

Số: 01/BBH/ĐHĐCĐ/2025

TP. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 04 năm 2025

**BIÊN BẢN HỌP**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Điều lệ Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (“Công Ty”) như được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm.

**A. Thông tin doanh nghiệp**

Tên doanh nghiệp : **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG (“Công ty”)**  
Địa chỉ trụ sở chính : Số 222 Yersin, phường Phú Cường, Thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, Việt Nam  
Mã số thuế : 0306731335  
Mã chứng khoán : **MWG**  
Thời gian, địa điểm họp : 13:30 – 16:00 ngày 26/04/2025 tại Tòa nhà MWG, Lô T2-1.2, Đường D1, Khu Công Nghệ Cao, Phường Tân Phú, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh.

**B. Thành phần tham dự Đại hội**

- Các cổ đông hoặc người được ủy quyền hợp lệ của cổ đông nắm giữ cổ phiếu MWG theo danh sách cổ đông chốt vào ngày 24 tháng 03 năm 2025 mà Công ty nhận được từ Tổng Công Ty Lưu Ký và Bù Trừ Chứng Khoán Việt Nam – VSDC (“Danh sách cổ đông”).
- Các thành viên Hội đồng quản trị Công ty có mặt trực tiếp tại địa điểm họp:
  - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch Hội đồng quản trị
  - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Thành viên Hội đồng quản trị
- Các thành viên Hội đồng quản trị Công ty tham dự trực tuyến:
  - Ông Trần Huy Thanh Tùng – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Đặng Minh Lượm – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Robert Alan Willett – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Thomas Lanyi – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Đào Thế Vinh – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Nguyễn Tiến Trung – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Đỗ Tiến Sĩ – Thành viên Hội đồng quản trị
- Các thành viên Ủy Ban Kiểm Toán, Ban Giám Đốc Công ty và các công ty con.
- Các cổ đông/đại diện cổ đông của Công ty tham dự Đại hội trực tiếp tại địa điểm

họp và theo dõi Đại hội trực tuyến tại Website <https://dhcd.mwg.vn/>

- Khách mời:

Các đại diện của Công ty Kiểm toán Ernst & Young, cùng các quý anh chị đại diện báo đài, quý ngân hàng, quý đối tác tham dự trực tiếp Đại hội tại địa điểm họp và theo dõi Đại hội trực tuyến tại website <https://dhcd.mwg.vn/>.

## **C. Diễn biến Đại hội**

### **I. Khai mạc Đại hội**

#### 1. Báo cáo thẩm tra tư cách cổ đông:

Ông Hoàng Hữu Hưng đại diện Công ty lên báo cáo kết quả thẩm tra tư cách cổ đông như sau:

- Tổng số cổ đông của Công ty: 36.015 cổ đông theo Danh sách cổ đông chốt ngày 24/3/2025.
- Tổng số cổ phần có quyền biểu quyết: 1.461.484.209 cổ phần.
- Tính từ 12:00 ngày 05/04/2025 đến thời điểm 13 giờ 40 phút ngày 26/04/2025:
- Tổng số cổ đông tham dự Đại hội là: 840 cổ đông.
- Tổng số cổ phần của cổ đông tham dự Đại hội là: 811.459.012 cổ phần.
- ĐẠT TỶ LỆ: 55,52%, trên 50% tổng số phiếu biểu quyết.

Căn cứ Luật Doanh nghiệp hiện hành và Điều lệ của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động, cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025 của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động đủ điều kiện tiến hành.

#### 2. Giới thiệu thành phần tham gia Đại hội:

- Chủ tọa và Ban điều hành bao gồm:

- Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động làm Chủ tọa Đại hội
- Ông Vũ Đăng Linh – Tổng giám đốc Công ty Cổ Phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Ông Đoàn Văn Hiểu Em – Tổng giám đốc Công ty Cổ Phần Thế Giới Di Động
- Ông Phạm Văn Trọng – Tổng giám đốc Công ty Cổ Phần Thương Mại Bách Hóa Xanh

- Ban thư ký bao gồm:

- Ông Đoàn Phan Trung Kiên – Thư ký
- Ông Triệu Thanh Thịnh – Thành viên

- Ban kiểm phiếu đã được đại hội thông qua với tỷ lệ tán thành 100% bao gồm:

- Ông Hoàng Hữu Hưng – Trưởng Ban kiểm phiếu
- Bà Phạm Thị Ngọc Yến – Thành viên Giám sát
- Bà Trần Thị Kim Loan – Thành viên Giám sát

### **II. Thể thức và nội dung Đại hội**

- #### 1. Chương trình và nội dung của Đại hội bao gồm Tờ trình Đại hội đồng cổ đông số 01\_2025/TT/ĐHĐCĐ/MWG ban hành ngày 04/04/2025, sửa đổi bổ sung Tờ trình lần 1 số 02\_2025/TT/ĐHĐCĐ/MWG ban hành ngày 11/04/2025 và sửa đổi bổ

sung Tờ trình lần 2 số 03\_2025/TT/ĐHĐCĐ/MWG do Chủ tịch HĐQT ban hành 23/04/2025 (“Tờ Trình”) và các tài liệu Đại hội khác đã được công bố công khai trên website mwg.vn đã được thông qua với tỷ lệ 100% tổng số phiếu biểu quyết dự họp.

2. Thành phần Ban kiểm phiếu (như nêu trên) thông qua với tỷ lệ 100% tổng số phiếu biểu quyết dự họp.
3. Hình thức biểu quyết bằng phương tiện trực tuyến trên website <https://dhcd.mwg.vn/>, và quy chế biểu quyết ban hành ngày 27/03/2025 đã có hiệu lực áp dụng tại Đại hội Đồng Cổ đông Thường niên năm 2025 và được 100% cổ đông dự họp thông qua.
4. Cổ đông tham dự Đại hội tại địa điểm họp đặt câu hỏi trực tiếp. Cổ đông theo dõi qua phương tiện điện tử trực tuyến sử dụng tính năng “Đặt Câu Hỏi” của website “mwg.vn” theo quy chế đăng ký, tham dự và biểu quyết ban hành ngày 27/03/2025.

### III. Thảo luận tại Đại hội

#### **Điều 1: Báo Cáo Của Hội Đồng Quản Trị Trong Năm 2024 Và Tình Hình Thực Hiện Nghị Quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông Thường Niên Năm 2024 Số 01/NQ/ĐHĐCĐ/2024 Ngày 13/04/2024**

Không có cổ đông đặt câu hỏi và nêu ý kiến của liên quan đến Điều 1.

#### **Điều 2: Báo Cáo Tài Chính Kiểm Toán 2024**

Không có cổ đông đặt câu hỏi và nêu ý kiến của liên quan đến Điều 2.

#### **Điều 3: Kế Hoạch Kinh Doanh Và Định Hướng Năm 2025**

**Câu hỏi 1:** Công ty đánh giá thế nào về tác động của chính sách thuế Mỹ đến kinh tế Việt Nam và hoạt động kinh doanh? Cơ hội, thách thức ra sao và liệu Công ty có điều chỉnh kế hoạch nếu tình hình kém khả quan?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Chúng tôi là doanh nghiệp bán lẻ tại Việt Nam, không xuất khẩu, chủ yếu mua hàng từ châu Á nên chịu tác động gián tiếp từ chính sách thuế quan của Mỹ, do chính sách này có thể ảnh hưởng chung đến tiêu dùng, xuất khẩu, việc làm và thu nhập tại Việt Nam. Trong 2 năm qua, Công ty đã tái cấu trúc, trở nên gọn nhẹ và linh hoạt hơn, giúp thích ứng nhanh với thay đổi thị trường. Với nền tảng tích lũy nguồn lực lớn và quản trị linh hoạt, khả năng chống chịu tốt. Khi thị trường biến động, doanh nghiệp lớn như chúng tôi sẽ có thêm nhiều cơ hội.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Các doanh nghiệp xuất khẩu sang Mỹ sẽ chịu ảnh hưởng trực tiếp. Chúng tôi là nhà bán lẻ phục vụ trong nước nên chỉ bị tác động gián tiếp, thông qua việc thu nhập người lao động giảm, chi tiêu suy yếu. Tuy nhiên, chúng tôi

tin rằng với chính sách đẩy mạnh chi tiêu công của Chính phủ, tác động tiêu cực sẽ được bù đắp phần lớn. Về nội tại doanh nghiệp, dù thị trường khó khăn, Công ty vẫn tăng trưởng nhờ hiệu ứng người lớn mạnh lên, thị phần tích lũy lớn tiếp tục mở rộng. Vì vậy, chúng tôi không quá lo ngại về tác động từ thuế quan Mỹ.

**Câu hỏi 2:** Trong bối cảnh thị trường bão hòa và cạnh tranh gay gắt, xin Ban Lãnh Đạo (“BLĐ”) chia sẻ chiến lược tăng trưởng bền vững 5 năm tới, các kế hoạch mở rộng biên lợi nhuận, nâng hiệu quả sử dụng vốn và đa dạng hóa nguồn thu.

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Chúng tôi dự báo ngành điện thoại, điện máy năm 2025 tăng trưởng nhẹ 5–8%. Thế Giới Di Động (“TGDD”) đặt mục tiêu tăng trưởng mạnh và tham vọng nâng thị phần từ 50–60% hiện tại lên 70–80% vào năm 2030. Giai đoạn mở rộng cửa hàng đã qua, chúng tôi tập trung tăng trưởng trên nền tảng hiện hữu: hợp tác sâu với đối tác (familyship), mở rộng danh mục hàng hóa, tối ưu chi phí vận hành và đẩy mạnh bán hàng trả chậm để kích cầu. Đồng thời, chúng tôi triển khai dịch vụ trọn vòng đời sản phẩm, nâng cao trải nghiệm khách hàng, tăng doanh thu và biên lợi nhuận. Online cũng là trọng tâm với hướng đi mới, hiệu quả hơn, kết hợp chặt chẽ online–offline.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: 15 năm đầu, Công ty phát triển bằng mở rộng kênh phân phối. Từ 2023, chúng tôi chuyển sang mô hình mới: phát triển trên quy mô và chất lượng sẵn có. Dù giảm 400 cửa hàng, doanh thu vẫn tăng gần 20%. Mô hình mới không giới hạn, cho phép chúng tôi đẩy mạnh từng sản phẩm, từng ngành hàng và tiếp tục nâng thị phần từ 50–60% lên 70–80%. Với quy mô hiện tại, TGDD không chỉ mở rộng thị phần mà còn có khả năng tạo ra thị trường mới.

**Câu hỏi 3:** Về Bách Hóa Xanh (“BHX”), Công ty có giữ mục tiêu mở 400 cửa hàng năm nay không? Thuận lợi và thách thức khi mở rộng ra thị trường miền Trung?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: BHX đã mở nhanh 200 cửa hàng đầu năm đúng kế hoạch, ưu tiên chất lượng hơn số lượng. Công ty tập trung vào mở cửa hàng đến đâu chắc đến đó, nên chúng tôi tự tin sẽ hoàn tất mục tiêu 400 cửa hàng.

**Câu hỏi 4:** Kỳ vọng doanh thu bình quân BHX năm 2025 đạt bao nhiêu so với mức 2,1–2,2 tỷ hiện tại và biện pháp cải thiện là gì?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Tùy theo số lượng cửa hàng mở mới sẽ tác động đến doanh thu trung bình của tổng số cửa hàng. BHX đặt mục tiêu tăng doanh thu trung bình cửa hàng cũ trên 10%. Để đạt mục tiêu này, chúng tôi cải thiện chất lượng hàng hóa, đặc biệt là hàng tươi, và tối ưu môi trường mua sắm nhanh, dễ dàng, thuận tiện hơn cho khách hàng.

**Câu hỏi 5:** Trong kế hoạch lợi nhuận là 4.850 tỉ đồng lợi nhuận, kỳ vọng lợi nhuận từ BHX và lợi nhuận các chuỗi còn lại là bao nhiêu?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Công ty kỳ vọng lợi nhuận 2025 tối thiểu của BHX là 500 tỉ, còn lại là đến từ TGDD.

**Câu hỏi 6:** Với kinh nghiệm quản lý Topcare, em thấy tiềm năng mảng bảo hành Apple rất lớn mà chưa được đầu tư đúng mức. MWG có kế hoạch phát triển mảng bảo hành, đặc biệt là Topcare trong thời gian tới không?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Topzone không chỉ bán sản phẩm Apple mà còn mang đến không gian trải nghiệm chuẩn Apple, tạo cầu nối hợp tác hiệu quả với Apple. Các sản phẩm Apple cũng có tại TGDD/ĐMX. Topcare là chuỗi bảo hành ủy quyền của Apple, hoàn thiện chu trình từ mua sắm đến bảo hành, phục vụ khách hàng TGDD/Topzone và khách hàng từ chuỗi bán lẻ khác. Chúng tôi đang mở rộng Topcare để nâng cao dịch vụ.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Topcare đã có lợi nhuận, nhưng chúng tôi chưa tập trung phát triển mạnh vì còn nhiều mảng khác sinh lời cao hơn.

**Câu hỏi 7:** Công ty gặp khó khăn gì trong việc mở rộng Erablue tại Indonesia khi đã tìm ra công thức chiến thắng như Điện Máy Xanh (“ĐMX”)? Độ khả thi của kế hoạch mở 150 cửa hàng cuối năm nay? MWG có ý định tăng tỷ lệ sở hữu để hợp nhất kết quả kinh doanh của Erablue không?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Erablue sẽ khai trương cửa hàng thứ 100 vào ngày 06/5/2025, đạt mốc 100 cửa hàng sau 2 năm. Chuỗi đã có lãi từ Quý 03/2024 tại Indo. Kế hoạch 150 cửa hàng cuối năm không thay đổi, và chúng tôi hướng tới 500 cửa hàng vào 2027 và IPO tại Indo. Mọi thứ đang diễn ra đúng kế hoạch giữa MWG và đối tác.

**Điều 4: Phương Án Chi Trả Cổ Tức Bằng Tiền Mặt Từ Nguồn Lợi Nhuận Giữ Lại.**

**Câu hỏi 8:** Công ty có kế hoạch chia cổ tức khi nào? Và đây có phải là định hướng lâu dài của công ty không?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Chúng tôi dự kiến chia cổ tức vào Quý 03/2025, việc chia cổ tức đã thực hiện từ 2016 và sẽ tiếp tục trong thời gian tới.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Kế hoạch ban đầu là chia 1.000 đồng/cổ phiếu. Sau khi phát sinh các rủi ro về chính sách thuế quan, chúng tôi điều chỉnh tối đa 1.000 đồng để dự phòng tình huống xấu. Tuy nhiên, khả năng cao vẫn duy trì mức 1.000 đồng/cổ phiếu với giá trị khoảng 1.500 tỷ đồng, trừ khi xảy ra xáo trộn lớn trên thế giới.

**Điều 5: Phương Án Phát Hành Cổ Phiếu Theo Chương Trình Lựa Chọn Cho Người Lao Động Cho Các Lãnh Đạo Và Cán Bộ Quản Lý Chủ Chốt Của Công Ty Và Các Công Ty Con Dựa Trên Tăng Trưởng Lợi Nhuận Sau Thuế (LNST)**

## **Và Tăng Trưởng Giá Cổ Phiếu MWG So Với Tăng Trưởng VNIndex Trong Năm 2025 (ESOP 2025).**

**Câu hỏi 9:** Liên quan đến ESOP 2025, ESOP có hướng đến giá trị dài hạn của Công ty, tại sao Công ty chỉ áp dụng những chỉ tiêu ngắn hạn cho năm 2025 mà không đặt KPI tài chính tích lũy nhiều năm để bảo đảm lợi ích của người lao động gắn chặt với giá trị tích lũy cho cổ đông.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Nếu công ty chưa niêm yết, chúng tôi hoàn toàn có thể xây dựng một chính sách dài hạn trong 5 năm. Tuy nhiên, do công ty đã niêm yết, việc áp dụng chính sách dài hạn trở nên không khả thi. Nguyên nhân là cơ cấu cổ đông thay đổi hàng năm; cổ đông hiện tại có thể thông qua chính sách, nhưng cổ đông mới năm sau có quyền phủ quyết, làm gián đoạn cam kết với đội ngũ. Pháp luật cho phép điều chỉnh chính sách theo từng nhiệm kỳ, dẫn đến rủi ro lớn trong việc duy trì các cam kết dài hạn. Vì vậy, xét về kỹ thuật, chúng tôi phải xây dựng chính sách có tính ngắn hạn và linh hoạt, nhằm đảm bảo tính khả thi và tạo động lực bền vững cho đội ngũ. Cá nhân tôi vẫn mong muốn một chính sách dài hạn hơn, và đây cũng là định hướng chúng tôi đang triển khai cho Bách Hóa Xanh, trong giai đoạn công ty chưa niêm yết. Đây là sự cân đối cần thiết giữa mục tiêu ngắn hạn và dài hạn.

### **Điều 6: Mua Lại Cổ Phiếu Của Chính Mình Và Các Công Việc Liên Quan**

**Câu hỏi 10:** Công ty có kế hoạch mua lại tối đa 10 triệu cổ phiếu quỹ, thực hiện khi nào? Đây có phải là định hướng Công ty muốn duy trì lâu dài hay không?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Năm 2024, Công ty có kế hoạch mua lại 100 tỷ giá trị cổ phiếu quỹ nhưng do không lường trước được thủ tục pháp lý, kế hoạch không thực hiện được. Năm 2025, Công ty tiếp tục trình phương án mua lại tối đa 10 triệu cổ phiếu quỹ, đã chuẩn bị kỹ thủ tục và sẽ bắt đầu ngay sau khi đại hội thông qua. Sau khi thực hiện, Công ty thông tin cho cổ đông.

### **Điều 7: Sửa Đổi Điều Lệ**

Không có cổ đông đặt câu hỏi và nêu ý kiến của liên quan đến Điều 7.

### **Điều 8: Lựa Chọn Công Ty Kiểm Toán Độc Lập Cho Năm 2025**

**Câu hỏi 11:** EY đã kiểm toán cho Công ty trong hơn 10 năm qua. Công ty dựa trên tiêu chí gì để lựa chọn công ty kiểm toán? Làm thế nào để bảo đảm tính độc lập, khách quan trong việc kiểm toán?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Như Điều 8 đã nêu, chúng tôi sẽ lựa chọn một trong bốn công ty Big Four của thế giới để kiểm toán. EY đã thực hiện kiểm toán trong nhiều năm qua. Trong thủ tục kiểm toán của EY, ít nhất 02 năm một lần EY sẽ thay đổi

kiểm toán; và giám đốc cấp cao kiểm toán cũng thay đổi sau mỗi 02 năm. Do đó, đội ngũ kiểm toán đã có thay đổi.

**Câu hỏi 12:** Theo thông lệ quốc tế, thông thường các Công ty sẽ thay đổi công ty kiểm toán 05 năm/lần, để tăng điểm ESG thì mình cũng nên theo thông lệ quốc tế.

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Chúng tôi ghi nhận ý kiến của cổ đông.

### **Điều 9: Thù Lao Và Giao Dịch Với Thành Viên Hội Đồng Quản Trị Và Ủy Ban Kiểm Toán Cho Năm 2025**

**Câu hỏi 13:** Cổ đông có câu hỏi liên quan đến thành viên Hội đồng quản trị là ông Robert có hợp đồng tư vấn với Công ty. Làm thế nào để Công ty kiểm soát việc chống xung đột lợi ích liên quan đến vấn đề này?

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Ông Robert là chuyên gia đã đồng hành và tư vấn cho công ty trong suốt hơn 15 năm qua, đóng góp rất nhiều vào việc định hình và phát triển mô hình kinh doanh hiện tại. Một ví dụ điển hình là khi ông khuyên không nên tham gia mạng ảo, dựa trên kinh nghiệm thực chiến toàn cầu, giúp chúng tôi tránh được rủi ro lớn. Điều này thể hiện giá trị thực tiễn và chiều sâu kinh nghiệm mà ông Robert mang lại, không chỉ dựa trên lý thuyết mà còn từ thực chiến quốc tế. Công ty nhận định rằng mức chi phí cho hợp đồng tư vấn là hợp lý và đáng giá dựa trên những đóng góp của ông, so với giá trị thị trường của công ty ở quy mô cả trăm ngàn tỷ đồng. Việc lựa chọn ông Robert làm nhà tư vấn được đánh giá là đầu tư hiệu quả để có được những tư vấn của một chuyên gia (CEO/Chairman) có thương hiệu và thực chiến.

### **Điều 10: Bầu Thành Viên Hội Đồng Quản Trị Nhiệm Kỳ 2025-2028**

**Câu hỏi 14:** Tại sao anh Tài tham gia với tư cách là Thành viên không điều hành, anh Tài còn có ý định gắn bó công ty như thế nào? Công Ty có chiến lược gì để xây dựng, bồi dưỡng và trao quyền cho đội ngũ kế thừa để dẫn dắt Công ty tăng trưởng mạnh mẽ trong tương lai.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Tôi không điều hành trực tiếp nữa vì có 03 người lãnh đạo các chuỗi: anh Hiếu Em, anh Trọng và anh Linh. Vai trò của tôi hiện nay là giữ vững tinh thần chiến đấu cho đội ngũ và đóng vai trò người dẫn dắt, tư vấn để các bạn trở thành những người giỏi hơn, có tâm tốt hơn, và sẵn sàng tiếp nối sự nghiệp của tập đoàn trong tương lai. Tôi không còn điều hành hay ra quyết định kinh doanh hàng ngày, nhưng vẫn tham gia định hướng lớn, cũng như hỗ trợ tinh thần và lãnh đạo. Tôi khẳng định, sự chuyển giao thế hệ lãnh đạo tập đoàn sẽ diễn ra một cách bài bản, chủ động, có lộ trình, chứ không diễn ra một cách đột ngột để thế hệ mới tiếp quản, dẫn dắt tập đoàn đi xa hơn trong tương lai.

**Câu hỏi 15:** Công ty dựa trên tiêu chí nào để đề cử thành viên Hội đồng quản trị?

MWG vui lòng chia sẻ thêm về việc vì sao Thành viên HĐQT độc lập đang dưới 50% và liệu Công ty có tăng cường tính độc lập của Thành viên HĐQT trong tương lai hay không?

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Tiêu chí để lựa chọn thành viên HĐQT bao gồm thành viên HĐQT độc lập và điều hành là phải có đóng góp đáng kể cho Tập đoàn và sự an toàn về bảo mật thông tin. Nếu hội đủ hai yếu tố, tôi sẵn sàng mời tham gia. Công ty muốn tăng thành viên HĐQT độc lập nhưng rất khó, vì người có năng lực thực sự và có khả năng đóng góp thường rất bận rộn, không dễ mời. Ngược lại, những người sẵn sàng tham gia thì phần lớn đến từ môi trường học thuật (academy), nói tốt nhưng khi bắt tay vào thực tế thì lại không hiệu quả, dễ gây thiệt hại. Ông Robert và Thomas là hai người tôi đánh giá có đóng góp lớn và có kinh nghiệm quốc tế rõ ràng.

**Câu hỏi 16:** Thành viên trong HĐQT đều là nam giới, trong tương lai Công ty có cân nhắc bổ nhiệm thành viên nữ trong HĐQT hay không?

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Việc đặt vấn đề nam hay nữ ngay từ đầu đã là một hình thức phân biệt đối xử. Điều quan trọng không nằm ở giới tính, mà nằm ở việc bất kỳ ai đáp ứng đầy đủ các tiêu chí đề ra thì đều có thể trở thành thành viên Hội đồng Quản trị.

## **PHẦN THẢO LUẬN KHÁC:**

**Câu hỏi 17:** Chi phí mở cửa hàng BHX ở miền Trung thấp hơn khoảng bao nhiêu % so với cửa hàng cũ? Doanh thu bình quân cửa hàng BHX mới tại miền Trung là bao nhiêu để có lãi? Về Erablue, dù đã có kinh nghiệm tại Việt Nam, tại sao việc mở cửa hàng ở Indonesia lại không nhanh hơn? Việc chọn địa điểm là do đối tác hay TGDD chủ động?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Chi phí để mở BHX giảm hơn 30% so với trước đây, để đạt điểm hòa vốn (gồm chi phí kho vận) thì doanh thu cần đạt khoảng 1,2 - 1,5 tỉ đồng.

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Erablue đã đạt 100 cửa hàng và có lãi sau 2 năm nhờ kinh nghiệm vận hành tại Việt Nam, cơ bản chúng tôi bước qua giai đoạn thử nghiệm đánh giá đây là mô hình thành công. Tuy nhiên, khi mở rộng sang các quốc gia khác, cần thích ứng với sự khác biệt về tập quán, hành vi mua sắm và văn hóa. Mục tiêu mở thêm 500 cửa hàng và IPO vẫn không thay đổi. Từ nay đến thời điểm IPO, Erablue sẽ tập trung vào mở rộng hiệu quả, mang đến giá trị dịch vụ khác biệt mà người dân Indo đón nhận.

**Câu hỏi 18:** Trong lợi nhuận sau thuế Quý 1, cơ cấu lợi nhuận này thì tỉ trọng của BHX chiếm bao nhiêu? Doanh thu cửa hàng ở khu vực phía Nam là 2,1 tỉ thì mức này đã cao nhất chưa? Có thể tăng nữa hay không? Về vấn đề quản trị chất lượng.



Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Trong quý 1 có tháng 2 là Tết nên BHX chỉ bán hàng trong 20 ngày, nhìn chung kết quả kinh doanh của BHX vẫn có lời trong Quý 1, nhưng không nhiều. BHX vẫn tự tin cho mục tiêu tối thiểu 500 tỉ đồng trong năm nay.

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Doanh thu trung bình của các cửa hàng BHX ở Hồ Chí Minh khoảng 2 tỉ đến 2,1 tỉ, với 30% cửa hàng quá tải, còn lại 70% vẫn có dư địa tăng trưởng. BHX tự tin tăng trưởng thêm 10%. Về chất lượng, BHX quyết liệt triển khai từ giữa 2024 để đảm bảo hàng tươi ngon, an toàn. Chúng tôi đang phối hợp với cơ quan nhà nước và nhà cung cấp để kiểm soát chất lượng, đồng thời chọn các đối tác uy tín như CP, Minh Phú để cung cấp sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu.

**Câu hỏi 19:** Công ty cho biết triển vọng kinh doanh của An Khang? Với mô hình hiện tại An Khang đã hoàn thiện và sẵn sàng tái mở rộng chưa? Công ty có tự tin mục tiêu hòa vốn trong năm nay không?

Ông Hiếu Em trả lời: An Khang hiện có khoảng 326 cửa hàng, doanh thu trung bình trên 500 triệu, có shop đạt từ 700 triệu đến hơn 1 tỉ đồng. Giai đoạn 2022-2023, TGDĐ tập trung vào TGDĐ/ĐMX do suy thoái kinh tế, nhưng An Khang đã cải thiện doanh thu và giảm lỗ so với năm trước. Chúng tôi đã tìm ra công thức hòa vốn và có lãi trong năm nay. Việc mở rộng sẽ được thực hiện khi thời điểm phù hợp.

**Câu hỏi 20:** Kết quả kinh doanh Quý 01 của Công ty rất tuyệt vời, lợi nhuận tăng trưởng mạnh do chi phí giảm. BLĐ cho biết dự kiến trong thời gian tới chi phí này có tiếp tục giảm không? Công ty có kỳ vọng kết quả khả quan trong quý 02 năm nay không?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Doanh thu quý 01 tăng trưởng hơn 15% so với cùng kỳ, lợi nhuận cải thiện tốt. Kết quả này nhờ doanh thu tăng, lãi gộp cải thiện, số cửa hàng và chi phí giảm, dẫn đến hiệu quả cao hơn. Chúng tôi kỳ vọng tiếp tục duy trì xu hướng này trong quý 2.

**Câu hỏi 21:** Chia sẻ dư địa lĩnh vực đầu tư tài chính hiện tại và tương lai, cũng như rủi ro liên quan về biến động thị trường và các yếu tố kinh tế vĩ mô?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Hoạt động cốt lõi của TGDĐ là kinh doanh bán lẻ. Với việc bán lẻ, thì chúng tôi có ưu thế về dòng tiền, công ty khai thác điều này để đầu tư tài chính. Phương châm khi đầu tư tài chính là thận trọng, gửi ngân hàng, hoặc giao dịch với các đối tác uy tín.

**Câu hỏi 22:** Tại sao nhà thuốc An Khang chưa triển khai dịch vụ tiêm chủng. Định hướng sản phẩm trọng tâm của Nhà thuốc là gì? Khi mà thị trường điện thoại chững lại, thiếu tính đột phá thì TGDĐ có bổ sung thêm sản phẩm, dịch vụ nào để cải thiện doanh thu không?

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Chúng tôi tin rằng việc tập trung vào cốt lõi là rất quan trọng, chuỗi được của chúng tôi sẽ ưu tiên bán thuốc, không làm thêm chùng. Mặc dù có những kế hoạch mở rộng sang ngành hàng mới, nhưng hiện tại chúng tôi chưa thể chia sẻ thêm.

**Câu hỏi 23:** Công ty Tận Tâm cung cấp dịch vụ gì cho các công ty khác trong Tập đoàn? Đóng góp gì cho MWG?

Ông Hiếu Em trả lời: Tận Tâm là công ty con của TGDD, chuyên cung cấp dịch vụ sau bán hàng như giao hàng và lắp đặt. Việc thành lập pháp nhân riêng giúp Tận Tâm không chỉ phục vụ TGDD mà còn mở rộng phục vụ khách hàng bên ngoài.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Chúng tôi không chỉ dừng lại ở việc bán hàng mà còn đảm bảo trách nhiệm khi sản phẩm đã vào tay khách hàng. Tận Tâm sẽ hỗ trợ bảo trì, bảo hành suốt thời gian sử dụng, mang đến sự yên tâm cho khách hàng. Do đó Tận Tâm mảnh ghép quan trọng giúp chúng tôi tạo ra sự khác biệt về dịch vụ và bảo hành này. Và góp phần giúp Công ty tiếp tục tăng trưởng thị phần trong các năm tới.

#### **IV. Kết quả biểu quyết tại Đại hội**

Tại thời điểm kết thúc biểu quyết vào lúc 15:00 ngày 26/04/2025 ghi nhận:

- Tổng số cổ đông tham dự Đại hội là: 913 cổ đông.
- Tổng số cổ phần của cổ đông tham dự Đại hội là: 845.128.633 cổ phần.
- ĐẠT TỶ LỆ: 57,83% tổng số phiếu biểu quyết
- Phương thức biểu quyết: biểu quyết trực tuyến.

(Để làm rõ, phiếu biểu quyết không hợp lệ là phiếu cổ đông không lựa chọn bất kỳ 3 phương án và không bấm nút biểu quyết hoặc gửi phiếu biểu quyết cho điều đó)

Chi tiết các từng điều được thông qua như sau:

#### **ĐIỀU 1. THÔNG QUA BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRONG NĂM 2024 VÀ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024 SỐ 01/NQ/ĐHĐCĐ/2024 NGÀY 13/04/2024**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ:** 39.862.082 phiếu

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ:** 805.266.551 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	762.116.415	2.500	43.147.636
<b>Tỷ lệ (%)</b>	94,64%	0%	5,36%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 94,64 %, điều này được thông qua**

## **ĐIỀU 2. THÔNG QUA BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN 2024**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ:** 39.862.382 phiếu

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ:** 805.266.251 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	761.393.215	712.000	43.161.036
<b>Tỷ lệ (%)</b>	94,55%	0,09%	5,36%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 94,55%, điều này được thông qua**

## **ĐIỀU 3. THÔNG QUA KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2025**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ:** 39.959.682 phiếu

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ:** 805.168.951 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	761.984.657	758	43.183.536
<b>Tỷ lệ (%)</b>	94,64%	0%	5,36%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 94,64 %, điều này được thông qua**

## **ĐIỀU 4. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN CHI TRẢ CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT TỪ NGUỒN LỢI NHUẬN GIỮ LẠI.**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ:** 39.960.882 phiếu

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ:** 805.167.751 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	761.979.715	39.500	43.148.536
<b>Tỷ lệ (%)</b>	94,64%	0%	5,36%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 94,64%, điều này được thông qua**

## **ĐIỀU 5. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU THEO CHƯƠNG TRÌNH LỰA CHỌN CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG CHO CÁC LÃNH ĐẠO VÀ CÁN BỘ QUẢN LÝ CHỦ CHỐT CỦA CÔNG TY VÀ CÁC CÔNG TY CON DỰA TRÊN TĂNG TRƯỞNG LỢI NHUẬN SAU**

**THUẾ (LNST) VÀ TĂNG TRƯỞNG GIÁ CỔ PHIẾU MWG SO VỚI TĂNG TRƯỞNG VNINDEX TRONG NĂM 2025 (ESOP 2025).**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 39.961.182 phiếu**

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 805.167.451 phiếu, với kết quả như sau:**

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	694.620.722	47.641.831	62.904.898
<b>Tỷ lệ (%)</b>	86,27%	5,92%	7,81%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 86,27%, điều này được thông qua**

**ĐIỀU 6. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN MUA LẠI CỔ PHIẾU CỦA CHÍNH MÌNH VÀ CÁC CÔNG VIỆC LIÊN QUAN.**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 39.962.082 phiếu**

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 805.166.551 phiếu, với kết quả như sau:**

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	760.138.005	1.755.100	43.273.446
<b>Tỷ lệ (%)</b>	94,41%	0,22%	5,37%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 94,41%, điều này được thông qua**

**ĐIỀU 7. THÔNG QUA SỬA ĐỔI ĐIỀU LỆ.**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 39.968.092 phiếu**

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 805.160.541 phiếu, với kết quả như sau:**

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	728.486.727	24.278.778	52.395.036
<b>Tỷ lệ (%)</b>	90,48%	3,02%	6,5%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 90,48%, điều này được thông qua**

**ĐIỀU 8. LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP CHO NĂM 2025**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 39.968.092 phiếu**

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 805.160.541 phiếu, với kết quả như sau:**

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	749.583.173	6.463.838	49.113.530
<b>Tỷ lệ (%)</b>	93,10%	0,8%	6,1%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 93,10%, điều này được thông qua**

## **ĐIỀU 9. THÔNG QUA THÙ LAO VÀ GIAO DỊCH VỚI THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ ỦY BAN KIỂM TOÁN CHO NĂM 2025**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 39.968.092 phiếu**

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 805.160.541 phiếu, với kết quả như sau:**

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	717.584.864	32.020.337	55.555.340
<b>Tỷ lệ (%)</b>	89,12%	3,98%	6,9%

**Tỷ lệ (%) tán thành: 89,12%, điều này được thông qua**

## **ĐIỀU 10. THÔNG QUA BẦU THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2025-2028.**

**Kết quả bầu dồn phiếu như sau:**

<b>TÊN ỨNG VIÊN</b>	<b>TỈ LỆ</b>	<b>TỔNG SỐ PHIẾU BẦU</b>
Ông Nguyễn Đức Tài - Thành viên HĐQT không điều hành	18,87%	1.127.506.173
Ông Vũ Đăng Linh - Thành viên HĐQT điều hành	13,17%	787.199.681
Ông Đoàn Văn Hiếu Em - Thành viên HĐQT điều hành	11,28%	674.266.517
Ông Phạm Văn Trọng - Thành viên HĐQT điều hành	11,20%	669.408.481
Ông Robert A. Willett - Thành viên HĐQT không điều hành	13,13%	784.702.640
Ông Thomas Lanyi - Thành viên HĐQT không điều hành	10,79%	644.786.362
Ông Nguyễn Tiến Trung - Thành viên HĐQT Độc Lập	10,78%	643.924.985
Ông Đỗ Tiên Sĩ - Thành viên HĐQT Độc Lập	10,78%	643.663.072

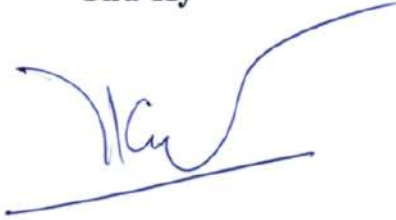
Như vậy, cả 08 thành viên đều trúng cử thành viên Hội Đồng Quản Trị.

Hội đồng quản trị toàn quyền triển khai các công việc nêu trên theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và các văn bản liên quan.

**V. Bế mạc Đại hội**

Ban thư ký Đại hội – đọc Biên bản Đại hội và được Đại hội thống nhất thông qua. Ông Nguyễn Đức Tài chủ tọa tuyên bố bế mạc Đại hội. Biên bản họp này được lập thành văn bản và được chúng tôi ghi âm, ghi hình đầy đủ và lưu trữ điện tử tại công ty. Các Tờ Trình (và các lần sửa đổi) quy định các nội dung chi tiết được đính kèm theo biên bản này.

**Thư Ký**



**ĐOÀN PHAN TRUNG KIÊN**

**Chủ tọa Đại hội**



**NGUYỄN ĐỨC TÀI**