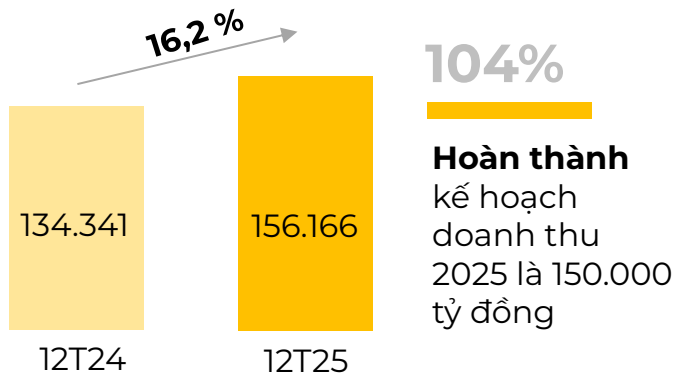




CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG – TÓM TẮT TÌNH HÌNH KINH DOANH CẢ NĂM 2025

Doanh thu thuần (Tỷ đồng)



Doanh thu online



5,9% Trên tổng doanh thu

9,2 Ngàn tỷ đồng doanh thu

Các thông tin khác



THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Tổng 1.012 cửa hàng (bao gồm Topzone)



ĐIỆN MÁY XANH

Tổng 2.008 cửa hàng (bao gồm ĐMS)



BÁCH HÓA XANH

2.559 cửa hàng



AN KHANG

382 nhà thuốc



AVA KIDS

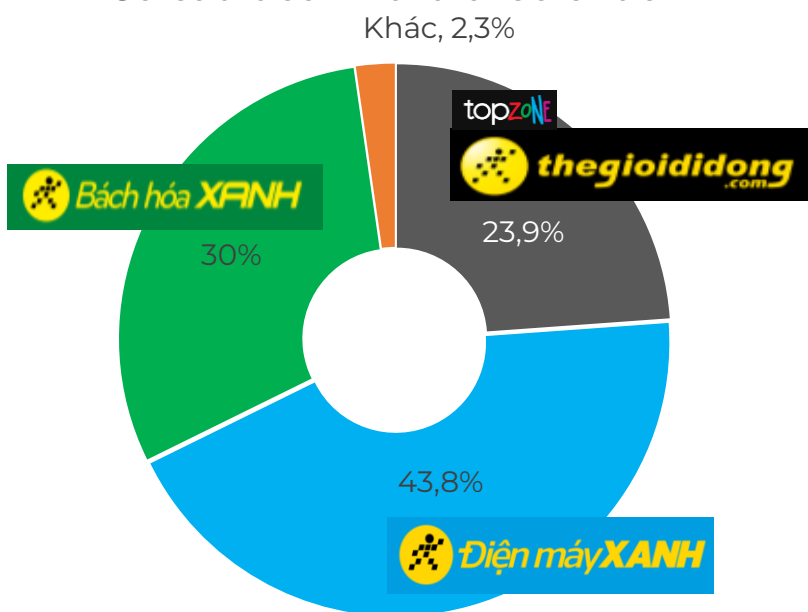
83 cửa hàng



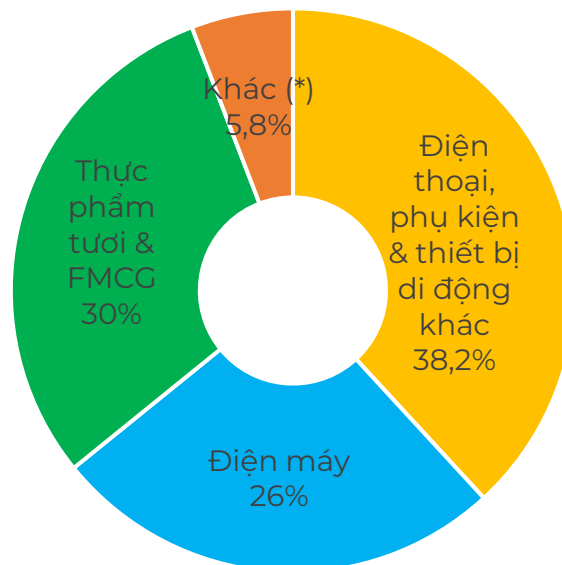
ERABLUE (liên doanh tại Indonesia)

181 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

- Trong năm 2025, nền kinh tế Việt Nam duy trì đà tăng trưởng tích cực bất chấp những biến động của kinh tế toàn cầu. GDP cả năm ghi nhận mức tăng trên 8%, trong khi tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tăng 9,2% so với cùng kỳ, cho thấy sức cầu nội địa tiếp tục cải thiện và lạm phát được kiểm soát.
- Trong bối cảnh đó, MWG kiên định triển khai chiến lược phát triển chuyên biệt cho từng chuỗi, với trọng tâm là chương trình tái cấu trúc “Giảm Lượng – Tăng Chất”, nâng cao hiệu quả vận hành hệ thống cửa hàng và tối ưu hóa chi phí, kết hợp tiếp tục mở mới. Nhờ định hướng này, trong năm 2025, Công ty đạt doanh thu hợp nhất 156 nghìn tỷ đồng, tăng 16,2% so với năm 2024 và hoàn thành 104% kế hoạch năm.
- Cũng trong năm 2025, MWG tiếp tục được ghi nhận tại nhiều bảng xếp hạng và giải thưởng uy tín trong nước và khu vực, bao gồm:
 - Top 3 Doanh nghiệp niêm yết nhóm vốn hóa lớn (Non-Financial Large Cap) có hoạt động Quan hệ Nhà đầu tư (IR) được các định chế tài chính đánh giá cao nhất
 - Top 4 Thương hiệu mạnh nhất Việt Nam - thegioididong.com
 - Top 08 Doanh nghiệp quản trị công ty tốt nhất – Nhóm vốn hóa lớn (VLCA)
 - Top 20 Doanh nghiệp có chỉ số phát triển bền vững tốt nhất sàn chứng khoán (VNSI20)
 - Top 50 Công ty Kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam
 - Top 50 Doanh nghiệp niêm yết tốt nhất năm 2025
 - Top 100 Doanh nghiệp phát triển bền vững Việt Nam (CSI 100)
 - Top 100 Thương hiệu giá trị nhất Việt Nam bao gồm thegioididong.com, Điện máy XANH và Bách Hóa XANH
 - Top 100 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam 2025
 - Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Đông Nam Á (Fortune SEA 500)



I. Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (DMX) vận hành chuỗi thegioididong.com, Topzone, Điện Máy Xanh, Erablue và Thợ Điện Máy Xanh.

a. Chuỗi Thế Giới Di Động bao gồm Topzone (TGDĐ) và Điện Máy Xanh (ĐMX):

- Năm 2025, doanh thu của hai chuỗi TGDĐ và ĐMX lần lượt đạt 37,3 nghìn tỷ đồng và 68,4 nghìn tỷ đồng, tương ứng mức tăng trưởng 18% so với năm 2024. Riêng quý IV/2025, doanh thu toàn chuỗi ghi nhận mức tăng trưởng vượt trội 28% so với cùng kỳ.
- Doanh thu online đạt gần 6,1 nghìn tỷ đồng, chiếm khoảng 5,8% tổng doanh thu của chuỗi là một phần trong chiến lược bán lẻ đa kênh của Công ty.
- Trong năm, Công ty đạt được nhiều cột mốc đáng ghi nhận:
 - Doanh thu tăng trưởng cao hơn đáng kể so với mức tăng của thị trường điện thoại và điện máy, dù số lượng cửa hàng hoạt động thấp hơn khoảng 100 cửa hàng so với bình quân năm 2024. Đáng chú ý, doanh thu cửa hàng hiện hữu tăng trên 20%, phản ánh sự cải thiện rõ nét về năng lực vận hành.
 - Hầu hết các ngành hàng đều duy trì đà tăng trưởng dương trong khoảng 10% – 50%, trong đó các nhóm sản phẩm chủ lực như điện thoại, máy tính bảng, điện lạnh và gia dụng đạt mức tăng trưởng hai chữ số. Kết quả này góp phần củng cố hiệu quả kinh doanh của toàn chuỗi và duy trì vai trò động lực lợi nhuận chính cho Tập đoàn.
- Những kết quả tích cực này đến từ định hướng chiến lược tập trung vào “chất”, ưu tiên hiệu quả của hoạt động kinh doanh cốt lõi. Về phía khách hàng, Công ty triển khai liên tục các chương trình ưu đãi theo mùa và theo từng ngành hàng bên cạnh giải pháp trả chậm linh hoạt, đáp ứng nhu cầu mua sắm. Trên Phương diện vận hành, Công ty tiếp tục rà soát và đóng các cửa hàng hoạt động kém hiệu quả, đồng thời tối ưu cơ cấu chi phí và tập trung đầu tư nâng cao hiệu suất từng điểm bán.
- Cùng với hoạt động kinh doanh, Công ty tiếp tục đẩy mạnh các sáng kiến môi trường, xã hội và quản trị (ESG) theo định hướng phát triển bền vững
 - Trên phương diện môi trường, Công ty mở rộng triển khai điện mặt trời áp mái và ứng dụng công nghệ nhằm tối ưu vận hành và tiết kiệm năng lượng; đồng thời đưa vào hoạt động các trạm sạc V-Green tại cửa hàng, góp phần thúc đẩy lối sống xanh trong cộng đồng.
 - Ở khía cạnh xã hội, Công ty duy trì các hoạt động thiện nguyện hướng đến các nhóm đối tượng có hoàn cảnh khó khăn, đồng thời triển khai Quỹ học bổng “Vượt Trội” nhằm tiếp sức cho thế hệ trẻ.



b. Chuỗi Erablue

- Năm 2025, chuỗi EraBlue tại Indonesia ghi nhận doanh thu tăng hơn 70% so với cùng kỳ. Doanh thu bình quân cửa hàng mô hình M (tương đương ĐMX Mini) đạt khoảng 4 tỷ đồng/tháng và mô hình S (tương đương ĐMX Supermini) gần 2 tỷ đồng/tháng, mức này cao gấp gần 2 lần so với mô hình ĐMX tương tự tại Việt Nam.
- Chuỗi hiện đang vận hành 181 cửa hàng, vượt mốc vận hành 150 cửa hàng đã đề ra, và đã chính thức mang lại lợi nhuận cả năm cho tập đoàn. Trong năm 2026 chuỗi sẽ tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao thông qua mở mới mới cửa hàng.

II. Mạng bán lẻ thực phẩm và hàng tiêu dùng – chuỗi Bách Hóa Xanh:

- Năm 2025, BHX ghi nhận doanh thu gần 46,9 ngàn tỷ đồng, tăng 14% so với năm 2024. Riêng quý 4/2025, doanh thu tăng 15% so với cùng kỳ.
- Kênh online tiếp tục bứt phá, phục vụ hơn 7 triệu lượt giao dịch thành công và mang về 2,3 nghìn tỷ đồng doanh thu, chiếm gần 5% tổng doanh thu toàn chuỗi, tương đương mức tăng trưởng 150% so với cùng kỳ.
- Trong năm 2025, chuỗi đạt kết quả tích cực trên hầu hết các ngành hàng chính mặc dù thị trường hàng tiêu dùng chỉ tăng trưởng nhẹ:
 - Ngành hàng thực phẩm tươi sống tăng trưởng trong khoảng 5% - 15%.
 - Ngành hàng FMCGs ghi nhận mức tăng 5% - 20%.
- Về mở rộng mạng lưới, BHX đã đưa vào hoạt động 789 cửa hàng mới, vượt kế hoạch ban đầu là 600 cửa hàng. Gần 50% số cửa hàng mới tập trung tại khu vực miền Trung. Đồng thời, chuỗi chính thức hiện diện tại miền Bắc sau gần 10 năm phục vụ khách hàng miền Nam và miền Trung, đánh dấu bước tiến quan trọng trong chiến lược phủ sóng toàn quốc.
- Năm 2025 cũng là năm thứ hai liên tiếp chuỗi ghi nhận lợi nhuận, với mức tăng trưởng lợi nhuận gấp nhiều lần so với năm 2024, qua đó thiết lập cột mốc mới về đóng góp lợi nhuận cho toàn Tập đoàn.
- Những kết quả trên đến từ chiến lược đẩy mạnh mở rộng quy mô song song với nâng cao hiệu quả vận hành, tiếp tục tối ưu chi phí cửa hàng, giảm hao hụt và kiểm soát chi phí kho vận. Bên cạnh đó, Công ty tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm (đặc biệt là hàng tươi sống) và trải nghiệm mua sắm, nhằm thu hút và mở rộng tập khách hàng.
- Ngoài hoạt động kinh doanh, Công ty tiếp tục phối hợp với các đối tác như Wipro, Colgate để triển khai các sáng kiến giảm thiểu rác thải nhựa và thúc đẩy lối sống bền vững. Cùng với chương trình “Tick Xanh Trách Nhiệm” được duy trì và mở rộng góp phần kiểm soát chất lượng sản phẩm, đảm bảo an toàn thực phẩm cho người tiêu dùng.



III. Mạng bán lẻ dược phẩm và sản phẩm chăm sóc sức khỏe – chuỗi nhà thuốc An Khang:

- Doanh thu cả năm đạt gần 2,2 nghìn tỷ đồng, giảm nhẹ so với doanh thu năm 2024, dù số lượng cửa hàng bình quân trong năm thấp hơn khoảng 100 cửa hàng (tương ứng giảm 22%) so với cùng kỳ. Kết quả này phản ánh định hướng chủ động của Công ty trong việc đóng các cửa hàng hoạt động kém hiệu quả, đồng thời tập trung gia tăng doanh thu tại các cửa hàng hiện hữu thông qua hoàn thiện danh mục sản phẩm, nâng cao chuyên môn dược và cải thiện năng lực vận hành.
- Nhờ đó, doanh thu bình quân trên mỗi cửa hàng cải thiện đáng kể, với mức bình quân theo tháng tăng khoảng 17% so với cùng kỳ, khoảng 550 triệu đồng/cửa hàng/tháng, qua đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và hướng tới mục tiêu đóng góp lợi nhuận cho Tập đoàn từ năm 2026.
- Bên cạnh đó, chuỗi đã triển khai nhiều chương trình với mục tiêu chăm sóc sức khỏe, hỗ trợ thuốc miễn phí và tặng quà cho các cá nhân có hoàn cảnh khó khăn.

IV. Mạng bán lẻ sản phẩm mẹ & bé – chuỗi Avakids:

- Năm 2025, chuỗi đạt doanh thu gần 1,4 nghìn tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2024. Trong đó, kênh online đóng góp trên 50% tổng doanh thu của chuỗi và ghi nhận mức tăng trưởng gần 90% so với cùng kỳ, phản ánh hiệu quả của chiến lược tập trung phát triển kênh trực tuyến cho các sản phẩm mẹ và bé, phù hợp với xu hướng tiêu dùng mới.
- Nhờ đó, chuỗi đã đóng góp lợi nhuận cho Tập đoàn trong năm 2025, với mức lợi nhuận cải thiện rõ rệt so với năm 2024.
- Chuỗi cũng duy trì chương trình “Nụ Cười AVAKids”, phối hợp với “Operation Smile” tài trợ phẫu thuật cho trẻ em bị dị tật hàm mặt, với 550 ca được hỗ trợ giai đoạn 2022 – 2025 và cam kết tiếp tục 550 ca trong giai đoạn 2025 – 2030.

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.