

NGÀNH BÁN LẺ / X-POINT

MWG: ĐHCĐ 2026

Phá đỉnh lịch sử, sẵn sàng tăng tốc

⚡ TIÊU ĐIỂM SỰ KIỆN

MWG duy trì quan điểm điều hành nhất quán: KQKD Q1/2026 vượt trội so với bối cảnh thị trường và phù hợp với ước tính của BSC trong báo cáo gần nhất. BSC duy trì quan điểm **MUA** đối với cổ phiếu **MWG** với giá mục tiêu trung hạn **113,000 VND/CP** (+29.4% so với giá đóng cửa ngày 20/4/2026) và chúng tôi sẽ tiếp tục cập nhật tới quý độc giả sau khi KQKD Q1/2026 chính thức.

Báo cáo gần nhất: <https://www.bsc.com.vn/cong-ty/tong-quan/mwg/>

1. Kết quả kinh doanh & Kế hoạch 2026

- **Q1/2026 - Duy trì xu hướng 4 quý phá đỉnh lịch sử về KQKD:** Doanh thu đạt trên 46,250 tỷ VND (+28%YoY,+8%QoQ) và LNST 2,668 tỷ VND (+72%YoY,+28%QoQ)- Hoàn thành lần lượt 25% KHDT và 29% KHLN.
 - **DMX (Sắp IPO):** KQKD Q1/2026 tăng trưởng doanh thu thuần 32,613 tỷ VND (+30% YoY) với tăng trưởng DT trả chậm +50%YoY và lợi nhuận sau thuế 2,206 tỷ (+49% YoY)
- **Triển vọng:** tháng tới dự báo tiếp tục tăng nhờ mùa vụ (World Cup, máy lạnh) và sự tích cực từ BHX (đặc biệt tại các cửa hàng mở mới).

2. Bối cảnh vĩ mô & Quản trị

- **Vĩ mô:** Địa chính trị thế giới nhiều bất định nhưng công ty vẫn lạc quan về kinh tế nhờ vào điều hành của Nhà nước. Tư duy kinh doanh thích ứng theo hướng "nước chảy về chỗ trũng" khi cung cầu giảm và ban lãnh đạo MWG duy trì những quyết tâm cao để hoàn thành kế hoạch thách thức trong năm 2026
- **Thêm ngành nghề kinh doanh (bất động sản):** Tối ưu hóa bằng cách cho thuê lại kho bãi nội bộ, đảm bảo tuân thủ pháp luật

3. Chiến lược các chuỗi chủ lực

- **Bách Hóa Xanh (BHX):** Tăng trưởng cửa hàng cũ (sssg) mục tiêu là 10%/năm và BHX đã tiến quân ra Bắc (100 cửa hàng) với doanh thu đạt kỳ vọng. Lộ trình mở rộng dựa trên tối ưu hóa logistics.
- **Điện máy xanh (DMX)** sẵn sàng tăng trưởng. Mô hình mở rộng phương thức bán hàng: Chuyển từ bán sản phẩm thuần túy sang cung cấp "giải pháp tài chính" cho các sản phẩm, dịch vụ vượt trội.
 - Đẩy mạnh mảng **Dịch vụ lắp đặt/sửa chữa** hiện thực hóa bằng lợi nhuận nhờ tham khảo các mô hình thành công trên thế giới và từng bước chuyển mình từ phục vụ nội bộ sang cung cấp dịch vụ cho đối tác và sau đó là đa dạng các dịch vụ sửa chữa trong gia đình (trung hạn).
 - Erablue duy trì tỷ lệ sở hữu 45% (do quy định đầu tư tại nước sở tại) và công ty khẳng định đã phân định rõ vai trò liên doanh.
- **M&A:** luôn sẵn sàng đón nhận cơ hội M&A dựa trên lợi thế về ngành bán lẻ.

4. Quyền lợi cổ đông & Cổ phiếu

- **Cổ tức:** Ưu tiên chia cổ tức bằng tiền mặt trong năm 2026 thay vì mua cổ phiếu quỹ (do vướng quy định luật).
- **Cam kết:** Hội đồng quản trị nhấn mạnh vai trò bảo vệ quyền lợi cổ đông và tối ưu hóa lợi ích bền vững nên vẫn cởi mở xem xét các phương pháp khác (cổ phiếu quỹ,...)

5. Cập nhật khác

MWG đang phối hợp cùng với đơn vị kiểm toán từng bước áp dụng chuẩn **IFRS**, tự tin về khả năng áp dụng khi có các quy định triển khai của cơ quan nhà nước. Theo đó những thay đổi trong cách thức hạch toán ESOP, công ty đánh giá tác động không lớn do tỷ lệ ESOP đang giảm dần.