

STT	Công ty	Câu hỏi từ NĐT	Phản hồi từ Ban lãnh đạo MWG
1	MWG	Đánh giá về ảnh hưởng của giá xăng dầu và lạm phát lên tâm lý người tiêu dùng và chi phí vận hành? Dự báo nhu cầu tiêu dùng và tình hình kinh doanh năm 2026?	<ul style="list-style-type: none"> - Lạm phát Q1/2026 khoảng 5,6% so với cùng kỳ, dự kiến cả năm khoảng 5%. Giá xăng dầu đã ổn định hơn từ cuối tháng 3, đầu tháng 4. - Kế hoạch được Công ty xây dựng dựa trên dự báo GDP khoảng 7,5% và lạm phát khoảng 4,5%. Ảnh hưởng của lạm phát hiện trong mức chấp nhận được; MWG không điều chỉnh kế hoạch và vẫn kỳ vọng hoàn thành mục tiêu 2026.
2	MWG	Công ty có cân nhắc chia thêm cổ tức tiền mặt/cổ phiếu không? Cổ tức có tăng theo tỷ lệ với lợi nhuận không?	<ul style="list-style-type: none"> - Năm 2026, kế hoạch chia cổ tức 20% (2.000 đồng/CP) theo 2 đợt: 10% Q3 và 10% Q4 bằng tiền mặt. - Khi lợi nhuận tăng và tình hình ổn định, MWG có thể chia cổ tức nhiều hơn. Năm 2027, Công ty có thể xem xét thêm cổ tức cổ phiếu hoặc mua cổ phiếu quỹ.
3	MWG	Quy định thuế hộ kinh doanh và kinh doanh online mang lại thuận lợi gì cho MWG?	Việc Nhà nước siết quản lý hộ kinh doanh và yêu cầu kê khai thuế tạo sân chơi bình đẳng hơn. Điều này là lợi thế cho các doanh nghiệp như DMX và BHX.
4	MWG	Động lực tăng trưởng của MWG trong 3 năm tới đến từ đâu?	<ul style="list-style-type: none"> (1) DMX: mục tiêu tăng doanh thu 70–80% trong 5 năm tới; (2) BHX: hướng đến IPO trong 3 năm tới; (3) An Khang: mục tiêu hòa vốn năm 2026; (4) AvaKids: tập trung vào kênh online; (5) EraBlue Indonesia: thị trường tiềm năng lớn. Đây là những động lực tăng trưởng lớn cho MWG trong 3–5 năm tới.
5	MWG	Sau khi IPO riêng DMX và BHX, lợi ích của cổ đông MWG so với việc nắm giữ trực tiếp từng công ty là gì?	DMX là cổ phiếu nhận cổ tức (thị trường tăng trưởng ổn định); BHX là cổ phiếu đang trong giai đoạn mở rộng phát triển (tái đầu tư, chưa chia cổ tức); MWG là cổ phiếu kết hợp: vừa có thu nhập cổ tức, vừa có tiềm năng tăng trưởng và các hoạt động riêng. Cơ hội đầu tư vào các cổ phiếu khác nhau tạo sự đa dạng cho các nhà đầu tư có khẩu vị khác nhau.
6	AN KHANG	An Khang đã thực hiện những biện pháp tái cấu trúc gì? Tỷ trọng doanh thu thuốc? Kế hoạch mở rộng?	<ul style="list-style-type: none"> - Đã đóng cửa hàng kinh doanh không hiệu quả, thay đổi danh mục sản phẩm, tối ưu không gian trưng bày và kiểm soát chi phí vận hành. - Cơ cấu doanh thu: thuốc ~55%, phi thuốc ~45%. Năm 2026 kỳ vọng là năm đầu tiên có lãi. Mở mới theo hướng thận trọng, ưu tiên vận hành hiệu quả.
7	AVAKIDS	Công ty có kế hoạch mở rộng nhanh AvaKids sau khi có lãi không?	<ul style="list-style-type: none"> - Sau khi đóng các điểm không hiệu quả, MWG nhận thấy cơ hội lớn ở kênh online cho AvaKids. Lợi thế hệ thống kho hàng sẽ được tận dụng để đẩy mạnh online. - Vẫn mở thêm cửa hàng có chọn lọc để tăng nhận diện thương hiệu. Chiến lược chính là online nhiều hơn offline.
8	MWG	Khấu hao của MWG hiện tại và dự kiến trong năm 2026?	<ul style="list-style-type: none"> - Cửa hàng đang hoạt động khấu hao trong 5–7 năm. Năm 2025 tiết kiệm tốt chi phí khấu hao; năm 2026 mức tiết kiệm có thể ít hơn. - Chi phí đầu tư/cửa hàng đã được tối ưu nên chi phí khấu hao tương lai sẽ không tăng nhiều.
9	MWG ESG	Tiến độ dự án năng lượng mặt trời của công ty?	<ul style="list-style-type: none"> - Đã lắp đặt điện mặt trời tại 600 cửa hàng DMX và 700 cửa hàng BHX, đang tiếp tục triển khai. - Tiết kiệm được khoảng 20% chi phí điện. Đang đàm phán hợp đồng mua bán điện. Chi tiết cập nhật trên mwg.vn.
10	BHX	Công ty gặp khó khăn gì khi mở rộng ra miền Bắc?	- Kế hoạch 2026: mở khoảng 1.000 cửa hàng; Q1 đã mở 280 cửa hàng.

Thông tin này chưa được kiểm toán, không mang tính chất mời chào mua hay bán bất cứ chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hay công cụ phái sinh nào.
<http://www.mwg.vn> | investor@thegioididong.com

		và miền Trung? Kết quả có đúng kỳ vọng không?	- Khó khăn: nguồn cung hàng tươi sống và khác biệt văn hóa tiêu dùng. Những khó khăn sẽ được cải thiện theo thời gian, không ảnh hưởng đến kế hoạch mở rộng 2026.
11	BHX	Tỷ lệ mở mới tại miền Bắc, miền Trung và miền Nam năm 2026?	- 50% miền Nam - 50% miền Bắc + miền Trung.
12	BHX	Tại sao BHX mở nhiều cửa hàng mà doanh thu tăng thấp? Cửa hàng mới có kém kỳ vọng không?	- Cửa hàng mới ở miền Bắc/Trung là quy mô nhỏ và vừa, doanh thu ban đầu khoảng 1 tỷ đồng/cửa hàng/tháng, đúng với kỳ vọng và sẽ cải thiện khi thương hiệu được biết đến nhiều hơn. - Xu hướng chuyển dịch từ kênh truyền thống sang kênh hiện đại là cơ hội lớn trong dài hạn.
13	BHX	BHX có dự kiến bổ sung format cửa hàng mới hay mô hình mới không?	- Năm 2026, BHX duy trì mô hình hiện tại, kích thước linh hoạt theo địa phương (150–250 m ²). SKU có thể khác nhau đôi chút, nhưng mô hình giữ nguyên. - Dài hạn có thể nghiên cứu mô hình mới. Ưu tiên hiện tại là tối ưu vận hành.
14	BHX	Ngoài mở mới ở miền Bắc, BHX còn có chiến lược mới nào trong năm 2026?	Chiến lược tập trung 4 trụ cột: (1) Mở mới khoảng 1.000 cửa hàng; (2) Nâng cao trải nghiệm khách hàng; (3) Đầu tư cải thiện chất lượng hàng hóa; (4) Kiểm soát chi phí và vận hành hiệu quả. Mục tiêu là tăng doanh thu và đảm bảo lợi nhuận, hướng đến IPO trong 3 năm tới.
15	BHX	Điểm tích cực của thị trường miền Bắc? Doanh thu bình quân? Capex/cửa hàng? Có thể đạt 5 tỷ/tháng không?	- Cửa hàng miền Bắc mới triển khai trong vòng 6 tháng, cần thêm thời gian để đánh giá. - Nhận định nhanh là sức mua miền Bắc cao hơn miền Trung, xu hướng dịch chuyển từ chợ truyền thống sang kênh hiện đại diễn ra nhanh hơn. - Cửa hàng vừa và nhỏ nên chi phí đầu tư thấp hơn 20% so với các cửa hàng trước. Với quy mô nhỏ hiện tại, mục tiêu 5 tỷ đồng/tháng khó đạt.
16	BHX	Sức mua giai đoạn đầu của cửa hàng BHX ở miền Bắc so với miền Trung?	Sức mua và kỳ vọng doanh thu của cửa hàng ở miền Bắc sẽ tốt hơn ở miền Trung trong giai đoạn đầu.
17	BHX	SSSC cửa hàng cũ BHX gần như đi ngang. Công ty có giải pháp gì để cải thiện?	Tập trung cải thiện trải nghiệm khách hàng, đặc biệt tại cửa hàng có traffic quá tải để tăng doanh thu. Tháng 4 và 5, doanh thu bình quân của cửa hàng cũ đã cải thiện; tháng 5 có tín hiệu tích cực hơn. Doanh thu BHX tháng 4 tăng khoảng 10% so với bình quân các tháng Q1.
18	BHX	Doanh thu BHX tăng là do số lượng đơn hàng tăng hay giá trị hóa đơn tăng?	Phần lớn tăng trưởng đến từ số lượng (số đơn hàng tăng lên, khách hàng đến mua thường xuyên hơn), trong khi giá trị hóa đơn bình quân tăng chậm.
19	BHX	Doanh thu BHX tháng 4 và 5 có bị ảnh hưởng bởi lạm phát cao không?	Lạm phát có ảnh hưởng đến sức mua, nhưng BHX có lợi thế nhờ giá ổn định và chất lượng hàng hóa được kiểm soát tốt. Doanh thu vẫn có tín hiệu khả quan.
20	BHX	Mục tiêu doanh thu/cửa hàng trưởng thành của BHX ở miền Trung và miền Bắc?	Mục tiêu: doanh thu của cửa hàng trưởng thành (hoạt động ổn định 1–2 năm) ở miền Bắc và miền Trung tương đương với các cửa hàng ở miền Nam.

21	BHX	BHX đã mở cửa hàng đầu tiên tại Hà Nội. Kế hoạch mở rộng tiếp theo?	Chiến lược triển khai tại Hà Nội sẽ đi từ vùng ven trước và sau đó mới tiến dần vào khu vực trung tâm. Hà Nội cũng là một thị trường ở miền Bắc, dự kiến sẽ có nhiều cửa hàng BHX hơn trong thời gian tới.
22	BHX	SKU của BHX có thay đổi lớn trong năm 2026 không?	Danh mục SKU hiện tại hầu như ổn định, không có thay đổi lớn về tổng thể lúc này.
23	BHX	GPM và biên ròng BHX Q1 cải thiện mạnh. Nguyên nhân do đâu (SSSG, logistics hay vận hành)? Có duy trì hay tiếp tục mở rộng?	BHX đạt lợi nhuận gần 400 tỷ đồng Q1/2026, so với mức khoảng 10 tỷ Q1/2025, đến từ sự thay đổi trong cách thức bán hàng Tết, kiểm soát hao hụt, tối ưu logistics và chi phí back-office. Khi doanh thu tăng, định phí gần như không đổi nên đòn bẩy vận hành tạo ra sự cải thiện lợi nhuận lớn.
24	BHX	Mức biên lợi nhuận ròng tối ưu dài hạn của BHX kỳ vọng là bao nhiêu?	Trong giai đoạn tăng trưởng, BHX cần phải đẩy mạnh doanh thu để chiếm lĩnh thị phần. Công ty không đặt nặng mục tiêu biên lợi nhuận. Chúng tôi kỳ vọng khi doanh thu tăng lên, lợi nhuận tuyệt đối tăng lên để đáp ứng mục tiêu IPO.
25	BHX	Lợi nhuận dự kiến cả năm 2026 của BHX? Còn nhiều dư địa để tối ưu chi phí không?	Mục tiêu lợi nhuận BHX 2026 ít nhất gấp đôi năm 2025. Các tối ưu chi phí lớn đã hoàn tất; tiếp theo là tối ưu các chi phí nhỏ. Khi doanh thu tăng, định phí gần như không đổi, nên dư địa để cải thiện lợi nhuận vẫn còn lớn.
26	BHX	Kế hoạch IPO của BHX như thế nào?	Mục tiêu hoàn thành IPO BHX trong 3 năm tới. BHX đã có lãi ~1-2 năm và kỳ vọng tiếp tục có lãi trong năm 2026 đủ điều kiện 3 năm liên tiếp. Mục tiêu còn lại là phải xóa lỗ lũy kế.
27	DMX	Kế hoạch IPO và niêm yết DMX như thế nào?	Kế hoạch IPO DMX trong năm 2026. Công ty đang triển khai các thủ tục và quy trình pháp lý cần thiết.
28	DMX	EBIT margin DMX Q1 khá cao. Công ty kỳ vọng duy trì mức này? Tình hình tháng 4?	EBIT margin Q1 tăng cao nhờ: khai thác tốt hơn các mặt hàng gia dụng, phụ kiện, mặt hàng có tỷ lệ lãi gộp cao hơn; mua hàng theo lô lớn để có chiết khấu tốt hơn từ nhà cung cấp; kiểm soát chi phí tốt hơn. Các yếu tố mùa vụ (máy lạnh, World Cup, back to school, Giáng sinh) giúp duy trì doanh thu ổn định.
29	DMX	Biên lợi nhuận ngành ICT trong quý I được hưởng lợi từ tồn kho mua trước. Khi lượng tồn kho giá thấp này hết đi, biên lợi nhuận có bình thường hóa không?	DMX mua hàng theo kế hoạch dài hạn, không theo từng đợt nhỏ. Phương thức này giúp không bị ảnh hưởng nhiều bởi biến động giá ngắn hạn. Dự kiến không có tác động lớn đến biên lợi nhuận từ động lực chi phí tồn kho trong FY2026.
30	DMX	Nếu tăng trưởng của ICT do chu kỳ thay thế và AI, triển vọng 2027 thế nào? Có rủi ro pull-forward không?	Sản phẩm AI chỉ mới triển khai từ Q4/2025 và đang trong giai đoạn đầu. Công ty nhìn nhận đây là xu hướng cấu trúc dài hạn. Công nghệ mới sẽ tiếp tục xuất hiện, thúc đẩy nâng cấp thiết bị. Không thấy rủi ro lớn về pull-forward.
31	DMX	MWG đánh giá gì về ảnh hưởng của lạm phát đối với thị trường điện thoại và điện máy?	Mua hàng theo kế hoạch năm nên chuỗi cung ứng không bị ảnh hưởng lớn. Áp lực lạm phát chủ yếu từ giá xăng dầu, vốn đã ổn định hơn. Chính phủ đặt mục tiêu lạm phát 4,5-5% và GDP tăng trưởng kèm với chính sách kích cầu. MWG dự kiến không tác động lớn đến kế hoạch kinh doanh.
32	DMX	Thời điểm ra mắt MWG Shop và chiến lược cạnh	MWG đã triển khai Super App tích hợp nhiều tính năng (mua sắm, bảo hành, lịch sử giao dịch...). Các sàn TMĐT có lợi thế ở FMCG và hàng giá trị thấp; với điện máy giá trị cao cần giao

Thông tin này chưa được kiểm toán, không mang tính chất mời chào mua hay bán bất cứ chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hay công cụ phái sinh nào.
<http://www.mwg.vn> | investor@thegioididong.com

		tranh với các sàn TMĐT là gì?	hàng và lắp đặt, kênh offline tích hợp có lợi thế hơn. Chi phí sàn tăng và đánh thuế người bán là lợi thế cho MWG.
33	DMX	Trong bối cảnh lãi suất tăng, mô hình Buy Now Pay Later có rủi ro về khối lượng giao dịch và bền vững không?	MWG nhận tiền ngay, khách hàng trả dần cho đối tác tài chính; MWG hỗ trợ một phần chi phí tài chính bằng cách chuyển từ ngân sách quảng cáo/khuyến mãi sang. Tỷ lệ BNPL trên doanh thu DMX là ~38%, còn nhiều dư địa so với các thị trường phát triển. MWG coi đây là xu hướng dài hạn; lãi suất hiện tại không ảnh hưởng đáng kể đến kế hoạch mở rộng mô hình này.
	DMX	Để biết thêm thông tin chi tiết, vui lòng truy cập website Điện Máy Xanh: https://www.dmx.vn/bao-cao	