

Số: 01/BBH/ĐHĐCĐ/2026

TP. Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 04 năm 2026

**BIÊN BẢN HỌP**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Điều lệ Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (“Điều lệ”) như được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm.

**A. Thông tin doanh nghiệp**

Tên doanh nghiệp : **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG (“Công ty”)**  
Địa chỉ trụ sở chính : Số 222 Yersin, Phường Thủ Dầu Một, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam  
Mã số thuế : 0306731335  
Mã chứng khoán : **MWG**  
Thời gian, địa điểm họp : 13:30 – 16:00 ngày 18/04/2026 tại Tòa nhà MWG, Lô T2-1.2, Đường D1, Khu Công nghệ cao, Phường Tăng Nhơn Phú, Thành phố Hồ Chí Minh

**B. Thành phần tham dự Đại hội**

- Các cổ đông hoặc người được ủy quyền hợp lệ của cổ đông nắm giữ cổ phiếu MWG theo danh sách cổ đông chốt vào ngày 16 tháng 03 năm 2026 mà Công ty nhận được từ Tổng công ty Lưu ký và Bù trừ chứng khoán Việt Nam – VSDC (“Danh sách cổ đông”).
- Các thành viên Hội đồng quản trị Công ty có mặt trực tiếp tại địa điểm họp:
  - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch Hội đồng quản trị
  - Ông Vũ Đăng Linh – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Phạm Văn Trọng – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Robert Alan Willett – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Đỗ Tiến Sĩ – Thành viên Hội đồng quản trị
- Các thành viên Hội đồng quản trị Công ty tham dự trực tuyến:
  - Ông Thomas Lanyi – Thành viên Hội đồng quản trị
  - Ông Nguyễn Tiến Trung – Thành viên Hội đồng quản trị
- Các thành viên Ủy Ban Kiểm Toán, Ban Giám Đốc Công ty và các công ty con.
- Các cổ đông/đại diện cổ đông của Công ty tham dự Đại hội trực tiếp tại địa điểm họp và theo dõi Đại hội trực tuyến tại Website <https://dhcd.mwg.vn/>.

- Khách mời:  
Các đại diện Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, đại diện Tổng công ty Lưu ký và Bù trừ chứng khoán Việt Nam, đại diện Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam; cùng các anh chị đại diện báo đài, quý ngân hàng, và quý đối tác tham dự trực tiếp Đại hội tại địa điểm họp và theo dõi Đại hội trực tuyến tại website <https://dhcd.mwg.vn/>.

## C. Diễn biến Đại hội

### I. Khai mạc Đại hội

#### 1. Báo cáo thẩm tra tư cách cổ đông:

Ông Nguyễn Trung Kiên đại diện Công ty lên báo cáo kết quả thẩm tra tư cách cổ đông như sau:

- Tổng số cổ đông của Công ty: 38.027 cổ đông theo Danh sách cổ đông chốt ngày 16/3/2026.
- Tổng số cổ phần có quyền biểu quyết: 1.468.423.529 cổ phần.  
Tính từ 12:00 ngày 27/03/2026 đến thời điểm 13 giờ 40 phút ngày 18/04/2026:
- Tổng số cổ đông tham dự Đại hội là: 766 cổ đông.
- Tổng số cổ phần của cổ đông tham dự Đại hội là: 824.685.178 cổ phần.
- ĐẠT TỶ LỆ: **56,16%**, tức là trên 50% tổng số phiếu biểu quyết.

Căn cứ Luật Doanh nghiệp hiện hành và Điều lệ của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động, cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2026 của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động đủ điều kiện tiến hành.

#### 2. Giới thiệu thành phần tham gia Đại hội:

- Chủ tọa và Ban điều hành bao gồm:
  - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động làm Chủ tọa Đại hội
  - Ông Vũ Đăng Linh – Tổng giám đốc Công ty Cổ Phần Đầu tư Thế Giới Di Động
  - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Tổng giám đốc Công ty Cổ Phần Đầu tư Điện Máy Xanh
  - Ông Phạm Văn Trọng – Tổng giám đốc Công ty Cổ Phần Thương Mại Bách Hóa Xanh
  - Ông Robert Alan Willett – Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Ban thư ký bao gồm:
  - Ông Đoàn Phan Trung Kiên – Thư ký
  - Ông Triệu Thanh Thịnh – Thành viên
  - Bà Lê Thị Thu Trang – Thành viên
- Ban kiểm phiếu đã được đại hội thông qua với tỷ lệ tán thành 100% bao gồm:
  - Ông Nguyễn Trung Kiên – Trưởng Ban kiểm phiếu
  - Bà Phạm Thị Ngọc Yến – Thành viên Giám sát
  - Bà Trần Thị Kim Loan – Thành viên Giám sát

## II. Thể thức và nội dung Đại hội

1. Chương trình và nội dung của Đại hội bao gồm Tờ trình Đại hội đồng cổ đông số 01\_2026/TT/ĐHĐCĐ/MWG ban hành ngày 26/03/2026 (“Tờ Trình”) và các tài liệu Đại hội khác đã được công bố công khai trên website mwg.vn đã được thông qua với tỷ lệ 100% tổng số phiếu biểu quyết dự họp.
2. Thành phần Ban kiểm phiếu (như nêu trên) thông qua với tỷ lệ 100% tổng số phiếu biểu quyết dự họp.
3. Hình thức biểu quyết bằng phương tiện trực tuyến trên website <https://dhcd.mwg.vn/>, và quy chế biểu quyết ban hành ngày 20/03/2026 đã có hiệu lực áp dụng tại Đại hội Đồng Cổ đông Thường niên năm 2026 và được 100% cổ đông dự họp thông qua.
4. Cổ đông tham dự Đại hội tại địa điểm họp đặt câu hỏi trực tiếp. Cổ đông theo dõi qua phương tiện điện tử trực tuyến sử dụng tính năng “Đặt Câu Hỏi” của website “mwg.vn” theo quy chế đăng ký, tham dự và biểu quyết ban hành ngày 20/03/2026.

## III. Thảo luận tại Đại hội

**Điều 1: Báo cáo của Hội đồng quản trị trong năm 2025 và tình hình thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 số 01/NQ/ĐHĐCĐ/2025 ngày 26/04/2025.**

Không có cổ đông đặt câu hỏi và nêu ý kiến liên quan đến Điều 1.

**Điều 2: Thông qua Báo Cáo Tài Chính Kiểm Toán 2025.**

**Câu hỏi 1:** Trong năm 2025, lợi nhuận đầu tư tài chính rất tốt, sang 2026, bối cảnh mặt bằng lãi suất tăng ảnh hưởng thế nào đến lợi nhuận của hoạt động này?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: MWG là tập đoàn bán lẻ, tập trung mọi nguồn lực cho hoạt động bán lẻ. Trong quá trình hoạt động, chúng tôi thực hiện tối ưu dòng tiền thông qua hoạt động đầu tư tài chính như gửi tiết kiệm, mua chứng chỉ tiền gửi, đầu tư trái phiếu doanh nghiệp, cho vay đối tác tài chính, phần lớn là doanh nghiệp lớn tại thị trường Việt Nam. Phần lớn là các khoản đầu tư ngắn hạn và Công ty vừa có vay ngân hàng, do đó, lãi suất đầu vào 2026 tăng và lãi suất đầu tư tài chính cũng tăng nên nhìn chung không ảnh hưởng đến kết quả hoạt động này trong năm nay.

**Điều 3: Thông qua kế hoạch kinh doanh và định hướng năm 2026 như được nêu tại Tờ Trình.**

**Câu hỏi 2:** Kế hoạch kinh doanh 2026 đã tính đến tình huống xung đột ở Trung Đông hiện tại làm suy giảm tiêu dùng hay chưa?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Kế hoạch kinh doanh dựa trên giả định GDP Việt Nam tăng 7,5%, và dựa trên giả định vấn đề thuế quan của Mỹ phức tạp. Chiến sự ở Trung Đông là vấn đề mới, ảnh hưởng tiêu cực đến thế giới và Việt Nam. Chúng tôi tiếp tục theo dõi tình hình này. Tại thời điểm này, Công ty không thay đổi kế hoạch kinh doanh và tiếp tục bám sát trong năm 2026.

**Câu hỏi 3:** Trong bối cảnh sức mua yếu kéo dài, Ban lãnh đạo tự tin mấy điểm (thang 10) cho mục tiêu 2026? Công ty có nhận diện "khoảng trống" thị trường hay cơ hội M&A nào để bứt phá trong giai đoạn tới không?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Công ty vẫn tự tin bám sát kế hoạch kinh doanh 2026. Liên quan đến vấn đề M&A, nếu nhận thấy có cơ hội thì Công ty sẽ cân nhắc thực hiện. Tuy nhiên, Công ty hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ nên nếu có cơ hội M&A thì chỉ thực hiện trong lĩnh vực bán lẻ. Còn đầu tư vào các công ty khác, nếu có thì sẽ đầu tư dưới dạng mua và bán, sẽ cân nhắc làm nếu thấy có lời.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Kế hoạch 2026 đặt ra trong bối cảnh chưa có chiến sự ở Trung Đông. Tình hình kinh tế có thể luôn biến động, nhưng tinh thần của MWG là nếu có khó khăn sẽ cố gắng tìm giải pháp làm thêm để bù đắp khó khăn. Công ty không có văn hóa điều chỉnh kế hoạch kinh doanh đã đề ra. Trong quá khứ, thực tế có những năm không đạt kế hoạch thì đội ngũ sẽ không có thưởng.

**Câu hỏi 4:** Bối cảnh lãi suất vay gia tăng 100-150 điểm so với cùng kỳ, lãi vay bình quân của MWG năm 2026 có gia tăng theo hay đã được quản trị ổn định không đổi?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Công ty có vay và có đầu tư tài chính ngắn hạn. Lãi suất tăng ở đầu vào thì cũng tăng ở đầu ra. Do đó, hầu như việc này không ảnh hưởng đến kế hoạch hiện tại của chúng tôi.

**Câu hỏi 5:** Thị phần các sản phẩm Apple năm 2025 là bao nhiêu và mục tiêu năm 2026 như thế nào? Và tăng trưởng cửa hàng cũ (SSSG) của Bách Hóa Xanh (BHX) năm 2026 là bao nhiêu?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Về thị phần của Apple, chiếm khoảng trên 40% doanh thu chung của nhóm hàng ICT, và chúng tôi tăng trưởng liên tục 3 năm vừa qua. Năm 2024 khoảng 25% - 27% thị phần, năm 2025 lên khoảng 50% thị phần, và tiếp tục duy trì thị phần ở quý 1/2026. Năm 2025 vừa rồi thì doanh thu của Apple là khoảng 800 triệu đô và DMX đang nỗ lực thực hiện cam kết đến 2027 là 1 tỷ đô với Apple.

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: BHX đặt mục tiêu SSSG tăng tối thiểu 10% trong năm 2026 so với năm 2025.

**Câu hỏi 6:** Cơ cấu chi phí trong doanh thu BHX theo loại như nhân viên, mặt bằng, hàng hóa?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Thông tin này hơi chi tiết, tôi sẽ trả lời sau.

**Câu hỏi 7:** BHX đặt mục tiêu tăng trưởng 20% có phải là hơi thận trọng trong giai đoạn tăng trưởng nhanh về mạng lưới?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Mục tiêu tăng trưởng 20% thì hơi thận trọng, nhưng Công ty mới bước qua giai đoạn 2 từ lỗ khùng thành lời nên BHX lựa chọn bước đi chắc chắn. Tuy nhiên, khi mọi thứ thuận lợi, chúng tôi sẽ phát triển rất nhanh.

**Điều 4: Thông qua phương án chi trả cổ tức bằng tiền mặt từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối.**

**Câu hỏi 8:** Cảm ơn Ban lãnh đạo và toàn thể công nhân viên trong năm vừa rồi đã tạo ra kết quả kinh doanh rất đáng trân trọng. Về phương án chia lợi thông qua hình thức mua cổ phiếu quỹ, đây là phương án đã được chứng minh và áp dụng tại các thị trường phát triển. Và Công ty cũng đã thực hiện việc mua cổ phiếu quỹ trong năm 2025. Tuy nhiên, chúng tôi không nhìn thấy kế hoạch mua cổ phiếu quỹ 2026. Tôi muốn hỏi quan điểm của thành viên HĐQT không điều hành về vấn đề phân phối lợi nhuận cho cổ đông, bao gồm việc mua cổ phiếu quỹ, là như thế nào? Các quý vị có dùng quyền biểu quyết của mình để đảm bảo gia tăng giá trị tối đa cho cổ đông hay chưa? Tôi cũng cho rằng lương, thưởng của các thành viên HĐQT không điều hành hoặc độc lập cần có sự gắn kết với giá trị gia tăng của cổ đông.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Trước khi chuyển cho các thành viên HĐQT không điều hành có mặt tại đây (Ông Robert Alan Willett và Ông Đỗ Tiến Sĩ), tôi chia sẻ góc nhìn từ Chủ tịch. Công ty có ba phương thức để phân phối lợi nhuận, gia tăng giá trị cho cổ đông là (1) mua lại cổ phiếu quỹ để tăng tỷ lệ sở hữu cho cổ đông, (2) chia cổ tức bằng tiền mặt và (3) chia cổ tức bằng cổ phiếu. Ví dụ, sắp tới khi Điện Máy Xanh (DMX) lên sàn và số lượng cổ phiếu chỉ vài trăm mấy chục triệu, số lượng này quá nhỏ nên khả năng cao sẽ chia cổ tức bằng cổ phiếu để tăng thanh khoản chứ không mua cổ phiếu quỹ. Như vậy, tùy theo tình trạng và đánh giá của Hội đồng quản trị (HĐQT), Công ty sẽ lựa chọn phương thức phù hợp. Tùy vào cổ đông, sẽ có người thích phương án tiền mặt và có cổ đông sẽ không thích. Phương thức nào cũng có giá trị của nó. Công ty đã thảo luận về các phương thức để phân chia khoảng 3 nghìn tỷ lợi nhuận cho cổ đông. Tuy nhiên, do quy định của luật và thời gian thực hiện, tính từ lúc mua cổ phiếu quỹ năm 2025 đến khi phát hành ESOP phải sau 6 tháng, khiến việc mua lại cổ phiếu quỹ không thể thực hiện được trong năm 2026.

Ông Robert trả lời: Trong HĐQT, chúng tôi cũng đã trao đổi về vấn đề này khá kỹ và đã cân đối các hình thức khác nhau để phân phối lợi nhuận cho cổ đông, bao gồm chia cổ tức và mua lại cổ phiếu quỹ. Ngoài ra, chúng tôi cũng bảo đảm rằng Công ty xây dựng đội ngũ dài hạn với nhân viên tin tưởng vào Công ty và nhân viên được thưởng xứng đáng với sự đóng góp để giữ chân nhân tài.

Ông Đỗ Tiến Sĩ: Trong các cuộc họp HĐQT, chúng tôi đã bàn rất rõ về vấn đề cổ phiếu quỹ. Do vấn đề kỹ thuật, chúng ta phải chờ 6 tháng sau khi phát hành ESOP xong thì mới thực hiện được việc mua cổ phiếu quỹ, nên không kịp năm 2026.

**Điều 5: Thông qua bổ sung phương án phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho Người Lao Động cho các lãnh đạo và cán bộ quản lý chủ chốt của Công ty và các công ty con dựa trên tăng trưởng lợi nhuận sau thuế (LNST) và tăng trưởng giá cổ phiếu MWG so với tăng trưởng VNINDEX trong năm 2025 (“ESOP 2025”).**

**Câu hỏi 9:** Chúng tôi mong muốn chương trình ESOP gắn động lực của ban điều hành với hiệu quả của giá cổ phiếu, theo thông lệ tại các thị trường khác. Cổ phiếu ESOP nên được phát hành với mức giá gắn với giá thị trường hiện tại.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Như chính sách ESOP đã được ĐHĐCĐ thông qua vào năm 2025, lẽ ra ESOP được phát hành ở mức 1%. Tỷ lệ này đã được điều chỉnh xuống 0,5%, tức là giảm 50% bởi vì giá của cổ phiếu MWG không tăng hơn 5% so với VNINDEX. Mặc dù giá cổ phiếu MWG năm vừa rồi tăng rất tốt và kết quả kinh doanh của Công ty cũng rất tốt, nhưng ESOP đã bị cắt giảm xuống chỉ còn 50%. Tôi cho rằng việc này đã phản ánh sự hài hòa lợi ích giữa cổ đông và đội ngũ điều hành. Đó là cách thức mà chúng tôi kết nối quyền lợi của cổ đông và đội ngũ điều hành.

**Điều 6: Thông qua phương án phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho Người Lao Động cho các lãnh đạo và cán bộ quản lý chủ chốt của Công ty và các công ty con dựa trên lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp hợp nhất (LNST) năm 2026 và tăng trưởng giá cổ phiếu MWG so với tăng trưởng VNINDEX trong năm 2026 (“ESOP 2026”).**

**Câu hỏi 10:** Ban lãnh đạo vui lòng chia sẻ lý do Công ty phát hành ESOP dựa trên tăng trưởng giá cổ phiếu MWG so với VNINDEX

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Năm 2026, ESOP có 2 phần: phần thứ 1 liên quan đến việc hoàn thành kế hoạch lợi nhuận 9,2 nghìn tỷ và phần 2 liên quan đến hiệu suất của giá cổ phiếu MWG so với VNINDEX. Trường hợp không thỏa điều kiện về hiệu suất giá cổ phiếu MWG so với VNINDEX, số lượng ESOP sẽ bị điều chỉnh giảm xuống 20%. Đây là cách thức mà Công ty chia sẻ khó khăn và đảm bảo hài hòa lợi ích giữa quý nhà đầu tư và đội ngũ điều hành, những người vận hành hàng ngày để tạo ra kết quả.

**Điều 7: Thông qua sửa đổi, bổ sung ngành nghề kinh doanh.**

**Câu hỏi 11:** Bổ sung ngành bất động sản có liên quan gì đến việc đi thuê các cửa hàng hiện tại của Công ty hay cho thuê lại các khu vực đã thuê trước đó nhằm tối ưu dòng tiền trong bối cảnh còn thời gian hợp đồng không?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Các công ty con thuộc MWG đang vận hành các kho và mặt bằng lớn. Để tối ưu hiệu quả các mặt bằng, Công ty có cho thuê lại một phần các mặt bằng này đối với các công ty trong nội bộ và các đối tác bên ngoài, do đó cần phải bổ sung ngành nghề này nhằm đáp ứng việc tuân thủ quy định của pháp luật.

**Điều 8: Thông qua Điều lệ của Công ty.**

Không có cổ đông đặt câu hỏi và nêu ý kiến liên quan đến Điều 8.

**Điều 9: Thông qua Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị.**

Không có cổ đông đặt câu hỏi và nêu ý kiến liên quan đến Điều 9.

**Điều 10: Thông qua Quy chế quản trị nội bộ.**

Không có cổ đông đặt câu hỏi và nêu ý kiến liên quan đến Điều 10.

**Điều 11: Lựa chọn công ty kiểm toán độc lập cho năm 2026.**

**Câu hỏi 12:** Công ty kiểm toán EY đã kiểm toán MWG 10 năm. Chúng tôi đề nghị Công ty áp dụng các thực hành tốt nhằm thay đổi kiểm toán mỗi 5 năm.

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: EY đã cung cấp dịch vụ kiểm toán hơn 10 năm. Theo quy định, mỗi 03 năm sẽ thay đổi kiểm toán viên và đối tác kiểm toán (partner) mới, không phải đội ngũ cũ. Chúng tôi ghi nhận vấn đề này. HĐQT sẽ xem xét và phản hồi cụ thể sau.

**Câu hỏi 13:** Khi nào sẽ áp dụng chuẩn mực kế toán IFRS? Nếu áp dụng, sẽ ảnh hưởng sơ bộ tới lợi nhuận hàng năm của MWG ở mức độ nào?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Tại thời điểm này, chúng tôi cùng với đơn vị kiểm toán đang thực hiện đào tạo cho nhân viên nội bộ. Khi Bộ Tài chính áp dụng quy định, Công ty sẽ đón nhận và triển khai. Về ảnh hưởng, chúng tôi vẫn đang theo dõi vấn đề này và chưa có dữ liệu hoàn thiện cụ thể. Tuy nhiên, đối với ESOP, trong quá khứ từ 5% giảm còn 3% rồi 2%, và năm 2026 chỉ còn khoảng 0,2%, nên ảnh hưởng tôi đánh giá rất ít. Các vấn đề khác như tài sản cố định, khấu hao, mức độ ảnh hưởng ước tính rất hạn chế.

**Điều 12: Thông qua thù lao và giao dịch với thành viên Hội đồng quản trị và thành viên Ủy ban kiểm toán cho năm 2026.**

Không có cổ đông đặt câu hỏi hay có ý kiến liên quan đến Điều 12.

**PHẦN THẢO LUẬN KHÁC:**

**Câu hỏi 14:** Đối với Erablue, ban lãnh đạo cho biết kế hoạch gia tăng tỷ lệ sở hữu trong thời gian tới hay không? Nếu có, tiêu chí và thời điểm nào để ra quyết định dựa trên yếu tố nào? Ban lãnh đạo đánh giá sự khác biệt giữa mô hình Thợ DMX hướng tới không chỉ lắp đặt mà còn chăm sóc toàn bộ vòng đời sản phẩm và mô hình khác về kinh tế chia sẻ (dịch vụ đơn lẻ, linh hoạt với chi phí thấp hơn) và hành vi của khách hàng đối với 2 mô hình này?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời:

- Đối với Erablue, chúng tôi đang sở hữu 45%, còn đối tác sở hữu 55%. Đây là tỷ lệ theo quy định của pháp luật tại Indonesia, nên Công ty không thay đổi tỷ lệ này trong tương lai. Erajaya là đối tác lớn đã niêm yết trên sàn, tương tự như MWG ở Việt Nam. Chúng tôi cũng phân biệt rõ vai trò của mỗi bên và hai bên rất nghiêm túc trong việc thực thi trách nhiệm của mình. Đó là lý do tạo ra thành công ở thị trường Indonesia khi chúng tôi đã chọn đúng đối tác để đồng hành.

- Đối với Thợ DMX, đổi tên từ công ty Tân Tâm trước đây và từ đầu năm nay trở thành một công ty con của DMX. Đây cũng là một trong những trụ cột trong tăng trưởng 5 năm tới với vai trò rất lớn và được chia thành 5 giai đoạn. Giai đoạn 1, hiện tại trở về trước, dịch vụ của Thợ DMX phần lớn phục vụ cho nhu cầu kinh doanh các sản phẩm mà DMX bán ra. Từ thời điểm này trở đi, chúng tôi sẽ triển khai thêm 4 giai đoạn. Trong đó, giai đoạn 2 cung cấp dịch vụ cộng thêm dành cho khách hàng mua sản phẩm tại DMX. Giai đoạn 3 và các giai đoạn sau đó sẽ mở ra để phục vụ cho đối tác và khách hàng bên ngoài nhiều dịch vụ khác, và chúng tôi tin rằng các dịch vụ này trong tương lai sẽ tạo ra nhiều giá trị cho người tiêu dùng.

Ông Robert Alan Willett: Vấn đề lớn nhất cho việc chăm sóc sau bán hàng (after-sales services) là liên tục đào tạo thợ về các công nghệ mới nhất trên thị trường và Best Buy có mối quan hệ sâu sắc với các nhà cung cấp lớn để liên tục đào tạo cho thợ của mình, nên cách tiếp cận của anh Hiếu Em rất đúng đắn. Nếu chúng ta hợp tác theo mô hình chia sẻ, có thể có nhiều thợ nhưng không biết họ được đào tạo đến đâu và hiểu biết công nghệ đến mức nào. Ngoài ra, khi chúng tôi xây dựng tốt mảng này, hai đối thủ cạnh tranh lớn nhất của Best Buy không thể thực hiện dịch vụ hậu mãi tốt bằng và cuối cùng sử dụng dịch vụ Best Buy. Việc này đã tạo ra doanh thu lặp lại và biên lợi nhuận tốt. Đây là điều mà Điện Máy Xanh, nếu hướng đến, cũng sẽ tạo ra điểm khác biệt lớn trên thị trường.

**Câu hỏi 15:** Công ty chia sẻ kết quả kinh doanh quý 1, và đánh giá như thế nào về kế hoạch kinh doanh quý 2. Về IPO của DMX, tác động của chiến tranh có thể ảnh hưởng đến thị trường chứng khoán, DMX vẫn giữ nguyên kế hoạch hay có sự điều chỉnh kế hoạch IPO?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Về kết quả kinh doanh quý 1, Công ty đạt doanh thu khoảng 25% kế hoạch năm 2026 (khoảng 46 – 47 nghìn tỷ), lợi nhuận khoảng 29% - 30% so với mục tiêu lợi nhuận của năm 2026. Trong tháng 4, DMX bán tốt do vào mùa cao điểm của máy lạnh và sắp tới là mùa tivi. Đối với BHX, tăng trưởng doanh thu tháng 4 cũng khá tốt. Nguồn hàng của các chuỗi đã được chuẩn bị khá đầy đủ, nên doanh thu trong các tháng tới có thể giữ được nhịp độ này.

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Chúng tôi gần như hoàn tất các thủ tục liên quan đến IPO và niêm yết sớm nhất trong năm 2026, và chúng tôi không có bất kỳ sự thay đổi nào so với kế hoạch ban đầu.

**Câu hỏi 16:** BHX đang mở rộng khá nhanh tại miền Bắc. Đánh giá thế nào về thị trường miền Bắc và toàn quốc? BHX tự tin đến đâu về khả năng IPO vào năm 2028?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Chúng tôi đánh giá thị trường miền Bắc khá lớn và rất tiềm năng. Năm nay chúng tôi quyết định sẽ tìm cơ hội để phục vụ khách hàng miền Bắc. Về khả năng IPO 2028, BHX đang đạt mục tiêu từng năm cho hành trình IPO 2028.

**Câu hỏi 17:** Từ thành công của Erablue, Công ty có kế hoạch phát triển mô hình BHX ở Indonesia không?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Ngắn hạn, BHX sẽ dồn mọi nguồn lực vào thị trường 60 tỷ đô tại Việt Nam.

**Câu hỏi 18:** Bối cảnh kinh doanh 2026 so với giai đoạn 2021–2022 có khác biệt gì? Trong bối cảnh lãi vay gia tăng, chi phí sản xuất đầu vào tăng cao tác động đến các nhà cung cấp, chiến lược trả chậm có thay đổi hay không và lợi thế cạnh tranh của MWG có bền vững không? Ngoài BHX, MWG có kế hoạch mở rộng chuỗi nào khác không như ngành y tế?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời:

- Giai đoạn 2021 – 2023, khủng hoảng, và dịch bệnh dẫn tới tiền tiết kiệm của người tiêu dùng hầu như không còn, tỷ lệ thất nghiệp cao nên thị trường bị tác động nặng. So với hiện tại, dù có những ảnh hưởng và khó khăn từ bối cảnh chính trị thế giới, nhưng không nhiều như thời điểm trước.

- Về trả chậm, đây là trụ cột và lợi thế của DMX. Chúng tôi đang có sự dịch chuyển không chỉ bán sản phẩm như trước mà còn cung cấp các giải pháp giúp khách hàng sở hữu sản phẩm dễ dàng. Khác với trước đây, khi các khuyến mãi dưới hình thức giảm giá, hiện tại các chi phí khuyến mãi sẽ được dùng để tài trợ cho trả chậm, và đây là giải pháp phù hợp hiện nay, giúp khách hàng có thể sở hữu các sản phẩm có giá trị cao (như Iphone) và có thể trả dần 18 – 24 tháng và không chi thêm phí. Chương trình này được kết hợp với hãng và các công ty tài chính để thực hiện. Trước đây, cùng một ngân sách tài trợ từ hãng được chi vào quảng cáo khuyến mãi thì hiện nay được dịch chuyển sang trả chậm và thông qua công ty tài chính mang lại giải pháp này cho khách hàng.

- Về An Khang (AK), hiện tại so với quý 3/2025, số lượng cửa hàng đã tăng thêm 100 cửa hàng và hy vọng năm nay sẽ đón tín hiệu vui là chạm mốc có lời. Kế hoạch 2026 là AK sẽ cân nhắc mở cửa hàng thận trọng để đạt được hiệu quả.

**Câu hỏi 19:** Chia sẻ lý do không chia cổ tức bằng cổ phiếu năm nay. Dự kiến kế hoạch ESOP các năm tới tại DMX, BHX và Erablue.

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Trước khi thực hiện tờ trình này, chúng tôi cũng đã trao đổi và thăm dò ý kiến các cổ đông về cách thức phân phối cổ tức năm nay. Sau khi

thăm dò, chúng tôi quyết định chọn hình thức chia cổ tức bằng tiền mà không phải chia bằng cổ phiếu. Tuy nhiên, chúng tôi sẽ ghi nhận ý kiến này. Nếu điều kiện ở các năm sau phù hợp, thì chúng tôi có thể thay đổi chính sách. Đối với các chuỗi BHX, DMX, Erablue, đây là các chuỗi thuộc các công ty con, sẽ có các chính sách động viên, khích lệ tinh thần của nhân viên, và các chính sách này sẽ được quyết định tại cuộc họp HĐQT, ĐHĐCĐ của các công ty con này.

**Câu hỏi 20:** Kết quả kinh doanh của các cửa hàng BHX miền Bắc? Doanh thu và lợi nhuận so với miền Nam? BHX có giữ nguyên kế hoạch mở mới ở miền Bắc năm 2026 không?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Sau khi mở hơn 100 cửa hàng ở miền Bắc, chúng tôi đánh giá kết quả khá khả quan. Doanh thu trung bình ở các cửa hàng đạt kỳ vọng giai đoạn 1. Chúng tôi sẽ tiếp tục kế hoạch như dự kiến ở miền Bắc.

**Câu hỏi 21:** Hiện tại Công ty có kế hoạch đưa các sản phẩm robot, trí tuệ nhân tạo vào vận hành trong thời gian tới không? Đã có bộ phận nghiên cứu phát triển chưa?

Ông Võ Lê Giang (Giám đốc CNTT) trả lời: Công ty hiện đã có và đang ứng dụng trí tuệ nhân tạo cho vận hành kinh doanh, dự báo sức bán, camera AI hỗ trợ vận hành cho siêu thị. Trong tương lai, chúng tôi tiếp tục ứng dụng AI để tối ưu vận hành và để gia tăng trải nghiệm khách hàng.

**Câu hỏi 22:** Giá dự kiến niêm yết của DMX là bao nhiêu?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: DMX chưa thể chia sẻ chi tiết được do hồ sơ đang trong quá trình thẩm duyệt. Hy vọng tương lai có thể tương tác và chia sẻ nhiều hơn.

**Câu hỏi 23:** BHX đang mở rộng ở miền Bắc, mục tiêu mỗi ngày là 03 cửa hàng, thì tại sao chọn các tỉnh xung quanh thay vì các thành phố lớn đã phát triển như Hà Nội? BHX có nghĩ đến việc bán sỉ không?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: BHX đang có siêu thị ở những tỉnh thành lân cận với miền Bắc, để tận dụng lợi thế về nguồn cung cấp, kho và vận chuyển hàng hóa, nên BHX quyết định mở rộng dần, không mở trực tiếp vào các thành phố lớn như Hà Nội. Trước đây BHX chỉ tập trung bán cho người tiêu dùng cuối cùng. Gần đây, BHX cũng đang cân nhắc việc bán sỉ để góp phần bảo đảm an toàn sức khỏe cho người tiêu dùng.

**Câu hỏi 24:** Sau thị trường Indonesia, DMX có nhắm tới thị trường khác không? DMX có phát triển super app để hỗ trợ về mảng tài chính như thế nào?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: DMX có khoảng 55% thị phần và tiếp tục nỗ lực tăng thị phần đến 2030 với doanh thu 182 nghìn tỷ, tăng khoảng 70% so với hiện tại. Tại thị trường Indonesia, sau 3 năm, chúng tôi có hơn 200 cửa hàng và đã có lời khoảng 1,5 năm nay, dự kiến tiếp tục đạt lợi nhuận vào năm 2026. Chúng tôi đã hoàn thành được mô hình kinh doanh và đang tăng tốc mở rộng hướng tới mục tiêu 1.000

cửa hàng với doanh thu 1 tỷ đô đầu tiên vào năm 2030. Do thị trường Indonesia rất lớn (gấp 2,5 lần so với Việt Nam), chúng tôi dành toàn bộ nguồn lực cho thị trường này và chưa nghĩ đến thị trường khác. Về super app là một trong năm động cơ tăng trưởng của DMX, chúng tôi đặt mục tiêu không chỉ phục vụ khách hàng offline và hướng đến khách hàng online, không chỉ bán sản phẩm của DMX mà còn mở rộng ra hệ sinh thái tập đoàn và bên ngoài.

#### **IV. Kết quả biểu quyết tại Đại hội**

Tại thời điểm kết thúc biểu quyết vào lúc 15:00 ngày 18/04/2026 ghi nhận:

- Tổng số cổ đông tham dự Đại hội là: 848 cổ đông.
- Tổng số cổ phần của cổ đông tham dự Đại hội là: 862.772.399 cổ phần.
- ĐẠT TỶ LỆ: **58,76%** tổng số phiếu biểu quyết
- Phương thức biểu quyết: biểu quyết trực tuyến.

(Để làm rõ, phiếu biểu quyết không hợp lệ là phiếu cổ đông không lựa chọn bất kỳ 3 phương án và không bấm nút biểu quyết hoặc gửi phiếu biểu quyết cho điều đó)

Chi tiết các từng điều được thông qua như sau:

#### **ĐIỀU 1. THÔNG QUA BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRONG NĂM 2025 VÀ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025 SỐ 01/NQ/ĐHĐCĐ/2025 NGÀY 26/04/2025.**

Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 126.181.124 phiếu

Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 736.591.275 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	709.917.875	30	26.673.370
<b>Tỷ lệ (%)</b>	96,38	0,00	3,62

Tỷ lệ (%) tán thành: **96,38%**, điều này được thông qua

#### **ĐIỀU 2. THÔNG QUA BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN 2025**

Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 126.295.244 phiếu

Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 736.477.155 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	709.803.757	30	26.673.368
<b>Tỷ lệ (%)</b>	96,38	0,00	3,62

Tỷ lệ (%) tán thành: **96,38%**, điều này được thông qua

**ĐIỀU 3. THÔNG QUA KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2026 NHƯ ĐƯỢC NÊU TẠI TỜ TRÌNH**

Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 126.345.474 phiếu

Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 736.426.925 phiếu, với kết quả như sau:

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
Số lượng biểu quyết	709.721.755	2.602	26.702.568
Tỷ lệ (%)	96,37	0,00	3,63

Tỷ lệ (%) tán thành: 96,37%, điều này được thông qua

**ĐIỀU 4. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN CHI TRẢ CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT TỪ NGUỒN LỢI NHUẬN CHƯA PHÂN PHỐI**

Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 126.345.874 phiếu

Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 736.426.525 phiếu, với kết quả như sau:

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
Số lượng biểu quyết	709.576.758	181.400	26.668.367
Tỷ lệ (%)	96,35	0,02	3,62

Tỷ lệ (%) tán thành: 96,35%, điều này được thông qua

**ĐIỀU 5. THÔNG QUA BỔ SUNG PHƯƠNG ÁN PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU THEO CHƯƠNG TRÌNH LỰA CHỌN CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG CHO CÁC LÃNH ĐẠO VÀ CÁN BỘ QUẢN LÝ CHỦ CHỐT CỦA CÔNG TY VÀ CÁC CÔNG TY CON DỰA TRÊN TĂNG TRƯỞNG LỢI NHUẬN SAU THUẾ (LNST) VÀ TĂNG TRƯỞNG GIÁ CỔ PHIẾU MWG SO VỚI TĂNG TRƯỞNG VNINDEX TRONG NĂM 2025 (“ESOP 2025”).**

Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 126.346.174 phiếu

Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 736.426.225 phiếu, với kết quả như sau:

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
Số lượng biểu quyết	625.073.068	84.629.770	26.723.387
Tỷ lệ (%)	84,88	11,49	3,63

Tỷ lệ (%) tán thành: 84,88%, điều này được thông qua

**ĐIỀU 6. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU THEO CHƯƠNG TRÌNH LỰA CHỌN CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG CHO CÁC LÃNH ĐẠO VÀ CÁN BỘ QUẢN LÝ CHỦ CHỐT CỦA CÔNG TY VÀ CÁC CÔNG TY CON DỰA TRÊN LỢI NHUẬN SAU THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP HỢP**

**NHẤT (LNST) NĂM 2026 VÀ TĂNG TRƯỞNG GIÁ CỔ PHIẾU MWG SO VỚI TĂNG TRƯỞNG VNINDEX TRONG NĂM 2026 (“ESOP 2026”).**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ:** 126.435.374 phiếu

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ:** 736.337.025 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	624.990.308	84.590.470	26.756.247
<b>Tỷ lệ (%)</b>	84,88	11,49	3,63

**Tỷ lệ (%) tán thành: 84,88%, điều này được thông qua**

**ĐIỀU 7. THÔNG QUA SỬA ĐỔI, BỔ SUNG NGÀNH NGHỀ KINH DOANH.**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ:** 126.435.374 phiếu

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ:** 736.337.025 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	709.562.655	98.600	26.675.770
<b>Tỷ lệ (%)</b>	96,36	0,01	3,62

**Tỷ lệ (%) tán thành: 96,36%, điều này được thông qua**

**ĐIỀU 8. THÔNG QUA ĐIỀU LỆ CỦA CÔNG TY.**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ:** 126.435.374 phiếu

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ:** 736.337.025 phiếu, với kết quả như sau:

<b>Kết quả</b>	<b>Tán thành</b>	<b>Không tán thành</b>	<b>Không có ý kiến</b>
<b>Số lượng biểu quyết</b>	709.663.357	0	26.673.668
<b>Tỷ lệ (%)</b>	96,38	0,00	3,62

**Tỷ lệ (%) tán thành: 96,38%, điều này được thông qua**

**ĐIỀU 9. THÔNG QUA QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ.**

**Số phiếu biểu quyết không hợp lệ:** 126.441.374 phiếu

**Số phiếu biểu quyết hợp lệ:** 736.331.025 phiếu, với kết quả như sau:

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
Số lượng biểu quyết	636.126.288	73.489.799	26.714.938
Tỷ lệ (%)	86,39	9,98	3,63

Tỷ lệ (%) tán thành: 86,39%, điều này được thông qua

#### **ĐIỀU 10. THÔNG QUA QUY CHẾ QUẢN TRỊ NỘI BỘ.**

Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 126.441.374 phiếu

Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 736.331.025 phiếu, với kết quả như sau:

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
Số lượng biểu quyết	636.124.457	73.489.800	26.716.768
Tỷ lệ (%)	86,39	9,98	3,63

Tỷ lệ (%) tán thành: 86,39%, điều này được thông qua

#### **ĐIỀU 11. THÔNG QUA LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP CHO NĂM 2026.**

Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 126.441.374 phiếu

Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 736.331.025 phiếu, với kết quả như sau:

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
Số lượng biểu quyết	708.246.685	2	28.084.338
Tỷ lệ (%)	96,19	0,00	3,81

Tỷ lệ (%) tán thành: 96,19%, điều này được thông qua

#### **ĐIỀU 12. THÔNG QUA THÙ LAO VÀ GIAO DỊCH VỚI THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ THÀNH VIÊN ỦY BAN KIỂM TOÁN CHO NĂM 2026**

Số phiếu biểu quyết không hợp lệ: 126.441.414 phiếu

Số phiếu biểu quyết hợp lệ: 736.330.985 phiếu, với kết quả như sau:

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
Số lượng biểu quyết	641.513.848	68.089.799	26.727.338
Tỷ lệ (%)	87,12	9,25	3,63

Tỷ lệ (%) tán thành: 87,12%, điều này được thông qua

Hội đồng quản trị toàn quyền triển khai các công việc nêu trên theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và các văn bản liên quan.

**V. Bế mạc Đại hội**

- Ban thư ký Đại hội – đọc Biên bản Đại hội và được Đại hội thống nhất thông qua.
- Ông Nguyễn Đức Tài chủ tọa tuyên bố bế mạc Đại hội.
- Biên bản họp này được lập thành văn bản và được chúng tôi ghi âm, ghi hình đầy đủ và lưu trữ điện tử tại công ty. Các Tờ Trình quy định các nội dung chi tiết được đính kèm theo biên bản này.

**Thư Ký**



**ĐOÀN PHAN TRUNG KIÊN**



**Chủ tọa Đại hội**

**NGUYỄN ĐỨC TÀI**

