

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG (HSX: MWG)

Ngành	BÁN LẺ	
	2024	2025
Chỉ tiêu chính (tỷ đồng)		
Doanh thu thuần	134,341	155,928
Lợi nhuận gộp	27,499	31,002
EBITDA	8,876	11,995
LN ròng (tỷ VND)	3,733	7,073
Biên EBITDA	6.6%	7.7%
EPS (VND)	2,546	4,774
BVPS (VND)	18,983	22,181
ROE (%)	14.5%	23.1%
ROA (%)	5.7%	9.2%

CẬP NHẬT ĐHCĐ NĂM 2026

Kế hoạch kinh doanh năm 2026 tăng trưởng 2 chữ số: Doanh thu dự kiến đạt 185,000 tỷ đồng, tăng 19% YoY; lợi nhuận sau thuế hợp nhất dự kiến đạt 9,200 tỷ đồng, tăng 30% YoY, cụ thể:

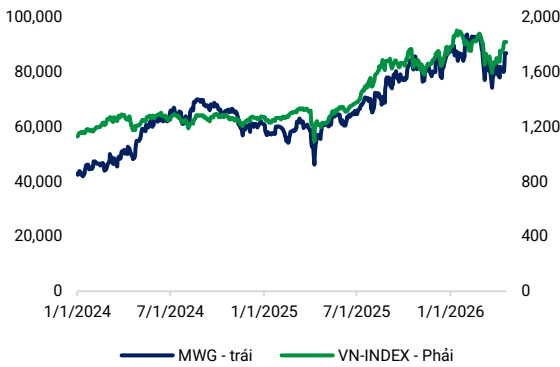
- Chuỗi Thế giới di động và Điện máy xanh (TGDD & ĐMX) đặt mục tiêu tăng trưởng tích cực 15% về doanh thu và 20% về lợi nhuận so với 2025. Trong tương lai, EraBlue sẽ là động lực tăng trưởng chính, hướng tới mục tiêu vận hành 1,000 cửa hàng và đạt doanh thu 1 tỷ USD vào năm 2030.
- Chuỗi Bách hoá xanh (BHX) hướng tới mục tiêu tăng trưởng doanh thu trên 20%, tiếp tục gia tăng thị phần và phấn đấu tối thiểu là 1,200 tỷ đồng lợi nhuận trong năm 2026. Động lực đến từ việc tối ưu doanh thu cửa hàng cũ (tối thiểu +10% YoY), song song với nỗ lực mở thêm khoảng 1,000 cửa hàng tại cả các vùng hiện hữu và các tỉnh thành mới.

Kết quả kinh doanh quý 1 khả quan: Trong quý 1 năm 2026, tập đoàn đạt doanh thu khoảng 46,000 đến 47,000 tỷ đồng, chiếm khoảng 25% kế hoạch cả năm. Về lợi nhuận, quý 1 đạt khoảng 29% đến 30% so với mục tiêu đề ra cho năm 2026, tương đương 2,700 – 2,800 tỷ đồng (+80% YoY). kết quả kinh doanh quý 2 dự báo tiếp tục tăng trưởng tốt do bước vào mùa vụ kinh doanh cao điểm của mặt hàng điện lạnh, điện máy và các chuỗi kinh doanh khác đều còn dư địa tăng trưởng lớn.

Kế hoạch IPO Điện Máy Xanh: Doanh nghiệp cho biết những biến động địa chính trị gần đây chưa gây tác động đáng kể và không làm thay đổi kế hoạch IPO đã đề ra. Theo đó, Điện Máy Xanh dự kiến chào bán tối đa 179.5 triệu cổ phiếu, tương đương 16% tổng số cổ phần đang lưu hành. Đại hội đồng cổ đông đã ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định mức giá chào bán, với nguyên tắc không thấp hơn giá trị sổ sách là 16,163 đồng/cổ phiếu. Hiện nay, về cơ bản, Điện Máy Xanh đã hoàn tất các công tác chuẩn bị cho kế hoạch IPO dự kiến triển khai trong năm 2026.

Cổ tức tiền mặt cao kỷ lục: ĐHCĐ thông qua phương án chi trả cổ tức bằng tiền mặt tỷ lệ 20%, tương đương cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu nhận được 2,000 đồng. Đây là mức cổ tức bằng tiền mặt cao nhất kể từ khi công ty đi vào hoạt động. Thời gian thực hiện chi trả được phân bổ làm hai đợt vào quý 3 và quý 4 năm 2026, mỗi đợt chi trả 1,000 đồng/cổ phiếu.

Kế hoạch phát hành cổ phiếu ESOP: Số lượng cổ phiếu ESOP năm 2025 dự kiến phát hành là hơn 7.3 triệu thời gian thực hiện trong năm 2026. Số lượng cổ phiếu ESOP năm 2026 tối đa là 3 triệu thời gian thực hiện trong năm 2027. Giá phát hành cùng là 10,000 đồng/cổ phiếu.

Diễn biến giá cổ phiếu

Cổ đông lớn

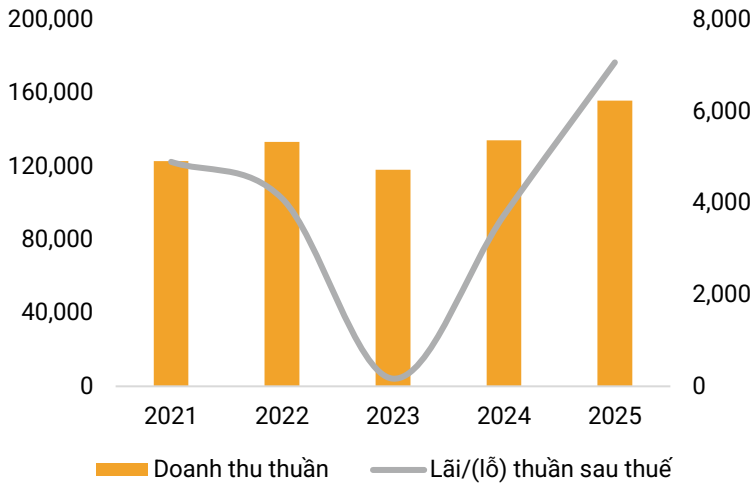
Công ty TNHH MTV Tư vấn đầu tư thế giới Bán lẻ	10.44%
Arisaig Asia Fund Ltd	3.45%
Khác	86.11%

❖ **Kết quả kinh doanh năm 2025 bút phá với doanh thu – lợi nhuận kỷ lục.**

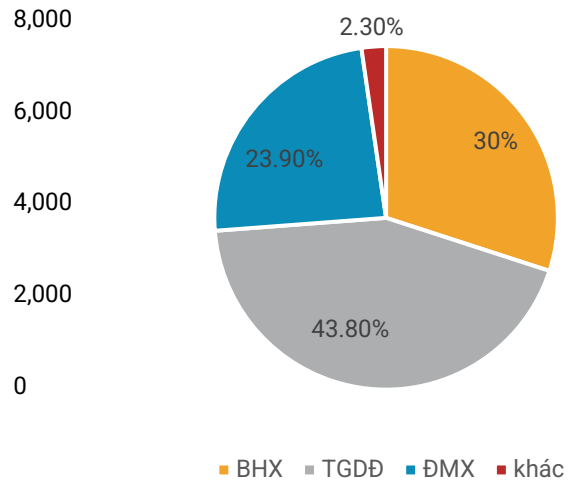
Doanh thu thuần 156,458 tỷ đồng (+16.5% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 7,075 tỷ đồng (+46% YoY), trong đó

- Chuỗi TGDD & ĐMX ghi nhận doanh thu tăng trưởng 18% YoY đạt 105,700 tỷ đồng dù số lượng cửa hàng hoạt động thấp hơn khoảng 100 cửa hàng so với bình quân năm 2024. Yếu tố thúc đẩy tăng trưởng cao hơn so với thị trường gồm: (1) Chiến lược tăng chất giảm lượng giúp doanh thu cửa hàng hiện hữu tăng trên 20% và giảm chi phí vận hành; (2) Triển khai liên lục các chương trình ưu đãi theo mùa và theo từng ngành hàng, kết hợp với nguồn hàng đầy đủ, bên cạnh việc áp dụng các giải pháp trả chậm linh hoạt nhằm đáp ứng nhu cầu mua sắm của khách hàng. Hầu hết 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.
- Chuỗi Bách Hóa Xanh (BHX) ghi nhận doanh thu 46,904 tỷ đồng (+14.2% YoY), vượt mức tăng trưởng chung của ngành bách hóa (0–5%). Động lực chính đến từ việc mở mới 789 cửa hàng trong năm (khoảng 50% tập trung tại miền Trung) vượt kế hoạch 600 cửa hàng đề ra. Mặc dù mở rộng nhanh chóng, lợi nhuận sau thuế toàn chuỗi vẫn đạt 710 tỷ đồng, tăng 5.9 lần so với cùng kỳ nhờ chủ động kiểm soát hao hụt, đặc biệt ở nhóm hàng tươi sống, đồng thời tối ưu chi phí vận hành.

Kết quả kinh doanh MWG (tỷ đồng)



Cơ cấu doanh thu theo chuỗi



Nguồn: MWG, PSI tổng hợp

❖ **Kế hoạch kinh doanh năm 2026 tiếp tục tăng trưởng tích cực**

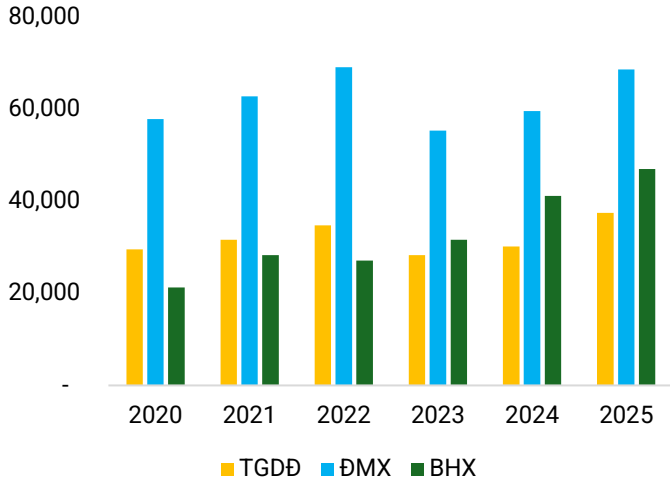
Doanh thu dự kiến 185,000 tỷ đồng, tăng 19% và lợi nhuận sau thuế hợp nhất 9,200 tỷ đồng, tăng 30% so với thực hiện năm 2025. Kế hoạch này được đưa ra dựa trên mục tiêu tăng trưởng kinh tế hai chữ số của Chính phủ nhờ đẩy mạnh hạ tầng, phát triển kinh tế nhiều khu vực và kích cầu tiêu dùng. Dù xung đột thương mại và địa chính trị toàn cầu vẫn là rủi ro gây áp lực lên xuất khẩu, việc làm và sức mua trong nước, nhưng MWG sẽ chủ động tạo ra nhu cầu mới về sản phẩm và dịch vụ để hướng đến tăng trưởng

+ Mảng bán lẻ sản phẩm công nghệ & điện máy: Năm 2026, chuỗi TGDD & ĐMX vẫn đóng vai trò là trụ cột quan trọng, dự kiến đóng góp khoảng 65% doanh thu và hơn 80% lợi nhuận cho MWG. Chuỗi 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.

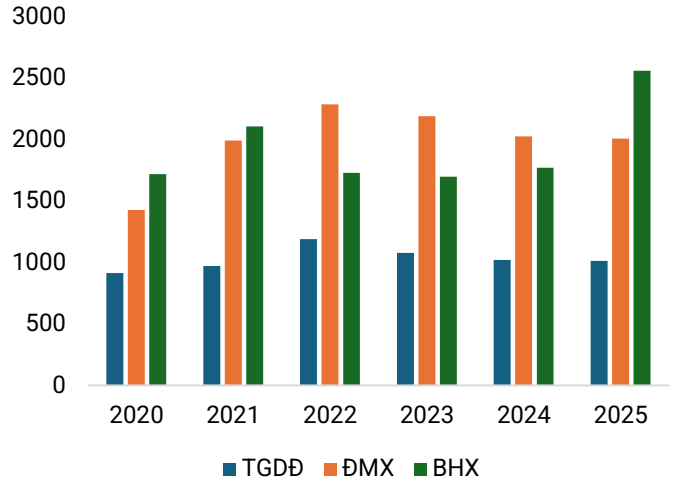
+ Mảng bán lẻ thực phẩm và hàng tiêu dùng – chuỗi Bách Hóa Xanh: Năm 2026, BHX dự kiến đóng góp khoảng 30% doanh thu và gần 20% lợi nhuận cho MWG. Sau giai đoạn nghiên cứu phát triển và đầu tư, BHX bước vào giai đoạn đóng góp lợi nhuận đáng kể cho MWG từ năm 2025 trở đi. Chuỗi hướng đến tăng trưởng doanh 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 (mục tiêu tăng trưởng SSSG tối thiểu 10% YoY), song song với nỗ lực mở thêm khoảng 1,000 cửa hàng tại cả các vùng hiện hữu và các tỉnh thành mới. Sau khi chính thức mở rộng ra thị trường miền Bắc trong năm ngoái, Ban lãnh đạo nhận

định khu vực này có quy mô lớn và tiềm năng tăng trưởng đáng kể, do đó Bách Hóa Xanh tiếp tục tìm kiếm cơ hội để mở rộng phục vụ. Trong thời gian tới, chuỗi sẽ ưu tiên phát triển mạng lưới tại các tỉnh lân cận thay vì trực tiếp vào các thành phố lớn như Hà Nội nhằm tối ưu nguồn cung và hệ thống logistics.

Doanh thu từng chuỗi



Số lượng cửa hàng từng chuỗi



Nguồn: MWG, PSI tổng hợp


❖ **Trong tương lai, EraBlue sẽ là động lực tăng trưởng chính cho chuỗi bán lẻ điện máy**


Tại thị trường Indonesia, sau 3 năm hoạt động, doanh nghiệp nắm khoảng 55% thị phần, đã phát triển hơn 200 cửa hàng và ghi nhận lợi nhuận trong khoảng 1.5 năm gần đây. Công ty cũng đã hoàn thiện mô hình kinh doanh và đang đẩy nhanh tốc độ mở rộng, hướng tới mục tiêu đạt 1,000 cửa hàng và chạm mốc 1 tỷ USD doanh thu vào năm 2030.


Do quy mô thị trường Indonesia lớn (gấp khoảng 2.5 lần Việt Nam), doanh nghiệp hiện tập trung toàn bộ nguồn lực cho thị trường này và chưa có kế hoạch mở rộng sang quốc gia khác. Bên cạnh đó, chiến lược phát triển super app được xác định là một trong những động lực tăng trưởng quan trọng của DMX, không chỉ phục vụ khách hàng offline mà còn đẩy mạnh kênh online, đồng thời mở rộng từ bán lẻ sản phẩm sang phát triển hệ sinh thái cả trong và ngoài tập đoàn.

LIÊN HỆ

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN DẦU KHÍ


 Tầng 2, Toà nhà Hanoi Tourist, 18 Lý Thường Kiệt, Phường Cửa Nam, TP. Hà Nội


 (84) 3934 3888


 (84) 3934 3888

 www.psi.vn


CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH


 Lầu 1, Toà nhà PVFCCo, 43 Mạc Đĩnh Chi, Phường Sài Gòn, TP. Hồ Chí Minh


 (84-8) 3914 6789

 (84-8) 3914 6969


CHI NHÁNH VŨNG TÀU

 Tầng 5, Toà nhà Silver Sea, 47 Ba Cu, Phường Vũng Tàu, TP. Hồ Chí Minh


 (84-254)625 4520/22

 (84-254)625 4521

CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

 Tầng G và Tầng 2, Toà nhà PVcombank Đà Nẵng, Lô A2.1, Đường 30/4, Phường Hoà Cường, TP. Đà

 Nẵng

 (84-236) 3899 338

TUYÊN BỐ MIỄN TRÁCH

Báo cáo phân tích này được thực hiện bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí (PSI) chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin tham khảo chung cho các nhà đầu tư. Báo cáo này không cấu thành một lời chào mời mua, bán, hay đăng ký bất kỳ sản phẩm tài chính hoặc chứng khoán nào được đề cập trong đây.

Các thông tin, phân tích, nhận định và quan điểm trình bày trong báo cáo này chỉ mang tính chất tham khảo và không nhằm mục đích thay thế cho việc đánh giá và đưa ra quyết định đầu tư độc lập của nhà đầu tư. PSI khuyến nghị nhà đầu tư nên tự thực hiện đánh giá hoặc tham khảo ý kiến tư vấn chuyên nghiệp phù hợp với mục tiêu đầu tư, khả năng tài chính và mức độ chấp nhận rủi ro của bản thân trước khi đưa ra bất kỳ quyết định đầu tư nào.

Các thông tin được sử dụng trong báo cáo này được thu thập từ các nguồn mà PSI cho là đáng tin cậy và có sẵn công khai tại thời điểm công bố. PSI không đảm bảo và không chịu trách nhiệm về tính chính xác, đầy đủ, kịp thời hoặc phù hợp cho bất kỳ mục đích cụ thể nào của các thông tin đó. Các thông tin và quan điểm có thể thay đổi mà không cần thông báo trước.

PSI hoặc các công ty liên kết của PSI, cũng như các nhân viên tham gia lập báo cáo này, có thể có hoặc đã có các vị thế trong các chứng khoán được đề cập, hoặc có thể đã cung cấp các dịch vụ ngân hàng đầu tư, tư vấn tài chính, hoặc các dịch vụ khác cho các tổ chức phát hành chứng khoán đó.