

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG



2025



KẾ THỪA BẢN LĨNH - VỮNG BƯỚC VƯƠN XA

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT**4****A. THÔNG ĐIỆP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ****5****B. TỔNG QUAN MWG****7**

1. VĂN HOÁ MWG - SỨ MỆNH - GIÁ TRỊ CỐT LÕI
2. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ MWG
3. HÀNH TRÌNH 21 NĂM PHỤC VỤ
4. GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU & HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT 2025
5. KẾT QUẢ KINH DOANH 5 NĂM (2021 - 2025)
6. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH & ĐỊA BÀN HOẠT ĐỘNG
7. CƠ CẤU QUẢN TRỊ & BỘ MÁY QUẢN LÝ

C. KẾT QUẢ KINH DOANH 2025**21**

1. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
2. CƠ CẤU DOANH THU THEO CHUỖI/NGÀNH HÀNG
3. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG
4. TÌNH HÌNH KINH DOANH CÁC CÔNG TY CON

D. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN 2026**28**

1. TIỀM NĂNG, CƠ HỘI PHÁT TRIỂN
2. QUẢN TRỊ RỦI RO
3. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN MWG 2026
4. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

E. BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG**41****F. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN LÃNH ĐẠO****44**

1. GIỚI THIỆU BAN LÃNH ĐẠO - CÁC NHÂN SỰ CHỦ CHỐT
2. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH & TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH
3. ĐÁNH GIÁ CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ
4. ĐÁNH GIÁ KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TƯƠNG LAI
5. ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM VỀ MÔI TRƯỜNG & XÃ HỘI CỦA CÔNG TY

G. QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**53**

1. THÀNH VIÊN HĐQT 2025
2. 10 NGUYÊN TẮC QUẢN TRỊ CÔNG TY
3. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

H. BÁO CÁO TÀI CHÍNH**71**

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BCTC	Báo cáo tài chính
BCTN	Báo cáo thường niên
BGD	Ban giám đốc
BHX	Bách Hóa Xanh
BLĐ	Ban lãnh đạo
BĐH	Ban điều hành
CBNV	Cán bộ nhân viên
CBTT	Công bố thông tin
CTCP	Công ty cổ phần
Công ty	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
DMX	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
ĐMX	Điện Máy Xanh
EBITDA	Thu nhập trước thuế, khấu hao và lãi vay

ESG	Environmental - Social - Governance Môi trường - Xã hội - Quản trị
HOSE	Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM
HĐQT	Hội đồng quản trị
IR	Quan hệ Nhà đầu tư
KPI	Chỉ số đo lường hiệu quả công việc
MTV	Một thành viên
MWG	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
PTBV	Phát triển bền vững
QLRR	Quản lý rủi ro
Tập đoàn	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
TGDD	Thế Giới Di Động
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
UBKT	Ủy ban kiểm toán



THƯ NGỎ TỪ CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính gửi Quý Khách hàng, Quý Cổ đông, Quý Đối tác và toàn thể Nhân viên của Tập đoàn Thế Giới Di Động (MWG),

Năm 2026 khởi đầu cho một chương mới trong hành trình phát triển của Tập đoàn Thế Giới Di Động. Nhìn lại chặng đường đã qua, nếu 20 năm đầu là giai đoạn mở rộng thần tốc bằng “lượng” từ một cửa hàng sơ khai trở thành nhà bán lẻ đa ngành hàng lớn nhất Việt Nam với hơn 5.000 điểm bán, thì giai đoạn 2022–2024 là bước ngoặt chiến lược khi chúng tôi đã quyết liệt thực hiện cuộc tái cấu trúc toàn diện với triết lý “Giảm Lượng – Tăng Chất”.

Thành quả của sự chuyển mình đó được chứng minh rõ nét qua kết quả năm 2025. Với một “cơ thể” tinh gọn và hiệu quả hơn, MWG đã ghi nhận doanh thu thuần đạt gần 156 nghìn tỷ đồng (tăng 16% so với cùng kỳ) và lợi nhuận sau thuế đạt hơn 7 nghìn tỷ đồng (tăng trưởng 89%). Kết quả này không chỉ vượt kế hoạch đề ra mà còn là lời khẳng định cho sự đúng đắn của định hướng lấy chất lượng làm trọng tâm và vận hành kỷ luật.

Đây cũng là thành quả của việc thúc đẩy tinh thần làm chủ và các chính sách trao quyền, gắn liền sự đóng góp của mỗi nhân viên với hiệu quả chung của Tập đoàn. MWG không chỉ về đích với những cột mốc lịch sử mới mà còn tiếp tục củng cố nền tảng quản trị minh bạch và có trách nhiệm, góp phần kiến tạo những giá trị bền vững cho tất cả các bên liên quan.

Việt Nam đang đứng trước những vận hội lớn để bứt phá. Dù luôn thận trọng trước những biến động khó lường của bối cảnh địa chính trị toàn cầu, MWG lựa chọn không ngồi chờ thị trường thuận lợi, mà tập trung xây dựng nội lực mạnh mẽ, chủ động tạo ra nhu cầu mới về sản phẩm và dịch vụ, để sẵn sàng vượt qua thách thức và nắm bắt mọi cơ hội.

Với tâm thế đó, Tập đoàn đặt mục tiêu năm 2026 đạt doanh thu thuần 185 nghìn tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế 9.200 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng trưởng lần lượt là 19% và 30% so với năm 2025. Trọng tâm trong năm nay vẫn là tối ưu vận hành để gia tăng hiệu quả kinh doanh và nâng cao chất lượng phục vụ để MWG luôn là lựa chọn hài lòng và tin cậy nhất của khách hàng. Với các mảng kinh doanh đang trong giai đoạn mở rộng hệ thống, chúng tôi ưu tiên mở mới có chọn lọc để đảm bảo hiệu quả lâu dài.

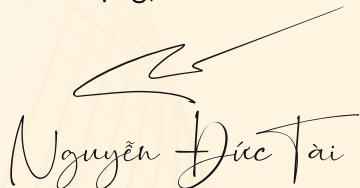
Kế hoạch này được đặt ra với sự quyết tâm cao độ của đội ngũ lãnh đạo kế thừa – những nhân sự có tâm, có tài và thấm nhuần văn hóa ĐẶT KHÁCH HÀNG LÀM TRUNG TÂM TRONG MỌI SUY NGHĨ VÀ HÀNH ĐỘNG của Tập đoàn, đã sẵn sàng tiếp nối di sản để đưa MWG bước vào giai đoạn tăng trưởng mới 2026–2030. Tôi hoàn toàn tin tưởng rằng, với tinh thần làm chủ và sự cống hiến không ngừng nghỉ, thế hệ lãnh đạo mới sẽ cùng toàn thể nhân viên chinh phục thành công những mục tiêu thách thức của năm 2026.

Sau cùng, nguồn lực quý giá nhất của MWG chính là hàng chục ngàn nhân viên – những con người tử tế, tận tâm và máu lửa – đang bền bỉ mỗi ngày để phục vụ khách hàng. Chính các bạn là động lực giúp MWG từng bước hiện thực hóa tầm nhìn trở thành tập đoàn số 1 Đông Nam Á về bán lẻ, thương mại điện tử và các dịch vụ liên quan.

Thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin chân thành cảm ơn Quý Khách hàng, Quý Cổ đông, Quý Nhà cung cấp, Quý Đối tác, Quý Cơ quan quản lý đã luôn tin yêu, đồng hành cùng MWG ngay cả trong những giai đoạn thử thách nhất. Chúng tôi cam kết giữ vững integrity – sự chính trực và nỗ lực không ngừng nghỉ để đáp lại sự tin yêu đó.

Kính chúc Quý vị bình an và thành công!

Trân trọng,



Nguyễn Đức Tài



TỔNG QUAN MWG



GIỚI THIỆU CHUNG VỀ MWG

MÃ CỔ PHIẾU: **MWG**

Sàn niêm yết: **Sở Giao dịch
Chứng khoán TP.HCM (HOSE)**

Tên giao dịch: **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG**
Tên tiếng Anh: **MOBILE WORLD INVESTMENT CORPORATION**
Tên công ty viết tắt: **MWI CORP**
Mã số doanh nghiệp: **0306731335**, đăng ký lần đầu ngày 16 tháng 01 năm 2009 và đăng ký thay đổi lần thứ 36, ngày 23 tháng 12 năm 2025. Cấp bởi Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh.



Vốn điều lệ (Tính đến 31/12/2025):
14.696.931.770.000 đồng



Vốn đầu tư của chủ sở hữu (Tính đến 31/12/2025):
33.176.117.374.577 đồng



Số lượng cổ phiếu đang lưu hành:
1.468.456.763 (Tính đến 31/12/2025)



Địa bàn hoạt động: **Việt Nam, Indonesia**

Thông Tin Liên Hệ



Địa chỉ trụ sở chính: 222 Yersin, Phường Thủ Dầu Một, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.



Địa chỉ văn phòng điều hành: Tòa nhà MWG, Lô T2-1.2, Đường D1, Khu Công nghệ cao, Phường Tăng Nhơn Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.



Số điện thoại: (84.28) 38 125 960



Website: www.mwg.vn

TẦM NHÌN MWG 2030

"Đây là MWG - Niềm tự hào của Việt Nam!"



MWG 2030 là tập đoàn số 1 Đông Nam Á về bán lẻ, thương mại điện tử, và dịch vụ liên quan.



Được Khách Hàng tin yêu bởi sự phục vụ tận tâm và sản phẩm - dịch vụ vượt trội.



Mang lại cho Nhân Viên sự tử tế, niềm vui, sung túc và niềm tự hào.



Đóng góp to lớn vào Trách Nhiệm Xã Hội.



Là minh chứng cho vận hành có Integrity và nhân văn tại bất kỳ nơi nào mà MWG hiện diện.



Tiếp nhận vốn đầu tư của quỹ Mekong Capital, chuyển đổi sang hình thức công ty cổ phần, mở rộng cơ hội phát triển.

03/2012, thegioididong.com trở thành hệ thống bán lẻ thiết bị di động đầu tiên và duy nhất có mặt tại tất cả 63 tỉnh thành trên cả nước.

Điện Máy Xanh đã có mặt tại 9 tỉnh thành với số lượng 12 siêu thị.

Chuỗi Điện Máy Xanh trở thành chuỗi bán lẻ điện máy có số lượng siêu thị nhiều nhất Việt Nam, phủ sóng 43/63 tỉnh thành.

Cuối năm 2015, công ty bắt đầu giai đoạn thử nghiệm chuỗi siêu thị mini bán hàng tiêu dùng Bách Hóa Xanh.

Bách Hóa Xanh đạt điểm hòa vốn EBITDA ở cấp cửa hàng.

Hoàn tất việc mua chuỗi bán lẻ điện máy Trần Anh.

Hoàn tất việc đầu tư cổ phần thiểu số tại Công ty bán lẻ An Khang - Đơn vị vận hành chuỗi nhà thuốc An Khang.

2004

2007

2010

2012

2014

2015

2016

2018

2020

03/2004, Công ty TNHH Thế Giới Di Động được thành lập.

10/2004, Khai trương siêu thị điện thoại thegioididong.com đầu tiên tại 89A, Nguyễn Đình Chiểu, TP. HCM

Phát triển vượt bậc với sự ra đời liên tiếp của các siêu thị thegioididong.com trên khắp mọi miền của đất nước.

Cuối năm 2010, hệ thống chuyên bán lẻ các thiết bị điện máy, điện gia dụng Dienmay.com ra đời.

Ngày 14/07/2014, niêm yết thành công 62.723.171 cổ phiếu với mã cổ phiếu MWG.

Điện Máy Xanh đã trở thành nhà bán lẻ điện máy đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam phủ sóng 63/63 tỉnh thành vào tháng 7/2016 với hơn 250 siêu thị

Mô hình cửa hàng siêu nhỏ: Điện Máy Xanh Supermini (ĐMS), được đưa vào thử nghiệm từ giữa năm 2020.

Doanh thu MWG vượt mốc 5 tỷ USD. Trong đó, doanh thu Bách Hóa Xanh vượt mốc 1 tỷ USD, chính thức hòa vốn EBITDA ở cấp độ công ty. Chuỗi nhà thuốc An Khang chính thức được hợp nhất vào MWG vào cuối năm 2021.

Chính thức gia nhập thị trường bán lẻ điện máy tại Indonesia với 5 cửa hàng Erablue.

MWG đã chủ động tái cấu trúc toàn diện, giữ vững vị thế là nhà bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam. Bách Hóa Xanh đã đạt điểm hòa vốn sau mọi chi phí.

MWG thực hiện tái cấu trúc toàn diện "Giảm Lượng – Tăng Chất". Chuỗi Bách hóa XANH đạt doanh thu hơn 1,6 tỷ USD, có lãi ở cấp độ công ty sau hơn 2 năm tái cấu trúc toàn diện và lần đầu tiên mang lại lợi nhuận cả năm cho tập đoàn. Chuỗi bán lẻ điện máy Erablue tại Indonesia và chuỗi Avakids đều đạt lợi nhuận vào các quý cuối năm.



MWG kiên định triển khai chiến lược tái cấu trúc theo định hướng "Giảm Lượng – Tăng Chất", tập trung nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu chi phí và cải thiện chất lượng tăng trưởng tại từng chuỗi. Nhờ đó, MWG ghi nhận doanh thu thuần hợp nhất đạt mức kỷ lục là 155.928 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2024. Bên cạnh đó, lợi nhuận hợp nhất tăng trưởng 89% so với cùng kỳ, đạt hơn 7 nghìn tỷ.

Trong đó, doanh thu chuỗi thegioididong.com đạt khoảng 37,3 nghìn tỷ đồng, Điện máy XANH đạt khoảng 68,4 nghìn tỷ đồng, tăng 18% so với 2024.

Chuỗi Bách hóa XANH đạt doanh thu gần 46,9 nghìn tỷ đồng, tăng 14% so với cùng kỳ. 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, thiết lập cột mốc mới về đóng góp lợi nhuận cho toàn Tập đoàn.

Các chuỗi Nhà thuốc An Khang, chuỗi bán lẻ điện máy Erablue tại Indonesia và chuỗi Avakids đều cho thấy cải thiện về hiệu quả hoạt động và đóng góp vào tăng trưởng chung của Tập đoàn.

GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU & HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT



**Top 100 Doanh Nghiệp Lớn Nhất
Đông Nam Á 2025
Fortune SEA 500**

Đơn vị trao: **Fortune**



**Top 08 Doanh Nghiệp Quản Trị
Công Ty Tốt Nhất 2025
(Nhóm Vốn Hóa Lớn)**

Đơn vị trao: **Sở Giao dịch Chứng
khoán Thành phố Hồ Chí Minh**



**Top 100 Doanh Nghiệp Phát
Triển Bền Vững Việt Nam
2025 - CSI100**

Đơn vị trao: **Hội đồng Doanh nghiệp
vì sự phát triển bền vững Việt Nam
(VBCSD-VCCI)**



**Top 50 Công Ty Niêm Yết
Tốt Nhất Việt Nam
2025**

Đơn vị trao: **Forbes Việt Nam**



**Top 100 Nơi Làm Việc
Tốt Nhất Việt Nam
2025**

Đơn vị trao: **Anphabe**



**Top 20 Công Ty Có Chỉ Số Phát
Triển Bền Vững VNSI Cao Nhất
Việt Nam 2025**

Đơn vị trao: **Sở Giao dịch Chứng khoán
Thành phố Hồ Chí Minh**



**Top 03 Doanh Nghiệp Niêm Yết
Có Hoạt Động IR Được Định Chế
Tài Chính Đánh Giá Cao Nhất
(Nhóm Vốn Hóa Lớn)**

Đơn vị trao: **Vietstock**



**Top 50 Công Ty Kinh Doanh Hiệu
Quả Nhất Việt Nam
2025**

Đơn vị trao: **Nhịp Cầu Đầu Tư**

GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU & HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT

**Top 04 Thương Hiệu
Mạnh Nhất Việt Nam 2025**

Đơn vị trao: **Brand Finance**

**"Best Solution ESG Vietnam"
tại The Asset Triple A Awards**

Đơn vị trao: **Tạp chí tài chính The Asset**

**Top 50 Doanh Nghiệp
Phát Triển Bền Vững
Tiêu Biểu Việt Nam 2025**

Đơn vị trao: **Nhịp Cầu Đầu Tư**

**Top 22 Ngôi Sao Xanh
- Doanh Nghiệp Tiên Phong
Phát Triển Bền Vững 2025**

Đơn vị trao: **Tạp chí Kinh tế Sài Gòn**

**Top 50 Doanh Nghiệp Tư Nhân
Nộp Ngân Sách Lớn Nhất
Việt Nam 2025**

Đơn vị trao: **CafeF**

**Top 30 Tập Đoàn Đầu Tư
Chiến Lược Việt Nam 2025**

Đơn vị trao: **Vietnam Report**

**Top 10 Doanh Nghiệp Sáng Tạo Và
Kinh Doanh Hiệu Quả Việt Nam 2025
Ngành Bán Lẻ**

Đơn vị trao: **Viet Research**

**Top 50 Doanh Nghiệp Tiên Phong
Và Cam Kết Nâng Cao Quản Trị
Công Ty Việt Nam**

Đơn vị trao: **Viện Thành viên Hội
đồng Quản trị Việt Nam**

**Top 10 Doanh Nghiệp ESG
Việt Nam Xanh 2025
- Ngành Bán Lẻ**

Đơn vị trao: **Viet Research phối
hợp với Báo Tài chính – Đầu tư
(Bộ Tài chính)**

**Top 10 Nơi Làm Việc
Tốt Nhất Việt Nam
- Ngành Bán Lẻ**

Đơn vị trao: **Viet Research**

**Top 10 Doanh Nghiệp
Thực Thi ESG Toàn Diện
Nổi Bật 2025**

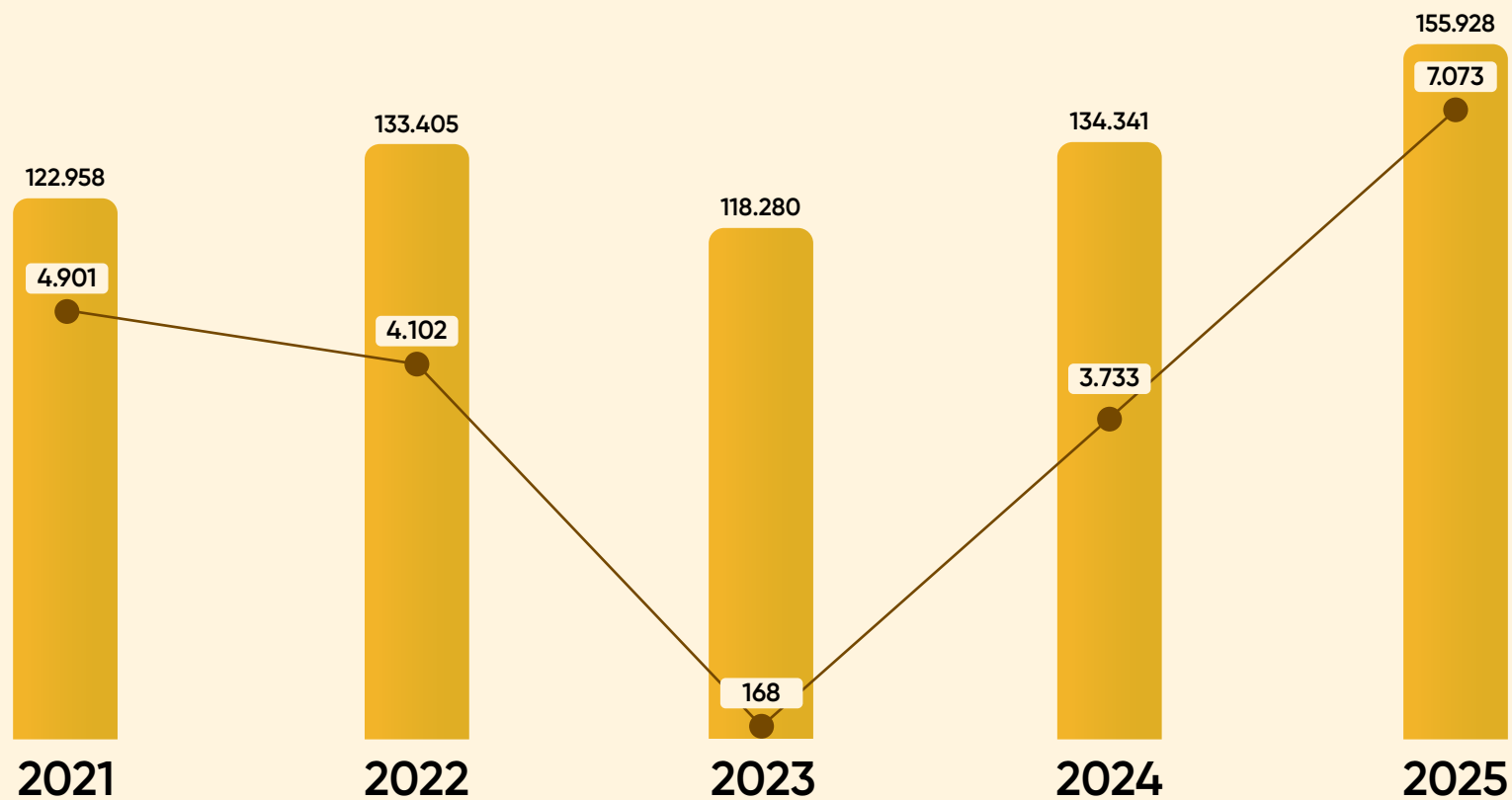
Đơn vị trao: **Báo Dân Trí**

**Top 20 Doanh Nghiệp Xanh
TP.HCM 2025**

Đơn vị trao: **Báo Sài Gòn Giải
Phóng phối hợp cùng Hiệp hội
Doanh nghiệp TP.HCM**

KẾT QUẢ KINH DOANH 5 NĂM (2021 - 2025)

● Doanh thu
(Tỷ đồng) ● Lợi nhuận
(Tỷ đồng)



Số cửa hàng

5.306

5.762

5.491

5.316

6.225

NGÀNH NGHỀ KINH DOANH & ĐỊA BÀN HOẠT ĐỘNG



+6.000 CỬA HÀNG



1.012 Cửa hàng
(bao gồm TopZone)



2.008 Cửa hàng
(bao gồm ĐMS)



2.559 Cửa hàng



83 Cửa hàng



382 Cửa hàng



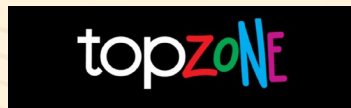
181 Cửa hàng
tại indonesia



Là một thành viên chủ chốt trực thuộc MWG, Thegioididong.com khẳng định vị thế tiên phong trong lĩnh vực bán lẻ điện thoại di động, laptop, phụ kiện và thiết bị công nghệ hàng đầu Việt Nam. Kể từ khi được ra mắt vào năm 2004, Thegioididong.com đã không ngừng mở rộng với mạng lưới hơn 900 cửa hàng trên khắp Việt Nam. Với cam kết mang đến trải nghiệm mua sắm tiện lợi, dịch vụ chăm sóc Khách hàng chuyên nghiệp và chính sách hậu mãi vượt trội, Thegioididong.com đã và đang trở thành điểm đến tin cậy của hàng triệu người tiêu dùng Việt Nam.



Kể từ khi được ra mắt vào năm 2010, Điện máy XANH đã có sự phát triển vượt bậc, xây dựng thành công hệ thống hơn 2.000 siêu thị trải dài khắp Việt Nam. Công ty chuyên cung cấp đa dạng các sản phẩm điện tử, điện lạnh và gia dụng từ những thương hiệu uy tín hàng đầu. Nhờ chiến lược mở rộng thị phần hiệu quả với các chiến dịch truyền thông ấn tượng, cùng với cam kết duy trì mức giá cạnh tranh và chất lượng dịch vụ hậu mãi chuyên nghiệp, Điện máy XANH đã khẳng định vị thế dẫn đầu trong ngành bán lẻ điện máy tại Việt Nam.



Ra mắt vào năm 2021, TopZone được Apple công nhận là Apple Authorized Reseller (AAR) và Apple Premium Reseller (APR). Hệ thống mang đến trải nghiệm mua sắm đẳng cấp với không gian được thiết kế hiện đại theo tiêu chuẩn toàn cầu của Apple. Chuỗi cửa hàng cung cấp đầy đủ các dòng sản phẩm trong hệ sinh thái Apple như iPhone, iPad, MacBook, Apple Watch, AirPods và phụ kiện chính hãng. Tính đến thời điểm hiện tại, TopZone đã mở rộng mạng lưới lên hơn 80 cửa hàng trên toàn quốc, phát triển nhanh chóng và trở thành chuỗi bán lẻ chuyên biệt các sản phẩm Apple số 1 tại Việt Nam.



CTCP Thợ Điện máy XANH là thành viên của MWG, được thành lập vào năm 2022. Là đơn vị cung cấp dịch vụ điện máy số 1 Việt Nam, luôn mang đến cho Quý Khách hàng dịch vụ sửa chữa và lắp đặt chất lượng tốt, thẩm mỹ cùng với đội ngũ kỹ thuật viên có tay nghề, chuyên môn cao. Công ty cung cấp các dịch vụ sửa chữa, bảo trì, lắp đặt điện máy - điện nước, giao hàng và bảo hành uy quyền cho nhiều thương hiệu. Thợ Điện máy XANH hướng đến việc chuẩn hóa quy trình, nâng cao chất lượng phục vụ, mang lại sự an tâm, nhanh chóng và thuận tiện cho Khách hàng trong mọi trải nghiệm dịch vụ.





Được đưa vào thử nghiệm cuối năm 2015, Bách hóa Xanh là chuỗi cửa hàng chuyên bán lẻ thực phẩm tươi sống và hàng thiết yếu có chất lượng đảm bảo, nguồn gốc minh bạch và giá cạnh tranh, thông qua mô hình cửa hàng sạch chuẩn hóa. Đến cuối năm 2025, Bách hóa XANH chính thức đạt hơn 2.500 cửa hàng, gần 50% số cửa hàng mới mở tập trung ở khu vực miền Trung. Đồng thời chuỗi chính thức hiện diện tại miền Bắc, đánh dấu bước mở rộng chiến lược sau gần 10 năm phục vụ người tiêu dùng miền Nam và miền Trung.



Chuỗi nhà thuốc An Khang chuyên cung cấp đa dạng các sản phẩm chăm sóc sức khỏe bao gồm dược phẩm, thực phẩm chức năng, trang thiết bị y tế, dược mỹ phẩm và các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu. Thời gian qua, An Khang đã tích cực mở rộng quy mô, hoàn thiện nhận diện thương hiệu và cải thiện không gian mua sắm theo hướng hiện đại, mở để mang lại trải nghiệm thuận tiện tối đa cho Khách hàng. Hiện tại, An Khang đã thiết lập mạng lưới gần 400 điểm bán trên toàn quốc. Với tầm nhìn trở thành chuỗi nhà thuốc hiện đại hàng đầu Việt Nam, An Khang cam kết duy trì các giá trị cốt lõi: Đủ thuốc bạn cần - Nguồn gốc rõ ràng - Tận tình tư vấn - An tâm về giá. Định hướng phát triển của An Khang là trở thành chuỗi nhà thuốc “tủ tử” và hướng tới việc chăm sóc sức khỏe của khách hàng.

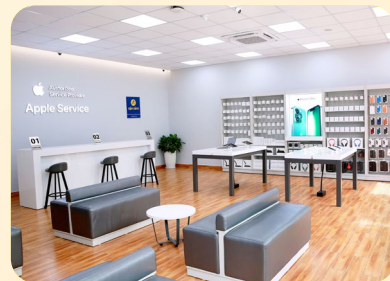


AVAKids chính thức gia nhập thị trường từ đầu năm 2022, hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ chuyên biệt các sản phẩm dành cho mẹ và bé. Hệ thống cung cấp đa dạng danh mục sản phẩm toàn diện, bao gồm các nhóm hàng thiết yếu (sữa, tã bỉm, thực phẩm, đồ dùng hàng ngày), hàng thời trang, đồ chơi và hoá mỹ phẩm an toàn. Tính đến nay, AVAKids đã phát triển thành công mạng lưới kinh doanh với quy mô hơn 80 cửa hàng. AVAKids đang là chuỗi bán lẻ sản phẩm mẹ và bé có doanh thu bình quân trên mỗi điểm bán cao nhất Việt Nam.





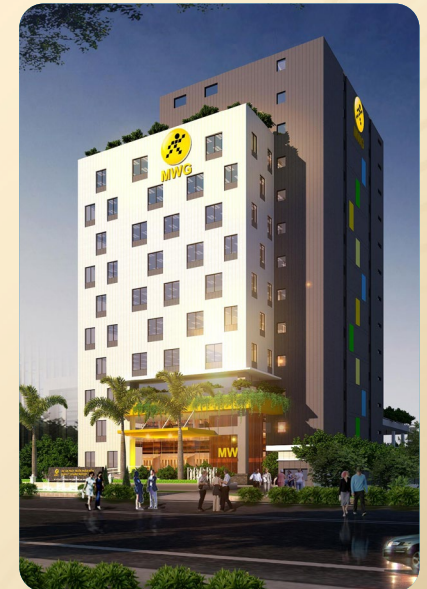
TopCare là Trung tâm Dịch vụ Ủy quyền chính thức của Apple, hoạt động theo các tiêu chuẩn kỹ thuật toàn cầu của Apple. Mọi linh kiện sửa chữa đều được Apple cung cấp chính hãng, đảm bảo chất lượng tương đương sản phẩm ban đầu. Đội ngũ kỹ thuật viên được Apple đào tạo và cấp chứng chỉ chính thức. Hệ thống tuân thủ các tiêu chuẩn bảo mật nghiêm ngặt của Apple, cam kết bảo vệ thông tin Khách hàng ở mức cao nhất. Với triết lý lấy Khách hàng làm trung tâm, TopCare hướng đến cung cấp trải nghiệm dịch vụ sau bán hàng tối ưu cho người dùng sản phẩm Apple tại Việt Nam.



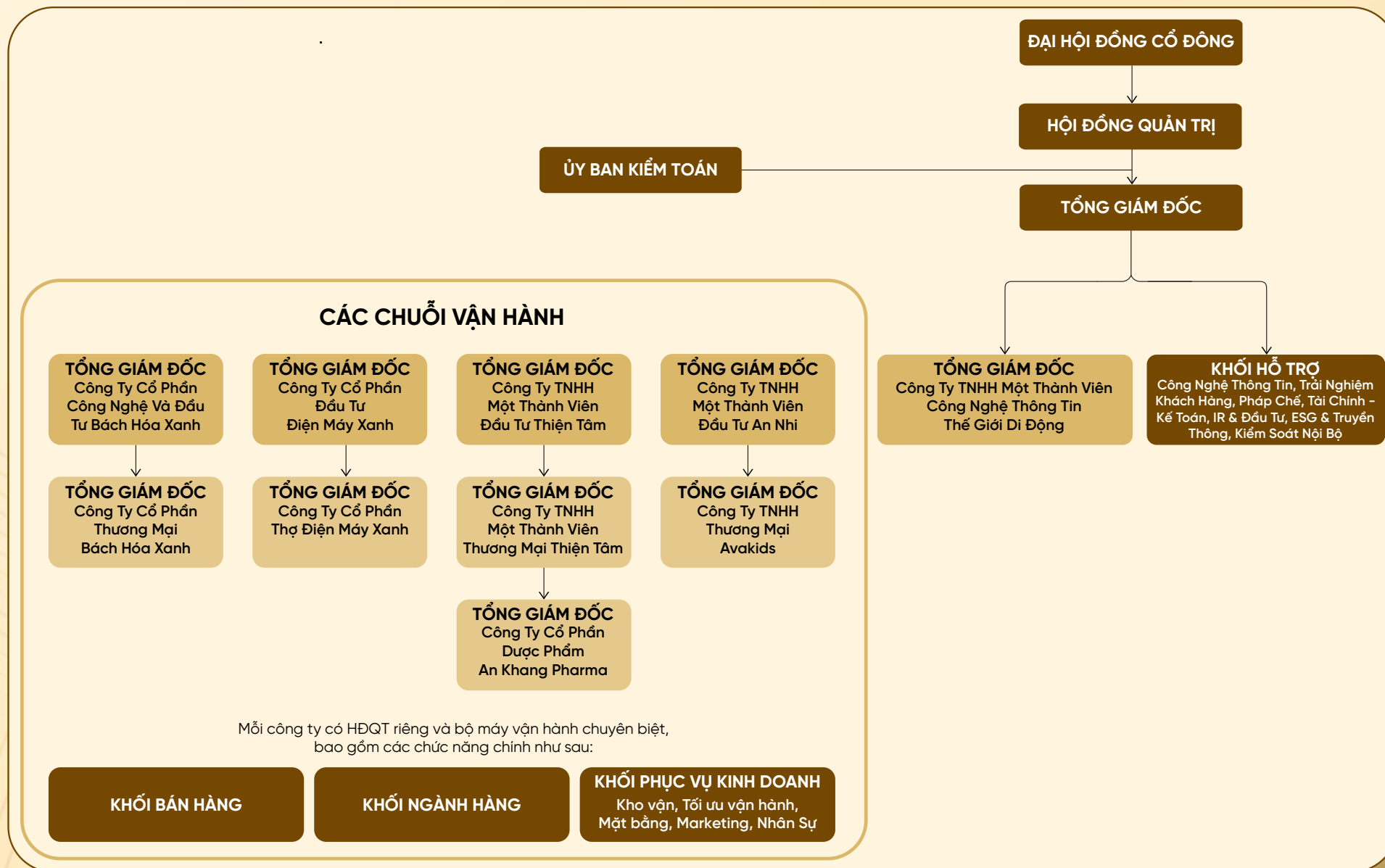
EraBlue được thành lập cuối năm 2022 là liên doanh giữa MWG và Erafone – công ty con của Tập đoàn Erajaya, nhà bán lẻ công nghệ hàng đầu Indonesia. EraBlue triển khai mô hình bán lẻ điện máy tương tự Điện máy XANH tại Việt Nam, dẫn đầu thị trường Indonesia về số lượng điểm bán. Chuỗi hiện đang vận hành 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.



Công ty TNHH MTV Công nghệ Thông tin Thế Giới Di Động (thành viên của Tập Đoàn Thế Giới Di Động – MWG) được thành lập vào năm 2017. Công ty chuyên cung cấp dịch vụ phần mềm và các dịch vụ công nghệ thông tin khác điển hình như xây dựng và triển khai đồng bộ các nền tảng như ERP, CRM, E-Commerce, POS, Call Center, HR & e-Office và Business Intelligence (BI) giúp doanh nghiệp số hóa quy trình làm việc, mang lại sự thuận tiện và cải thiện trải nghiệm cho Khách hàng.

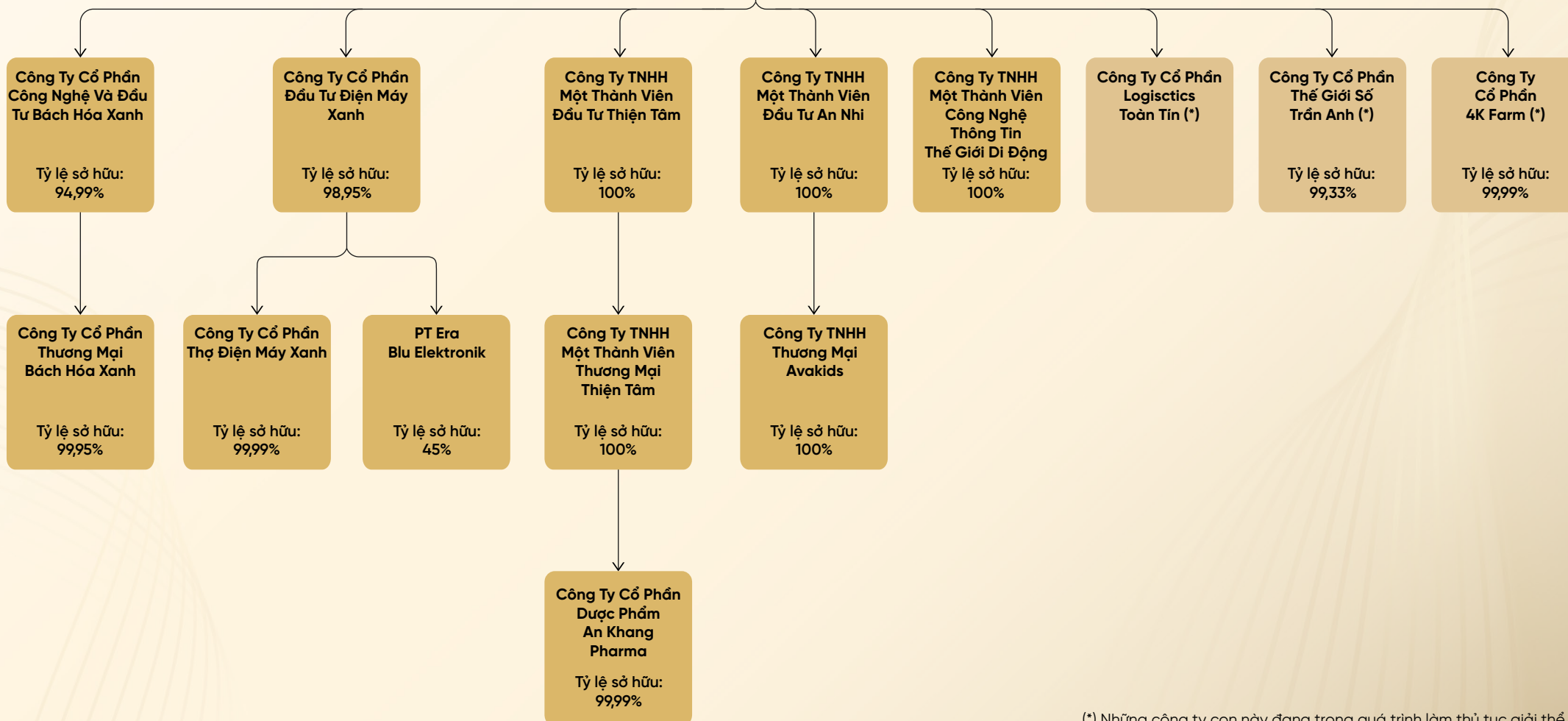


CƠ CẤU QUẢN TRỊ VÀ BỘ MÁY QUẢN LÝ



CÁC CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG



(*) Những công ty con này đang trong quá trình làm thủ tục giải thể

KẾT QUẢ KINH DOANH 2025

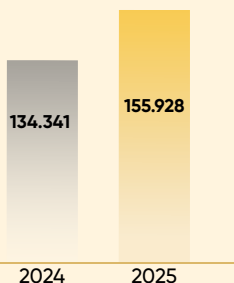
TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Doanh thu

155.928 Tỷ đồng

↑ 16% | so với 2024

✓ 104% so với kế hoạch đạt 150,000 tỷ đồng

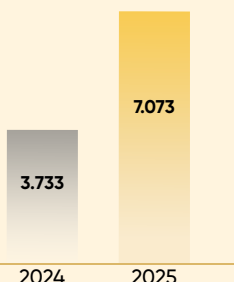


Lợi nhuận sau thuế

7.073 Tỷ đồng

↑ 89,4% | so với 2024

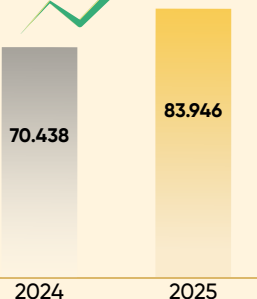
✓ 146% so với kế hoạch đạt 4,850 tỷ đồng



Doanh thu online 2025 đạt **9,2 nghìn tỷ đồng**, chiếm 5,9% doanh thu MWG

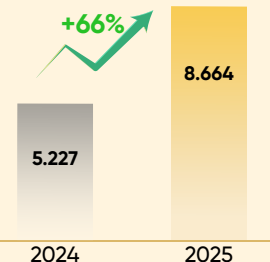
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN (Đvt: Tỷ đồng)

+19%



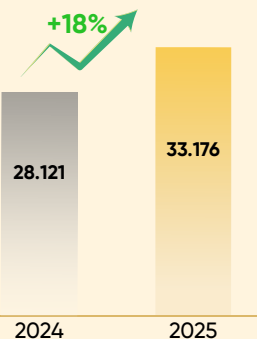
LỢI NHUẬN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH (Đvt: Tỷ đồng)

+66%



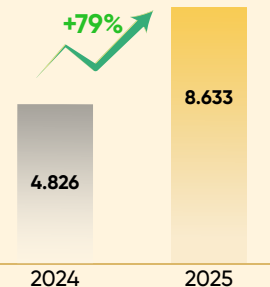
VỐN CHỦ SỞ HỮU (Đvt: Tỷ đồng)

+18%

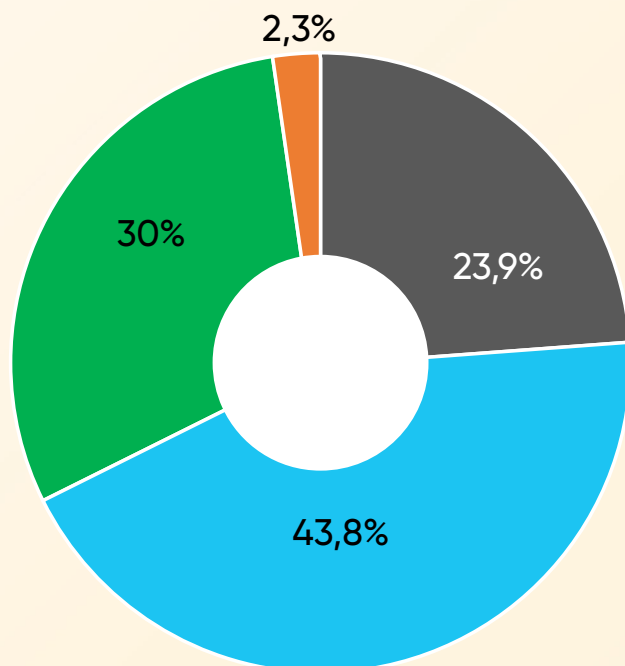


LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ (Đvt: Tỷ đồng)

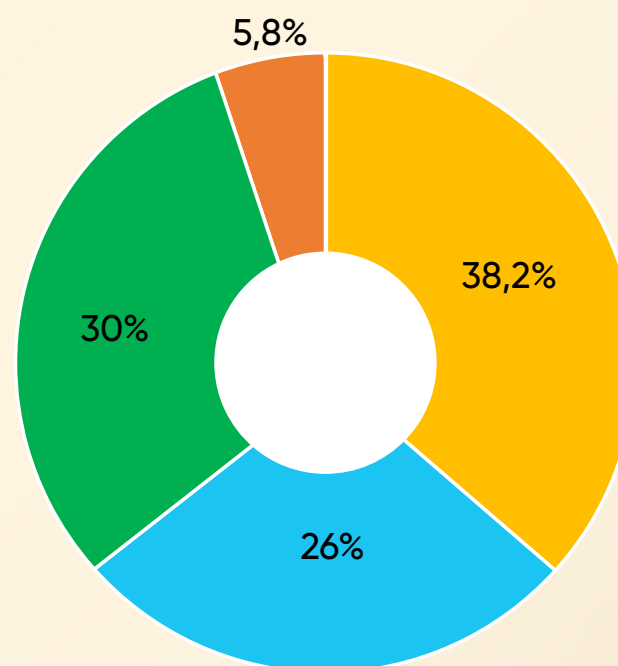
+79%



CƠ CẤU DOANH THU THEO CHUỖI/NGÀNH HÀNG



THEO CHUỖI



THEO NGÀNH

- Thegioididong.com (bao gồm TopZone)
- Điện máy Xanh
- Bách Hóa Xanh
- Khác

- Điện thoại, phụ kiện & thiết bị di động khác
- Điện máy
- Thực phẩm tươi & FMCG
- Khác: sim, thẻ, dịch vụ, dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé...

CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG

Chỉ tiêu	2024	2025
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,56	1,52
Hệ số thanh toán nhanh	1,03	0,98
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,60	0,60
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,50	1,53
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
Vòng quay hàng tồn kho	4,85	5,05
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
Biên lợi nhuận ròng	2,8%	4,5%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	13,3%	21,3%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	5,3%	8,4%

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

BỐI CẢNH KINH TẾ VĨ MÔ

Năm 2025, kinh tế toàn cầu tiếp tục đối mặt với nhiều biến động phức tạp. Căng thẳng thương mại gia tăng khi một số quốc gia đẩy mạnh các biện pháp bảo hộ, khiến hoạt động thương mại quốc tế tăng trưởng chậm lại. Bên cạnh đó, các xung đột địa chính trị kéo dài tại nhiều khu vực tiếp tục làm gia tăng bất ổn kinh tế, ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng, chi phí logistics và tâm lý tiêu dùng toàn cầu. Trong bối cảnh đó, triển vọng tăng trưởng của các nền kinh tế lớn vẫn thận trọng, dù lạm phát tại nhiều quốc gia đã dần được kiểm soát.

Tại Việt Nam, kinh tế vĩ mô năm 2025 ghi nhận kết quả tích cực và nổi bật trong khu vực. GDP tăng trên 8% so với năm trước, cao hơn mức tăng trưởng trung bình của các nước Đông Nam Á, khẳng định vai trò của Việt Nam là một trong những động lực tăng trưởng quan trọng của khu vực. Bên cạnh đó, lạm phát được kiểm soát quanh mức 3-4% đã củng cố niềm tin người tiêu dùng.

Ngành bán lẻ Việt Nam tiếp tục được hỗ trợ bởi xu hướng gia tăng thu nhập bình quân, sự mở rộng của tầng lớp trung lưu và tốc độ đô thị hóa ngày càng cao. Trong bối cảnh đó, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tăng 9,2% so với cùng kỳ, cho thấy sức mua đang dần phục hồi.



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CÁC CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN DOANH

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh

Năm 2025, Điện Máy Xanh tiếp tục tập trung vào hiệu quả vận hành với những kết quả kinh doanh đột phá:

- Tối ưu hóa mạng lưới và hiệu suất vận hành: Mặc dù số lượng cửa hàng hoạt động thấp hơn khoảng 100 cửa hàng so với bình quân năm 2024 do thực hiện tái cấu trúc “Giảm Lượng – Tăng Chất”, doanh thu và lợi nhuận của chuỗi vẫn ghi nhận mức tăng trưởng vượt trội so với thị trường điện thoại và điện máy nói chung. Đáng chú ý, doanh thu trên mỗi cửa hàng hiện hữu tăng trưởng trên 20%. Đây là minh chứng rõ nét cho việc nâng cao năng lực phục vụ và tối ưu hóa danh mục hàng hóa tại từng điểm chạm.
- Danh mục hàng hóa và tăng trưởng ngành hàng: Hầu hết các nhóm hàng đều duy trì đà tăng trưởng dương ấn tượng từ 10% đến 50%. Các ngành hàng chiến lược bao gồm: điện thoại, máy tính bảng, điện lạnh và gia dụng đều đạt mức tăng trưởng hai chữ số. Sự bứt phá này không chỉ củng cố thị phần mà còn trực tiếp cải thiện tổng lợi nhuận gộp cho toàn chuỗi.

Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh

Trong bối cảnh thị trường hàng tiêu dùng năm 2025 chỉ tăng trưởng nhẹ, Bách Hóa Xanh đã khẳng định vị thế vượt trội thông qua những cột mốc chiến lược:

- Tăng trưởng doanh thu và hiệu suất ngành hàng: Doanh thu thuần đạt gần 46.900 tỷ đồng, tăng trưởng 14% so với năm 2024. Thực phẩm tươi sống duy trì đà tăng ổn định từ 5% – 15%, hàng tiêu dùng (FMCGs) ghi nhận mức tăng trưởng từ 5% – 20%, nhờ tối ưu hóa danh mục sản phẩm và chuỗi cung ứng.
- Đột phá về lợi nhuận: Năm 2025 đánh dấu cột mốc 2 năm liên tiếp có lợi nhuận. Đặc biệt, mức tăng trưởng lợi nhuận ghi nhận gấp nhiều lần so với năm 2024, khẳng định tính bền vững của mô hình kinh doanh và lộ trình đóng góp lợi nhuận dài hạn cho Tập đoàn.
- Mở rộng mạng lưới và “Trung tiến” thành công: Đưa vào hoạt động thêm 789 cửa hàng mới. Trong đó, gần 50% lượng cửa hàng mới tập trung tại khu vực miền Trung. Các cửa hàng mới mở này đã đạt tổng lợi nhuận hoạt động dương trong năm đầu hoạt động. Ngoài ra, việc chính thức hiện diện tại thị trường miền Bắc là bước đi chiến lược quan trọng, mở ra không gian tăng trưởng dài hạn cho BHX trên quy mô toàn quốc.

Công ty TNHH MTV Công nghệ Thông tin Thế Giới Di Động (CNTT)

Công ty CNTT tiếp tục khẳng định vai trò then chốt trong việc duy trì và tối ưu hóa nền tảng công nghệ cho toàn hệ sinh thái của MWG thông qua việc cung cấp hệ thống giải pháp phần mềm chuyên biệt và dịch vụ công nghệ thông tin hạ tầng cho tất cả các đơn vị thành viên. Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và khả năng thanh toán được duy trì ổn định.

Công ty Cổ phần Thợ Điện Máy Xanh (Thợ Điện Máy Xanh)

Trong năm 2025, Thợ Điện Máy Xanh tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong việc hoàn thiện chuỗi giá trị dịch vụ và nâng cao trải nghiệm khách hàng của MWG và các công ty con:

- Đảm nhận toàn diện các dịch vụ hậu cần cốt lõi: Giao hàng, lắp đặt, bảo hành, sửa chữa và các dịch vụ xây dựng liên quan, phục vụ các đơn vị thành viên, trọng tâm là Công ty CP Đầu tư Điện máy Xanh (DMX). Bên cạnh đó, bước đầu mở rộng và ghi nhận doanh thu từ phân khúc khách hàng bên ngoài, khẳng định uy tín và chất lượng dịch vụ trên thị trường.
- Cuối 2025, Công ty được chuyển nhượng từ MWG cho DMX theo định hướng chuyên biệt hóa các mảng kinh doanh chính của tập đoàn. Mục tiêu nhằm tối ưu hóa sự phối hợp giữa khâu bán hàng và hậu mãi, giúp DMX hoàn thiện mô hình kinh doanh khép kín.
- Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và khả năng thanh toán được duy trì ổn định.

Công ty Cổ Phần Công nghệ và Đầu tư Bách Hóa Xanh

Công ty được thành lập vào cuối năm 2022 và là công ty mẹ của Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh.

Công ty TNHH Đầu Tư Thiện Tâm & Công ty TNHH MTV Thương mại Thiện Tâm

Các công ty được thành lập nhằm sở hữu mảng bán lẻ dược phẩm An Khang (Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma) theo chủ trương tái cấu trúc các công ty con theo hướng chuyên biệt hóa hoạt động kinh doanh.

Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma

Năm 2025, chuỗi Nhà thuốc An Khang đã thực hiện quá trình tái cấu trúc mạnh mẽ hướng đến cải thiện chất lượng phục vụ và hiệu quả vận hành:

- Doanh thu cả năm đạt gần 2,2 nghìn tỷ đồng, giảm nhẹ so với 2024 với số lượng của hàng bình quân trong năm thấp hơn khoảng 100 cửa hàng. Doanh thu bình quân đạt khoảng 550 triệu đồng/cửa hàng/tháng, tăng 17% so với cùng kỳ, minh chứng cho sự cải thiện về năng lực khai thác doanh thu trên mỗi điểm bán hiện hữu.
- Trọng tâm điều hành tập trung vào hoàn thiện danh mục sản phẩm, nâng cao năng lực chuyên môn của đội ngũ dược sĩ và cải thiện năng lực vận hành. Với đà cải thiện hiện tại, Công ty đang nỗ lực đạt điểm hòa vốn để đóng góp lợi nhuận cho MWG từ năm 2026.

Công ty TNHH MTV Đầu Tư An Nhi & Công ty TNHH Thương mại Avakids

Các công ty được thành lập nhằm sở hữu mảng bán lẻ sản phẩm mẹ & bé (AVAKids) theo chủ trương tái cấu trúc các công ty con theo hướng chuyên biệt hóa hoạt động kinh doanh.

Năm 2025 ghi nhận bước chuyển mình quan trọng của AVAKids khi chính thức trở thành mảng kinh doanh có đóng góp lợi nhuận cho MWG.

- Doanh thu thuần đạt gần 1.400 tỷ đồng, tăng trưởng 16% so với năm 2024. Kênh online trở thành động lực tăng trưởng chính, đóng góp trên 50% tổng doanh thu của toàn chuỗi. Tốc độ tăng trưởng của kênh trực tuyến đạt gần 90% so với cùng kỳ. Kết quả này phản ánh hiệu quả của việc tập trung phát triển kênh trực tuyến cho các sản phẩm mẹ và bé và sự phù hợp với xu hướng tiêu dùng mới.
- Việc chính thức ghi nhận lợi nhuận dương cả năm ở cấp độ công ty đánh dấu việc hoàn thiện mô hình kinh doanh, đạt lợi nhuận bền vững sau giai đoạn đầu tư và thử nghiệm.

PT Era Blu Elektronik

Năm 2025, chuỗi EraBlue tại Indonesia ghi nhận doanh thu tăng hơn 70% so với cùng kỳ, khẳng định năng lực thực thi và khả năng bản địa hóa mô hình bán lẻ của MWG tại thị trường nước ngoài.

Tính đến cuối năm 2025, chuỗi đã đưa vào vận hành 181 cửa hàng, vượt mục tiêu kế hoạch ban đầu là 150 cửa hàng, cho thấy cho sự đón nhận mạnh mẽ của người tiêu dùng Indonesia đối với mô hình dịch vụ và trải nghiệm mua sắm mà EraBlue mang lại.

Sau giai đoạn đầu tư và thâm nhập, năm 2025 là năm đầu tiên Erablue đóng góp lợi nhuận cho MWG. Việc chuyển sang giai đoạn có lợi nhuận không chỉ củng cố sức khỏe tài chính cho liên doanh mà còn là bước tiến quan trọng hướng đến hiện thực hóa lộ trình niêm yết (IPO) trong tương lai.

Công ty Cổ phần Thế Giới Số Trần Anh (*)

Thế giới Di động thông qua việc giải thể Công ty cổ phần Thế giới Số Trần Anh với lý do tái cơ cấu công ty con nhằm tối ưu việc vận hành.

Công ty Cổ phần Logistics Toàn Tín (*)

Công ty cung cấp dịch vụ logistics, quản lý kho vận cho các công ty con trong tập đoàn Thế Giới Di Động và cung cấp một tỷ lệ nhỏ doanh thu cho khách hàng bên ngoài. Hoàn tất quá trình tái cấu trúc, chuyển hoạt động sang thành khối chuyên trách trong các công ty thành viên khác trong tập đoàn nhằm tối ưu việc hỗ trợ từng công ty con. Công ty đang trong quá trình giải thể.

Công ty Cổ phần 4K Farm (*)

Đến cuối năm 2023, cơ bản ngừng hoạt động do kết quả kinh doanh không đạt kỳ vọng và chưa phù hợp với định hướng phát triển chung của Tập đoàn.

(*) Những công ty con này đang trong quá trình làm thủ tục giải thể

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN 2026



TIỀM NĂNG, CƠ HỘI PHÁT TRIỂN

NHÓM SẢN PHẨM ICT - CE (ĐIỆN THOẠI DI ĐỘNG VÀ ĐIỆN MÁY):

Nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm ICT - CE được kỳ vọng duy trì xu hướng phục hồi trong năm 2026, trong bối cảnh kinh tế vĩ mô ổn định, thu nhập người dân cải thiện và niềm tin tiêu dùng từng bước được củng cố. Tuy thị trường đã qua giai đoạn tăng trưởng nóng, ngành hàng ICT - CE vẫn giữ vai trò quan trọng trong cơ cấu chi tiêu tiêu dùng, với động lực đến từ nhu cầu thay thế, nâng cấp và sự lan tỏa của công nghệ mới.

Nhóm Sản Phẩm Điện Thoại:

Trong dài hạn, động lực tăng trưởng của ngành hàng điện thoại đến từ quá trình phổ cập smartphone 5G, sự gia tăng của các thiết bị tích hợp AI và xu hướng nâng cấp trải nghiệm cá nhân hóa. Tuy nhiên, trong ngắn hạn, sức mua vẫn chịu ảnh hưởng bởi tâm lý tiêu dùng thận trọng và biến động chi phí linh kiện, khiến nhu cầu tập trung nhiều hơn vào các sản phẩm có giá trị sử dụng cao và các giải pháp tài chính linh hoạt hỗ trợ người tiêu dùng.



Nhóm Sản Phẩm Điện Máy:

Thị trường điện máy - gia dụng đã bước sang giai đoạn phát triển ổn định hơn sau giai đoạn tăng trưởng nhanh 2015 - 2020. Tuy nhiên, tại khu vực nông thôn vẫn còn dư địa tăng trưởng nhờ tỷ lệ sở hữu thiết bị hiện đại còn thấp. Bên cạnh đó, động lực tăng trưởng mới còn đến từ các sản phẩm gia dụng thông minh, thiết bị tích hợp AI và các giải pháp nâng cao tiện nghi, tiết kiệm năng lượng, phù hợp với xu hướng đô thị hóa nhanh và mức độ ưa chuộng công nghệ cao.

NHÓM SẢN PHẨM THỰC PHẨM VÀ FMCG:

Xu hướng chuyển dịch từ chợ truyền thống sang kênh bán lẻ hiện đại tiếp tục duy trì trong năm 2025, khi mô hình siêu thị mini và cửa hàng tiện lợi duy trì tốc độ tăng trưởng cao, trong khi thị phần bán lẻ truyền thống dần thu hẹp.

Thị trường thực phẩm và FMCG tại Việt Nam đạt hơn 50 tỷ USD. Việc tập trung vào lĩnh vực có quy mô lớn và dư địa tăng trưởng này được kỳ vọng giúp Công ty duy trì đà tăng trưởng hai con số và củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành bán lẻ hiện đại.



NHÓM DƯỢC PHẨM:

Theo các tổ chức nghiên cứu, quy mô thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2026 dự kiến đạt khoảng hơn 7 tỷ USD, tiếp tục tăng trưởng nhờ dân số gia tăng, đô thị hóa nhanh và mức chi tiêu cho chăm sóc sức khỏe ngày càng cao. Theo dự báo của Ngân hàng Thế giới, xu hướng già hóa dân số, với nhóm trên 65 tuổi dự kiến chiếm khoảng 18% dân số vào năm 2040, sẽ thúc đẩy nhu cầu dược phẩm và dịch vụ y tế.

Trong bối cảnh thị trường vẫn phân mảnh với hơn 60.000 nhà thuốc chủ yếu do hộ cá thể vận hành, các chuỗi bán lẻ hiện đại có cơ hội mở rộng thị phần thông qua lợi thế quy mô, dịch vụ chuyên nghiệp và danh mục sản phẩm đa dạng, từng bước tái định hình thị trường bán lẻ dược phẩm Việt Nam.



KÊNH BÁN LẺ ONLINE:

Năm 2025, thương mại điện tử Việt Nam tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ, vượt mốc 30 tỷ USD. Bước sang năm 2026, Bộ Công Thương đặt mục tiêu quy mô thương mại điện tử đạt khoảng 37 tỷ USD, tăng gần 20% so với năm 2025. Xu hướng tiêu dùng số và cá nhân hóa trải nghiệm ngày càng phổ biến, đặc biệt ở nhóm khách hàng trẻ và tầng lớp trung lưu đang gia tăng tiếp tục thúc đẩy kênh bán lẻ trực tuyến gia tăng tỷ trọng trong tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ.

Với lợi thế là nhà bán lẻ duy nhất sở hữu hệ sinh thái khép kín bao gồm, Công ty có cơ hội lớn để tăng trưởng trong lĩnh vực này bằng cách tận dụng mô hình bán hàng đa kênh (Omni-channel), tích hợp chặt chẽ giữa cửa hàng vật lý và kênh online nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng, tối ưu hiệu quả, theo định hướng là xây dựng dịch vụ “đỉnh”, mua nhanh – mua dễ.

QUẢN TRỊ RỦI RO

MÔ HÌNH 3 TUYẾN PHÒNG VỆ



Để đảm bảo tính hiệu quả của hệ thống QLRR và kiểm soát nội bộ, MWG thiết lập bộ máy quản trị rủi ro tại cấp Tập đoàn và các công ty thành viên, vận hành thống nhất và xuyên suốt. HĐQT hàng năm phê duyệt chiến lược, kế hoạch kinh doanh và giám sát hiệu quả thực thi. Ủy ban Kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT, đảm bảo khách quan và tư vấn độc lập nhằm cải tiến hoạt động.

Công ty vận hành kết hợp sử dụng hệ thống ERP nội bộ, với sự giám sát của Ủy ban Kiểm toán phối hợp cùng các phòng ban liên quan nhằm kiểm soát rủi ro công nghệ thông tin, bảo mật dữ liệu và an ninh mạng. Chính sách an ninh mạng được thiết lập và đang áp dụng là một phần không thể tách rời trong hệ thống QLRR tổng thể.

Mô hình phòng vệ 3 tuyến của MWG gồm:

- **Tuyến 1: Các bộ phận sở hữu và chịu trách nhiệm QLRR** – Các khối, phòng ban chức năng tại các công ty con và công ty liên kết
- **Tuyến 2: Các bộ phận giám sát hoặc chuyên trách về quản lý rủi ro và tuân thủ** – Khối, phòng ban hỗ trợ
- **Tuyến 3: Các bộ phận cung cấp bảo đảm độc lập** – UBKT, bộ phận kiểm toán nội bộ



Rủi Ro Cạnh Tranh Và Bảo Hòa Ngành

MWG hoạt động trong ngành có rào cản gia nhập thấp, cạnh tranh từ doanh nghiệp trong và ngoài nước, sự phát triển của thương mại điện tử và mạng lưới phân phối sẵn có giúp các doanh nghiệp mới dễ dàng tiếp cận người tiêu dùng mà không cần đầu tư lớn vào hệ thống cửa hàng. Thị trường bán lẻ cũng tiệm cận mức bão hòa tại một số ngành hàng, khiến việc mở rộng thị phần và tăng trưởng doanh thu ngày càng thách thức.

Rủi Ro Chuỗi Cung Ứng

Với danh mục sản phẩm đa dạng, MWG đối mặt với rủi ro liên quan đến chất lượng sản phẩm trong toàn bộ chuỗi cung ứng, bao gồm nguy cơ hàng hóa không đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn hoặc chất lượng cam kết từ nhà cung cấp. Các sự cố về chất lượng có thể dẫn đến khiếu nại, thu hồi sản phẩm, gián đoạn hoạt động kinh doanh và ảnh hưởng đến uy tín thương hiệu. Ngoài ra, chuỗi cung ứng đầu vào của Công ty có thể chịu ảnh hưởng từ các yếu tố khách quan mang tính toàn cầu như dịch bệnh, thiên tai, địa chính trị hoặc biến động giá linh kiện.

Biện pháp quản trị:

- MWG tập trung đa dạng hóa danh mục sản phẩm điện thoại, điện máy và gia tăng thị phần các ngành hàng và sản phẩm mới như thực phẩm và FMCGs, ngành dược phẩm và ngành hàng mẹ và bé.
- Từ bán lẻ sang bán giải pháp trọn vòng đời sản phẩm: bán hàng – tài chính – bảo hành – bảo trì – nâng cấp.
- Tăng tốc mở rộng tại thị trường quốc tế.
- Hiện đại hóa hệ thống CNTT, tối ưu quy trình và chi phí vận hành.
- Thiết lập và duy trì các tiêu chuẩn kiểm soát chất lượng sản phẩm phù hợp với từng ngành hàng, tuân thủ quy định pháp luật và yêu cầu của nhà sản xuất.
- Tăng cường kiểm soát chất lượng đầu vào thông qua đánh giá, lựa chọn và giám sát Nhà cung cấp; phối hợp chặt chẽ với đối tác để bảo đảm nguồn hàng đạt chuẩn.
- Triển khai quy trình kiểm soát chất lượng nội bộ, bao gồm kiểm tra đầu vào, kiểm tra định kỳ, kiểm tra nhanh tại kho và kiểm định qua bên thứ ba.
- Đào tạo nhân viên về tiêu chuẩn chất lượng, an toàn sản phẩm và quy trình xử lý khiếu nại, thu hồi sản phẩm khi phát sinh rủi ro.
- Phối hợp với cơ quan quản lý nhà nước trong việc giám sát và bảo đảm chất lượng sản phẩm của nhà cung cấp.
- Công ty thực hiện theo dõi sát tình hình kinh tế vĩ mô, đồng thời chủ động đàm phán các điều khoản linh hoạt với đối tác để ứng phó.
- Công ty chủ động lên kế hoạch nhập hàng theo chu kỳ nhu cầu để hạn chế rủi ro tăng chi phí đột biến.
- Ứng dụng hệ thống CNTT và dữ liệu để theo dõi phản hồi khách hàng, phát hiện sớm các vấn đề về chất lượng và kịp thời triển khai biện pháp khắc phục nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực.

Rủi Ro Về Hàng Tồn Kho Và Rủi Ro Tham Nhũng, Thất Thoát, Lãng Phí



Rủi ro liên quan đến quản lý hàng hóa và tài sản bao gồm các yếu tố có thể ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và tài chính của Công ty, như tồn kho dư thừa hoặc thiếu hụt, thất thoát, lãng phí, gian lận và các hành vi không trung thực trong quá trình vận hành chuỗi cung ứng, mua sắm và quản lý tài sản. Những rủi ro này có thể làm tăng chi phí, ảnh hưởng đến khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường và tác động tiêu cực đến uy tín của Tập đoàn.

- Tiếp tục chuẩn hóa và tuân thủ nghiêm ngặt các quy trình mua bán, thực hiện hợp đồng và kiểm soát vận hành.
- Nâng cấp hệ thống ERP (Enterprise Resource Planning), kết hợp phân tích và dự báo nhu cầu để tối ưu quy trình nhập hàng và kiểm soát tồn kho.
- Tăng cường kiểm kê và kiểm soát tài sản, giảm thiểu thất thoát và lãng phí.
- Duy trì văn hóa trung thực theo Bộ Quy tắc Ứng xử, Văn Hóa Công Ty kết hợp đánh giá Nhà cung cấp và các cơ chế kiểm soát nhằm phòng ngừa gian lận và tham nhũng.
- Rà soát rủi ro trong hoạt động thuê mặt bằng và tối ưu chi phí vận hành nhằm hạn chế các rủi ro phát sinh.

Rủi Ro An Toàn Lao Động



Với quy mô hơn 60.000 nhân sự làm việc tại văn phòng, kho vận và cửa hàng trên toàn quốc, MWG luôn đối mặt với nguy cơ phát sinh sự cố trong vận hành hằng ngày như tai nạn lao động, sự cố kỹ thuật, rủi ro cháy nổ hoặc hỏng hóc cơ sở vật chất, đòi hỏi MWG phải duy trì tiêu chuẩn an toàn nhằm bảo vệ nhân viên và bảo đảm hoạt động kinh doanh không bị gián đoạn.

- Đào tạo định kỳ về an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy, vệ sinh thực phẩm và sử dụng thiết bị bảo hộ. Đánh giá rủi ro tại điểm bán, kho vận và trung tâm vận hành; duy trì hệ thống phản hồi để xử lý kịp thời các nguy cơ.
- Giám sát, báo cáo và xử lý sự cố theo quy trình; kiểm tra định kỳ hệ thống cảnh báo, lối thoát hiểm và thiết bị bảo hộ.
- Cải thiện điều kiện làm việc, mở rộng bảo hiểm sức khỏe, nâng cấp cơ sở vật chất nhằm giảm thiểu rủi ro nghề nghiệp.

Rủi Ro Về Bảo Mật Thông Tin Và Rủi Ro An Ninh Mạng



Trong bối cảnh chuyển đổi số mạnh mẽ, MWG đối mặt với nguy cơ mất mát, rò rỉ hoặc bị khai thác trái phép dữ liệu khách hàng, nhân viên và hệ thống vận hành. Các hành vi vi phạm như thu thập trái phép, lưu trữ sai quy định, chuyển giao dữ liệu không hợp pháp hoặc phát tán thông tin đều tiềm ẩn rủi ro nghiêm trọng về pháp lý và uy tín doanh nghiệp.

- MWG triển khai chính sách nghiêm ngặt và giải pháp công nghệ tiên tiến để bảo vệ thông tin khách hàng, nhân sự và hệ thống vận hành.
- UBKT phối hợp chặt chẽ với bộ phận IT để đánh giá rủi ro liên quan đến hệ thống công nghệ thông tin, bảo mật thông tin và an ninh mạng của công ty. Khối IT kiểm tra, đánh giá hệ thống định kỳ 6 tháng 1 lần cùng đối tác.
- Tổ chức đào tạo nhận thức bảo mật cho nhân viên, nâng cao kỹ năng xử lý và bảo vệ dữ liệu. Thực hiện kiểm soát, phân quyền và tách biệt các trách nhiệm trong quá trình tiếp nhận nhu cầu từ các phòng ban để giảm thiểu các mối đe dọa nội bộ.
- Công khai chính sách bảo mật và hợp tác với Hiệp hội An ninh Mạng Quốc gia để cập nhật tiêu chuẩn và giải pháp ứng phó.

**Rủi Ro Về
Trí Tuệ Nhân Tạo (AI)**


Sự phát triển nhanh của AI mở ra cơ hội tối ưu vận hành và nâng cao trải nghiệm khách hàng, nhưng đồng thời cũng tạo ra các rủi ro liên quan đến sai lệch thuật toán, phụ thuộc công nghệ, vi phạm bản quyền dữ liệu hoặc nguy cơ sử dụng AI tạo ra thông tin sai lệch ảnh hưởng đến thương hiệu. Việc tích hợp AI vào hoạt động bán lẻ tại MWG cần được kiểm soát chặt chẽ để tránh tác động tiêu cực đến quyết định kinh doanh, bảo mật dữ liệu và quyền riêng tư khách hàng.

- Xây dựng biện pháp sử dụng AI có trách nhiệm, bao gồm quản lý dữ liệu đầu vào, quyền riêng tư và cơ chế kiểm chứng thuật toán.
- Tăng cường các biện pháp bảo vệ dữ liệu thông qua hệ thống mã hóa, kiểm soát truy cập và tuân thủ các quy định về bảo mật thông tin.
- Đào tạo đội ngũ vận hành về nhận thức rủi ro AI cũng như cách sử dụng công cụ AI an toàn, đồng thời kết hợp AI như một công cụ hỗ trợ thay vì thay thế hoàn toàn con người.
- Triển khai các dự án, sáng kiến liên quan tới AI nhằm cải tiến vận hành.

**Rủi Ro Về
Tài Chính**


Với đặc thù ngành bán lẻ đòi hỏi nhu cầu vốn lưu động lớn để duy trì tồn kho, mở rộng mạng lưới và vận hành hệ thống cửa hàng, MWG phải kiểm soát và hoạch định dòng tiền chặt chẽ để bảo đảm thanh khoản. Bên cạnh đó, các yếu tố vĩ mô như lãi suất, sức mua thị trường và biến động kinh tế có thể tác động trực tiếp đến dòng tiền và khả năng đáp ứng nhu cầu vốn của Công ty.

- Theo dõi biến động lãi suất thị trường, UBKT giám sát chặt chẽ các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, tỷ giá.
- Quản lý và kiểm soát các khoản phải thu và trả trước, đảm bảo không phát sinh nợ xấu, tối ưu quản lý hàng tồn kho.
- Quy trình thu chi rõ ràng, phân quyền phê duyệt, tránh thất thoát hoặc giao dịch không hợp lệ.
- Tái kiểm tra và đánh giá định kỳ, đảm bảo không có rủi ro trọng yếu trong các hoạt động tài chính.

**Rủi Ro Về
Biến Đổi Khí Hậu**


Công ty nhận thấy biến đổi khí hậu không chỉ là thách thức môi trường mà còn là rủi ro lớn đối với hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong bối cảnh năm 2025 ghi nhận nhiều đợt bão lũ bất thường tại miền Trung và miền Bắc. Các hiện tượng thời tiết cực đoan có thể gây gián đoạn chuỗi cung ứng, hư hại hàng hóa, ảnh hưởng đến khả năng vận hành của hàng và an toàn nhân viên, đồng thời làm tăng chi phí phục hồi và duy tu cơ sở vật chất.

- Chủ động xây dựng kế hoạch ứng phó thiên tai tại các khu vực rủi ro cao, bao gồm phương án bảo vệ tài sản, kho hàng và cửa hàng.
- Xây dựng các kịch bản ứng phó chi tiết và tập huấn định kỳ để bảo đảm nhân sự và cơ sở hạ tầng sẵn sàng đối mặt với các tình huống khẩn cấp.
- Tích hợp tiêu chí rủi ro khí hậu vào quy trình quản trị rủi ro tổng thể nhằm nâng cao khả năng phục hồi sau thiên tai.
- Mua bảo hiểm tài sản, hàng hóa và thiết lập quỹ dự phòng để giảm thiểu tổn thất tài chính khi xảy ra sự cố khí hậu.

MỤC TIÊU 2026

Doanh thu thuần hợp nhất



185.000 tỷ đồng
Tăng trưởng so với thực hiện 2025 **19%**

Lợi nhuận sau thuế hợp nhất



9.200 tỷ đồng
Tăng trưởng so với thực hiện 2025 **30%**

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN MWG

I. Mảng bán lẻ sản phẩm công nghệ & điện máy – 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:



Năm 2026, DMX vẫn đóng vai trò là trụ cột quan trọng, dự kiến đóng góp khoảng 65% doanh thu và hơn 80% lợi nhuận cho MWG.

DMX đặt mục tiêu tăng trưởng tích cực 15% về doanh thu và 20% về lợi nhuận so với 2025, tiếp tục phát triển mạnh mẽ trong lĩnh vực bán lẻ điện thoại – điện máy tại Việt Nam với mô hình kinh doanh thành công đã được kiểm chứng trong 20 năm hoạt động. Công ty xác định các trọng tâm chiến lược cho năm 2026 như sau:



1. Tăng trưởng bằng chất:

Sự chuyển dịch quyết liệt tập trung vào “chất” ở mọi khía cạnh để mang đến giá trị gia tăng và trải nghiệm vượt trội cho khách hàng, tối ưu hiệu quả vận hành, tạo cơ chế thúc đẩy tư duy làm chủ của nhân viên và đồng hành cùng đối tác chia sẻ thành quả – gánh vác khó khăn để phát triển bền vững.

2. Dịch vụ trọn vòng đời sản phẩm:

Chuyển dịch từ mô hình bán lẻ thuần túy sang cung cấp sự an tâm và giá trị sử dụng trọn vòng đời sản phẩm thông qua chuỗi dịch vụ linh hoạt: bán hàng – tài chính – bảo hành – bảo trì – nâng cấp. Chiến lược này giúp DMX xây dựng niềm tin yêu với khách hàng, trở thành thương hiệu ưu tiên hàng đầu trong tâm trí người tiêu dùng khi phát sinh mọi nhu cầu về sản phẩm công nghệ – điện máy.

3. Thợ Điện Máy Xanh – “Vũ khí” giúp DMX đảm bảo cam kết với khách hàng:

Phát huy năng lực thực thi vượt trội trên phạm vi toàn quốc với đội ngũ hàng ngàn kỹ thuật viên lành nghề, đảm bảo dịch vụ sửa chữa chuẩn mực và vận hành chuyên nghiệp. Vượt khỏi vai trò hỗ trợ nội bộ, Thợ Điện Máy Xanh được đầu tư để trở thành nền tảng đa dịch vụ phục vụ nhu cầu sửa chữa, bảo trì thiết bị cho hàng chục triệu hộ gia đình tại Việt Nam.

4. Phát triển Super App:

Định hướng nâng cấp ứng dụng khách hàng thân thiết Quà tặng VIP thành trung tâm kết nối toàn bộ hệ sinh thái. Đây sẽ là nền tảng số cốt lõi giúp cá nhân hóa hành vi tiêu dùng, tích hợp dịch vụ hậu mãi và giải pháp tài chính, tạo ra trải nghiệm mua sắm liền mạch nhất quán và lấy khách hàng làm trung tâm.

5. Bứt phá tại thị trường quốc tế với EraBlue:

Tiếp tục mở rộng mạng lưới cửa hàng mạnh mẽ và hiện thực hóa lộ trình IPO trước 2030 cho liên doanh. Khẳng định vị thế nhà bán lẻ điện máy số 1 tại Indonesia, EraBlue hướng tới mục tiêu vận hành hơn 300 cửa hàng và tăng trưởng 30% về doanh thu trong năm 2026.

6. Nâng tầm quản trị và Niêm yết:

Công ty xác định lộ trình trở thành doanh nghiệp đại chúng và niêm yết để khơi thông nguồn lực phát triển cho giai đoạn mới. DMX trở thành công ty niêm yết độc lập sẽ cung cấp hàng hóa chất lượng cao cho thị trường chứng khoán, đáp ứng nhu cầu của các tổ chức và cá nhân mong muốn đầu tư vào doanh nghiệp tăng trưởng giá trị theo thời gian và có chính sách cổ tức tiền mặt hấp dẫn.

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



TẦM NHÌN CỦA BÁCH HÓA XANH 2030



VỚI KHÁCH HÀNG:

- Tại cửa hàng: phục vụ đủ sản phẩm đáp ứng nhu cầu thiết yếu và an toàn cho sức khỏe, có nhiều sản phẩm khác biệt vượt trội; đậu xe nhanh gọn, không gian sạch sẽ, dễ tìm sản phẩm và thanh toán nhanh chóng; nhân viên thân thiện.
- BHX Online: đáp ứng đa dạng mọi nhu cầu thực phẩm và hàng tiêu dùng, trải nghiệm mua hàng dễ dàng nhanh chóng và giao hàng đúng cam kết.



VỚI NHÀ CUNG CẤP:

- Đồng hành cùng người nuôi trồng để mang đến những sản phẩm an toàn sức khỏe cho người tiêu dùng và nâng cao thu nhập cho người nuôi trồng.
- 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.

Năm 2026, BHX dự kiến đóng góp khoảng 30% doanh thu và gần 20% lợi nhuận cho MWG.

Sau giai đoạn nghiên cứu phát triển và đầu tư, BHX bước vào giai đoạn đóng góp lợi nhuận đáng kể cho MWG từ năm 2025 trở đi. Công ty xác định các trọng tâm chiến lược cho năm 2026 như sau:

1. Hướng đến tăng trưởng doanh thu trên 20%, tiếp tục gia tăng thị phần và cải thiện lợi nhuận. Động lực đến từ việc tối ưu doanh thu cửa hàng cũ, song song với nỗ lực mở thêm khoảng 1.000 cửa hàng tại các vùng hiện hữu và các tỉnh thành mới.
2. Kiên trì mục tiêu “đặt an toàn thực phẩm lên hàng đầu” đối với ngành hàng tươi sống để bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng và gia tăng gắn kết với khách hàng. Ngành hàng FMCGs tập trung vào danh mục hàng hóa chất lượng với giá tốt để trở thành kênh mua sắm ưu tiên. BHX định vị là chuỗi “Siêu thị gần nhà – Giá tiết kiệm” được khách hàng tin tưởng lựa chọn.
3. Nâng cấp trải nghiệm mua sắm trên kênh online đơn giản, thuận tiện phục vụ nhu cầu “đi chợ” hiện đại, tiết kiệm thời gian cho khách hàng.
4. Việc hoàn thành kết quả kinh doanh năm 2026 là bước tiến quan trọng trong lộ trình IPO/nhiệm yết và hiện thực hóa tầm nhìn doanh thu 10 tỷ USD của BHX.



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

Sau quá trình tái cấu trúc quyết liệt, Công ty trở lại giai đoạn mở rộng thận trọng, tập trung vào “chất” của từng nhà thuốc. 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.

An Khang dự kiến mở mới khoảng 100 nhà thuốc, đặt mục tiêu tăng trưởng 30% về doanh thu và bắt đầu đóng góp lợi nhuận cho MWG trong năm 2026.



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

Với khả năng sinh lời ổn định đã được chứng minh xuyên suốt năm 2025, Avakids bước vào năm 2026 với mục tiêu tiếp tục tăng trưởng 20% về doanh thu và 30% về lợi nhuận.

Định hướng phát triển của Avakids là trở thành chuỗi bán lẻ online các sản phẩm mẹ và bé để phù hợp với xu hướng tiêu dùng mới. Dự kiến doanh thu từ online có thể chiếm hơn 60% tổng doanh thu của chuỗi. Các cửa hàng vẫn đóng vai trò là điểm trưng bày hàng hóa, xây dựng thương hiệu và bán hàng offline.

V. Về Phát Triển Bền Vững:

HDQT cam kết thực thi các tiêu chuẩn quản trị minh bạch và có trách nhiệm:

- Về môi trường – xã hội: MWG kiên định theo đuổi định hướng phát triển bền vững bằng cách hạn chế tác động tiêu cực đến môi trường, nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên; thúc đẩy môi trường làm việc đa dạng, công bằng, trao quyền cho người lao động. MWG tiếp tục khẳng định vai trò là một doanh nghiệp vì cộng đồng thông qua các hoạt động an sinh xã hội thiết thực.
- Về hoạt động quản trị doanh nghiệp: Công ty định hướng đảm bảo tính minh bạch, công bằng và bảo vệ quyền lợi cổ đông thông qua việc tuân thủ các quy định, thông lệ tốt nhất của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) và Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE) trong việc công bố thông tin, đảm bảo quyền lợi và trách nhiệm của các bên liên quan.
- Công ty chủ động nắm bắt và thích ứng trước những thay đổi trong kỳ vọng của các bên liên quan, nhằm kết hợp hài hòa giữa mục tiêu kinh doanh với việc gia tăng giá trị dài hạn cho các bên liên quan (Khách hàng, Nhân viên, Cổ đông và Cộng đồng).



CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

Thông tin Cổ phần tính tại ngày 31/12/2025:

Tổng số lượng
cổ phiếu niêm yết:

1.469.693.177
cổ phiếu

Số lượng
cổ phiếu quỹ:

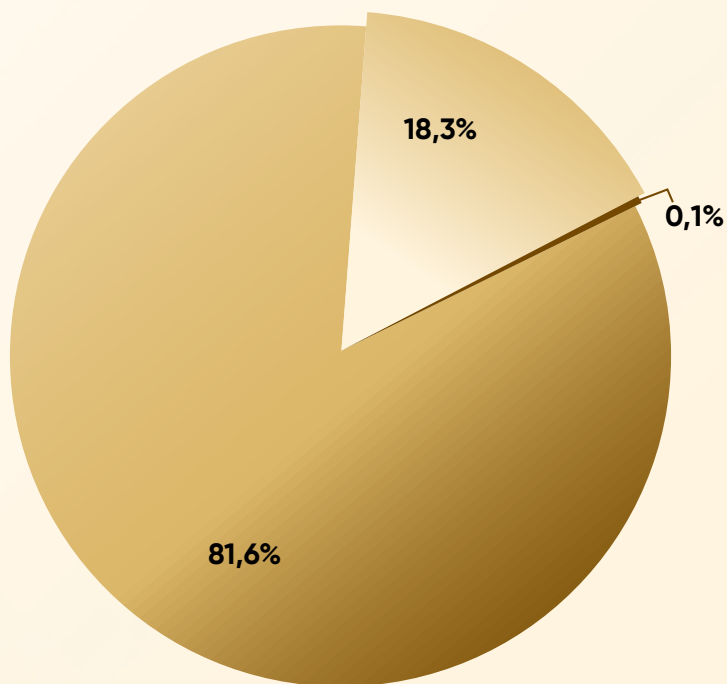
1.236.414
cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu có
quyền biểu quyết đang
lưu hành:

1.468.456.763
cổ phiếu

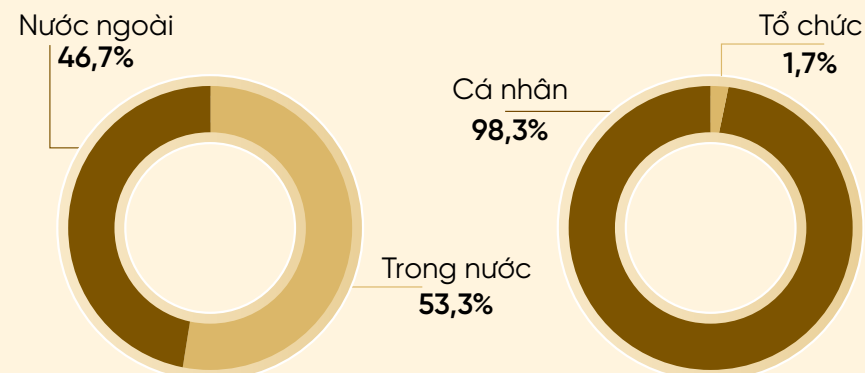
Công ty kiểm toán
độc lập:

**Công ty TNHH
Ernst & Young
Việt Nam**



TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHẦN (%)

- Cổ đông lớn (sở hữu từ 5% vốn CP trở lên):**
268.714.334 cổ phiếu
- Cổ đông khác:**
1.199.742.429 cổ phiếu
- Cổ phiếu quỹ:**
1.236.414 cổ phiếu



CỔ ĐÔNG TRONG NƯỚC/NƯỚC NGOÀI (%)

- Cổ đông trong nước:**
782.692.649 cổ phiếu
- Cổ đông nước ngoài:**
687.000.528 cổ phiếu

CỔ ĐÔNG TỔ CHỨC/CÁ NHÂN (%)

- Cổ đông tổ chức:**
562 cổ đông
- Cổ đông cá nhân:**
32.460 cổ đông

TÌNH HÌNH THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Tháng 5:
324.161
cổ phiếu

Tháng 7:
152.285
cổ phiếu

Tháng 12:
10.000.000
cổ phiếu

Các chứng khoán khác: Không có

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Nội dung chi tiết xem tại Báo Cáo Phát Triển Bền Vững 2025



MÔI TRƯỜNG



Nhân Rộng Hệ Thống Internet Vạn Vật (IoT)

Hơn 5.000 cửa hàng MWG được trang bị Hệ thống IoT giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng, tối ưu vận hành, và giảm phát thải khí nhà kính.



Mở Rộng Hệ Thống Điện Mặt Trời

Hơn 1.300 địa điểm được lắp đặt hệ thống năng lượng mặt trời giúp góp phần tối ưu chi phí vận hành và cắt giảm phát thải khí nhà kính trong toàn hệ thống.



Trạm Thu Gom Quần Áo Cũ MWG x RESHARE

Hơn 2.000 kg quần áo đã qua sử dụng được thu gom và xử lý thông qua chương trình, góp phần thúc đẩy kinh tế tuần hoàn, tiêu dùng bền vững và bảo vệ môi trường.



BHX x Wipro Consumer Care Việt Nam - "Chung Tay Phủ Xanh Rừng Việt"

Trồng 1.000 cây xanh tại Núi Ông - Lâm Đồng nhằm lan tỏa tinh thần trách nhiệm và gắn kết bền vững với thiên nhiên.



DMX x V-Green Triển Khai Trạm Sạc Và Tủ Đổi Pin Xe Điện Trên Toàn Quốc

Hơn 3.000 trạm sạc xe điện và tủ đổi pin được lắp đặt trên toàn quốc trong hợp tác giữa Điện máy XANH và V-Green nhằm thúc đẩy chuyển đổi xanh và giảm phát thải khí nhà kính.



BHX x Colgate Thu Hồi Bàn Chải Cũ 2025

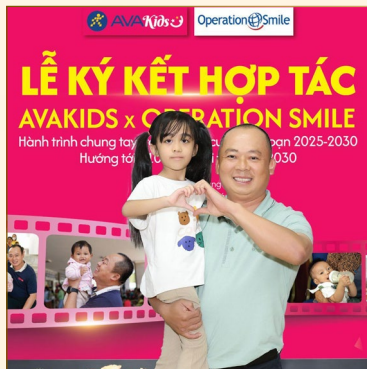
Chương trình "Góp bàn chải cũ - dựng tương lai xanh" năm thứ 2 liên tiếp nhằm góp phần giảm thiểu rác thải nhựa và thúc đẩy lối sống xanh.

XÃ HỘI



Mở Rộng Chương Trình "Tick Xanh Trách Nhiệm"

BHX nhân rộng mô hình kiểm soát chất lượng thực phẩm, đảm bảo tiêu chuẩn an toàn, truy xuất nguồn gốc và sản xuất có trách nhiệm trên toàn chuỗi; đồng bộ cùng các nhà cung cấp, giám sát chặt chẽ từ nguồn đến kệ hàng, sản phẩm đạt chuẩn được gắn nhãn "Tick xanh trách nhiệm" giúp người tiêu dùng dễ dàng nhận diện.



Quý Nụ Cười Avakids Giai Đoạn 2025-2030

Hỗ trợ 550 ca phẫu thuật dị tật hàm mặt cho trẻ em với tổng kinh phí 5,5 tỷ đồng giai đoạn 2025-2030, hợp tác cùng Quỹ Operation Smile và các bệnh viện đầu ngành, giúp các em tìm lại nụ cười, tự tin hơn và có thêm cơ hội phát triển trong tương lai.



TGDD Lập Quỹ Học Bổng 1,5 Tỷ Đồng Tiếp Lửa Mùa Thi 2025

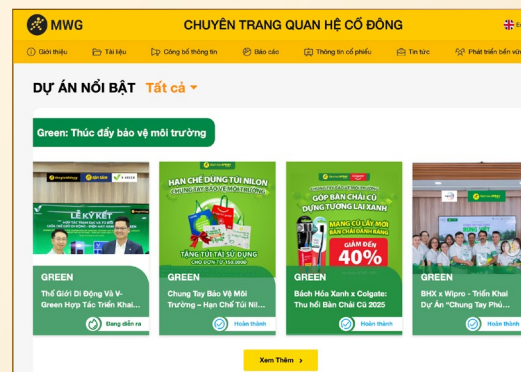
TGDD thành lập quỹ học bổng "Vượt Trội" trị giá 1,5 tỷ đồng dành cho mùa thi 2025, với phần thưởng đặc biệt trị giá 50 triệu đồng cho mỗi thủ khoa.

QUẢN TRỊ



TGDD x HSBC Việt Nam Ký Kết Khoản Vay Liên Kết Bền Vững

Việc ký kết khoản tín dụng thương mại liên kết bền vững thể hiện những nỗ lực của TGDD trong việc giảm phát thải khí nhà kính trong hoạt động kinh doanh và giảm thiểu sử dụng túi nilon tại các cửa hàng.



Công Bố Trang Thông Tin Phát Triển Bền Vững ESG

Nâng cao tính minh bạch các dữ liệu, dự án, chính sách ESG giúp các bên liên quan cập nhật thông tin nhanh chóng, thuận tiện và đóng góp ý kiến xuyên suốt hành trình thực hiện.

BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN LÃNH ĐẠO



GIỚI THIỆU BAN LÃNH ĐẠO – CÁC NHÂN SỰ CHỦ CHỐT



Ông Vũ Đăng Linh

Công ty Cổ Phần Đầu Tư
Thế Giới Di Động
Công ty Cổ Phần Công Nghệ
và Đầu Tư Bách Hóa Xanh

Tổng Giám Đốc



Ông Đoàn Văn Hiếu Em

Công ty Cổ phần Đầu Tư
Điện Máy Xanh
Công ty Cổ phần Dược phẩm
An Khang Pharma
Công ty TNHH Thương Mại AVAKids

Tổng Giám Đốc



Ông Phạm Văn Trọng

Công ty Cổ phần Thương mại
Bách Hóa Xanh

Tổng Giám Đốc



Ông Đoàn Trung Hiếu

Công ty Cổ phần
Thị Điện Máy Xanh

Tổng Giám Đốc



Bà Lý Trần Kim Ngân

Kế Toán Trưởng



Bà Lê Thị Thu Trang

Người được ủy quyền CBTT
và Người Quản trị Công ty

**Giám Đốc Đầu Tư
Và Quan Hệ Cổ Đông**

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH & TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Trong năm 2025, nền kinh tế Việt Nam duy trì đà tăng trưởng tích cực với GDP 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 trong bối cảnh lạm phát được kiểm soát. Trước những biến động của thị trường và xu hướng tiêu dùng thận trọng, MWG kiên định triển khai chiến lược tái cấu trúc theo định hướng “Giảm Lượng - Tăng Chất”, tập trung nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu chi phí và cải thiện chất lượng tăng trưởng tại từng chuỗi.



- Nhờ đó, MWG ghi nhận doanh thu thuần hợp nhất đạt 155.928 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2024 và hoàn thành 104% kế hoạch năm. Bên cạnh đó, lợi nhuận hợp nhất tăng trưởng 89,4% so với cùng kỳ, đạt hơn 7 nghìn tỷ và hoàn thành 146% kế hoạch 2025.
- Như vậy, MWG đã vượt kế hoạch đề ra từ đầu năm, tiếp tục tăng thêm thị phần và cải thiện đáng kể hiệu quả hoạt động. Nhờ những thành quả này, MWG tiếp tục duy trì dòng tiền hoạt động lành mạnh, uy tín trong việc thực hiện các nghĩa vụ thanh toán đúng hạn với nhà cung cấp cũng như có thêm nguồn lực để tiến hành các chính sách mới dành cho cổ đông như mua cổ phiếu quỹ và tăng chia cổ tức bằng tiền.
- Doanh thu online xấp xỉ 9,2 nghìn tỷ đồng, chiếm 5,9% tổng doanh thu của Công ty.
- Các ngành hàng đều đạt mức tăng trưởng tốt từ 5% - 50% tùy vào ngành hàng.
- Ứng dụng khách hàng thân thiết (Quà tặng VIP, BHX) dành cho khách hàng mua sắm tại hệ thống cửa hàng trên toàn quốc thuộc tất cả các chuỗi và kênh online của MWG có khoảng 18 triệu thành viên.

Chuỗi Thegioididong.com (Bao Gồm Topzone) Và Điện Máy Xanh



Doanh thu cả năm 2025:

Thế Giới Di Động đạt khoảng

37.300

tỷ đồng

↑ Tăng 24% so với cùng kỳ

Điện Máy Xanh

68.400

tỷ đồng

↑ Tăng 15% so với cùng kỳ

Doanh thu online đạt gần **6,1 nghìn tỷ đồng**, chiếm khoảng **5,8%** tổng doanh thu của hai chuỗi.

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.

Chuỗi Bách Hóa XANH (BHX)



Trong năm 2025, mặc dù thị trường hàng tiêu dùng chỉ tăng trưởng nhẹ, chuỗi BHX vẫn đạt được những kết quả tích cực:

Doanh thu gần

46.900
tỷ đồng

▲ Tăng 14% so với cùng kỳ

Doanh thu kênh online

2.300
tỷ đồng

- 7.000.000 lượt giao dịch
- Chiếm gần 5% tổng doanh thu chuỗi
- Tăng 150% so với 2024

- 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.

Để đạt được những kết quả tích cực như trên, BHX đã tập trung vào các hoạt động:

- Đẩy mạnh mở rộng quy mô song song với nâng cao hiệu quả vận hành, tiếp tục tối ưu chi phí của hàng, giảm hao hụt và kiểm soát chi phí kho vận.
- 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.



Chuỗi nhà thuốc An Khang (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, đạt 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.



Chuỗi bán lẻ sản phẩm mẹ & bé AVAKids (AVAKids)

- Năm 2025, chuỗi đạt doanh thu gần 1,4 nghìn tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2024.
- 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 bán lẻ sản phẩm điện máy EraBlue tại Indonesia (EraBlue)

- Năm 2025, chuỗi EraBlue tại Indonesia ghi nhận doanh thu tăng hơn 70% so với cùng kỳ. Doanh thu bình quân của cửa hàng mô hình M (tương đương ĐMX Mini) đạt khoảng 4 tỷ đồng/tháng và mô hình S (tương đương ĐMX Supermini) đạt gần 2 tỷ đồng/tháng, 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 150 cửa hàng theo kế hoạch, và đã chính thức mang lại lợi nhuận cả năm cho Tập đoàn. Trong năm 2026, EraBlue dự kiến tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao thông qua mở mới cửa hàng.

ĐÁNH GIÁ CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ

Một Số Cải Tiến Trong Việc Tuyển Dụng, Đào Tạo Và Các Chính Sách Đối Với Người Lao Động

Công ty tiếp tục hoàn thiện công tác tuyển dụng, đào tạo và triển khai các chính sách dành cho người lao động nhằm nâng cao năng lực thích ứng trong bối cảnh thị trường còn nhiều biến động. Các chính sách về thâm niên, cơ chế làm việc linh hoạt và phúc lợi (chính sách hỗ trợ bệnh hiểm nghèo, hỗ trợ mua gói bảo hiểm sức khỏe, khen thưởng con của công đoàn viên có thành tích học tập tốt, v.v.) góp phần tăng cường sự gắn kết, thúc đẩy hiệu suất làm việc và khuyến khích nhân viên đồng hành lâu dài cùng Công ty.

Công ty tiếp tục triển khai tái cấu trúc nhân sự theo hướng tinh gọn và nâng cao hiệu quả, chú trọng xây dựng đội ngũ có năng lực, tinh thần chủ động và trách nhiệm cao. Cơ chế thu nhập và khen thưởng được thiết kế bám sát hiệu quả kinh doanh theo tháng, quý và năm, gắn với mục tiêu cụ thể của từng đơn vị trong từng giai đoạn phát triển.

Trong năm, MWG đẩy mạnh đào tạo và phát triển năng lực lãnh đạo ở các cấp quản lý thông qua các chương trình huấn luyện chuyên sâu và ứng dụng nền tảng đào tạo trực tuyến, giúp nâng cao kiến thức chuyên môn, kỹ năng quản trị và khả năng ra quyết định. Đồng thời, Công ty tập trung xây dựng đội ngũ kế thừa, trao quyền cho các cấp quản lý trong việc đào tạo, phát triển và phát huy năng lực đội ngũ nhân viên của mình, qua đó nuôi dưỡng tinh thần làm chủ, tăng tính tự chủ và trách nhiệm trong quản lý điều hành.

Đây là nền tảng quan trọng để MWG duy trì sự linh hoạt, đảm bảo tính liên tục trong vận hành và hướng đến mục tiêu phát triển bền vững trong các lĩnh vực kinh doanh cốt lõi và các ngành hàng chiến lược.



Một Số Cải Tiến Trong Công Nghệ Thông Tin



Năm vừa qua, bên cạnh duy trì và tối ưu các công nghệ đã hoàn thiện như hệ thống dự báo và mua hàng bán tự động, hệ thống điều phối hàng hóa nội bộ, v.v. Công ty đã triển khai và hoàn thiện nhiều hạng mục công nghệ quan trọng mới, góp phần tối ưu hóa tiếp tục cải thiện vận hành, nâng cao hiệu suất kinh doanh và cải thiện trải nghiệm khách hàng. Dưới đây là các hệ thống tiêu biểu đã được đưa vào vận hành trong năm:

- Hệ thống Internet vạn vật (IoT) điều chỉnh điều hòa và đèn trần tự động giúp tiết kiệm chi phí điện.
- Nâng cấp giải pháp phân tuyến giúp tối ưu chi phí vận chuyển, giảm quãng đường di chuyển không cần thiết và tăng hiệu suất sử dụng phương tiện.
- Tiếp tục cải tiến hệ thống điều phối hàng hóa nội bộ: Giải pháp này giúp tự động phân bổ hàng hóa giữa các kho và cửa hàng theo nhu cầu thực tế, giảm chi phí vận chuyển, tối ưu hóa mức tồn kho và đảm bảo độ sẵn sàng của sản phẩm tại các điểm bán. Bên cạnh đó, Công ty đã cải tiến các công cụ và hệ thống vận hành kho như công cụ như triển khai công cụ đọc hóa đơn tự động bằng AI làm giảm thời gian hoàn tất nhập hàng đáng kể và tối ưu chi phí.
- Triển khai hệ thống AI nhằm giám sát toàn diện chất lượng dịch vụ và bảo hành tại nhà, đồng thời tích hợp công cụ thu thập phản hồi sau mỗi lần sử dụng nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng.

ĐÁNH GIÁ KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TƯƠNG LAI

Năm 2026, Chính phủ đặt mục tiêu tăng trưởng kinh tế hai chữ số trong năm nhờ đẩy mạnh đầu tư hạ tầng, phát triển kinh tế nhiều khu vực và kích cầu tiêu dùng. Dù xung đột thương mại toàn cầu vẫn là rủi ro gây áp lực lên xuất khẩu, việc làm và sức mua trong nước, MWG luôn giữ vững thế chủ động, tăng cường sức chống chịu nội tại để sẵn sàng vượt qua khó khăn và tận dụng mọi thời cơ để phát triển.

Đối với Công ty, năm 2026 là khởi đầu của giai đoạn chiến lược 2026–2030, đánh dấu sự chuyển dịch trọng tâm hoàn toàn sang “tăng trưởng bằng chất” dựa trên thành quả tái cấu trúc “giảm lượng – tăng chất” giai đoạn 2024–2025. Công ty tập trung gia tăng hiệu quả vận hành vượt trội và nâng tầm trải nghiệm khách hàng trong kỷ nguyên tiêu dùng mới. Với các mảng bán lẻ đang tăng trưởng quy mô, MWG ưu tiên mở rộng mạng lưới có chọn lọc để đảm bảo lợi nhuận bền vững.

Bên cạnh đó, Công ty đẩy mạnh ứng dụng AI vào các hệ thống dự báo, mua hàng, điều phối, trưng bày và quản trị tự động nhằm tiết giảm chi phí, nâng cao năng suất lao động và vận hành hiệu quả. Sự kết hợp giữa dữ liệu lớn Big Data và AI giúp MWG thấu hiểu khách hàng sâu sắc, từ đó mang lại trải nghiệm cá nhân hóa và gia tăng sự gắn kết của khách hàng với các thương hiệu của Công ty.

MWG có lợi thế là nhà bán lẻ sở hữu hệ sinh thái khép kín từ hệ thống cửa hàng trải nghiệm thực tế, các kênh thương mại điện tử/Super App đến hệ thống kho vận, giao hàng, lắp đặt và dịch vụ hậu mãi tự vận hành giúp Công ty kiểm soát chất lượng phục vụ tại mọi điểm chạm, đáp ứng nhanh chóng nhu cầu mua sắm đa kênh của khách hàng.

Bên cạnh mục tiêu tài chính, MWG cam kết phát triển bền vững thông qua việc giảm phát thải, bảo vệ tài nguyên, tôn trọng sự đa dạng và tạo cơ hội phát triển công bằng cho nhân viên. Công ty duy trì quản trị chính trực, minh bạch, khuyến khích tư duy làm chủ xuyên suốt từ lãnh đạo đến nhân viên và không ngừng nâng cấp văn hóa phục vụ khách hàng. Với đối tác, Công ty lấy hiệu quả và sự ổn định làm nền tảng cho quan hệ hợp tác lâu dài.



ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM VỀ MÔI TRƯỜNG & XÃ HỘI CỦA CÔNG TY

Các hoạt động liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của Công ty được thực hiện nghiêm túc và đánh giá kết quả định kỳ để có cơ sở tiếp tục cải thiện trong tương lai. Các nội dung có liên quan được trình bày chi tiết tại Báo cáo Phát triển Bền vững được đăng tải tại website mwg.vn.

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Năm 2025, MWG được ghi nhận trong Top 08 Doanh nghiệp Quản trị Công ty Tốt nhất – Nhóm Vốn hóa Lớn (VLCA) và Top 50 Doanh nghiệp Tiên phong và Cam kết nâng cao Quản trị Công ty Việt Nam (VNCG50) theo Bộ thẻ điểm Quản trị Công ty do VIOD xây dựng, dựa trên chuẩn mực ASEAN Corporate Governance Scorecard (ACGS) và điều chỉnh phù hợp với thực tiễn Việt Nam. Sự ghi nhận này phản ánh những nỗ lực liên tục của MWG trong việc nâng cao tính minh bạch, chuẩn mực quản trị và phát triển bền vững.



THÀNH VIÊN HĐQT NĂM 2025

Ông Nguyễn Đức Tài (Sáng lập viên, Chủ tịch HĐQT)



Năm sinh: 1969

Học vấn: Cử nhân Tài chính Kế toán tại Đại học Kinh Tế TP. HCM và Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại Học viện Quản trị CFVG.

Kinh nghiệm & Chuyên môn: Ông đã đảm nhiệm nhiều vị trí chủ chốt tại Công ty, bao gồm Tài chính – Kế toán, Kinh doanh – Tiếp thị, Cung ứng – Hậu cần, Phát triển mạng lưới cửa hàng và Quản lý điều hành chung. Từ những ngày đầu thành lập, người thuyền trưởng này đã dành trọn tâm huyết để xây dựng MWG bằng hai chữ “Đức” và “Tài”, đồng thời hướng tới mục tiêu mang lại cuộc sống sung túc và niềm tự hào cho từng thành viên trong Tập đoàn.

Số cổ phần có quyền biểu quyết: 32.439.892 tương đương tỷ lệ sở hữu 2,207%

Ông Vũ Đăng Linh (Thành viên HĐQT)



Năm sinh: 1975

Học vấn: Thạc sĩ Kinh tế tại Đại học Kinh tế TP.HCM.

Kinh nghiệm & Chuyên môn: Gia nhập MWG từ 2008 ông Linh đã trải qua nhiều vị trí quan trọng trong khối Tài chính – Kế toán bao gồm: Trưởng phòng Kế toán, Phó Giám đốc, Giám đốc Tài chính, Giám đốc khối Tài Chính – Kế Toán. Với năng lực, uy tín và thành tích xuất sắc, tháng 4/2025, ông được Hội đồng Quản trị bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động và được Đại hội đồng Cổ đông bầu làm thành viên Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2025 – 2028.

Số cổ phần có quyền biểu quyết: 1.312.702 tương đương tỷ lệ sở hữu 0,089%

Ông Đoàn Văn Hiếu Em (Thành viên HĐQT)



Năm sinh: 1982

Học vấn: Cử nhân Tài chính – Kế toán tại Đại học Tài chính – Marketing TP.HCM.

Kinh nghiệm & Chuyên môn: Gia nhập MWG từ 2007, ông Hiếu Em đã trải qua những vị trí bắt đầu từ phòng Tài chính – Kế toán, Trưởng ngành hàng, Giám đốc ngành hàng Điện thoại và Giám đốc ngành hàng Điện tử – Viễn thông. Ông Hiếu Em được bổ nhiệm vào vị trí lãnh đạo các công ty con là Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (*) kể từ tháng 9/2018 và Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma kể từ tháng 4/2019. Ông cũng tham gia định hướng chiến lược kinh doanh và thúc đẩy sự phát triển của chuỗi EraBlue. Ông Hiếu Em được Đại hội đồng Cổ đông bầu làm thành viên Hội đồng Quản trị của MWG từ tháng 3/2019 đến nay.

Số cổ phần có quyền biểu quyết: 3.546.158 tương đương tỷ lệ sở hữu 0,241%

Ông Phạm Văn Trọng (Thành viên HĐQT)



Năm sinh: 1978

Học vấn: Thạc sĩ Toán – Tin tại Đại học Khoa Học Tự Nhiên – Đại học Quốc gia TP.HCM.

Kinh nghiệm & Chuyên môn: Gia nhập MWG từ năm 2004, ông Trọng đã trải qua nhiều vị trí quan trọng trong tập đoàn như Trưởng phòng Công nghệ Thông tin, Giám đốc Khối Công nghệ Thông tin. Từ năm 2019, ông tham gia vào đội ngũ lãnh đạo của Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh (“Bách Hóa Xanh”) – công ty con của MWG với vai trò Giám đốc khối Vận hành. Tháng 4/2023, ông được bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc của Bách Hóa Xanh và tháng 4/2025, ông được Đại hội đồng Cổ đông bầu làm thành viên Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2025 – 2028.

Số cổ phần có quyền biểu quyết: 2.627.204 tương đương tỷ lệ sở hữu 0,179%

(*) Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động đã đổi tên thành Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh

Ông Robert Alan Willett

(Thành viên HĐQT không điều hành)



Năm sinh: 1947

Học vấn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh.

Kinh nghiệm & Chuyên môn: Ông là cựu Giám đốc Điều hành BestBuy International. Từ tháng 4/2013, ông giữ vai trò là thành viên Hội đồng Quản trị độc lập kiêm Cố vấn cao cấp của MWG. Đồng hành từ tháng 08/2011, ông Robert đã đóng góp nhiều giá trị trên hành trình của MWG. Tháng 5/2021 đến nay, ông được Đại hội đồng Cổ đông bầu làm thành viên HĐQT không điều hành của Công ty và đảm nhiệm vị trí người phụ trách các vấn đề về ESG từ tháng 03/2024.

Số cổ phần có quyền biểu quyết: 6.922.424 tương đương tỷ lệ sở hữu 0,471%

Ông Nguyễn Tiến Trung

(Thành viên HĐQT độc lập, Chủ tịch Ủy ban Kiểm toán)



Năm sinh: 1959

Học vấn: Thạc sĩ Quản trị Kinh Doanh thuộc Chương trình đào tạo thạc sĩ quản trị Việt - Bỉ.

Kinh nghiệm & Chuyên môn: Ông từng nắm giữ nhiều vị trí quan trọng tại Công ty CP DV Tổng hợp Sài Gòn (Savico) như Kế toán trưởng, Giám đốc Bộ phận Quản lý và phát triển ngành hàng, Giám đốc Bộ phận nghiên cứu và phát triển,... Hiện ông đang là Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty TNHH xe và thiết bị chuyên dùng Vĩnh Thịnh (Hyundai Vĩnh Thịnh), Phó Chủ tịch Hội đồng Quản lý Quỹ từ thiện Mái Ấm Thế Giới Di Động. Kể từ tháng 5/2021 đến nay, ông được Đại hội đồng Cổ đông bầu làm thành viên HĐQT độc lập của Công ty và được Hội đồng Quản trị bổ nhiệm vị trí Chủ tịch Ủy ban Kiểm toán.

Số cổ phần có quyền biểu quyết: 0 tương đương tỷ lệ sở hữu 0%

Ông Thomas Lanyi

(Thành viên HĐQT không điều hành)



Năm sinh: 1977

Học vấn: Thạc sĩ Quản lý Quốc tế tại Trường kinh doanh HEC Paris, Pháp và Tiến sĩ Tài chính tại Trường Đại học Kinh Tế và Quản trị Kinh Doanh Vienna, Áo.

Kinh nghiệm & Chuyên môn: Ông có nhiều kinh nghiệm về tài chính và điều hành tại các công ty thuộc CDH Investments. Tháng 4/2013, ông được bổ nhiệm là thành viên Hội đồng Quản trị với tư cách đại diện ủy quyền của Quỹ CDH. Từ tháng 4/2018 đến tháng 4/2021, sau khi Quỹ CDH thoái vốn khỏi MWG, ông là thành viên HĐQT độc lập của MWG. Từ tháng 5/2021 đến nay, ông Thomas Lanyi được Đại hội đồng Cổ đông bầu làm thành viên HĐQT không điều hành của Công ty.

Số cổ phần có quyền biểu quyết: 0 tương đương tỷ lệ sở hữu 0%

Ông Đỗ Tiến Sĩ

(Thành viên HĐQT độc lập, Thành viên Ủy ban Kiểm toán)



Năm sinh: 1967

Học vấn: Thạc sĩ Quản trị Kinh Doanh tại Đại học INSEAD - Pháp và Thạc sĩ Đại học Thanh Hoa - Trung Quốc.

Kinh nghiệm & Chuyên môn: Ông là cổ đông sáng lập, Tổng giám đốc và Phó Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Thép Pomina. Công ty cổ phần Thép Pomina hiện là nhà sản xuất thép lớn nhất khu vực phía Nam Việt Nam. Từ tháng 5/2021 đến nay, ông được Đại hội đồng Cổ đông bầu làm thành viên HĐQT độc lập của Công ty. Tháng 5/2025, ông được Hội đồng Quản trị bổ nhiệm vị trí Thành viên Ủy ban Kiểm toán.

Số cổ phần có quyền biểu quyết: 0 tương đương tỷ lệ sở hữu 0%

Thành phần và nhiệm kỳ của thành viên HĐQT được quy định rõ trong Điều lệ công ty, số lượng thành viên HĐQT không ít hơn 05 người, không vượt quá 11 người. Nhiệm kỳ của HĐQT không quá 04 năm; thành viên HĐQT có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập và thành viên HĐQT không điều hành thực hiện theo quy định của pháp luật hiện hành.

QUẢN TRỊ CÔNG TY NĂM 2025

MWG tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật về quản trị công ty, đồng thời hướng đến áp dụng các chuẩn mực cao hơn trong hoạt động quản trị. Công ty tham chiếu Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty theo Thông lệ Tốt nhất dành cho công ty đại chúng tại Việt Nam, do SSC phối hợp với Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) xây dựng và ban hành.

Thông tin về các cuộc họp

Nội dung các phiên họp và nghị quyết được công khai minh bạch tại website thông qua đường link Công bố thông tin - Chuyên trang Quan hệ Cổ đông MWG hoặc quét mã QR bên cạnh.





10 NGUYÊN TẮC QUẢN TRỊ CÔNG TY

Nguyên tắc 1: Thiết lập rõ Vai trò, Trách nhiệm và Cam kết của HĐQT

Hội đồng Quản trị (HĐQT) của MWG hoạt động theo nguyên tắc đảm bảo lợi ích cao nhất và lâu dài cho công ty, cổ đông và các bên liên quan. Vai trò và trách nhiệm của HĐQT được quy định trong Điều lệ, Quy chế nội bộ về Quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT. Các quy chế được HĐQT ban hành trên cơ sở bảo đảm minh bạch, tuân thủ pháp luật và phù hợp với các thông lệ quản trị tốt nhất, đồng thời được công bố công khai trên website mwg.vn của Tập đoàn:

- HĐQT xem xét và phê duyệt định hướng chiến lược, kế hoạch kinh doanh hằng năm, quản trị rủi ro và các khoản đầu tư lớn, đồng thời giám sát hoạt động điều hành, phát triển bền vững và việc tuân thủ pháp luật của Tập đoàn thông qua báo cáo của BĐH và Bộ phận Kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT. HĐQT cũng giám sát tính trung thực của hệ thống tài chính – kế toán, hệ thống kiểm soát nội bộ và việc CBTT, nhằm duy trì tính minh bạch và liêm chính trong toàn bộ hoạt động của Công ty.
- HĐQT cũng đã thực hiện giám sát, thúc đẩy các chuẩn mực cao về đạo đức kinh doanh thông qua việc quản lý và ngăn ngừa các xung đột lợi ích theo Điều lệ, bao gồm việc không sử dụng tài sản, thông tin và cơ hội kinh doanh của Công ty vì mục đích cá nhân; yêu cầu các thành viên HĐQT, BĐH và cán bộ quản lý báo cáo kịp thời các lợi ích liên quan, bảo đảm mọi giao dịch với bên liên quan được thực hiện minh bạch và vì lợi ích của Công ty và cổ đông.
- Thù lao của thành viên HĐQT được quyết định bởi ĐHĐCĐ và được công bố chi tiết trong BCTN của công ty. HĐQT bảo đảm cơ chế thù lao và chính sách đãi ngộ đối với BĐH được xem xét phù hợp với khẩu vị rủi ro, hiệu quả hoạt động và lợi ích dài hạn của Công ty và cổ đông.
- HĐQT chú trọng công tác quy hoạch và phát triển đội ngũ kế cận, bảo đảm việc lựa chọn và bổ nhiệm các cán bộ quản lý chủ chốt dựa trên năng lực, kinh nghiệm và tính liêm chính, phù hợp với mục tiêu phát triển bền vững của Tập đoàn.
- Các thành viên HĐQT tham dự đầy đủ các cuộc họp mỗi quý 1 lần và họp bất thường khi cần thiết, không giới hạn về không gian, thời gian và nội dung thảo luận liên quan đến hoạt động của Công ty. Tài liệu họp được gửi trước theo quy định; biên bản họp được gửi tới tất cả thành viên để ghi nhận nội dung đã họp. Trường hợp không thể tham dự, thành viên HĐQT có trách nhiệm thông báo và nêu rõ lý do cụ thể.

STT	Họ và tên	Chức Vụ	Ngày bắt đầu/ không còn là thành viên HĐQT		Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp
			Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm			
1	NGUYỄN ĐỨC TÀI	Chủ tịch	26/04/2025		13/13	100%	
2	VŨ ĐĂNG LINH	Thành viên	26/04/2025		07/13	53,8%	Ngày bắt đầu là thành viên HĐQT: 26/04/2025
3	ĐOÀN VĂN HIẾU EM	Thành viên	26/04/2025		13/13	100%	
4	PHẠM VĂN TRỌNG	Thành viên	26/04/2025		07/13	53,8%	Ngày bắt đầu là thành viên HĐQT: 26/04/2025
5	THOMAS LANYI	Thành viên	26/04/2025		13/13	100%	
6	ROBERT ALAN WILLET	Thành viên	26/04/2025		13/13	100%	
7	NGUYỄN TIẾN TRUNG	Thành viên	26/04/2025		13/13	100%	
8	ĐỖ TIẾN SĨ	Thành viên	26/04/2025		13/13	100%	
9	ĐẶNG MINH LƯỢNG	Thành viên	15/05/2021	26/04/2025	06/13	46,2%	Ngày không còn là thành viên HĐQT: 26/04/2025
10	TRẦN HUY THANH TÙNG	Thành viên	15/05/2021	26/04/2025	06/13	46,2%	Ngày không còn là thành viên HĐQT: 26/04/2025
11	ĐÀO THẾ VINH	Thành viên	15/05/2021	26/04/2025	06/13	46,2%	Ngày không còn là thành viên HĐQT: 26/04/2025

Báo cáo chi tiết xem tại Báo Cáo Tình Hình Quản Trị Công Ty Năm 2025



Nguyên tắc 2: Thiết lập một HĐQT có Năng lực và Chuyên nghiệp

- HĐQT của MWG được cơ cấu nhằm đảm bảo tính đa dạng về chuyên môn, kinh nghiệm và quan điểm để thực hiện hiệu quả vai trò dẫn dắt và giám sát hoạt động Tập đoàn. Cơ cấu, chức năng và tiêu chuẩn thành viên HĐQT được quy định đầy đủ trong Điều lệ, Quy chế Nội bộ về Quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT.
- Trong năm 2025, HĐQT của MWG bao gồm 8 thành viên, bao gồm thành viên điều hành, không điều hành và thành viên độc lập, đáp ứng quy định pháp luật và thông lệ quản trị tốt. Công ty tiếp tục áp dụng ma trận kỹ năng HĐQT và các tiêu chí lựa chọn nhằm đảm bảo sự phù hợp về chuyên môn, tính độc lập, đạo đức nghề nghiệp và cam kết thời gian của từng thành viên.
- MWG bảo đảm quyền đề cử ứng viên HĐQT của cổ đông theo Điều lệ và quy trình bầu cử diễn ra minh bạch. Tỷ lệ thành viên không điều hành và độc lập được duy trì nhằm đảm bảo tính khách quan và nâng cao hiệu quả giám sát.
- Thư ký Công ty hỗ trợ trực tiếp cho HĐQT theo chức năng được quy định, giữ vai trò cầu nối thông tin giữa HĐQT, BĐH và cổ đông; tham dự và ghi nhận biên bản các cuộc họp; đồng thời tư vấn về CBTT và các vấn đề quản trị công ty.
- MWG duy trì chính sách đào tạo và cập nhật kiến thức thường xuyên cho thành viên HĐQT, bao gồm chương trình định hướng cho thành viên mới và các khóa đào tạo về quản trị công ty và các yêu cầu pháp lý liên quan, nhằm nâng cao năng lực và bảo đảm HĐQT hoạt động hiệu quả, phù hợp với bối cảnh kinh doanh của Tập đoàn.
- Hiện tại, HĐQT của MWG chưa có thành viên nữ; tuy nhiên, tại một số công ty con trong Tập đoàn, nữ giới đã tham gia HĐQT và đảm nhiệm các vị trí quản lý, lãnh đạo. Hướng đến mục tiêu tăng cường đa dạng giới đến năm 2030, MWG liên tục triển khai nhiều sáng kiến và chương trình để đảm bảo công bằng và đa dạng trong đội ngũ nhân sự.

STT	Thành viên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Đức Tài	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Vũ Đăng Linh	Thành viên HĐQT điều hành
3	Ông Đoàn Văn Hiếu Em	Thành viên HĐQT điều hành
4	Ông Phạm Văn Trọng	Thành viên HĐQT điều hành
5	Ông Thomas Lanyi	Thành viên HĐQT không điều hành
6	Ông Robert Alan Willett	Thành viên HĐQT không điều hành
7	Ông Nguyễn Tiến Trung	Thành viên HĐQT độc lập
8	Ông Đỗ Tiến Sĩ	Thành viên HĐQT độc lập

Nguyên tắc 3: Bảo đảm Vai trò Lãnh đạo Hiệu quả và tính Độc lập của HĐQT

- HĐQT của MWG hiện có 08 thành viên, trong đó có 02 thành viên HĐQT độc lập gồm có: Ông Nguyễn Tiến Trung và ông Đỗ Tiến Sĩ, chiếm 25% tổng số thành viên HĐQT.
- Các thành viên HĐQT độc lập đáp ứng đầy đủ tiêu chuẩn về tính độc lập theo quy định pháp luật, có năng lực chuyên môn và kinh nghiệm cần thiết để thực hiện vai trò giám sát khách quan trong hoạt động của HĐQT. Công ty duy trì việc tách bạch vai trò giữa Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc, qua đó bảo đảm cân bằng quyền lực, tăng cường trách nhiệm giải trình và nâng cao hiệu quả lãnh đạo của HĐQT.
- Mặc dù tỷ lệ thành viên HĐQT độc lập chưa đạt mức khuyến nghị cao theo thông lệ quản trị tốt, MWG bảo đảm tuân thủ đầy đủ các quy định hiện hành và tiếp tục xem xét bổ sung cơ cấu HĐQT ngay khi có ứng viên phù hợp nhằm tăng cường tính độc lập và hiệu quả quản trị theo định hướng của Bộ Quy tắc quản trị công ty của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (SSC).

Nguyên tắc 4: Thành lập các Ủy ban trực thuộc HĐQT

- Công ty đã thành lập UBKT trực thuộc HĐQT, do một thành viên HĐQT độc lập đảm nhiệm vai trò Chủ tịch. Để nâng cao và tối ưu hóa hoạt động quản trị theo thông lệ tốt nhất, Công ty đang triển khai kế hoạch thành lập các ủy ban chuyên trách khác trực thuộc HĐQT.

Nguyên tắc 5: Bảo đảm Hoạt động Hiệu quả của HĐQT

- Hàng năm, HĐQT thực hiện tự đánh giá hiệu quả hoạt động của HĐQT và các Ủy ban trực thuộc nhằm rà soát mức độ phù hợp của cơ cấu, năng lực, mức độ tham gia và chất lượng đóng góp của từng thành viên. Kết quả đánh giá là cơ sở để cải thiện phương thức hoạt động, nâng cao chất lượng ra quyết định và hiệu quả giám sát đối với BDH.
- Cơ chế thù lao của HĐQT được xây dựng minh bạch, trình ĐHĐCĐ phê duyệt và được công bố đầy đủ trong BCTC/BCTN của Tập đoàn. Chính sách thù lao được xem xét trên cơ sở khối lượng công việc, mức độ đóng góp, trách nhiệm và phù hợp với chiến lược, khẩu vị rủi ro cũng như lợi ích dài hạn của Công ty và cổ đông.

UBKT MWG gồm 2 thành viên (*) thuộc HĐQT gồm:



Ông Nguyễn Tiến Trung

Chủ tịch UBKT - Thành viên HĐQT độc lập

Ngày bắt đầu: 21/05/2021



Ông Đỗ Tiến Sĩ

Chủ tịch UBKT - Thành viên HĐQT độc lập

Ngày bắt đầu: 13/05/2025

UBKT chịu trách nhiệm giám sát tính trung thực của BCTC, hệ thống kiểm soát nội bộ, QLRR và việc tuân thủ pháp luật trong hoạt động kinh doanh của công ty. Hàng quý, UBKT báo cáo cho HĐQT về hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ và QLRR.

(*) Ông Đào Thế Vinh - Ngày được bổ nhiệm là thành viên UBKT: 21/05/2021 - Ngày không còn là thành viên UBKT: 13/05/2025

Thu nhập của thành viên HĐQT - Ban Giám Đốc đã trả trong năm 2025 như sau:

STT	Thành viên HĐQT	Chức danh	Thu nhập (đồng)
1	Robert Alan Willett	Thành viên HĐQT không điều hành	2.503.842.632
2	Vũ Đăng Linh (*)	Thành viên HĐQT điều hành	1.835.700.000
3	Nguyễn Đức Tài	Chủ tịch HĐQT	-
4	Đoàn Văn Hiếu Em	Thành viên HĐQT điều hành	-
5	Phạm Văn Trọng	Thành viên HĐQT điều hành	-
6	Thomas Lanyi	Thành viên HĐQT không điều hành	-
7	Nguyễn Tiến Trung	Thành viên HĐQT độc lập	-
8	Đỗ Tiến Sĩ	Thành viên HĐQT độc lập	-

(*) Thu nhập tiền lương được trả từ công ty con: CTCP Đầu tư Điện Máy Xanh

Trong năm 2025, tất cả thành viên UBKT không nhận thù lao và các hoạt động của UBKT không phát sinh bất kì chi phí hoạt động nào.

Nguyên tắc 6: Thiết lập và Duy trì Văn hóa Đạo đức Công ty

- Nhằm thiết lập một văn hoá kinh doanh với chuẩn mực cao trong Công ty, Văn hóa Công ty và quy tắc ứng xử được áp dụng đối với toàn thể HĐQT, BDH và CBNV. MWG duy trì hệ thống kiểm soát nội bộ và cơ chế giám sát thường xuyên nhằm thúc đẩy văn hóa liêm chính, minh bạch và tuân thủ pháp luật. HĐQT và BDH đóng vai trò tiên phong trong việc thực hành các chuẩn mực đạo đức và thông lệ quản trị tốt, bảo đảm mọi quyết định quản trị được đưa ra trên cơ sở minh bạch, thận trọng và hài hòa lợi ích của cổ đông cùng các bên liên quan.
- Bên cạnh đó, MWG ban hành và công bố công khai Quy chế nội bộ về Quản trị công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT trên website mwg.vn, trong đó quy định rõ các nguyên tắc đạo đức, nghĩa vụ công khai lợi ích và trách nhiệm tuân thủ của các thành viên quản trị. Đồng thời, Công ty thiết lập các kênh thông tin và liên lạc chính thức trên website để tiếp nhận ý kiến, phản hồi từ các bên liên quan, góp phần nâng cao tính minh bạch và hiệu quả thực thi quản trị.

Nguyên tắc 7: Thiết lập Khung QLRR và Môi trường Kiểm soát Vững mạnh

- HĐQT giám sát việc tích hợp giữa chiến lược, quản trị rủi ro, kiểm soát và giám sát trong hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty. HĐQT phê duyệt chiến lược và kế hoạch kinh doanh hằng năm, đồng thời theo dõi việc BDH triển khai thực hiện nhằm bảo đảm hoạt động của MWG được vận hành trong phạm vi khẩu vị rủi ro đã xác định.
- MWG thiết lập bộ máy quản trị rủi ro tại cấp Tập đoàn và các công ty thành viên, vận hành thống nhất và xuyên suốt. BDH chịu trách nhiệm xây dựng và triển khai các cơ chế, quy trình và kiểm soát nội bộ để nhận diện, đánh giá và giảm thiểu rủi ro, trong khi HĐQT giám sát hiệu quả vận hành thông qua báo cáo định kỳ và thảo luận về các rủi ro trọng yếu. Khung QLRR được rà soát định kỳ nhằm đảm bảo tính chủ động và phù hợp với bối cảnh kinh doanh.
- Bộ phận Kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT cung cấp bảo đảm và tư vấn độc lập, định kỳ báo cáo cho UBKT kết quả của kế hoạch hoàn thiện và đánh giá chất lượng của các báo cáo kiểm toán, theo dõi việc thực hiện khuyến nghị và cập nhật các vấn đề rủi ro cao. Bên cạnh đó, các bộ phận có chức năng tuân thủ và kiểm soát rủi ro được duy trì như tuyến phòng vệ thứ hai để bảo đảm tuân thủ pháp luật và quy định nội bộ.
- Công ty vận hành kết hợp sử dụng hệ thống ERP nội bộ, với sự giám sát của UBKT phối hợp cùng các phòng ban liên quan nhằm kiểm soát rủi ro công nghệ thông tin, bảo mật dữ liệu và an ninh mạng. Chính sách an ninh mạng được thiết lập và đang áp dụng là một phần không thể tách rời trong hệ thống QLRR tổng thể.
- HĐQT đã thiết lập các tiêu chí lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, đánh giá chất lượng công việc của kiểm toán độc lập cũng như quy trình để theo dõi việc thực hiện các khuyến nghị mà kiểm toán độc lập đưa ra. Theo ủy quyền của ĐHĐCĐ, HĐQT đã lựa chọn Ernst & Young (EY) Việt Nam làm đơn vị kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2025, đảm bảo quy trình minh bạch, chuyên nghiệp và tuân thủ tiêu chuẩn độc lập.

Nguyên tắc 8: Tăng cường Hoạt động CBTT của Công ty

- HĐQT bảo đảm việc CBTT của MWG được thực hiện minh bạch, công bằng, đầy đủ và kịp thời đến cổ đông và các bên liên quan. Trong năm 2025, Công ty tiếp tục duy trì việc tuân thủ nghiêm túc các yêu cầu về CBTT và không ghi nhận vi phạm về CBTT và luôn tuân thủ đầy đủ các quy định đối với công ty niêm yết.
- HĐQT phê duyệt và giám sát bộ phận Quan hệ cổ đông (IR) trong việc thực hiện chính sách CBTT, bảo đảm mọi thông tin trọng yếu về hoạt động, tài chính và quản trị của Công ty được công bố chính xác, khách quan và đồng thời cho tất cả cổ đông. Hàng quý, HĐQT và BDH duy trì các buổi gặp gỡ với nhà đầu tư và chuyên viên phân tích để công bố kết quả kinh doanh và giải đáp các câu hỏi một cách công khai, minh bạch. Trong nhiều năm qua, hoạt động IR của MWG duy trì trong Top 3 Doanh nghiệp niêm yết vốn hóa lớn (Non-Financial Large Cap) có hoạt động IR được các định chế tài chính đánh giá cao nhất và Top 10 Công ty Quản trị tốt nhất và Top 50 VNCG.
- MWG thực hiện công bố đầy đủ các thông tin trọng yếu về hoạt động kinh doanh bằng tiếng Việt và tiếng Anh trên các kênh chính thức, bao gồm Chuyên trang Quan hệ cổ đông tại website Công ty mwg.vn, hệ thống CBTT của HOSE và UBCKNN, giúp cổ đông và nhà đầu tư dễ dàng tiếp cận thông tin một cách đồng bộ.
- Trong năm 2025, MWG ra mắt trang Phát triển bền vững tại website mwg.vn, cung cấp các nội dung như Bản tin ESG, Dự án nổi bật, Dấu ấn & Thành tựu bền vững, Báo cáo & Chính sách ESG, đồng thời thiết lập kênh tiếp nhận ý kiến đóng góp liên tục từ các bên liên quan. Các thông tin về môi trường, xã hội và quản trị tiếp tục được công bố minh bạch theo chuẩn GRI trong Báo cáo PTBV.

Nguyên tắc 9: Thiết lập khuôn khổ để thực hiện hiệu quả quyền của Cổ đông

- MWG cam kết tôn trọng và bảo vệ đầy đủ quyền và lợi ích hợp pháp của tất cả cổ đông, bao gồm cổ đông thiểu số và cổ đông nước ngoài, trên cơ sở đối xử công bằng, minh bạch và tuân thủ pháp luật. Các quyền của cổ đông được quy định rõ trong Điều lệ Công ty và được thực thi theo pháp luật Việt Nam và cơ chế quản trị hiệu quả.
- MWG tổ chức ĐHĐCĐ thường niên theo hình thức hybrid (kết hợp trực tiếp và trực tuyến). Nội dung họp được thông báo trước ít nhất 21 ngày và các tài liệu liên quan được gửi đến cổ đông hoặc đăng tải công khai trên website công ty cũng như CBTT tại HOSE, bảo đảm cổ đông được tiếp cận thông tin đầy đủ, kịp thời và có điều kiện tham gia biểu quyết thuận tiện. Thông báo mời họp, chương trình, tài liệu họp, biên bản và nghị quyết ĐHĐCĐ được ghi chép đầy đủ, chính xác, công bố công khai, song ngữ (Việt – Anh) trên website MWG trong vòng 24 giờ sau cuộc họp.
- MWG bảo đảm quyền đề cử, ứng cử, chất vấn và biểu quyết của cổ đông tại ĐHĐCĐ; đồng thời thiết lập quy trình tiếp nhận và giải quyết khiếu nại của cổ đông một cách minh bạch và hiệu quả. Công ty duy trì kênh liên lạc chính thức với cổ đông thông qua Bộ phận Quan hệ cổ đông (IR), trong đó các vấn đề liên quan đến cổ đông được tiếp nhận qua địa chỉ email investor@thegioididong.com. Các thành viên HĐQT, lãnh đạo cấp cao và BDH tham dự ĐHĐCĐ để kịp thời giải đáp thắc mắc và tiếp thu ý kiến đóng góp từ cổ đông.
- Chính sách cổ tức của MWG được xây dựng minh bạch, nhất quán và được ĐHĐCĐ thông qua hằng năm dựa trên kết quả kinh doanh thực tế, bảo đảm hài hòa lợi ích giữa Công ty và cổ đông. Việc chi trả cổ tức được thực hiện đầy đủ, đúng hạn, không quá 6 tháng sau ĐHĐCĐ thường niên theo quy định và thông lệ quản trị tốt. Trong năm 2025, MWG chi trả cổ tức năm 2024 bằng tiền với mức 1.000 đồng/Cổ phiếu.
- Mọi giao dịch có liên quan đến lợi ích của thành viên HĐQT, BDH và các bên liên quan đều được xem xét, phê duyệt và công bố theo đúng quy định, nhằm kiểm soát xung đột lợi ích và bảo vệ quyền lợi của Công ty và cổ đông.

Giao dịch cổ phiếu của Cổ đông lớn và Cổ đông nội bộ

STT	Người thực hiện giao dịch	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	
		Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ
I	Nguyễn Đức Tài				
1	Nguyễn Đức Tài	32.439.892	2,219%	32.439.892	2,207%
2	Nguyễn Thị Thu Tâm	281.954	0,019%	198.654	0,014%
3	Nguyễn Thị Thu Thảo	850.602	0,058%	922.802	0,063%
4	Phan Thị Thu Hiền	5.859.558	0,401%	5.859.558	0,399%
5	Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Thế giới Bán lẻ	153.425.288	10,492%	153.425.288	10,439%
II	Robert Alan Willett				
1	Robert Alan Willett	6.922.424	0,473%	6.922.424	0,471%
III	Đoàn Văn Hiếu Em				
1	Đoàn Văn Hiếu Em	2.683.458	0,184%	3.546.158	0,241%
IV	Vũ Đăng Linh				
1	Vũ Đăng Linh	1.168.802	0,080%	1.312.702	0,089%
2	Nguyễn Thị Hồng Hạnh	29.416	0,002%	29.416	0,002%

V	Lý Trần Kim Ngân				
1	Lý Trần Kim Ngân	1.036.028	0,071%	1.053.128	0,072%
VI	Lê Thị Thu Trang				
1	Lê Thị Thu Trang	228.000	0,016%	288.400	0,020%
2	Trịnh Quang Khải	57.100	0,004%	111.925	0,008%
VII	Phạm Văn Trọng				
1	Phạm Văn Trọng	3.226.804	0,218%	2.627.204	0,179%
2	Lê Thị Bích Thiện	402.358	0,027%	384.458	0,026%

Nguyên tắc 10: Tăng cường Tham gia Hiệu quả của các Bên có quyền lợi liên quan

- HĐQT của MWG tôn trọng và bảo đảm hài hòa lợi ích hợp pháp của tất cả các bên có quyền lợi liên quan, bao gồm cổ đông, khách hàng, người lao động, đối tác, nhà cung cấp, cộng đồng và cơ quan quản lý, phù hợp với chiến lược phát triển bền vững của Tập đoàn. MWG thiết lập và duy trì các kênh tương tác, đối thoại phù hợp, minh bạch và công khai trên website mwg.vn với từng nhóm bên liên quan. Các cơ chế đối thoại được triển khai trên cơ sở minh bạch, tôn trọng và tuân thủ pháp luật.
- MWG chú trọng bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của người lao động thông qua các chính sách về an toàn, phúc lợi, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đồng thời thúc đẩy quan hệ hợp tác bền vững với đối tác và nhà cung cấp trên cơ sở minh bạch, tuân thủ và cùng tạo giá trị dài hạn; Đội ngũ IR có trách nhiệm bảo đảm việc CBTT đầy đủ, kịp thời và minh bạch, hỗ trợ nhà đầu tư tiếp cận thông tin và đưa ra quyết định phù hợp.
- Công ty đã ban hành các chính sách và quy trình quản lý giao dịch với các bên liên quan, bảo đảm tính minh bạch, công bằng và kiểm soát xung đột lợi ích. Trong năm 2025, MWG không ghi nhận các giao dịch gây xung đột lợi ích trọng yếu với Công ty. Đồng thời, các chính sách phòng chống tham nhũng, hối lộ và vi phạm đạo đức kinh doanh tiếp tục được thực thi nghiêm túc và nhất quán trong toàn hệ thống.
- HĐQT giám sát việc thiết lập và vận hành cơ chế tiếp nhận, ghi nhận và xử lý phản ánh, khiếu nại từ các bên có quyền lợi liên quan một cách minh bạch và hiệu quả, qua đó hỗ trợ QLRR, nâng cao chất lượng quản trị và đóng góp vào sự phát triển bền vững của Tập đoàn.

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

BÁO CÁO HĐQT

01

Đánh Giá Của Hội Đồng Quản Trị Về Hoạt Động Của Công Ty

Đánh giá về hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính:

Năm 2025, trong bối cảnh thị trường nhiều biến động, HĐQT đánh giá cao sự quyết tâm của Công ty và các công ty con trong việc thực hiện chiến lược “Giảm Lượng – Tăng Chất”. Trọng tâm tập trung vào tối ưu hóa chi phí vận hành và nâng cao hiệu suất trên từng điểm bán, kết hợp với việc mở rộng mạng lưới một cách chọn lọc.

- **Về doanh thu:** Đạt 155.928 tỷ đồng, hoàn thành 104% kế hoạch, tăng trưởng 16% so với cùng kỳ 2024.
- **Về lợi nhuận:** Lợi nhuận sau thuế đạt hơn 7.000 tỷ đồng, hoàn thành xuất sắc 146% kế hoạch, ghi nhận mức tăng trưởng đột phá 89% so với năm 2024.

HĐQT ghi nhận sự chủ động và nỗ lực của Ban Giám đốc và toàn thể đội ngũ nhân sự trong việc hiện thực hóa các mục tiêu chiến lược, đưa MWG tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ và bền vững.

Đánh giá về hoạt động QTRR:

HĐQT đánh giá công tác QTRR được Công ty thực hiện chủ động và hiệu quả, tập trung vào:

- **Quản trị vận hành:** Công ty triển khai hệ thống để nhận diện sớm các rủi ro về tài chính, tỷ giá và pháp lý. Đặc biệt, công tác an ninh mạng và bảo mật dữ liệu khách hàng được ưu tiên hàng đầu, tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật.
- **Sức khỏe tài chính:** Công ty luôn theo sát diễn biến thị trường, chủ động đưa hàng tồn kho về ngưỡng an toàn, duy trì dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh dương và lành mạnh. Các chỉ số về thanh khoản và hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu luôn được kiểm soát ở mức an toàn.

Đánh giá về hoạt động đầu tư, tái cấu trúc công ty con:

Năm 2025 đánh dấu bước ngoặt trong mô hình quản trị thông qua việc tái cấu trúc:

- **Chuyên biệt hóa các công ty con:** Phân tách rõ rệt các mảng kinh doanh cốt lõi (Bán lẻ điện thoại, điện tử – điện máy, Bách hóa, Dược phẩm, Mẹ & Bé) thành các pháp nhân độc lập.
- **Mục tiêu chiến lược:** Đảm bảo mỗi mảng kinh doanh phát triển độc lập, tăng cường tính tự chủ, linh hoạt trong việc ra quyết định, nâng cao chuẩn mực về quản trị công ty. Đây là nền tảng quan trọng để các công ty con bứt phá và đóng góp hiệu quả vào hệ sinh thái chung của MWG trong trung và dài hạn.

02

Đánh Giá Của Hội Đồng Quản Trị Về Hoạt Động Của Ban Giám Đốc

Công Tác Chỉ Đạo Và Giám Sát Toàn Diện:

Trong năm 2025, Hội đồng Quản trị đã thực hiện vai trò định hướng chiến lược và giám sát chặt chẽ hoạt động điều hành của Ban Giám đốc, thông qua các nội dung sau:

- **Xác lập mục tiêu chiến lược:** HĐQT phê duyệt các mục tiêu kinh doanh trọng yếu bao gồm doanh thu, lợi nhuận, tăng trưởng, kế hoạch đầu tư, ngân sách, v.v. Các chỉ tiêu này được phân bổ cụ thể cho từng công ty thành viên, làm cơ sở cho công tác lập kế hoạch và đo lường hiệu quả thực thi (KPIs).
- **Giám sát thực thi:** Thông qua cơ chế họp định kỳ, bất thường cùng các báo cáo kinh doanh, báo cáo tiến độ thực hiện các nghị quyết của HĐQT và Đại hội đồng Cổ đông, HĐQT thường xuyên cập nhật về tình hình hoạt động của Công ty, kịp thời trao đổi và tư vấn cho Ban Giám đốc xử lý các vấn đề phát sinh.
- **Phản biện đa chiều:** HĐQT đưa ra những phân tích, nhận định đa chiều nhằm hỗ trợ Ban Giám đốc trong quá trình ra quyết định, đảm bảo tính thận trọng, minh bạch, đặc biệt trong quản trị rủi ro, nâng cao hiệu suất hoạt động và tuân thủ các quy định pháp luật.
- **Kiểm soát tuân thủ:** HĐQT giám sát chặt chẽ việc thực thi các quy chế quản trị nội bộ, đảm bảo mọi quyết định điều hành của Ban Giám đốc đều nhất quán với chiến lược dài hạn, các mục tiêu đã được phê duyệt và bảo vệ lợi ích của Cổ đông.

Đánh Giá Hiệu Quả Điều Hành Của Ban Giám Đốc:

HĐQT ghi nhận và đánh giá cao năng lực điều hành linh hoạt của Ban Giám đốc trong một năm đầy thách thức, với các điểm nhấn nổi bật:

- Ban Giám đốc đã thành công trong việc giữ vững đà tăng trưởng và mở rộng thị phần, bảo vệ vị thế số 1 của MWG trong ngành bán lẻ Việt Nam về doanh thu và lợi nhuận. Kết quả này đến từ việc triển khai linh hoạt các giải pháp thúc đẩy doanh thu, kiểm soát và tối ưu chi phí. Việc nâng cao hiệu suất vận hành giúp Công ty đạt được kết quả vượt trội so với thị trường.
- Ban Giám đốc đã chủ động nhận diện các tồn tại, hạn chế và nhanh chóng triển khai các biện pháp điều chỉnh. Sự quyết đoán này giúp MWG củng cố nền tảng nội tại, tăng cường tính linh hoạt cho hệ thống trước các biến động bất ngờ.
- Với nền tảng tài chính lành mạnh và đội ngũ nhân sự thực thi mạnh mẽ, HĐQT kỳ vọng Ban Giám đốc sẽ tiếp tục duy trì kết quả kinh doanh tích cực và nâng cao lợi thế cạnh tranh bền vững, kiên định với mục tiêu tạo dựng giá trị dài hạn cho Cổ đông và đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế - xã hội.

03

Hoạt Động Của Thành Viên HĐQT Độc Lập Và Kết Quả Đánh Giá Của Thành Viên Độc Lập Về Hoạt Động Của HĐQT



Các thành viên HĐQT độc lập tham gia đầy đủ các cuộc họp với HĐQT:

- Trao đổi với HĐQT về các vấn đề liên quan đến việc quản trị doanh nghiệp và đưa ra những nhận định về hệ thống kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro của Công ty.
- Đóng góp khách quan về những quyết định của HĐQT nhằm nâng cao chất lượng của các quyết định quản trị.
- Đóng góp khách quan những rủi ro về tình hình vĩ mô trong nước và thế giới như lãi suất, tỷ giá, đầu tư trái phiếu, xu hướng tiêu dùng..., ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đánh giá về hoạt động của HĐQT:

- Hội đồng Quản trị ghi nhận đầy đủ các ý kiến đóng góp của thành viên HĐQT độc lập và có những thay đổi để cải thiện chất lượng các quyết định quản trị.
- Hoạt động của Ban Giám đốc đảm bảo tính khách quan, trung thực và minh bạch trong công tác quản trị công ty.

BÁO CÁO UBKT

01

Hoạt Động Giám Sát Của UBKT Đối Với HĐQT, BDH Và Cổ Đông

- UBKT thực hiện giám sát hoạt động của HĐQT thông qua các cuộc họp, trao đổi, đồng thời thực hiện giám sát hoạt động của Ban điều hành thông qua việc chấp hành các Nghị quyết của HĐQT cũng như cơ chế phân quyền giữa HĐQT và TGD. Các vấn đề quan trọng được thảo luận công khai, minh bạch trong các cuộc họp HĐQT. Các nội dung quan trọng đã ban hành trong Nghị quyết đều được triển khai cho Ban Giám đốc và đã được thực thi nghiêm túc.
- Hệ thống các quy trình, quy định của Công ty được quản lý chặt chẽ và cập nhật, hỗ trợ tích cực cho việc kiểm soát các hoạt động trên toàn công ty, nhiều quy trình đã được tin học hóa trên hệ thống ERP.
- Hệ thống kiểm soát xung đột lợi ích được thiết lập và vận hành hiệu quả, đảm bảo kiểm soát chặt chẽ giao dịch các bên liên quan, người có lợi ích liên quan. Các vấn đề pháp lý và rủi ro pháp lý được quản lý hiệu quả, hỗ trợ bảo vệ lợi ích của công ty.
- Hệ thống công nghệ thông tin được cập nhật thường xuyên đáp ứng cho kinh doanh và ngăn ngừa các rủi ro về an ninh mạng.

03

Nhận Xét Của UBKT Năm 2025

- Không có rủi ro trọng yếu liên quan đến tình hình hoạt động kinh doanh cũng như vận hành của Công ty. Hoạt động của Công ty không phát sinh việc thất thoát, lãng phí và tham nhũng mang tính trọng yếu.
- Ban Giám đốc và các Tổng giám đốc theo sát và có những thay đổi kịp thời trong công tác kiểm soát cũng như quản trị rủi ro của hệ thống.
- Bộ phận kiểm soát nội bộ trong hệ thống hoạt động hiệu quả, đóng góp đáng kể vào việc cải thiện hệ thống kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro.
- Các khuyến nghị và đề xuất của UBKT được các phòng ban tiếp nhận và triển khai bằng các kế hoạch cụ thể và sự giám sát của UBKT.
- Sự phối hợp hoạt động giữa UBKT với HĐQT, Ban Giám đốc và các cán bộ quản lý đã luôn tuân thủ đúng quy định của pháp luật nhà nước Việt Nam, điều lệ của Công ty và các cam kết khác.

02

Sự Phối Hợp Hoạt Động Giữa UBKT Đối Với Hoạt Động Của HĐQT, Ban Giám Đốc Điều Hành Và Các Cán Bộ Quản Lý Khác

UBKT chủ trì các hoạt động kiểm toán với sự tham gia từ phía BGD và các Tổng giám đốc. Các cuộc họp giữa UBKT và các Tổng giám đốc đảm bảo sự hiểu biết và đồng thuận về quy trình kiểm toán, kết quả kiểm toán và các khuyến nghị cải thiện.

Liên Tục Nâng Cao Và Cập Nhật Tiêu Chuẩn Quản Trị

Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty G20/OECD

Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty G20/OECD là chuẩn mực toàn cầu về quản trị doanh nghiệp, lần đầu được phê duyệt vào năm 1999 bởi Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) và Nhóm các nền kinh tế lớn G20. Đây là tài liệu được các nhà hoạch định chính sách, nhà đầu tư và doanh nghiệp trên toàn thế giới tin tưởng áp dụng để xây dựng hệ thống quản trị minh bạch, công bằng và hiệu quả. Phiên bản cập nhật mới nhất năm 2024 nhấn mạnh các yếu tố phát triển bền vững, minh bạch thông tin về Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG), quản lý rủi ro liên quan đến biến đổi khí hậu và tăng cường trách nhiệm của ban lãnh đạo nhằm đảm bảo sự công bằng, minh bạch và trách nhiệm trong hoạt động quản trị doanh nghiệp.

Thẻ điểm Quản trị Công ty khu vực Đông Nam Á (ASEAN Corporate Governance Scorecard - ACGS)

ACGS là bộ tiêu chuẩn đánh giá toàn diện mức độ tuân thủ và thực thi quản trị công ty của các doanh nghiệp niêm yết trong khu vực ASEAN. Bộ quy tắc được xây dựng dựa trên các thông lệ và chuẩn mực quốc tế, đặc biệt là Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty G20/OECD. Năm 2024, ACGS tiếp tục được cập nhật để phản ánh những xu hướng mới nhất, tập trung vào tính bền vững, sự minh bạch và việc tích hợp yếu tố Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG) vào hoạt động quản trị doanh nghiệp.

Hệ thống quản trị của MWG tham khảo khung tiêu chí của ACGS nhằm đánh giá mức độ tuân thủ và định hướng cải thiện các thông lệ quản trị theo chuẩn mực quốc tế. MWG cam kết tiếp tục rà soát, nâng cao chất lượng quản trị, tăng cường tính độc lập, minh bạch và hiệu quả giám sát của HĐQT, qua đó từng bước tiệm cận các chuẩn mực trong khu vực và gia tăng niềm tin của cổ đông, nhà đầu tư và các bên liên quan.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Nội dung chi tiết xem tại Báo Cáo Tài Chính 2025



THÔNG TIN CHUNG

❖ CÔNG TY

- Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động ("Công ty") là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp ("GCNĐKDN") số 0306731335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư ("Sở KH&ĐT") Tỉnh Bình Dương cấp ngày 16 tháng 1 năm 2009, và theo GCNĐKDN điều chỉnh gần nhất lần thứ 36 ngày 23 tháng 12 năm 2025.
- Cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ("SGDCKHCM") với mã chứng khoán "MWG" theo Quyết định niêm yết số 253/QĐ-SGDHCM do SGDCKHCM cấp ngày 7 tháng 7 năm 2014.
- Hoạt động chủ yếu trong năm của Công ty và các công ty con ("Nhóm Công ty") chủ yếu là mua bán, bảo hành, sửa chữa: thiết bị tin học, điện thoại, linh kiện và phụ kiện điện thoại với thương hiệu Thế Giới Di Động, các mặt hàng điện máy với thương hiệu Điện Máy Xanh và các mặt hàng lương thực, thực phẩm, đồ uống và các hàng hóa khác với thương hiệu Bách Hóa Xanh.
- Công ty có trụ sở chính tại Số 222, Đường Yersin, Phường Thủ Dầu Một, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam và văn phòng hoạt động tại Tòa nhà MWG, Lô T2-1.2, Đường D1, Khu Công nghệ cao, Phường Tăng Nhơn Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

❖ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên Hội đồng Quản trị ("HĐQT") trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Nguyễn Đức Tài	Chủ tịch	
Ông Phạm Văn Trọng	Thành viên điều hành	bổ nhiệm ngày 26 tháng 4 năm 2025
Ông Vũ Đăng Linh	Thành viên điều hành	bổ nhiệm ngày 26 tháng 4 năm 2025
Ông Đoàn Văn Hiếu Em	Thành viên điều hành	
Ông Trần Huy Thanh Tùng	Thành viên điều hành	hết nhiệm kỳ ngày 26 tháng 4 năm 2025
Ông Đặng Minh Lượm	Thành viên điều hành	hết nhiệm kỳ ngày 26 tháng 4 năm 2025
Ông Thomas Lanyi	Thành viên không điều hành	
Ông Robert Willett	Thành viên không điều hành	
Ông Nguyễn Tiến Trung	Thành viên độc lập	
Ông Đỗ Tiến Sĩ	Thành viên độc lập	
Ông Đào Thế Vinh	Thành viên độc lập	hết nhiệm kỳ ngày 26 tháng 4 năm 2025

❖ ỦY BAN KIỂM TOÁN

Các thành viên Ủy ban kiểm toán trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Nguyễn Tiến Trung	Chủ tịch	
Ông Đỗ Tiến Sĩ	Thành viên	bổ nhiệm ngày 13 tháng 5 năm 2025
Ông Đào Thế Vinh	Thành viên	hết nhiệm kỳ ngày 13 tháng 5 năm 2025

❖ BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Các thành viên Ban Tổng Giám đốc trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Vũ Đăng Linh	Tổng Giám đốc	bổ nhiệm ngày 3 tháng 4 năm 2025
	Giám đốc Tài chính	miễn nhiệm ngày 3 tháng 4 năm 2025
Bà Lý Trần Kim Ngân	Kế toán trưởng	
Ông Trần Huy Thanh Tùng	Tổng Giám đốc	miễn nhiệm ngày 3 tháng 4 năm 2025

❖ NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Người đại diện theo pháp luật trong kỳ và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Vũ Đăng Linh	Tổng Giám đốc	bổ nhiệm ngày 3 tháng 4 năm 2025
Ông Trần Huy Thanh Tùng	Tổng Giám đốc	miễn nhiệm ngày 3 tháng 4 năm 2025

❖ KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam là công ty kiểm toán cho Công ty.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động ("Công ty") trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con ("Nhóm Công ty") cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025.

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo báo cáo tài chính hợp nhất cho từng năm tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Nhóm Công ty trong năm. Trong quá trình lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc cần phải:

- » lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- » thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- » nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Nhóm Công ty có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong báo cáo tài chính hợp nhất; và
- » lập báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Nhóm Công ty sẽ tiếp tục hoạt động.

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty, với mức độ chính xác hợp lý, tại bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ với chế độ kế toán đã được áp dụng. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm về việc quản lý các tài sản của Nhóm Công ty và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và những vi phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc cam kết đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo.

CÔNG BỐ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2025, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc:



Vũ Đăng Linh
Tổng Giám đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 23 tháng 3 năm 2026

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi: Quý Cổ đông và Hội đồng Quản trị của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động ("Công ty") và các công ty con ("Nhóm Công ty") được lập ngày 23 tháng 3 năm 2026 và được trình bày từ trang 5 đến trang 44 bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất vào ngày 31 tháng 12 năm 2025, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và các thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo.

❖ Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty theo các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

❖ Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Nhóm Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Nhóm Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính hợp nhất.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp để làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

❖ Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.



Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam

Lê Vũ Trường
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNĐKHN kiểm toán
Số: 1588-2023-004-1



Lý Hồng Mỹ
Kiểm toán viên
Giấy CNĐKHN kiểm toán
Số: 4175-2022-004-1

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 23 tháng 3 năm 2026

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025

VND

TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	77.201.650.782.966	65.836.422.620.040
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4.999.925.717.187	4.897.331.540.730
1. Tiền	4.960.375.717.187	4.697.331.540.730
2. Các khoản tương đương tiền	39.550.000.000	200.000.000.000
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	33.874.270.102.700	29.324.441.756.320
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	33.874.270.102.700	29.324.441.756.320
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	10.182.835.978.469	8.825.896.224.771
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	253.358.838.280	241.405.396.887
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	141.627.187.798	115.888.383.111
3. Phải thu về cho vay ngắn hạn	6.910.500.000.000	6.037.714.596.101
4. Phải thu ngắn hạn khác	2.877.349.952.391	2.430.887.848.672

VND

TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
IV. Hàng tồn kho	27.266.851.974.258	22.244.676.326.705
1. Hàng tồn kho	27.876.446.129.267	22.667.774.012.643
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(609.594.155.009)	(423.097.685.938)
V. Tài sản ngắn hạn khác	877.767.010.352	544.076.771.514
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	518.599.409.258	390.391.360.669
2. Thuế GTGT được khấu trừ	314.874.106.182	121.055.116.270
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	44.293.494.912	32.630.294.575
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	6.743.968.829.068	4.601.353.101.564
I. Phải thu dài hạn	403.823.784.845	389.707.802.472
1. Phải thu dài hạn khác	403.823.784.845	389.707.802.472
II. Tài sản cố định	2.598.189.217.583	3.586.628.664.045
1. Tài sản cố định hữu hình	2.540.074.321.107	3.523.161.097.906
Nguyên giá	19.478.200.234.864	19.174.626.383.752
Giá trị khấu hao lũy kế	(16.938.125.913.757)	(15.651.465.285.846)

		VND
TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
2. Tài sản cố định vô hình	58.114.896.476	63.467.566.139
Nguyên giá	90.297.772.827	90.297.772.827
Giá trị hao mòn lũy kế	(32.182.876.351)	(26.830.206.688)
III. Tài sản dở dang dài hạn	90.899.467.872	24.526.423.340
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	90.899.467.872	24.526.423.340
IV. Đầu tư tài chính dài hạn	3.136.315.564.517	242.035.797.830
1. Đầu tư vào công ty liên doanh	371.159.064.517	242.035.797.830
2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	2.765.156.500.000	-
V. Tài sản dài hạn khác	514.740.794.251	358.454.413.877
1. Chi phí trả trước dài hạn	63.643.388.286	68.471.833.530
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	451.097.405.965	289.982.580.347
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	83.945.619.612.034	70.437.775.721.604

VND

NGUỒN VỐN	Số cuối năm	Số đầu năm
C. NỢ PHẢI TRẢ	50.769.502.237.457	42.316.198.897.749
I. Nợ ngắn hạn	50.769.502.237.457	42.316.198.897.749
1. Phải trả người bán ngắn hạn	13.113.899.672.272	9.179.636.054.558
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	210.360.719.303	90.966.314.915
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	899.553.978.698	691.059.561.096
4. Phải trả người lao động	342.221.054.994	649.999.685.139
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	4.474.359.546.479	3.357.568.974.136
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	536.936.718.444	51.807.612.125
7. Phải trả ngắn hạn khác	1.171.729.524.469	924.674.307.090
8. Vay ngắn hạn	29.930.942.961.668	27.300.246.721.779
9. Dự phòng phải trả ngắn hạn	89.498.061.130	70.239.666.911

VND

NGUỒN VỐN	Số cuối năm	Số đầu năm
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	33.176.117.374.577	28.121.576.823.855
I. Vốn chủ sở hữu	33.176.117.374.577	28.121.576.823.855
1. Vốn cổ phần	14.696.931.770.000	14.622.441.770.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	14.696.931.770.000	14.622.441.770.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	(152.995.820.060)	558.110.430.986
3. Cổ phiếu quỹ	(12.364.140.000)	(7.599.680.000)
4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	2.458.384.629
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	18.068.194.576.159	12.582.145.266.842
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đến cuối năm trước	11.034.463.805.990	8.860.276.825.181
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay	7.033.730.770.169	3.721.868.441.661
6. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	576.350.988.478	364.020.651.398
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	83.945.619.612.034	70.437.775.721.604



Nguyễn Thu Thủy
Người lập



Lý Trần Kim Ngân
Kế toán trưởng

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 23 tháng 3 năm 2026




Vũ Đăng Linh
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

VND

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	156.836.115.054.975	135.225.101.298.992
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	(907.969.435.608)	(883.948.450.190)
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	155.928.145.619.367	134.341.152.848.802
4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	(124.926.268.219.546)	(106.841.942.771.781)
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	31.001.877.399.821	27.499.210.077.021
6. Doanh thu hoạt động tài chính	3.107.348.733.939	2.376.502.605.263
7. Chi phí tài chính	(1.542.518.673.463)	(1.188.465.609.510)
- Trong đó: Chi phí lãi vay	(1.470.675.593.604)	(1.137.236.129.748)
8. Phần lãi (lỗ) trong công ty liên doanh	24.351.079.187	(44.596.454.899)
9. Chi phí bán hàng	(19.330.903.536.858)	(19.849.837.609.882)
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	(4.596.074.513.172)	(3.565.767.583.102)
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	8.664.080.489.454	5.227.045.424.891
12. Thu nhập khác	52.777.770.887	25.743.895.664
13. Chi phí khác	(83.790.676.915)	(427.026.307.477)

VND

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
14. Lỗ khác	(31.012.906.028)	(401.282.411.813)
15. Tổng lợi nhuận trước thuế	8.633.067.583.426	4.825.763.013.078
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	(1.721.559.523.168)	(1.282.537.116.919)
17. Thu nhập thuế TNDN hoãn lại	161.114.825.617	190.062.332.561
18. Lợi nhuận sau thuế TNDN	7.072.622.885.875	3.733.288.228.720
19. Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	7.033.730.770.169	3.721.868.441.661
20. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	38.892.115.706	11.419.787.059
21. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	4.774	2.546
22. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	4.774	2.546



Nguyễn Thu Thủy
Người lập



Lý Trần Kim Ngân
Kế toán trưởng

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam



Vũ Đăng Linh
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

VND

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
Lợi nhuận kế toán trước thuế	8.633.067.583.426	4.825.763.013.078
Điều chỉnh cho các khoản:		
Khấu hao và hao mòn tài sản cố định (bao gồm phân bổ lợi thế thương mại)	1.890.882.108.632	2.913.419.081.483
Dự phòng	205.754.863.290	220.952.651.591
Lỗi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	48.281.410.640	25.689.580.954
Lãi từ hoạt động đầu tư	(2.908.766.491.708)	(1.729.164.103.487)
Chi phí lãi vay	1.470.675.593.604	1.137.236.129.748
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	9.339.895.067.884	7.393.896.353.367

VND

(Tăng) giảm các khoản phải thu	(308.618.709.954)	151.205.190.961
Tăng hàng tồn kho	(5.207.942.331.422)	(636.927.914.305)
Tăng các khoản phải trả	5.339.106.069.277	3.581.806.724.649
(Tăng) giảm chi phí trả trước	(123.379.603.345)	127.788.870.902
Tiền lãi vay đã trả	(1.396.460.327.956)	(1.141.521.540.734)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(1.546.459.474.269)	(958.914.978.098)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	6.096.140.690.215	8.517.332.706.742

II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ

Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định ("TSCĐ") và các tài sản dài hạn khác	(888.461.890.189)	(303.747.827.395)
Tiền thu do thanh lý, nhượng bán TSCĐ	10.165.412.732	54.661.690.191
Tiền chi cho vay và tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	(56.848.212.766.085)	(52.159.250.994.595)
Thu hồi tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	48.660.442.515.806	38.289.265.386.964
Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	(104.772.187.500)	-
Tiền thu lãi từ tiền gửi, cho vay	2.514.887.980.141	2.377.309.655.485
Tiền chi lợi ích cổ đông không kiểm soát	(4.824.456.478)	(1.523.581.068)
Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động đầu tư	(6.660.775.391.573)	(11.743.285.670.418)

III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

VND

Tiền thu từ phát hành cổ phiếu và vốn góp của cổ đông không kiểm soát	283.527.980.000	1.771.634.338.542
Mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	(815.870.711.046)	(9.141.790.000)
Tiền thu từ đi vay	98.550.109.184.689	74.756.279.079.533
Tiền chi trả nợ gốc vay	(95.872.137.944.800)	(73.030.338.420.383)
Cổ tức đã trả	(1.478.456.763.000)	(730.957.694.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	667.171.745.843	2.757.475.513.692
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	102.537.044.485	(468.477.449.984)
Tiền và tương đương tiền đầu năm	4.897.331.540.730	5.365.704.857.172
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	57.131.972	104.133.542
Tiền và tương đương tiền cuối năm	4.999.925.717.187	4.897.331.540.730



Nguyễn Thu Thủy
Người lập



Lý Trần Kim Ngân
Kế toán trưởng

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 23 tháng 3 năm 2026




Vũ Đăng Linh
Tổng Giám đốc



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Điện thoại: 028 3812 5960

Email: investor@thegioididong.com

Website: www.mwg.vn