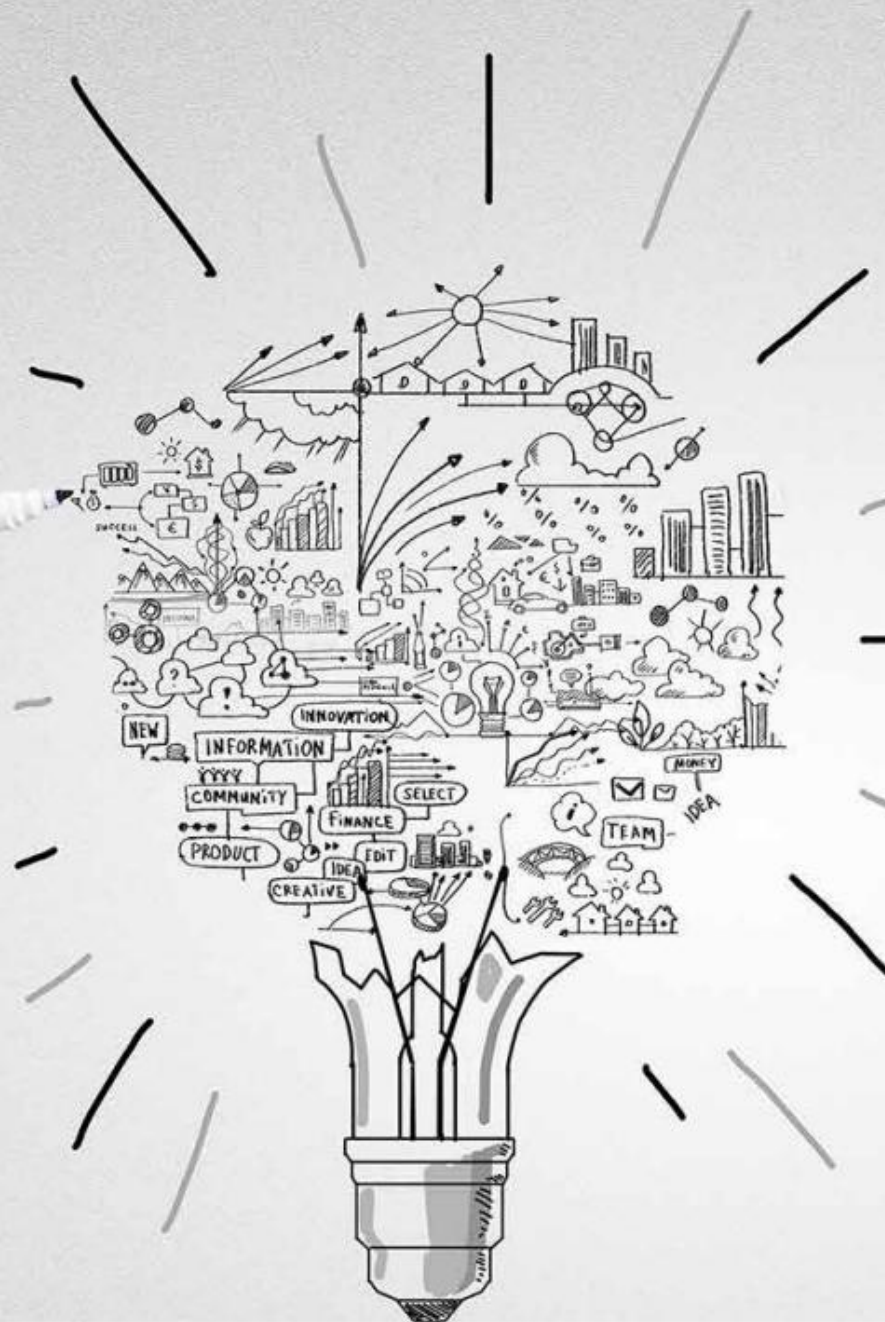


CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Mobile World Investment Corporation

HỌP NĐT –
Tổng kết KQKD Quý 4/2024
Earnings Call 4Q2024

Tháng 2/February 2025



NỘI DUNG /

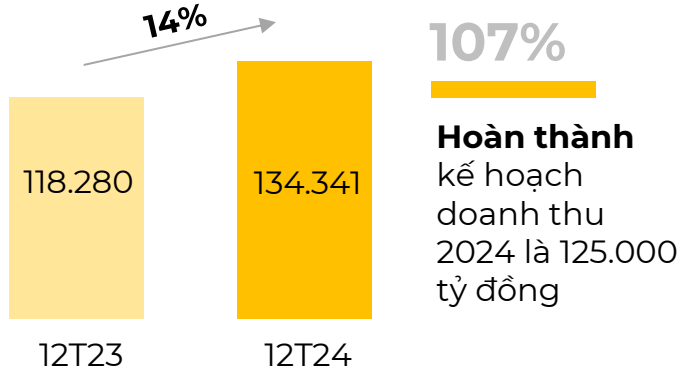
AGENDA

01 **KẾT QUẢ KINH DOANH 2024**
MWG'S BUSINESS RESULTS 2024

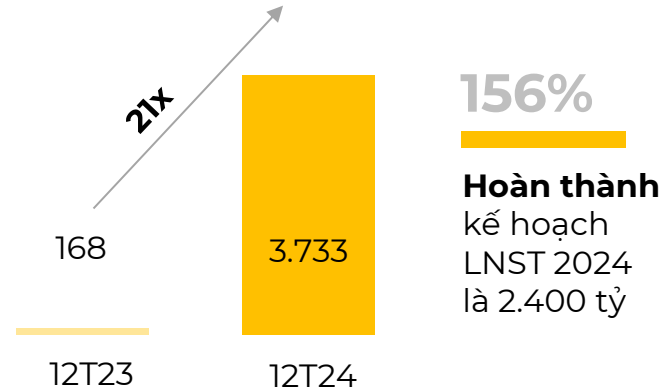
02 **ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2025**
BUSINESS GUIDANCE IN 2025

TỔNG QUAN KQKD 2024/ MWG'S BUSINESS RESULTS IN 2024

Doanh thu thuần (Tỷ đồng)



Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)

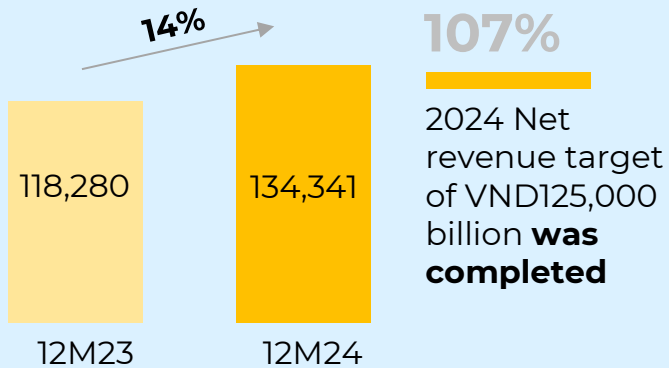


Kinh doanh Online

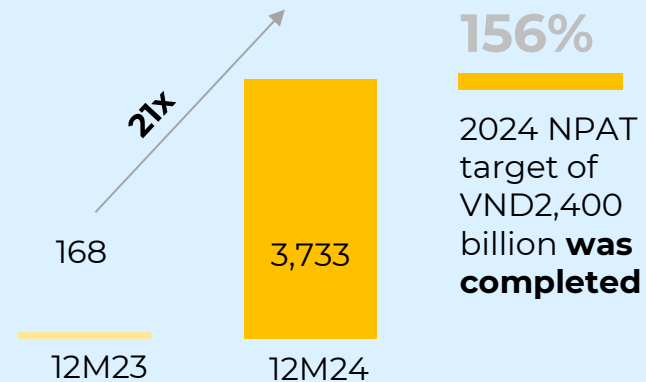


Doanh thu online 2024 đạt 9,6 nghìn tỷ đồng, **chiếm 7%** tổng doanh thu của MWG

Net revenue (VND billion)



Net profit after tax (VND billion)



Online Sales

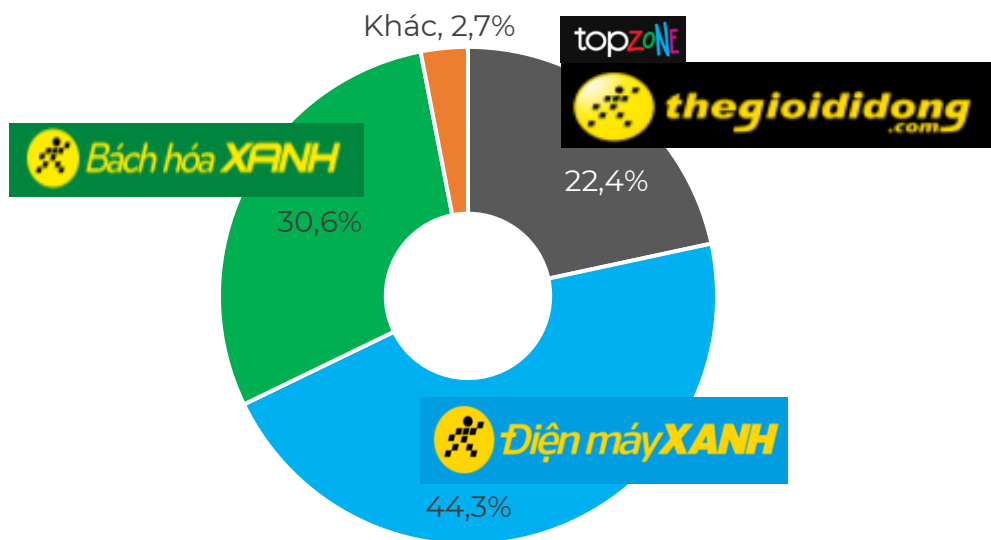


Total online revenue reached VND 9.6 trillion in 2024, **accounting for 7%** of MWG's total revenue

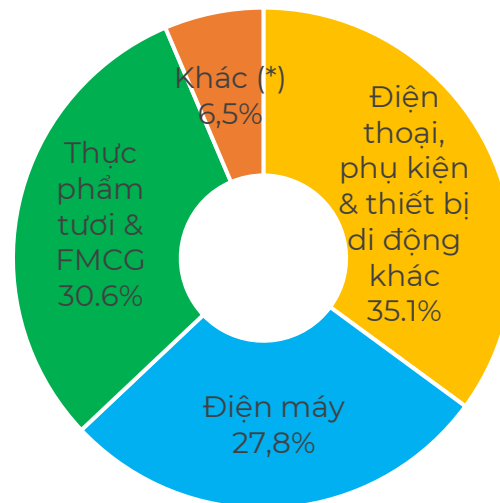


TỔNG QUAN KQKD 2024/ MWG'S BUSINESS RESULTS IN 2024

CƠ CẤU DOANH THU THEO CHUỖI

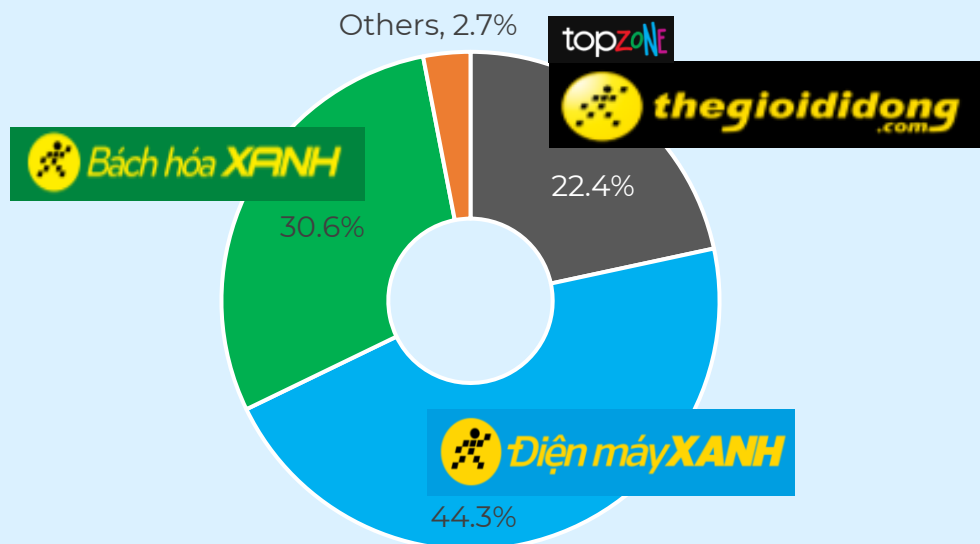


CƠ CẤU DOANH THU THEO SẢN PHẨM KINH DOANH

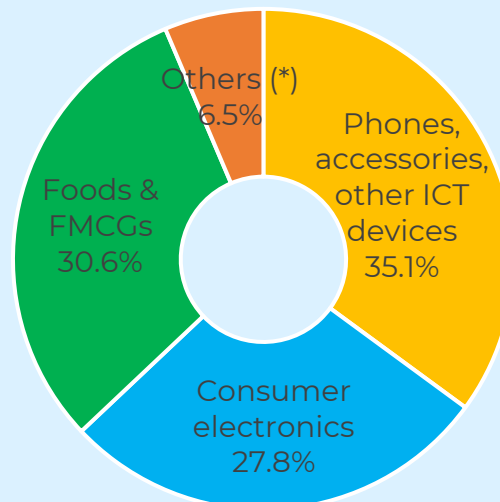


(*) Khác: sim, thẻ, dịch vụ, dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé...

REVENUE BREAKDOWN BY CHAIN



REVENUE BREAKDOWN BY CATEGORY



(*) Others include sim, cards, services, pharmaceuticals, moms & kids... products



KQKD QUÝ 4 và cả năm 2024 – thegioididong.com và Điện Máy Xanh

BUSINESS RESULTS IN Q4 and full year – thegioididong.com and Dien May Xanh



DOANH THU/ REVENUE

89,5 nghìn tỷ đồng năm 2024, tăng 7% so với cùng kỳ/
Revenue in 2024 was VND89.5 trillion, up 7% YoY

Doanh thu quý 4-24 là 22,9 nghìn tỷ đồng, tăng 8% so với cùng kỳ/
Revenue in Q4-24 was VND22.9 trillion, up 8% YoY

Doanh thu quý 4-24 là 22,9 nghìn tỷ đồng, tăng 8% so với cùng kỳ/
Revenue in Q4-24 was VND22.9 trillion, up 8% YoY



SỐ CỬA HÀNG/ STORES

3.047 cửa hàng tại cuối tháng 12-2024/
3,047 stores at the end of Dec-24

3,047 stores at the end of Dec-24



ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

66,7% tổng doanh thu MWG/ 66.7% of MWG's total revenue



TĂNG TRƯỞNG DOANH THU CỬA HÀNG CŨ/ SSSG

10% trong 2024 so với cùng kỳ/10% YoY



KÊNH ONLINE/ ONLINE SALES

8,7 nghìn tỷ đồng doanh thu trong 2024 (*)/
VND8.7 trillion in revenue in 2024

VND8.7 trillion in revenue in 2024

(*) Kể từ tháng 5.2024, Công ty có 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 làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung của chuỗi.
From May 2024, the Company changed its method of tracking online revenue. Only orders placed directly through the website for HOME DELIVERY are included in revenue, while orders for store pick-up are treated as offline revenue. Overall, the changes did not affect the effectiveness of the chains.



KQKD QUÝ 4 và cả năm 2024 – thegioididong.com và Điện Máy Xanh

BUSINESS RESULTS IN Q4 and full year – thegioididong.com and Dien May Xanh

Tăng trưởng ngành hàng

Growth by main products

+ Tăng trưởng Dương/ Positive YoY growth



ĐIỆN THOẠI/ TABLET
Mobile Phones/ Tablet



ĐIỆN LẠNH
White goods



GIA DỤNG
Small appliances



MÁY TÍNH XÁCH TAY
Laptops

- Tăng trưởng Âm/ Negative YoY growth



ĐIỆN TỬ
Electronics

Trong 2024, đa số các ngành hàng mà chuỗi đang kinh doanh đều tăng trưởng tốt so với cùng kỳ với mức tăng trưởng từ 5% - 30% tùy theo ngành hàng, dù vận hành ít hơn 221 cửa hàng so với cuối 2023:

- Các sản phẩm điện lạnh, máy tính bảng và điện thoại đạt mức tăng trưởng hai chữ số so với 2023.
- Máy tính xách tay và gia dụng tăng trưởng một chữ số.
- Ngành hàng điện tử giảm nhẹ.

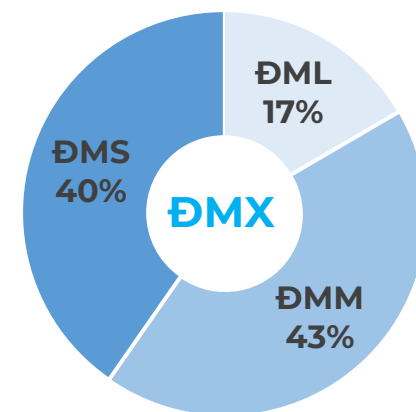
In 2024, most product categories have experienced positive growth compared to the same period last year, with growth rates ranging from 5% to 30% depending on the category, despite operating 221 fewer stores than at the end of 2023:

- White goods, tablets, and mobile phones saw double-digit growth compared to 2023.
- Laptops and home appliances recorded single-digit growth.
- TVs slightly declined.

Mạng lưới cửa hàng

Store network

	2.026
	935
	86





KQKD QUÝ 4 và cả năm 2024 – Bách Hóa Xanh

BUSINESS RESULTS IN Q4 and full year – Bach Hoa Xanh



DOANH THU / REVENUE

41,1 nghìn tỷ đồng trong 2024, tăng 30% so với cùng kỳ/
Revenue in 2024 was VND41.1 trillion, up 30% YoY

Revenue in 2024 was VND41.1 trillion, up 30% YoY

Doanh thu quý 4-24 là 10,8 nghìn tỷ đồng, tăng 16% so với cùng kỳ/
Revenue in Q4-24 was VND10.8 trillion, up 16% YoY

Revenue in Q4-24 was VND10.8 trillion, up 16% YoY



ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

30,6% tổng doanh thu MWG/ 30.6% of MWG's total revenue



KÊNH ONLINE/ ONLINE SALES

925 tỷ đồng trong 2024 (*)/ VND925 billion in 2024

(*) Trong nửa đầu năm, Công ty có thay đổi trong mô hình vận hành online dẫn đến biến động doanh thu trong giai đoạn này. Từ tháng 6/2024 trở đi, doanh thu online đã quay trở lại mức ổn định trước đây.

In 1H2024, the company changed its online operation method. This change caused sales fluctuation in this period. However, the online revenue has returned to its previous normal level since June 2024.



SỐ CỬA HÀNG/ STORES

1.770 cửa hàng tại cuối tháng 12-2024/
1,770 stores at the end of Dec-24

1,770 stores at the end of Dec-24



TĂNG TRƯỞNG DOANH THU CỬA HÀNG CŨ/ SSSG

30% trong 2024 so với cùng kỳ/ 30% YoY



KQKD QUÝ 4 và cả năm 2024 – Bách Hóa Xanh

BUSINESS RESULTS IN Q4 and full year – Bach Hoa Xanh



TĂNG DOANH THU/ SALES GROWTH

- Cải thiện chất lượng điểm bán.
Improving store performance.
- Tổng số lượt hóa đơn mua hàng trong 2024 tăng khoảng **25%** sv cùng kỳ.
The total bills in 2024 soared by c.25% YoY.
- Tăng trưởng so với cùng kì đến từ cả 2 ngành hàng tươi sống (tăng 30% - 50%) và FMCG (tăng 20% - 35%).
Growth compared to the same period came from both fresh food category (up 30% - 50%) and FMCG (up 20% - 35%).



TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC / PARTNERSHIP

- Tiếp tục cải thiện chất lượng, an toàn và ổn định hàng hóa.
Continued to enhance product quality, safety, and stability.
- Đa dạng sản phẩm thông qua 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.
Diversifying its offerings. This was achieved by strengthening partnerships with major suppliers, particularly in the fresh food sector (e.g., CPV Food, Minh Phu), and developing dedicated farming regions with guaranteed purchase agreements.



TỐI ƯU CHI PHÍ/ COST OPTIMIZATION

- Liên tục rà soát, tối ưu chi phí vận hành và kho vận, kiểm soát hao hụt và hủy hàng.
Continuously reviewed and streamlined operational and logistics costs while effectively controlling waste and minimizing product loss.



Công ty đạt lợi nhuận sau thuế cả năm 2024 và đóng góp vào lợi nhuận chung cho tập đoàn
The company achieved profit after tax for the entire year of 2024 and contributed to the overall profits of the group



ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2025/ *BUSINESS GUIDANCE IN 2025*

Các chuỗi Thegioididong.com (bao gồm Topzone) và Điện Máy Xanh:

Mục tiêu

- Đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu trên 4.000 tỷ đồng dù thị trường chung không thuận lợi:
 - Offline: (i) Không mở rộng, cân nhắc thay thế cũng như tối ưu; và (ii) tập trung vào tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ.
 - Online: Xây dựng điểm đến mua sắm công nghệ & điện máy với danh mục đa dạng, khác biệt, dịch vụ vượt trội.

Hành động

- Với nhà cung cấp: Chuyển đổi văn hóa “familyship”, cùng chia sẻ, hưởng đến tăng trưởng bền vững.
- Với khách hàng: Áp dụng văn hóa phục vụ mới, nâng cấp trải nghiệm mua sắm.
- Với nhân viên: Triển khai chính sách thúc đẩy kết quả vượt trội.

Định hướng chuỗi Topzone:

- Điểm đến trải nghiệm Apple khác biệt.
- Là cầu nối chiến lược giữa MWG và Apple, Topzone giúp hiện thực hóa mục tiêu 1 tỷ USD doanh thu từ bán lẻ Apple tại các chuỗi vào 2027.

Thegioididong.com (including Topzone) and Dien May Xanh :

Target

- Aiming for revenue growth of over VND 4,000 billion despite stagnant market demand:
 - Offline: (i) No expansion, considering replacements and optimization; and (ii) increase same-store sales growth.
 - Online: Create a destination for shopping technology and consumer electronics products, offering a diverse and distinctive product range along with exceptional after-sales services.

Actions

- For suppliers: Foster a "familyship" culture, share success and promote sustainable development.
- For customers: Introduce a new service culture to enhance shopping experience.
- For employees: Implement policies to drive outstanding performance.

Topzone's Strategic Direction:

- A premier destination for an exclusive Apple experience.
- A strategic bridge between MWG and Apple, paving the way for \$1 billion in total revenue from Apple product sales across the chains by 2027.



ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2025/ *BUSINESS GUIDANCE IN 2025*

Chuỗi Bách Hóa Xanh:

A. Tăng doanh thu tối thiểu 7.000 tỷ đồng trong 2025 thông qua:

- Tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ.
- Mở mới 200-400 cửa hàng ở cả vùng đang kinh doanh và các tỉnh mới khu vực Miền Trung.
- Online: Tăng trưởng doanh thu tối thiểu 300% so với 2024.
- Mua hàng: Kiểm soát và nâng cao chất lượng sản phẩm tươi sống và khai thác cơ hội FMCGs.
- Vận hành: Tiếp tục tối ưu chi phí cửa hàng và chi phí kho vận.

B. Tầm nhìn: Bách Hóa Xanh là chuỗi bán lẻ thực phẩm và hàng tiêu dùng hàng đầu Việt Nam với doanh thu 10 tỷ đô trước năm 2030

- Với khách hàng:
 - Offline: Phục vụ đủ sản phẩm đáp ứng nhu cầu thiết yếu, đa dạng và an toàn, cùng với trải nghiệm khác biệt vượt trội.
 - Online: Đáp ứng đa dạng mọi nhu cầu, trải nghiệm mua hàng dễ dàng nhanh chóng.
- Với nhà cung cấp:
 - Đồng hành cùng người nuôi trồng để mang đến những sản phẩm an toàn sức khỏe và nâng cao thu nhập cho đối tác.
 - Là kênh bán hàng hiệu quả và ổn định cho các nhà sản xuất có năng lực và đạo đức.
- Với nhân viên: Mang lại cho nhân viên sự tử tế, niềm vui, sung túc và niềm tự hào.

Bach Hoa Xanh:

A. Achieving at least VND 7,000 billion in revenue growth in 2025 through :

- Driving same-store sales growth.
- Opening 200–400 new stores in both existing regions and new provinces in the Central region.
- Growing online sales by at least 300% compared to 2024.
- Procurement: Controlling and enhancing product quality and safety for fresh foods and capitalizing on opportunities for FMCGs.
- Ongoing optimization of store operating costs and logistics expenditures.

B. Vision: Bach Hoa Xanh aims to become the leading grocery retail chain in Vietnam, achieving \$10 billion in revenue by 2030.

- For customers:
 - Offline: Offering a wide range of essential and safe products, with outstanding shopping experiences.
 - Online: Cater diverse needs for food and consumer goods through a seamless and efficient shopping experience.
- For suppliers:
 - Partnering with farmers to provide consumers with safe products while improving farmers' incomes.
 - Serving as an efficient and stable sales channel for professional and ethical manufacturers.
- For employees: Bringing kindness, joy, prosperity, and pride to employees.



ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2025/ *BUSINESS GUIDANCE IN 2025*

Chuỗi nhà thuốc An Khang: Đặt mục tiêu hòa vốn vào quý 2/2025.

- Hoàn thiện danh mục thuốc, nâng cao chuyên môn dược và tích cực bổ sung năng lực vận hành.
- Tập trung vào “chất” của từng nhà thuốc và sau đó cân nhắc việc mở rộng chậm và chắc sau khi hòa vốn.
- Định hướng phát triển của An Khang là trở thành chuỗi nhà thuốc “tử tế” và hướng tới việc chăm sóc sức khỏe của khách hàng.

Chuỗi Avakids: Doanh thu tăng trên 10% trong 2025 và đóng góp lợi nhuận cả năm cho Tập đoàn.

- Chuỗi không chú trọng mở rộng điểm bán.
- Tập trung vào kênh online các sản phẩm mẹ và bé để phù hợp với xu hướng tiêu dùng mới. Với tỷ trọng online dự kiến hơn 50%.

Chuỗi EraBlue: Doanh thu tăng trên 50% và đạt lợi nhuận cả năm.

- Tiếp tục mở rộng, dự kiến đạt 150 cửa hàng vào cuối năm 2025.
- Tạo sự khác biệt vượt trội về dịch vụ sau bán hàng bao gồm giao hàng, lắp đặt nhanh, bảo hành.
- Tìm kiếm cơ hội cải thiện biên lợi nhuận gộp.
- Tối ưu chi phí vận hành.
- Nâng cao năng lực bán hàng và phát triển mảng online.

An Khang Pharmacy: Aiming to achieve breakeven by Q2/2025.

- Refining its product portfolio, strengthening pharmaceutical expertise, and optimizing operational capabilities in 2025.
- Focusing on the “quality” of each pharmacy and considering slow and steady expansion after achieving breakeven.
- An Khang is committed to being a “kind and trustworthy” pharmacy chain, focusing on healthcare services for its customers.

Avakids: In 2025, Avakids targets to achieve 10% revenue growth and contribute full-year profits to the Group.

- The focus will not be on physical store expansion.
- Prioritizing online sales for mother and baby products to align with new consumer trends, with an expected online sales ratio of over 50%.

EraBlue: Achieving over 50% revenue growth and full-year profitability.

- Continuing expansion, targeting 150 stores by the end of 2025.
- Establishing a significant competitive advantage in after-sales services, including fast delivery, installation, and warranty support.
- Seeking opportunities to improve gross profit margins.
- Optimizing operating costs.
- Building and developing online sales channels.



**Mời quý vị theo dõi audio
nội dung buổi họp tiếng Việt
[TẠI ĐÂY](#)**

*Please refer to the full audio
of the Meeting in English
[CLICK HERE](#)*

Mọi ý kiến đóng góp, xin vui lòng
gửi email cho chúng tôi tại
*Kindly send us your comments
(if any) via*

investor@thegioididong.com

TRÂN TRỌNG
THANK YOU!