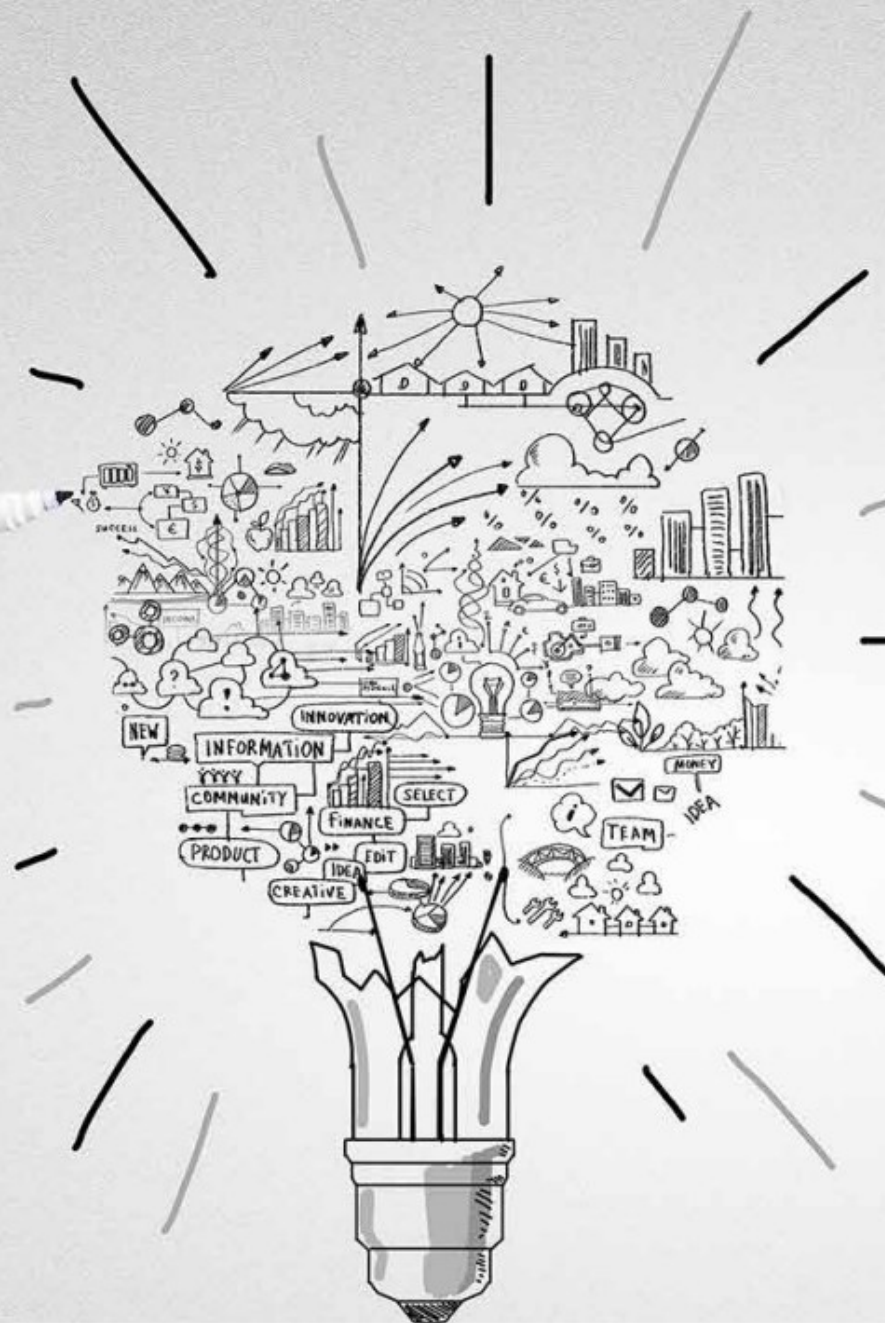


CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Mobile World Investment Corporation

HỌP NĐT –
Tổng kết KQKD Quý 4/2025
Earnings Call 4Q2025

Tháng 02/February 2026



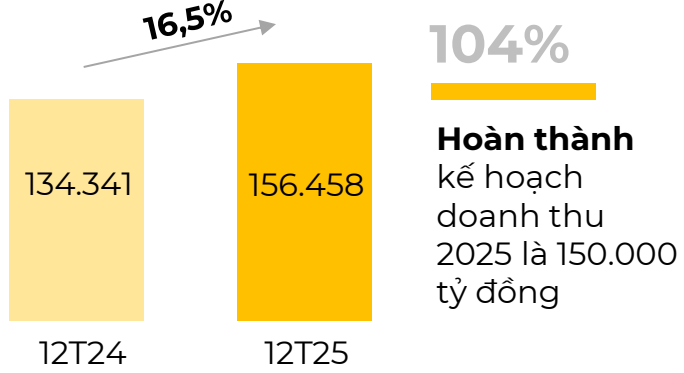
NỘI DUNG / AGENDA

01 KẾT QUẢ KINH DOANH Q4-2025
MWG'S BUSINESS RESULTS 4Q2025

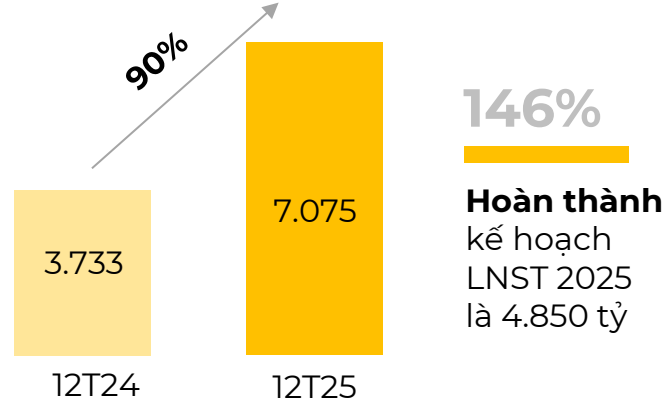
02 ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2026
BUSINESS DIRECTION FOR 2026

TÔNG QUAN KQKD 2025/ *MWG'S BUSINESS RESULTS in 2025*

Doanh thu thuần (Tỷ đồng)



Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)

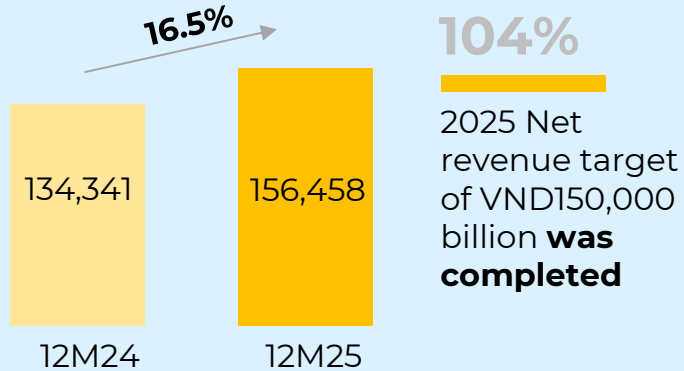


Doanh thu Online

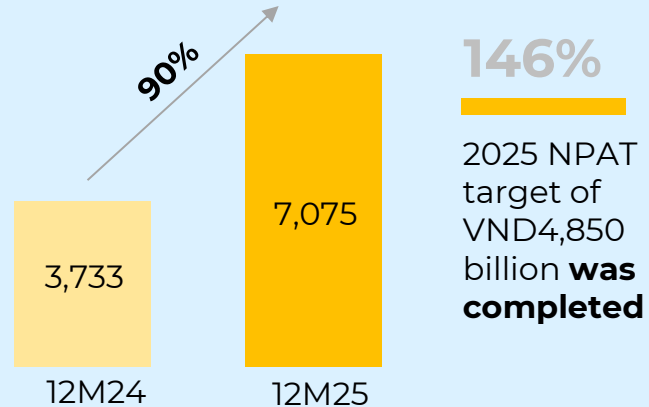


Doanh thu online 12T25 đạt 9,1 ngàn tỷ đồng, **chiếm gần 6%** tổng doanh thu của MWG

Net revenue (VND billion)



Net profit after tax (VND billion)



Online Sales

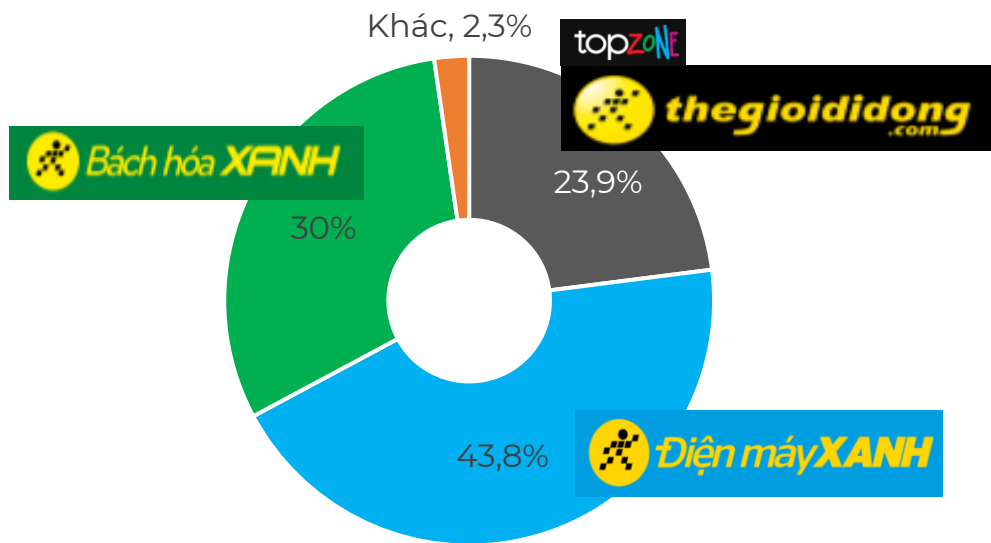


Total online revenue reached nearly VND 9.1 trillion in 12M25, **accounting for nearly 6%** of MWG's total revenue

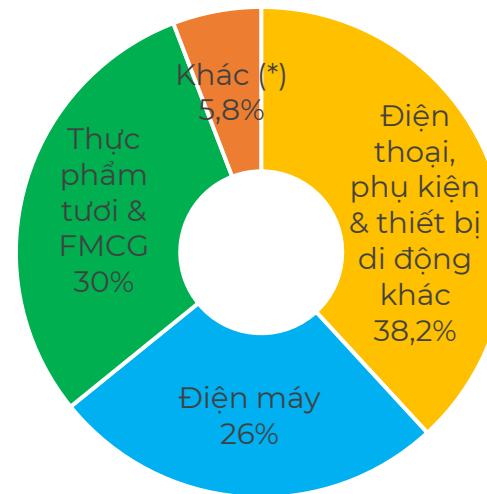


TỔNG QUAN KQKD 2025/ MWG'S BUSINESS RESULTS in 2025

CƠ CẤU DOANH THU LŨY KẾ THEO CHUỖI

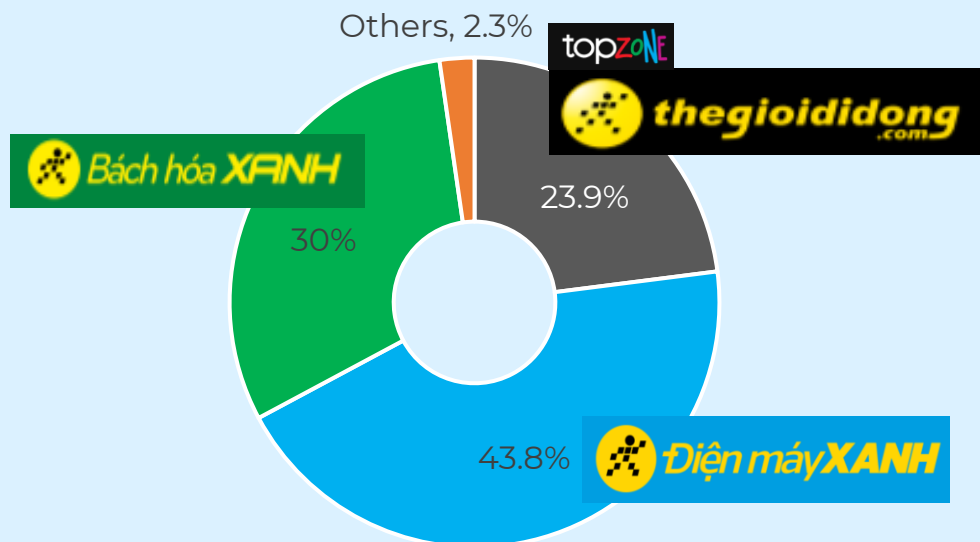


CƠ CẤU DOANH THU LŨY KẾ THEO SẢN PHẨM

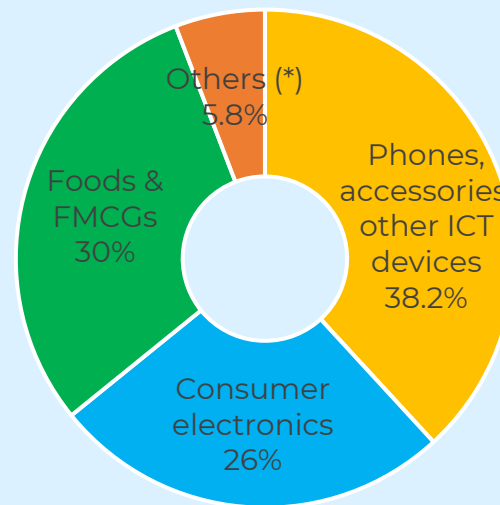


(*) Khác: sim, thẻ, dịch vụ, dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé...

YTD REVENUE BREAKDOWN BY CHAIN



YTD REVENUE BREAKDOWN BY CATEGORY



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



KQKD QUÝ 4-2025 và 2025 – thegioididong.com, Điện Máy Xanh, Topzone và Erablue

BUSINESS RESULTS IN 4Q2025 & 2025 – thegioididong.com, Dien May Xanh, Topzone & Erablue



DOANH THU/ REVENUE

105,7 nghìn tỷ đồng năm 2025, tăng 18% so với cùng kỳ/
Revenue in 2025 was VND105.7 trillion, up 18% YoY

Doanh thu quý 4-25 là 29,3 nghìn tỷ, tăng 28% so với cùng kỳ/
Revenue in Q4-25 was VND29.3 trillion, up 28% YoY



SỐ CỬA HÀNG/ STORES

3.020 cửa hàng tại cuối năm 2025/
3,020 stores at the end of 2025



TĂNG TRƯỞNG DOANH THU CỬA HÀNG CŨ/ SSSG

20% so với cùng kỳ/20% YoY



ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

67,7% tổng doanh thu MWG/
67.7% of MWG's total revenue



ERA BLUE

+94 cửa hàng trong 2025/
+94 new stores in 2025

70% tăng trưởng doanh thu 2025/
70% revenue growth in 2025



KQKD QUÝ 4-2025 và 2025 – thegioididong.com, Điện Máy Xanh, Topzone và Erablue

BUSINESS RESULTS IN 4Q2025 & 2025 – thegioididong.com, Dien May Xanh, Topzone & Erablue

Tăng trưởng ngành hàng năm 2025

Growth by product categories in 2025

Ngành hàng/Product categories	So với cùng kỳ/YOY
Điện thoại, máy tính bảng, máy tính xách tay, phụ kiện Mobile phones, tablets, laptops, accessories	Tăng trưởng/Growth <20%-50%
Máy giặt, Gia dụng, thiết bị đeo Washing machines, home appliances, wearables	Tăng trưởng/Growth 15% - <20%
Ti vi, tủ lạnh TVs, refrigerators	Tăng trưởng/Growth 5% - <10%
Máy lạnh Air conditioners	Tăng trưởng/Growth <0%

Yếu tố thúc đẩy tăng trưởng cao hơn so với thị trường:

- ❑ Chiến lược tập trung vào “chất”, ưu tiên hiệu quả của hoạt động kinh doanh cốt lõi.
- ❑ Triển khai liên tục 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.

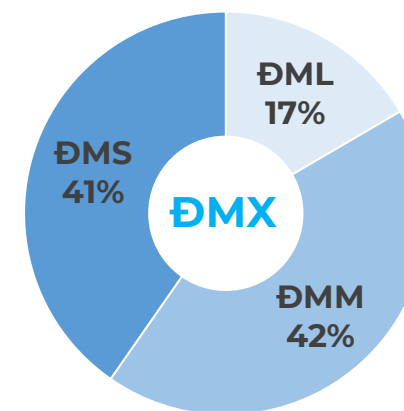
Key drivers of outperformance vs. the market:

- ❑ Focus on “quality,” with priority given to improving the efficiency of the core business.
- ❑ Continuously rolled out seasonal and category-specific promotions, ensured sufficient product supply, and offered flexible installment solutions to meet customer purchasing demand.

Mạng lưới cửa hàng

Store network

Điện máy XANH	2.008
thegioididong	927
topzone	85





KQKD QUÝ 4-2025 và 2025 – Bách Hóa Xanh

BUSINESS RESULTS IN 4Q2025 and 2025 – Bach Hoa Xanh



DOANH THU / REVENUE

46,9 nghìn tỷ đồng năm 2025, tăng 14% so với cùng kỳ/
Revenue in 2025 was VND46.9 trillion, up 14% YoY

Revenue in 2025 was VND46.9 trillion, up 14% YoY

Riêng quý 4-2025 đạt gần 12.5 nghìn tỷ, tăng 15% so với cùng kỳ/
Revenue in 4Q2025 was nearly VND12.5 trillion, up 15% YoY

Revenue in 4Q2025 was nearly VND12.5 trillion, up 15% YoY



MỞ MỚI/ NEW STORES OPENED

789 cửa hàng so với cùng kỳ/ 789 new stores



KÊNH ONLINE/ ONLINE SALES

2,3 nghìn tỷ đồng trong năm 2025/
VND2.3 trillion in 2025

VND2.3 trillion in 2025



SỐ CỬA HÀNG/ STORES

2.559 cửa hàng tại cuối 2025/
2,559 stores at the end of 2025

2,559 stores at the end of 2025



ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

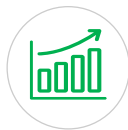
30% tổng doanh thu MWG/
30% of MWG's total revenue

30% of MWG's total revenue



KQKD QUÝ 4-2025 và 2025 – Bách Hóa Xanh

BUSINESS RESULTS IN 4Q2025 and 2025 – Bach Hoa Xanh



MỞ RỘNG/ EXPANSION

Các cửa hàng mở mới năm 2025 đã đạt tổng lợi nhuận hoạt động dương sau khi trừ chi phí (sau khi trừ toàn bộ chi phí vận hành trực tiếp và chi phí kho vận). Trong đó, gần 70% số cửa hàng có lợi nhuận trước thuế, lãi vay (EBIT) dương.

New stores opened in 2025 have delivered a positive operating profit after fully accounting for direct operating expenses and logistics costs. Notably, nearly 70% of these stores posted a positive EBIT.

Trong tháng 11/2025, chuỗi chính thức hiện diện tại miền Bắc sau gần 10 năm phục vụ khách hàng miền Nam và miền Trung.

The chain officially entered the Northern region after nearly 10 years of serving customers in the Southern and Central regions.



HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG/ EFFICIENCY

Trong quý 4/2025, song song với tiếp tục tối ưu vận hành, Công ty đẩy mạnh cải thiện doanh thu, qua đó ghi nhận mức tăng 6% so với quý 3/2025. Đồng thời, hiệu quả kinh doanh tiếp tục được cải thiện, giúp lợi nhuận tăng trưởng hơn gấp đôi so với cùng kỳ.

In Q4 2025, the Company continued to optimize operations while accelerating revenue growth, delivering a 6% QoQ increase. Business efficiency continued to improve, driving profit growth of more than 2x YoY.

Theo ngành hàng, mức tăng trưởng đến từ cả 2 ngành hàng tươi sống (tăng 5% - 15%) và FMCG (tăng 5% - 20%).

By category, growth was supported by both fresh food (up 5%–15%) and FMCG (up 5%–20%).



ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2026/ *BUSINESS DIRECTION FOR 2026*



185 nghìn tỷ doanh thu

185 trillion VND in REVENUE



+18% tăng trưởng doanh thu

+18% YoY growth in REVENUE



9,2 nghìn tỷ lợi nhuận

9.2 trillion VND in NET PROFITS



+30% tăng trưởng lợi nhuận

+30% YoY growth in NET PROFITS



DMX – Trụ cột lợi nhuận/
DMX – The Profit Engine



Kế hoạch kinh doanh 2026

Đóng góp doanh thu: ~65% doanh thu cho MWG

Đóng góp lợi nhuận: ~80% lợi nhuận cho Tập đoàn

Mục tiêu tăng trưởng: +15% doanh thu / +20% lợi nhuận so với cùng kỳ

Vị thế dẫn đầu thị trường: Duy trì vị thế thống lĩnh trong thị trường về sản phẩm công nghệ, điện máy tại Việt Nam, dựa trên hơn 20 năm kinh nghiệm và năng lực vận hành đã được kiểm chứng



Business Targets for 2026

Revenue contribution: ~65% of total Group revenue

Profit contribution: ~80% of MWG's total net profits

Growth targets: +15% Revenue / +20% Profit YoY

Market Leadership: Sustaining a dominant position in Vietnam's ICT and CE market, backed by over 20 years of operational excellence



DMX – Trụ cột lợi nhuận/ *DMX – The Profit Engine*

Trọng tâm chiến lược

- 1. Tăng trưởng bằng chất:** Nâng cao trải nghiệm khách hàng, tối ưu hiệu quả vận hành, thúc đẩy tư duy làm chủ trong đội ngũ nhân viên và xây dựng tinh thần “Familyship” cùng các đối tác
- 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 cho khách hàng qua chuỗi dịch vụ linh hoạt
- 3. Thợ Điện Máy Xanh:** Đảm bảo dịch vụ sửa chữa chuẩn mực và vận hành chuyên nghiệp, và phục vụ nhu cầu sửa chữa, bảo trì thiết bị cho hàng chục triệu hộ gia đình trên toàn quốc
- 4. Super App:** Nâng cấp ứng dụng thành trung tâm kết nối toàn bộ hệ sinh thái, phục vụ cá nhân hóa tiêu dùng, tích hợp hậu mãi và mang trải nghiệm mua sắm liền mạch
- 5. EraBlue:** Mục tiêu vận hành hơn 300 cửa hàng và đạt mức tăng trưởng doanh thu 30% trong năm 2026, qua đó củng cố vị thế nhà bán lẻ điện máy số 1 tại Indonesia
- 6. Lộ trình IPO & niêm yết:** Kế hoạch trở thành công ty đại chúng và niêm yết độc lập trong năm 2026, cung cấp cơ hội đầu tư chất lượng cao cùng chính sách cổ tức hấp dẫn cho nhà đầu tư

Strategic Priorities

- 1. Quality-Led Growth:** To enhance customer experience, optimize operational efficiency, foster an ownership mindset among employees, and promote the “Familyship” with partners
- 2. Full Product Lifecycle Services:** Evolve from a pure retail model to providing peace of mind and lifetime product value to customers through a flexible service chain
- 3. Dien May Xanh Technician:** Ensuring standardized repair services and professional operations, while meeting the repair and maintenance needs of tens of millions of households nationwide.
- 4. Super App:** Upgrading the App into a central digital hub for personalized consumption, after-sales integration, and seamless shopping experiences
- 5. EraBlue:** Target to operate 300+ stores and achieving 30% revenue growth in 2026, cementing its position as Indonesia’s #1 electronics retailer
- 6. IPO & Listing Roadmap:** Plan to become an independent public and listed company in 2026, offering high-quality investment opportunities and attractive dividends to investors



BHX – Trụ cột tăng trưởng/ *BHX – The growth pillar*



Kế hoạch kinh doanh 2026

Đóng góp doanh thu: ~30% doanh thu cho MWG

Đóng góp lợi nhuận: gần 20% lợi nhuận cho MWG

Mục tiêu tăng trưởng: >20% tăng trưởng doanh thu, gia tăng thị phần thông qua mở rộng và tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ



Cột mốc dài hạn

IPO: Hoàn thành kết quả kinh doanh 2026 là cột mốc quan trọng cho lộ trình IPO/niêm yết BHX

Tầm nhìn 10 tỷ USD: Một bước tiến quan trọng để hiện thực hóa tầm nhìn doanh thu 10 tỷ đô



Business Targets for 2026

Revenue contribution: ~30% of Group revenue

Profit contribution: ~20% of Group net profits

Growth targets: >20% revenue growth and gaining market share by both expansion and enhancing SSSG



Long-Term Milestones

IPO Roadmap: Achieving 2026 targets is a critical milestone for BHX's IPO and listing

USD10 Billion Vision: A fundamental step toward the vision of becoming a \$10 billion



BHX – Trụ cột tăng trưởng/

BHX – The growth pillar

Trọng tâm chiến lược

1. Mở rộng mạng lưới: Mở mới khoảng 1.000 cửa hàng, tại cả các khu vực hiện hữu và các tỉnh, thành mới

2. Định vị Chất lượng & Giá trị:

Ngành hàng tươi sống: Kiên định nguyên tắc “An toàn thực phẩm là trên hết”, nhằm tăng cường sự gắn kết của khách hàng.

Ngành hàng FMCGs: Tập trung vào danh mục sản phẩm chất lượng tốt với mức giá cạnh tranh

BHX định vị là chuỗi “Siêu thị gần nhà – Giá tiết kiệm”

3. Thúc đẩy kênh TMĐT: Nâng cấp trải nghiệm mua sắm trực tuyến theo hướng đơn giản và thuận tiện

Strategic Priorities

1. Network Expansion: Open c.1,000 new stores, penetrating both existing regions and new provinces

2. Quality & Value Positioning:

Fresh Goods: Strictly adhering to the "Food Safety First" principle to strengthen customer loyalty.

FMCGs: Focusing on good-quality assortments at competitive prices

BHX is positioned as a trusted “Neighborhood Minimarket – Value for Money” chain

3. E-commerce Acceleration: Continuous upgrades to the online shopping experience, ensuring simplicity and convenience



**Mời quý vị theo dõi audio
nội dung buổi họp tiếng Việt
[TẠI ĐÂY](#)**

*Please refer to the full audio
of the Meeting in English
[CLICK HERE](#)*

Mọi ý kiến đóng góp, xin vui lòng
gửi email cho chúng tôi tại
*Kindly send us your comments
(if any) via*

investor@thegioididong.com

TRÂN TRỌNG
THANK YOU!