đầu tư BHX.



c. An Khang:

- Doanh thu cả năm đạt gần 2,3 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng 3% so với cùng kỳ.
- Trong năm 2024, công ty tiến hành đóng các cửa hàng không hiệu quả, tập trung tăng doanh thu trên cửa hàng thông qua việc rà soát lại danh mục, trưng bày và chất lượng tư vấn bán hàng.
- Kết quả trong quý 4/2024, doanh thu bình quân/cửa hàng tăng 15% so với mức trung bình 2 quý liền trước, và mức lỗ đã giảm đáng kể so với các quý còn lại trong năm, đây là kết quả khả quan và là động lực cho chuỗi hướng tới mục tiêu đạt lợi nhuận cấp độ công ty trong năm 2025.
- Bên cạnh đó, chuỗi đã triển khai Chương trình “Tết An Khang - Gửi Ngàn Bình An” với mục tiêu chăm sóc và thăm khám sức khỏe miễn phí cho các cá nhân có hoàn cảnh khó khăn.

d. Avakids:

- Doanh thu năm 2024 đạt gần 1,2 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng 35% so với cùng kỳ dù không mở mới cửa hàng. Kênh online đóng góp gần 50% tỷ trọng trong tổng doanh thu chuỗi.
- Avakids tiếp tục là chuỗi bán lẻ sản phẩm mẹ & bé có doanh thu bình quân cao nhất Việt Nam, đạt 1.8 tỷ đồng/cửa hàng vào cuối năm.
- Nhờ tập trung tối ưu chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh trên từng cửa hàng và đẩy mạnh kênh online. Chuỗi đã chính thức có lợi nhuận tại cấp độ công ty trong 4 tháng liên tiếp kể từ tháng 9/2024 và đặt mục tiêu tiếp tục duy trì cột mốc này trong cả năm 2025.
- Chuỗi cũng thực hiện chương trình “Nụ cười AVAkids” trong nhiều năm để tài trợ phẫu thuật mang lại nụ cười cho trẻ em bị hở hàm ếch.

e. Erablue:

- Năm 2024, chuỗi EraBlue tại Indonesia ghi nhận doanh thu tăng hơn 4 lần so với cùng kì. Doanh thu bình quân/cửa hàng là 2,8 tỷ đồng.
- Chỉ sau 2 năm phát triển tại Indonesia với 87 cửa hàng đang hoạt động, nhờ vào danh mục sản phẩm phù hợp, giá bán cạnh tranh, mô hình dễ tiếp cận, và chi phí được tối ưu ngay từ ban đầu, chuỗi đã chính thức có lãi tại cấp độ công ty kể từ quý 3/2024.
- Trong năm 2025 chuỗi sẽ tiếp tục bứt phá thông qua mở mới cửa hàng và hướng tới mục tiêu có lãi cả năm.

TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

- Thông tin trong bản tin này được thu thập từ nhiều nguồn, chưa được kiểm toán, và không đảm bảo về sự hoàn chỉnh, đầy đủ cũng như độ chính xác tuyệt đối.
- Cá nhân/tổ chức cần lưu ý rằng bản tin này không mang tính chất mời chào mua hay bán bất cứ chứng khoán, quyền chọn, HĐTL hay công cụ phái sinh nào.
- Công ty không chịu trách nhiệm về mọi thiệt hại (nếu có) do việc sử dụng bản tin này gây ra. Cá nhân/tổ chức sử dụng thông tin trong bản tin này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.