



Tháng 8/August 2025



NỘI DUNG /

AGENDA

01

KẾT QUẢ KINH DOANH Q2-2025

MWG'S BUSINESS RESULTS 2Q2025

02

CẬP NHẬT TÌNH HÌNH KINH DOANH THÁNG 7-2025

PRELIM-PERFORMANCE IN JULY-2025

03

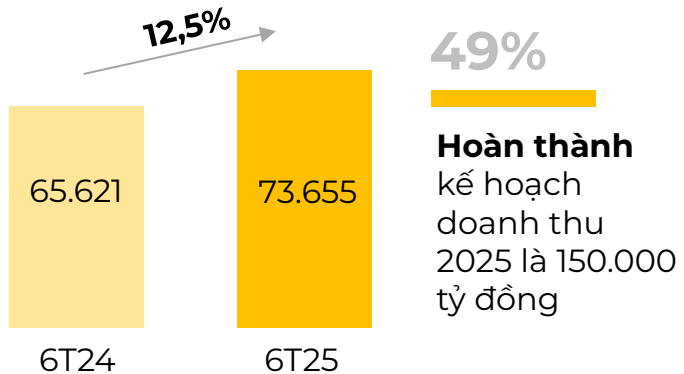
ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG ĐẾN 2030

GROWTH DRIVERS TOWARD 2030

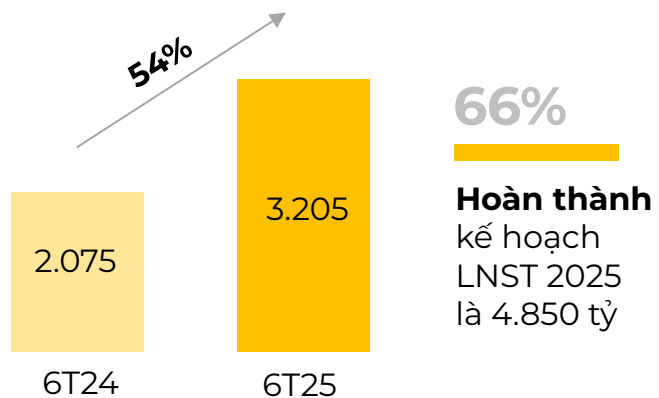


TỔNG QUAN KQKD Q2-2025/ *MWG'S BUSINESS RESULTS IN 2Q2025*

Doanh thu thuần (Tỷ đồng)



Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)

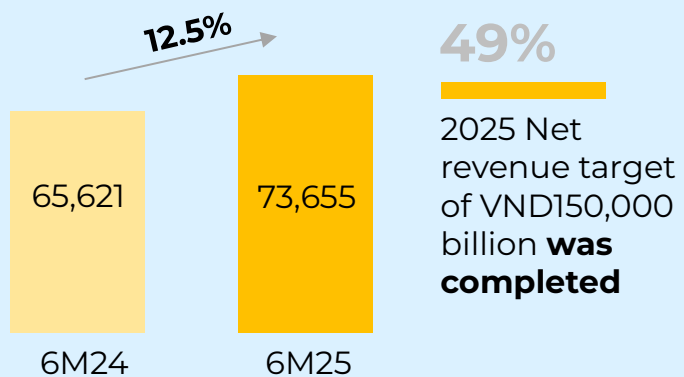


Kinh doanh Online

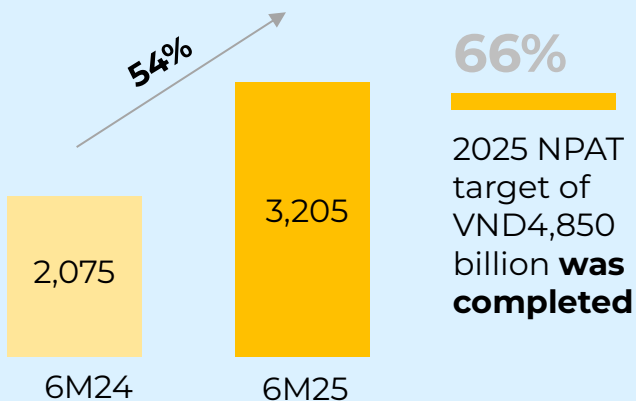


Doanh thu online 6T25 đạt gần 4,3 ngàn tỷ đồng, **chiếm 6%** tổng doanh thu của MWG

Net revenue (VND billion)



Net profit after tax (VND billion)



Online Sales

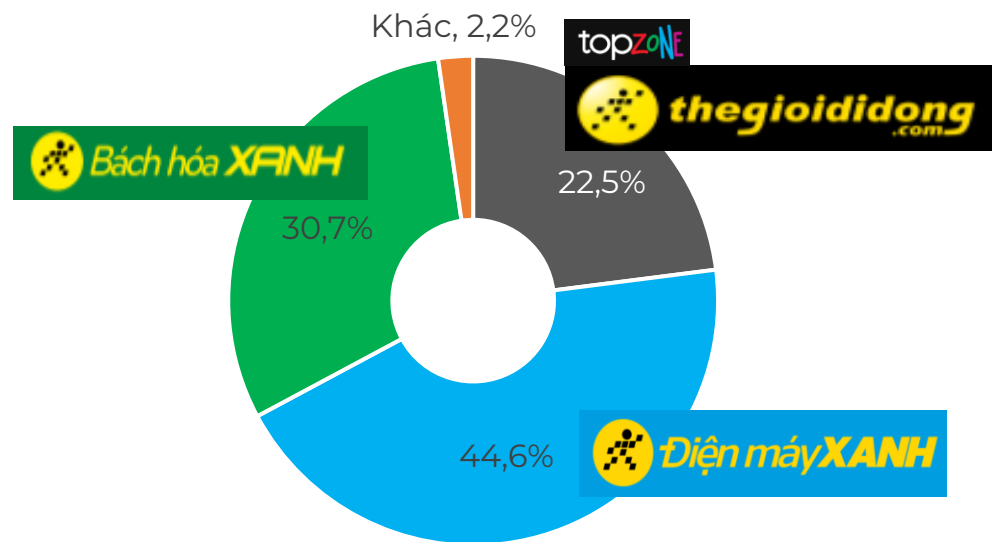


Total online revenue reached nearly VND 4.3 trillion in 1H25, **accounting for 6%** of MWG's total revenue

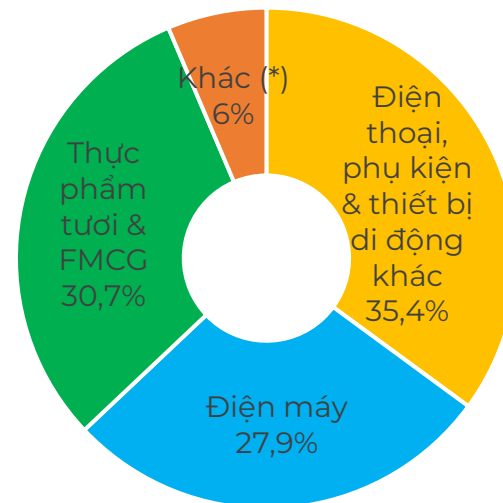


TỔNG QUAN KQKD Q2-2025/ *MWG'S BUSINESS RESULTS IN 2Q2025*

CƠ CẤU DOANH THU LŨY KẾ THEO CHUỖI

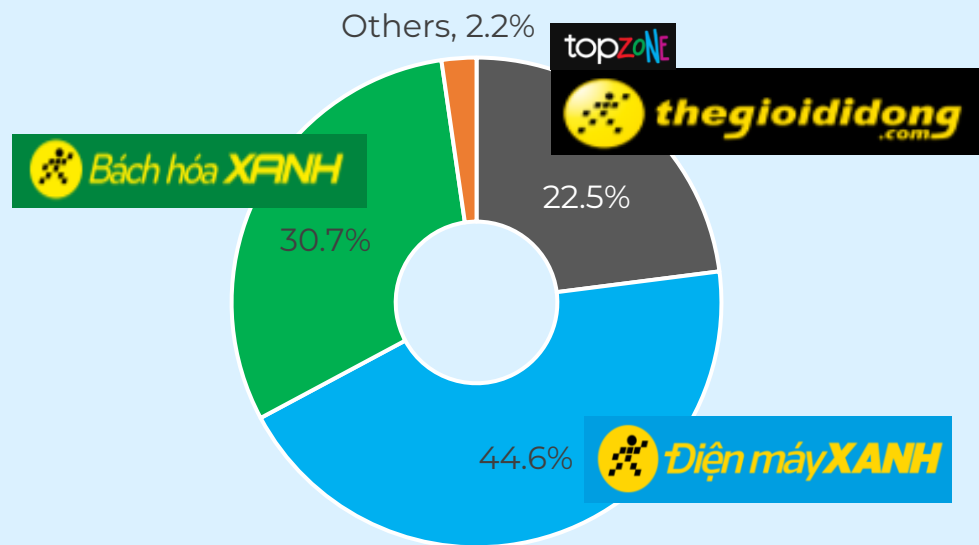


CƠ CẤU DOANH THU LŨY KẾ THEO SẢN PHẨM

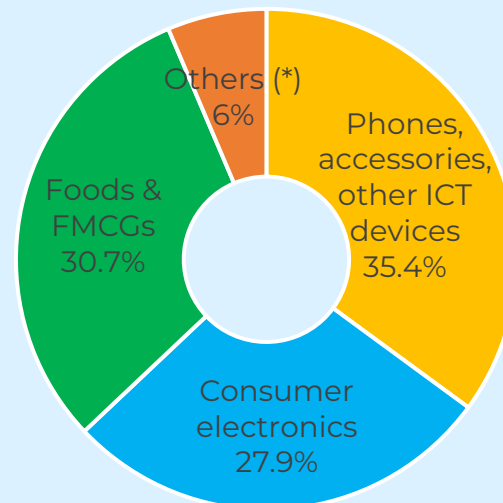


(*) Khác: sim, thẻ, dịch vụ, dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé...

YTD REVENUE BREAKDOWN BY CHAIN



YTD REVENUE BREAKDOWN BY CATEGORY



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



KQKD QUÝ 2-2025 – thegioididong.com và Điện Máy Xanh

BUSINESS RESULTS IN 2Q2025 – thegioididong.com and Dien May Xanh



DOANH THU/ REVENUE

49,4 nghìn tỷ đồng 6 tháng 2025, tăng 12% so với cùng kỳ/

Revenue in 1H25 was VND49.4 trillion, up 12% YoY

Doanh thu riêng quý 2-25 là 25,2 nghìn tỷ, tăng 10% so với cùng kỳ/

Revenue in Q2-25 was VND25.2 trillion, up 10% YoY



ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

67,1% tổng doanh thu MWG/ *67.1% of MWG's total revenue*



KÊNH ONLINE/ ONLINE SALES

2,7 ngàn tỷ đồng doanh thu trong 6 tháng 2025/

VND2.7 trillion in revenue in 1H2025



SỐ CỬA HÀNG/ STORES

3.038 cửa hàng tại cuối tháng 6-2025/

3,038 stores at the end of Jun-25



TĂNG TRƯỞNG DOANH THU CỬA HÀNG CŨ/ SSSG

>12% so với cùng kỳ/ *>12% YoY*



KQKD QUÝ 2-2025 – thegioididong.com và Điện Máy Xanh

BUSINESS RESULTS IN 2Q2025 – thegioididong.com and Dien May Xanh

Tăng trưởng ngành hàng

Growth by product categories

Ngành hàng/Product categories	So với cùng kỳ/YOY
Điện thoại, máy tính bảng, máy tính xách tay, phụ kiện Mobile phones, tablets, laptops, accessories	Tăng trưởng/Growth 20%-50%
Máy giặt, Gia dụng, thiết bị đeo Washing machines, home appliances, wearables	Tăng trưởng/Growth 10% - <20%
Ti vi, tủ lạnh TVs, refrigerators	Tăng trưởng/Growth 0% - <10%
Máy lạnh Air conditioners	Tăng trưởng/Growth <0%

Yếu tố thúc đẩy tăng trưởng vượt trội so với thị trường:

- ❑ Danh mục sản phẩm chiến lược, nhiều lựa chọn phù hợp với đa dạng nhu cầu của khách hàng.
- ❑ Giải pháp mua trước trả sau, giúp khách hàng dễ tiếp cận sản phẩm ngay cả khi tài chính chưa sẵn sàng.
- ❑ Tích hợp dịch vụ trọn vòng đời sản phẩm.

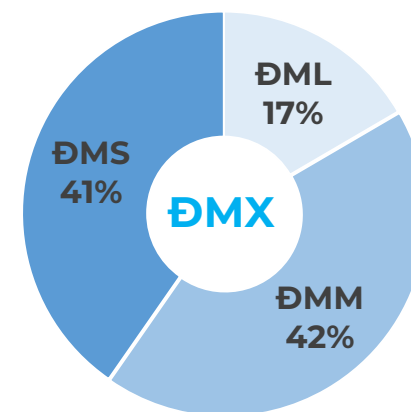
Key drivers of outperformance vs. the market:

- ❑ Strategic products offering with a wide range of options to capture diverse customer needs.
- ❑ Buy-now-pay-later solutions that make products more accessible even when customers are not financially ready.
- ❑ Integration of full product lifecycle services.

Mạng lưới cửa hàng

Store network

	2.023
	930
	85





KQKD QUÝ 2-2025 – Bách Hóa Xanh

BUSINESS RESULTS IN 2Q2025 – Bach Hoa Xanh



DOANH THU / REVENUE

22,6 nghìn tỷ đồng 6 tháng 2025, tăng >16% so với cùng kỳ/
Revenue in 1H25 was VND22.6 trillion, up >16% YoY

Riêng quý 2-2025 đạt 11,6 nghìn tỷ, tăng 13% so với cùng kỳ/
Revenue in 2Q2025 was VND11,6 trillion, up 13% YoY



ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

30,7% tổng doanh thu MWG/
30.7% of MWG's total revenue



KÊNH ONLINE/ ONLINE SALES

1,2 nghìn tỷ đồng trong 6 tháng 2025/
VND1.2 trillion in 1H2025



SỐ CỬA HÀNG/ STORES

2.184 cửa hàng tại cuối tháng 6-2025/
2,184 stores at the end of Jun-2025



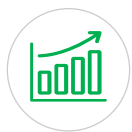
TĂNG TRƯỞNG DOANH THU CỬA HÀNG CŨ/ SSSG

>6% thu so với cùng kỳ/ >6% growth YoY



KQKD QUÝ 2-2025 – Bách Hóa Xanh

BUSINESS RESULTS IN 2Q2025 – Bach Hoa Xanh



MỞ RỘNG/EXPANSION

Sau 6 tháng đầu năm, công ty có thêm 414 cửa hàng, với hơn 50% tập trung ở miền Trung.

After 1H25, the company opened 414 new stores, with more than 50% located in the Central region.

Các cửa hàng mở mới năm 2025 đã đạt tổng lợi nhuận hoạt động dương. Trong đó, hơn 60% số cửa hàng có lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) dương.

Newly opened stores in 2025 have delivered cumulative positive operating profit, with more than 60% achieving positive EBIT.



HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG/ EFFICIENCY

Trong quý 2/2025, công ty tích cực kiểm soát chi phí vận hành và giảm tỷ lệ hủy hàng khiến lãi gộp và lợi nhuận hoạt động đều cải thiện đáng kể, mặc dù doanh thu theo tháng giảm nhẹ. Trên toàn chuỗi, lãi gộp tăng 15% và LNST cao hơn 8 lần so với quý 1/2025. Trong nửa cuối năm, BHX sẽ tiếp tục tập trung vào hiệu quả vận hành để đảm bảo mục tiêu lợi nhuận đặt ra từ đầu 2025.

In Q2/2025, the Company actively controlled operating costs and the shrinkage ratio, resulting in a significant improvement in both gross profit and operating profit, despite a slight decline in monthly revenue. Gross profit rose by 15%, while NPAT was more than eight times compared to Q1/2025. In 2H2025, BHX will continue to focus on operational efficiency to ensure achievement of the 2025 profit target set at the beginning of the year.

Theo ngành hàng, mức tăng trưởng đến từ cả 2 ngành hàng tươi sống (tăng 5% - 20%) và FMCG (tăng 10% - 25%).

Growth compared to the same period came from both the fresh food category (up 5% - 20%) and FMCG (up 10% - 25%).



CẬP NHẬT TÌNH HÌNH KINH DOANH THÁNG 7-2025/ *PRELIM-PERFORMANCE IN JULY-2025*

- **Doanh thu MWG ước tính trong tháng 7-2025 là hơn 12,8 nghìn tỷ đồng**, tăng 16% so với cùng kỳ. Trong đó:

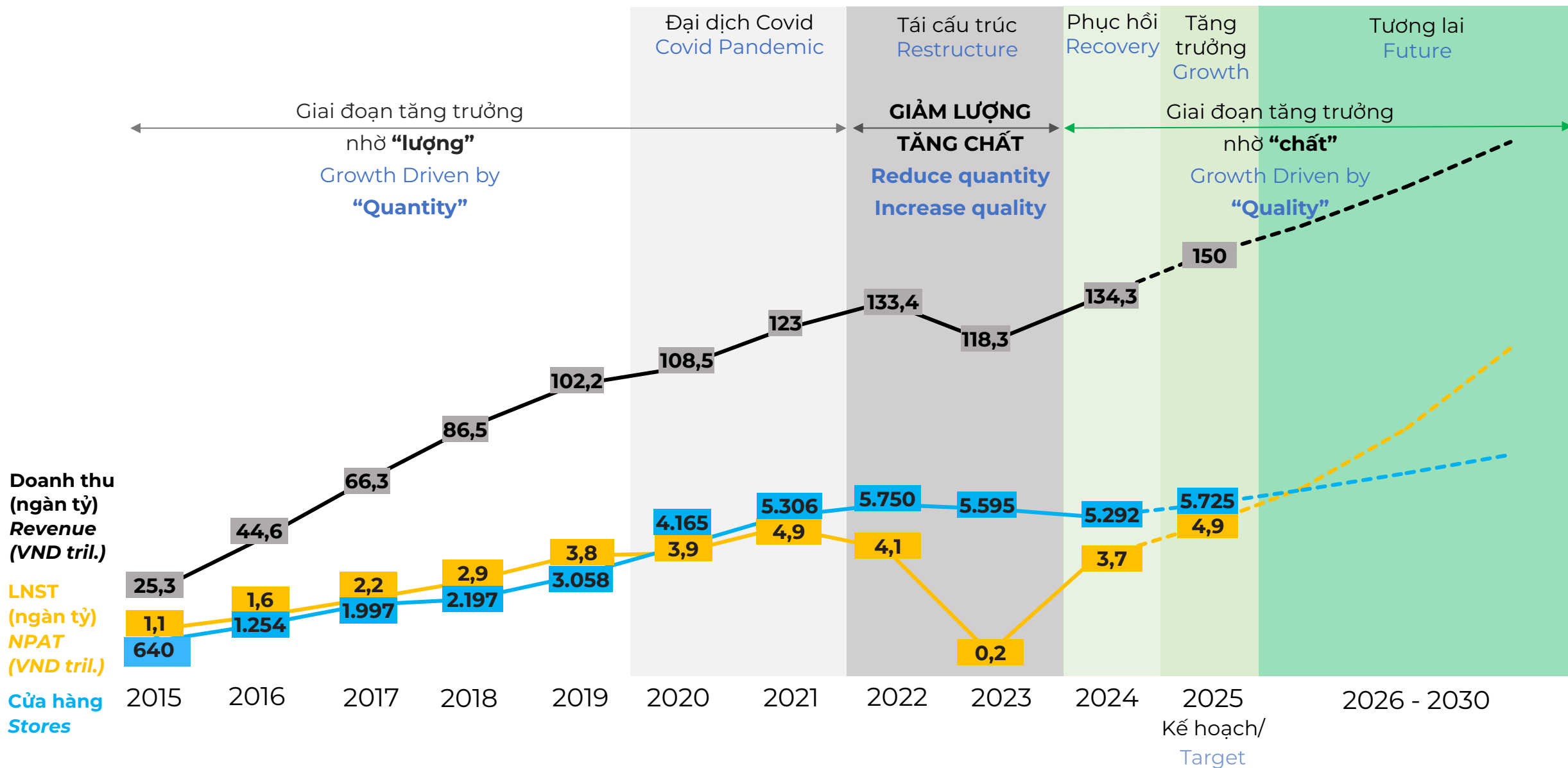
- ❑ Chuỗi TGDĐ (bao gồm Topzone)/ĐMX ghi nhận doanh thu gần 8,7 nghìn tỷ đồng tăng hơn 21% so với cùng kỳ nhờ đóng góp từ hầu hết các ngành hàng chủ lực của chuỗi.
- ❑ BHX đạt doanh thu gần 3,9 nghìn tỷ đồng, tăng hơn 6% so với cùng kỳ và tăng trưởng 4% so với tháng trước. Doanh thu trung bình/cửa hàng tăng nhẹ so với tháng trước và đang tiếp tục xu hướng tăng trong tháng 8.

- **Revenue in July 2025 was estimated to be 12.8 trillion**, 16% MoM. In which:

- ❑ TGDD (including TopZone) and DMX chains recorded revenue of nearly VND 8.7 trillion, up over 21% YoY, driven by most of the chains' key product categories.
- ❑ BHX recorded revenue of nearly VND 3.9 trillion, up over 6% YoY and 4% MoM. Average revenue per store slightly increased MoM and continues its upward trend in August.



MWG: TRIỂN VỌNG TĂNG TRƯỞNG 2026-2030/ MWG: GROWTH PROSPECT 2026-2030





THẾ GIỚI DI ĐỘNG – ĐIỆN MÁY XANH: CÁC ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG MỚI ĐẾN 2030

THE GIOI DI DONG – DIEN MAY XANH: NEW GROWTH DRIVERS TOWARD 2030

Giai đoạn 2026–2030: Tăng trưởng bằng “Chất”

1. Tối ưu hóa nền tảng hiện hữu

- Không chạy đua giá, tập trung trải nghiệm & dịch vụ
- Phát triển sản phẩm chiến lược
- TopZone: cầu nối chiến lược với Apple, đưa Việt Nam tiệm cận Tier-1
- “Giảm lượng – tăng chất” với tư duy làm chủ của đội ngũ vận hành
- Đẩy mạnh văn hoá “familyship” với nhà cung cấp và văn hoá phục vụ mới

2. Dịch vụ trọn vòng đời: Tạo doanh thu và lợi nhuận mới

- Từ bán sản phẩm sang bán giải pháp: bán – tài chính – bảo dưỡng – bảo hành – nâng cấp
- Cung cấp giải pháp tài chính linh hoạt, tin cậy

3. Super App: Nền tảng đa dịch vụ

- Từ QTV Loyalty App thành nền tảng đa dịch vụ vượt trội

4. EraBlue: Mở rộng ra khu vực

- Chuỗi điện máy số 1 tại Indonesia về doanh thu và số lượng cửa hàng, đã có lợi nhuận
- Mục tiêu 500 cửa hàng, hướng tới IPO

2026–2030: Driving “Quality” Growth

1. Maximize the potential of the existing platform

- Competing not on price, but on outstanding services & experiences;
- Expanding strategic product portfolio
- TopZone: Apple’s strategic bridge, bringing Vietnam closer to Tier-1
- “Reduce quantity – Increase quality” empowered by an ownership-driven workforce.
- Strengthen “Familyship” with suppliers and new service culture for customers

2. Lifecycle services: Unlocking new revenue & profit streams

- Transition from product sales to comprehensive solutions: sales – financing – maintenance – warranty – upgrades
- Provide flexible and reliable financial solutions

3. Multi-service platform

- Transform QTV Loyalty App into a multi-service platform with superior after-sales

4. Regional expansion

- #1 CE retailer in Indonesia by revenue and store count with company-wide profits
- Targeting 500 stores with the goal of IPO



BÁCH HÓA XANH: HƯỚNG ĐI CHIẾN LƯỢC ĐẾN 2030

BACH HOA XANH: STRATEGIC DIRECTION TOWARD 2030

BHX đã xây dựng thành công mô hình bán lẻ thực phẩm tươi sống & FMCG phù hợp xu hướng tiêu dùng mới, hiệu quả vận hành đã được chứng minh

Bách Hóa Xanh quyết tâm bước vào giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ với **ba trọng tâm chiến lược**:

- 1. Tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ** thông qua (i) tăng tốc mở rộng đồng thời kênh offline và online và (ii) tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ.
- 2. Đảm bảo hàng hóa chất lượng và an toàn trên kệ** thông qua tăng cường hợp tác chặt chẽ với các nhà cung cấp uy tín sẵn sàng cam kết cùng BHX giữ vững tiêu chuẩn chất lượng, an toàn thực phẩm và sản lượng ổn định.
- 3. Cải thiện lợi nhuận** nhờ (i) doanh thu tăng, (ii) tiếp tục tối ưu vận hành đến từng chi tiết, và (iii) triển khai văn hóa “Familyship” với nhà cung cấp để tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả cho cả BHX và nhà cung cấp.

BHX has successfully established a fresh food and FMCG retail model aligned with new consumer trends, with proven operational efficiency.

BHX is committed to entering a strong growth phase, focusing on **three strategic priorities**:

- 1. Accelerate revenue growth** through (i) rapid expansion of both offline and online channels and (ii) increasing same-store-sales growth.
- 2. Ensure product quality and food safety** by strengthening partnerships with trusted suppliers who are committed to maintaining BHX's standards of quality, food safety, and consistent supply.
- 3. Enhance profitability** driven by (i) revenue growth, (ii) continuous operational optimization down to every detail, and (iii) initiate a “Familyship” culture with suppliers to optimize costs and improve efficiency for both BHX and its partners.



**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!