

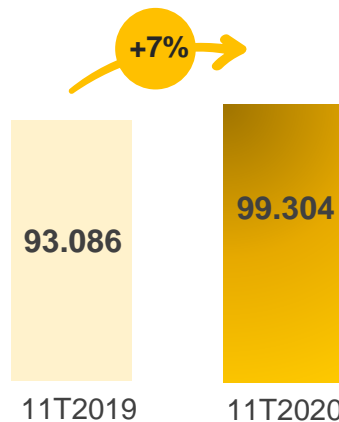
# Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (MWG)

## TÌNH HÌNH KINH DOANH 11 THÁNG ĐẦU NĂM 2020



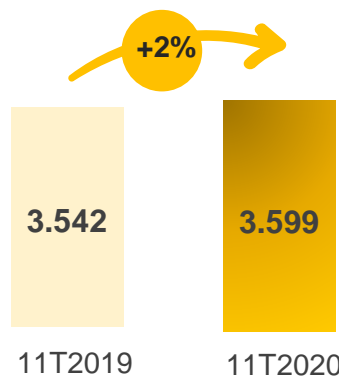
### DOANH THU THUẦN

(tỷ đồng)



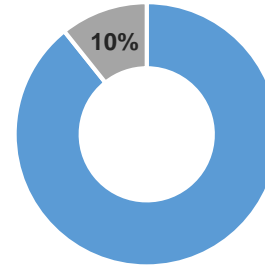
### LỢI NHUẬN SAU THUẾ

(tỷ đồng)

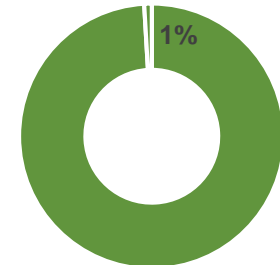


### HOẠT ĐỘNG KINH DOANH ONLINE

Tỷ trọng doanh thu online trong tổng doanh thu chuỗi TGDD & ĐMX



Tỷ trọng doanh thu online trong doanh thu chuỗi BHX



Tổng doanh thu online là **8.553 tỷ đồng**  
= **9%** doanh thu của **MWG**



3.894 cửa hàng tính tới cuối T11/2020

DOANH THU THEO CHUỖI	SỐ LƯỢNG CỬA HÀNG	CƠ CẤU	TĂNG TRƯỞNG DOANH THU 11T2020 SO VỚI CÙNG KỲ
TGDD	933	27,2%	-12%
ĐMX	1.274	53,5%	0,3%
BHX	1.687	19,3%	103%

\* Cơ cấu doanh thu chưa bao gồm doanh thu Bigphone



## TÌNH HÌNH KINH DOANH 11 THÁNG ĐẦU NĂM 2020

- **Lũy kế 11 tháng đầu năm, MWG đạt doanh thu thuần hợp nhất là 99.304 tỷ đồng (tăng 7%), lợi nhuận sau thuế (LNST) là 3.599 tỷ đồng (tăng 2%).** Công ty tiếp tục bảo vệ được biên lợi nhuận ròng lũy kế ở mức 3,6%. Với kết quả này, **MWG đã hoàn thành 90% kế hoạch doanh thu và 104% kế hoạch LNST cả năm 2020.**
- Doanh thu riêng tháng 11 đạt hơn 9.200 tỷ, tăng 5% so với tháng 10/2020 và tăng 10% so với cùng kỳ năm 2019 chủ yếu nhờ sự tăng trưởng doanh thu khả quan của chuỗi Bách Hóa Xanh và Điện Máy Xanh. Lợi nhuận sau thuế riêng tháng 11 đạt 316 tỷ đồng, tăng hơn 3% so với tháng 10/2020 và tăng 12% so với cùng kỳ năm 2019.
- Theo ngành hàng, lũy kế doanh thu 11 tháng đầu năm 2020:
  - Nhóm điện lạnh và gia dụng tiếp tục tăng trưởng dương.
  - Máy tính xách tay mang về hơn 3.300 tỷ đồng, tăng trưởng hơn 40% so với 11 tháng 2019.
  - Đồng hồ các loại ghi nhận tổng doanh số hơn 1.400 tỷ đồng (gấp 2,2 lần so với cùng kỳ năm trước), từ hơn 1 triệu sản phẩm bán ra.
  - Mặc dù vẫn đang ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu lũy kế âm so với cùng kỳ, ngành hàng điện thoại của MWG đã tăng trở lại khoảng 4% trong tháng 11 so với mức trung bình 10 tháng đầu năm nhờ: (i) Mở bán thành công các sản phẩm Iphone 12, Samsung Note 20 (trong đó, lượng tiêu thụ Iphone 12 năm nay gấp đôi Iphone 11 năm 2019); (ii) triển khai chương trình khuyến mãi đặc biệt Lễ Độc Thân 11-11 và Black Friday đã ghi nhận doanh số bán điện thoại trung bình ngày trong dịp này gấp 1,5 lần ngày bình thường và (iii) nỗ lực tiếp tục mở mới mạnh mẽ các cửa hàng ĐMX mini/supermini.
  - Thực phẩm và FMCGs tăng 103%.
- Cuối tháng 11, ĐMX Supermini (ĐMS) đã có mặt tại 37/63 tỉnh thành khắp cả nước với tổng số 169 cửa hàng (trong đó, 62 cửa hàng mở mới chỉ trong tháng 11). Lũy kế từ khi bắt đầu triển khai đến hết tháng 11, ĐMS mang về hơn 450 tỷ đồng cho MWG, tương đương doanh thu bình quân mỗi cửa hàng ổn định hơn 1 tỷ đồng/tháng. Nhờ mở rộng nhanh chóng chuỗi ĐMS cùng với hiệu ứng tích cực từ các chương trình thúc đẩy bán hàng dịp 11-11 và Black Friday, doanh thu tháng 11/2020 của chuỗi Điện Máy Xanh đã tăng 12% so với tháng 10 và tăng 2% so với cùng kỳ năm 2019.
- Tại ngày 30/11/2020, chuỗi bán lẻ thiết bị di động và điện máy ở thị trường nước ngoài của MWG (Bluetronics) đã hiện diện ở 6/24 tỉnh thành tại Campuchia với tổng số 29 cửa hàng. Doanh thu bình quân mỗi cửa hàng đạt khoảng 1,2 tỷ đồng/tháng.

# Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (MWG)

## CHUỖ ĐMX SUPERMINI ĐƯỢC ỦNG HỘ NHIỆT TÌNH BỞI KHÁCH HÀNG VÙNG NÔNG THÔN TỪ NAM RA BẮC



# Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (MWG)

CHUỖI BLUETRONICS DÙ MỚI TRIỂN KHAI TRONG THỜI GIAN NGẮN ĐÃ THU HÚT ĐƯỢC SỰ QUAN TÂM CỦA KHÁCH HÀNG TẠI CAMPUCHIA





## TÌNH HÌNH KINH DOANH 11 THÁNG ĐẦU NĂM 2020

- Tháng 11/2020 chuỗi Bách Hóa Xanh tiếp tục ghi nhận mức doanh thu trên 2.000 tỷ đồng, tương đương doanh thu bình quân tháng mỗi cửa hàng đạt hơn 1,2 tỷ đồng. Lũy kế 11 tháng đầu năm 2020, BHX đóng góp hơn 19% trong tổng doanh số của MWG.
- Tại thời điểm 30/11/2020, BHX có tổng cộng 1.687 điểm bán (tăng thêm 31 cửa hàng trong tháng 11), trong đó:
  - Theo phạm vi phân bố, 70% số cửa hàng hoạt động ở khu vực tỉnh, so với tỷ lệ 55% cùng kỳ năm trước.
  - Theo loại cửa hàng, 25% số cửa hàng có diện tích từ 300m<sup>2</sup> trở lên, so với tỷ lệ 18% vào cuối tháng 11/2019.
  - Theo thời gian hoạt động, 54% số cửa hàng đã hoạt động tối thiểu 12 tháng (khai trương trước 01/11/2019), đạt doanh thu bình quân hơn 1,4 tỷ đồng/cửa hàng.
- BHX đã vượt mục tiêu đề ra trước đó là có 100 cửa hàng diện tích lớn hơn 500m<sup>2</sup> trước cuối năm 2020. Tính tới hết tháng 11, mô hình này đã hiện diện tại 18 tỉnh thành khu vực Nam Bộ với tổng số 121 cửa hàng (trong đó, thêm 49 cửa hàng mới chỉ riêng trong tháng 11 và khoảng 60% số cửa hàng này mới khai trương từ ngày 20/11 trở về sau).
  - Doanh thu bình quân mỗi cửa hàng đạt hơn 2,7 tỷ đồng/tháng. Khi mở rộng việc nâng cấp với mật độ dày đặc hơn và tại nhiều tỉnh/thành hơn thì doanh thu bình quân tính cho 1 cửa hàng sẽ có xu hướng pha loãng. Các cửa hàng diện tích lớn mới nâng cấp, đặc biệt là tại thị trường tỉnh sẽ cần thời gian để tăng dần doanh số. Doanh thu cửa hàng lớn cao nhất tại Tp.HCM là xấp xỉ 5,4 tỷ đồng và tại thị trường tỉnh là hơn 5 tỷ đồng trong tháng 11.
  - Tỷ trọng đóng góp của nhóm cửa hàng này trong tổng doanh thu BHX đang tăng lên nhanh chóng, từ 11% cuối tháng 10 lên tới 16% doanh thu của chuỗi BHX vào tháng 11/2010.
  - Việc đẩy nhanh tốc độ chuyển đổi/mở mới các cửa hàng size lớn sẽ tác động ngắn hạn đến lợi nhuận do các cửa hàng này bị gián đoạn hoạt động kinh doanh mà vẫn phát sinh chi phí trong thời gian xây dựng/nâng cấp nên tỷ lệ chi phí vận hành trên doanh thu cao hơn khi đã hoạt động ổn định. Tuy nhiên, đây là nỗ lực quan trọng để phục vụ nhu cầu mua sắm mùa cao điểm của khách hàng trong dịp Tết Nguyên Đán 2021.
- Kênh BHX online tiếp tục ghi nhận tình hình kinh doanh khả quan khi số lượng đơn hàng và doanh thu tháng 11 gấp 2,5 lần mức trung bình tháng trong 10 tháng đầu năm 2020.
- Cuối tháng 11, An Khang có 55 nhà thuốc đang hoạt động (trong đó có 40 điểm bán được sắp xếp đi cùng với mô hình BHX diện tích lớn).

# Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (MWG)

## NHỮNG THỬ NGHIỆM MỚI LIÊN TỤC CỦA BHX & AN KHANG





## KẾ HOẠCH KINH DOANH 2021

- HĐQT MWG đã thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2021 để trình phê duyệt tại cuộc họp ĐHCĐ trong năm tới như sau:

STT	Chỉ tiêu	KẾ HOẠCH 2021 ( tỷ đồng)
1	Doanh Thu Thuần	125.000
2	Lợi Nhuận Sau Thuế	4.750

- Năm 2020 là năm đặc biệt khó khăn đối với nền kinh tế do ảnh hưởng từ đại dịch toàn cầu, trong đó ngành bán lẻ chịu những tác động bất lợi chưa từng có. Điều này dẫn tới nhiều doanh nghiệp có kết quả kinh doanh sụt giảm hoặc thậm chí không giữ được lợi nhuận. Trong bối cảnh đó, mặc dù không thể so sánh với mức tăng trưởng cao nhiều năm liền trước đây, **Công ty dự kiến vẫn tiếp tục tăng trưởng dương cả doanh thu và lợi nhuận sau thuế so với năm 2019. Như vậy, MWG là một trong số rất ít doanh nghiệp tại Việt Nam có thể đảm bảo tăng trưởng liên tục kể từ khi Công ty thành lập đến nay.**
- Sang năm 2021, Ban Lãnh Đạo nhận định thị trường còn nhiều rủi ro tiềm ẩn do tình hình dịch Covid chưa hoàn toàn chấm dứt. Tuy nhiên, **MWG quyết tâm trở lại đà tăng trưởng hai chữ số mặc dù không có nền so sánh thấp trong năm 2020 như các doanh nghiệp cùng ngành.**
- TGDD & ĐMX sẽ triển khai mạnh mẽ mô hình ĐMS với mục tiêu 1.000 cửa hàng trên toàn quốc vào cuối năm 2021. Hoạt động kinh doanh bán lẻ thiết bị di động và điện máy vẫn là trụ cột mang lại dòng tiền chính cho Công ty và kỳ vọng đóng góp khoảng 75% tổng doanh số của MWG.
- Ngành hàng thực phẩm và hàng tiêu dùng thiết yếu dự kiến tiếp tục tăng trưởng nhanh và giúp BHX nâng tỷ trọng đóng góp trong tổng doanh thu của MWG lên khoảng 25% năm 2021. Những mục tiêu quan trọng nhất của BHX trong năm tới là:
  - i. tăng độ phủ tại những thị trường hiện hữu hướng đến vận hành khoảng 2,500 cửa hàng cuối 2021;
  - ii. tập trung mở rộng mô hình cửa hàng diện tích lớn tại khu vực đô thị ở các tỉnh miền Nam;
  - iii. gia tăng hiệu quả mua hàng tươi sống địa phương để phục vụ tốt hơn khách hàng vùng nông thôn;
  - iv. đa dạng hóa nguồn cung cấp để khách hàng có nhiều lựa chọn tốt “phù hợp túi tiền” và cải thiện biên lợi nhuận gộp.
- Công ty cũng sẽ tập trung đầu tư vào kênh bán hàng online để phục vụ mọi nhóm khách hàng từ khách hàng quan tâm đến dịch vụ vượt trội đến khách hàng quan tâm đến giá rẻ; phát triển chuỗi Bluetronics tại Campuchia, mô hình nuôi trồng nông sản sạch 4KFarm và chuỗi nhà thuốc An Khang.