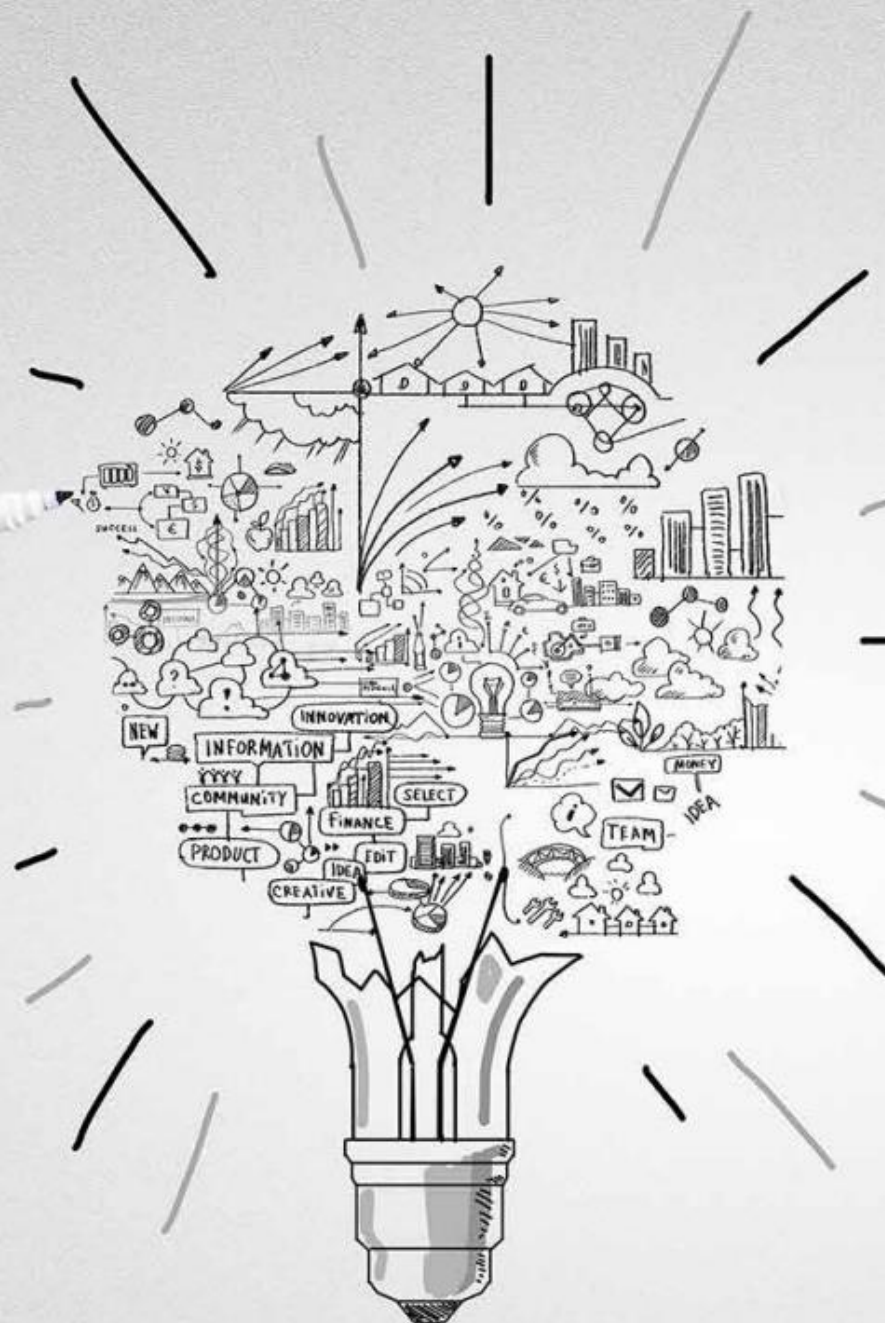


# CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

*Mobile World Investment Corporation*

**HỌP NĐT –  
Tổng kết KQKD Quý 2/2023**  
*Earnings Call 2Q2023*

*Tháng 8/ Aug 2023*



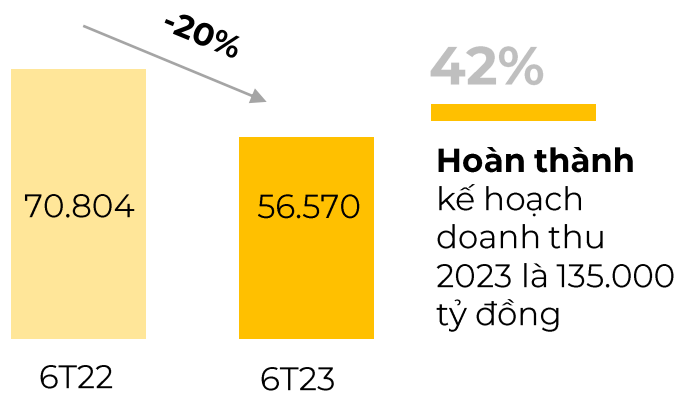
# NỘI DUNG / AGENDA

- 01** **KẾT QUẢ KINH DOANH TỔNG QUAN 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2023**  
*REVIEW MWG'S BUSINESS RESULTS IN 1H2023*
- 02** **SỨC KHỎE TÀI CHÍNH**  
*FINANCIAL HEALTH*
- 03** **CẬP NHẬT TÌNH HÌNH KD THÁNG 7 VÀ CÁC HÀNH ĐỘNG LỚN TRONG NỬA CUỐI NĂM 2023**  
*PRELIM-PERFORMANCE IN JULY AND BIG ACTIONS IN 2H2023*

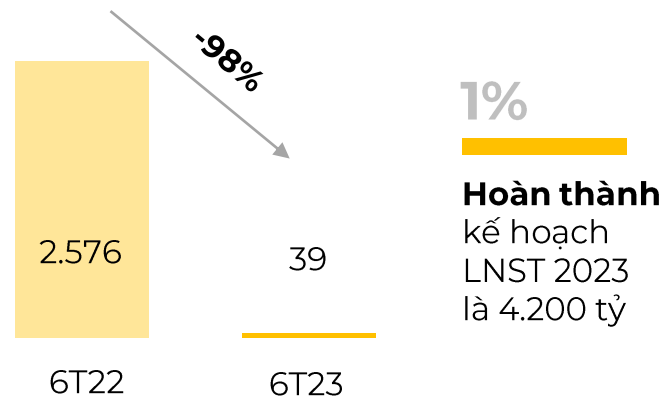


# TỔNG QUAN KQKD 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2023/ *MWG'S BUSINESS RESULTS IN 1H2023*

## Doanh thu thuần (Tỷ đồng)



## Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)

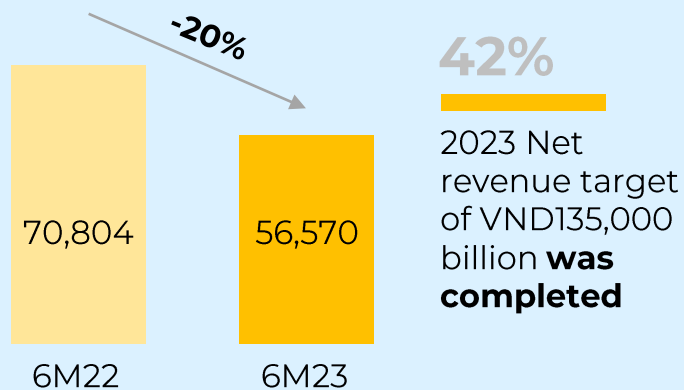


## Kinh doanh Online

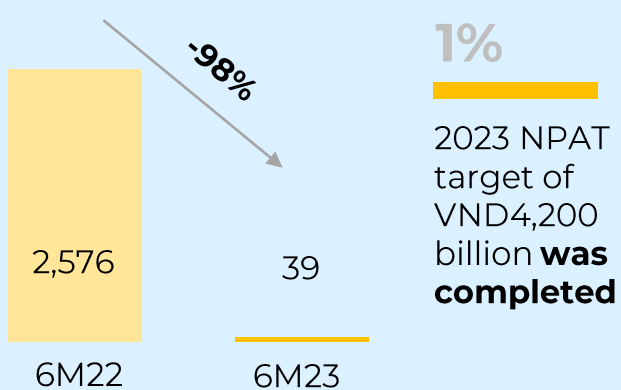


Doanh thu 1H23 đạt 8.200 tỷ đồng, **giảm 20% sv. cùng kỳ**, chiếm 14.5% tổng doanh thu của MWG

## Net revenue (VND billion)



## Net profit after tax (VND billion)



## Online Sales

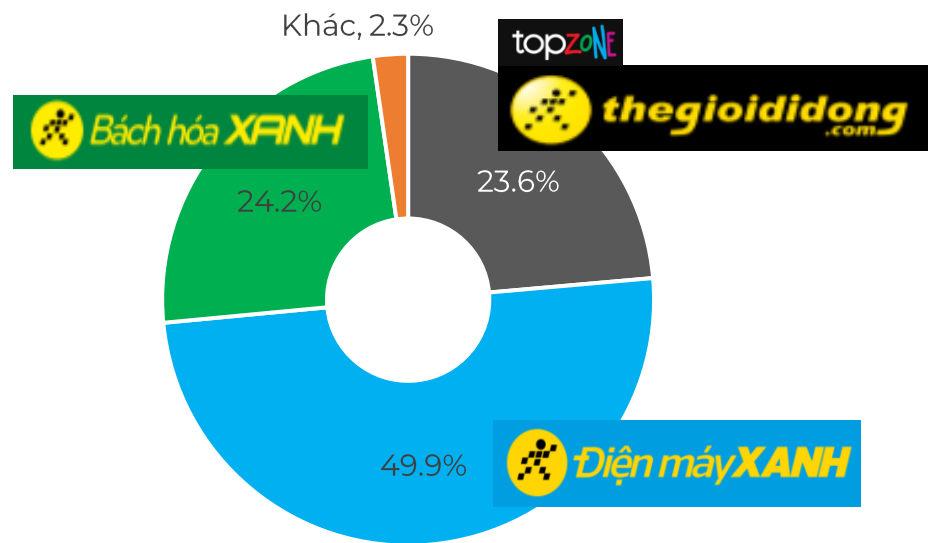


Total online revenue reached VND8,200 billion, **decreased 20% YoY**, and accounted for 14.5% of total revenue

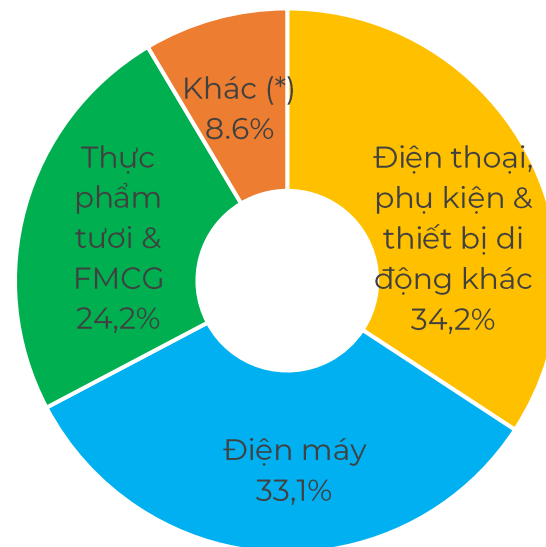


# TỔNG QUAN KQKD 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2023/ MWG'S BUSINESS RESULTS IN 1H2023

## CƠ CẤU DOANH THU THEO CHUỖI

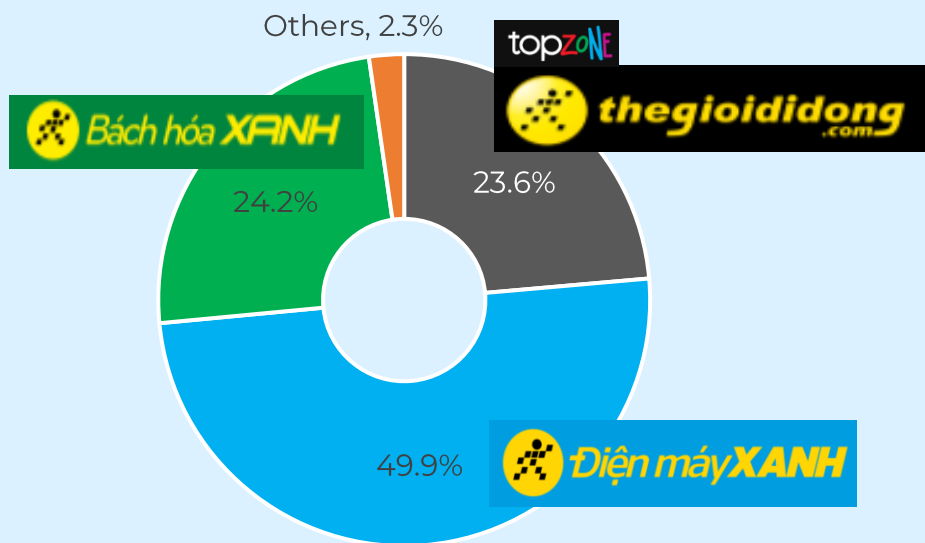


## CƠ CẤU DOANH THU THEO SẢN PHẨM KINH DOANH

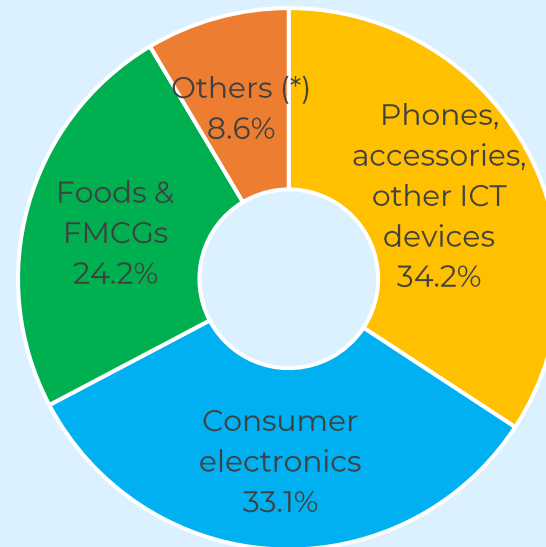


(\*) Khác: sim, thẻ, dịch vụ, dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé...

## REVENUE BREAKDOWN BY CHAIN



## REVENUE BREAKDOWN BY CATEGORY



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



# KQKD QUÝ 2 VÀ 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2023 – thegioididong.com và Điện Máy Xanh

## BUSINESS RESULTS IN Q2 AND 1H2023 – thegioididong.com and Dien May Xanh



### DOANH THU/ REVENUE

**41.540** tỷ đồng trong 6 tháng 2023/ VND41,570 billion in 1H-23

Doanh thu quý 2 tăng 8% so với quý 1/ Sales in Q2 rose 8%QoQ



### ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

**73,5%** tổng doanh thu MWG / 73.5% of MWG's total revenue



### KÊNH ONLINE/ ONLINE SALES

**7,8** ngàn tỷ đồng doanh thu/ VND7.8 trillion in revenue

#### TGDD + ĐMX

Diễn giải	Q1.23	Q2.23
Tổng số cửa hàng cuối kỳ	3479	3464
Tăng trưởng Dthu sv CK	-34%	-20%
Tăng trưởng Dthu cửa hàng cũ	-37%	-23%
BLN gộp	17%	16%
Tỷ trọng DT online	17%	20%
Đóng góp của ĐMS	11%	10%
Đóng góp của Topzone	4%	3%

#### TGDD + ĐMX

Description	Q1.23	Q2.23
Total store-count	3479	3464
YoY growth of total revenue	-34%	-20%
SSSG	-37%	-23%
Gross margin	17%	16%
Online penetration	17%	20%
Sales contribution of DMS	11%	10%
Sales contribution of Topzone	4%	3%



# KQKD QUÝ 2 VÀ 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2023 – thegioididong.com và Điện Máy Xanh

## BUSINESS RESULTS IN Q2 AND 1H2023 – thegioididong.com and Dien May Xanh

### Tăng trưởng ngành hàng

Growth by main products

Tăng trưởng Âm/ Negative YoY growth

**MÁY TÍNH XÁCH TAY/**  
Laptops

**ĐIỆN THOẠI/**  
Mobile Phones

**ĐIỆN TỬ/**  
Electronics

**ĐIỆN LẠNH**  
**(trừ máy lạnh)/**  
White goods  
(except air cons)

**GIA DỤNG/**  
Small appliances

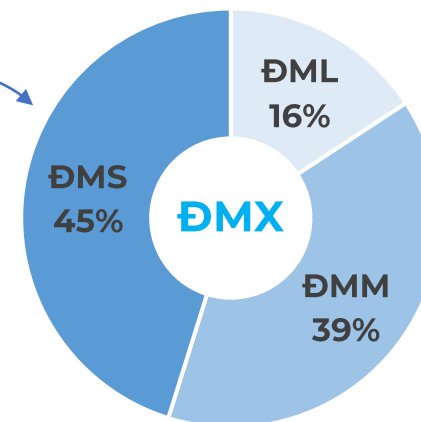
Tăng trưởng Dương/ Positive YoY growth

**MÁY LẠNH/** Air-cons

### Mạng lưới cửa hàng

Store network

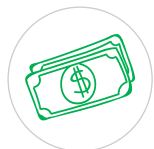
	2.289
	1.080
	100





# KQKD QUÝ 2 VÀ 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2023 – Bách Hóa Xanh

## BUSINESS RESULTS IN Q2 AND 1H2023 – Bach Hoa Xanh



### DOANH THU / REVENUE

**13.670** tỷ đồng trong 6 tháng 2023 / VND 13,670 billion in 1H-23

Doanh thu quý 2 tăng 15% so với quý 1/ Sales in Q2 rose 15%QoQ



### ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

**24,2%** tổng doanh thu MWG/ 24.2% of MWG's total revenue



### KÊNH ONLINE/ ONLINE SALES

**11%** tăng trưởng doanh thu 6 tháng 2023 so với cùng kỳ/

11% YoY growth in 1H23

BHX		
Diễn giải	Q1.23	Q2.23
Tổng số cửa hàng cuối kỳ	1710	1706
Tăng trưởng Dthu sv CK	5%	7%
Tăng trưởng Dthu cửa hàng cũ	16%	21%
BLN gộp	26%	26%
Tỷ trọng online/tổng DT	3,5%	3,0%

BHX		
Description	Q1.23	Q2.23
Total store-count	1710	1706
YoY growth of total revenue	5%	7%
SSSG	16%	21%
Gross margin	26%	26%
% online contribution in total revenue	3.5%	3.0%



# KQKD QUÝ 2 VÀ 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2023 – Bách Hóa Xanh

## BUSINESS RESULTS IN Q2 AND 1H2023 – Bach Hoa Xanh



### DOANH THU CỬA HÀNG / SALES PER STORE

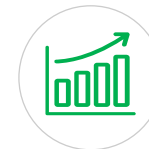
Doanh thu trung bình tháng mỗi cửa hàng đạt khoảng **1,4** tỷ đồng trong quý 2-2023, tăng **15%** so với quý 1-2023.

Each store had a monthly revenue of approx. VND1.4 billion, up 15% QoQ.



### ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG / GROWTH DRIVERS

- Thực phẩm tươi sống: Sản lượng và doanh số tăng **35%-40%** so với quý 1-2023.  
Fresh food: sales volume and value grew 35%-40% QoQ.
- Tổng số lượt hóa đơn mua hàng tăng **20%** so với quý 1-2023.  
The number of bills surged by 20% QoQ.



### HIỆU QUẢ / PROFITABILITY

- **92%** các cửa hàng ghi nhận EBITDA dương cho 6 tháng 2023.  
92% of stores recorded positive EBITDA in 1H2023
- EBITDA ở cấp độ công ty trong quý 2 tăng **17%** so với quý 1.  
The Company-wide EBITDA increased 17% QoQ





## SỨC KHỎE TÀI CHÍNH / *FINANCIAL HEALTH*

Tỷ đồng/VNDb	30/06/2023	31/03/2023	+/-
Hàng tồn kho/ <i>Inventory</i>	21.874	20.957	4%
Nợ ngắn hạn/ <i>Current liabilities</i>	29.505	24.064	23%
Vay ngắn và dài hạn/ <i>short-term and long-term loans</i>	22.237	17.214	29%
Tiền, các khoản tương đương tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn <i>Cash, cash equivalent &amp; short-term investments</i>	24.420	19.809	23%
Số dư tiền ròng ( <i>Net cash</i> )	2.184	2.595	-16%

Chỉ tiêu	31/06/2023	31/03/2023
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần) <i>Current ratio</i>	1,7	1,8
Nợ/vốn chủ sở hữu (lần) <i>Debt/Equity</i>	0,9	0,7



# CẬP NHẬT TÌNH HÌNH KD THÁNG 7 VÀ CÁC HÀNH ĐỘNG LỚN TRONG NỬA CUỐI NĂM 2023

## / PRELIM-PERFORMANCE IN JULY AND BIG ACTIONS IN 2H2023

- **Doanh thu sơ bộ MWG ghi nhận trong tháng 7/2023** là hơn 9,8 ngàn tỷ đồng. Trong đó:

- ❑ TGDD/ĐMX đạt doanh thu khoảng 6,7 ngàn tỷ đồng, tương đương tháng 6.
- ❑ BHX vượt 2,8 ngàn tỷ đồng doanh thu, tăng trưởng hơn 10% so với tháng trước. Doanh thu bình quân của BHX cải thiện mạnh mẽ lên mức 1,6 tỷ đồng/ cửa hàng. (\*Lưu ý: tháng 7/2023 có 31 ngày và có 5 cuối tuần)

- **Các hành động lớn của MWG trong nửa cuối năm 2023**

a) TGDD/ĐMX/Topzone:

- ❑ Nhận thức được đây là giai đoạn khó khăn đối với người tiêu dùng, MWG đang chuyển hướng để thực thi chiến lược giá tốt nhằm đáp ứng nhu cầu chi tiêu tiết kiệm của khách hàng.
- ❑ Trong nửa cuối năm, TGDD/ĐMX/Topzone sẽ nỗ lực để (i) cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh; (ii) hợp tác với các hãng mang đến cho khách hàng nhiều lựa chọn mua sắm thiết thực; và (ii) nắm bắt cơ hội thúc đẩy doanh số khi tình hình sức mua khả quan hơn.

- *In July 2023, MWG recorded preliminary revenue of over VND9.8 trillion, of which:*

- ❑ *TGDD/DMX's revenue was around VND6.7 trillion and remained steady MoM.*
- ❑ *BHX's sales exceeded VND2.8 trillion and experienced a growth of more than 10% MoM. The monthly sales per store reached VND1.6 billion. (\*Note: July had 31 days and five weekends)*

- **Big actions in 2H2023:**

a) TGDD/DMX/Topzone:

- ❑ *In the current challenging times, we have shifted our focus toward implementing a more affordable pricing strategy to cater to the need for savings of customers.*
- ❑ *In 2H2023, TGDD/DMX/Topzone will strive to (i) enhance business performance; (ii) cooperate with various brands to offer customers multiple practical shopping options; and (ii) seize the opportunity to boost sales when the purchasing power bounces back.*



# CẬP NHẬT TÌNH HÌNH KD THÁNG 7 VÀ CÁC HÀNH ĐỘNG LỚN TRONG NỬA CUỐI NĂM 2023

## / PRELIM-PERFORMANCE IN JULY AND BIG ACTIONS IN 2h2023

### b) BHX:

- ❑ Tiếp tục cải thiện chất lượng hàng tươi sống, thu hút thêm khách hàng mới, nâng cao tần suất mua sắm của khách hàng hiện hữu và cải thiện giá trị giỏ hàng để tăng doanh thu cửa hàng.
- ❑ Thay đổi cách làm để tối ưu chi phí vận hành cửa hàng và chi phí logistics.

### c) An Khang/AVAKids:

- ❑ An Khang: Tăng doanh thu cửa hàng và tối ưu vận hành về điểm bán, tồn kho, danh mục hàng hóa, trình độ chuyên môn dược sĩ, xây dựng giá trị dành cho nhà thuốc An Khang hướng về chăm sóc sức khỏe.
- ❑ AVAKids: Tăng doanh thu cửa hàng và tối ưu vận hành về điểm bán, tồn kho, danh mục hàng hóa, xây dựng định vị là điểm đến đối với khách hàng chuyên về tã – sữa.

### d) EraBlue:

- ❑ Tăng doanh thu cửa hàng, tăng từ 5 lên 30 cửa hàng vào cuối năm và tập trung gia tăng biên lợi nhuận gộp.

### b) BHX:

- ❑ *Continue to improve the quality of fresh products, attract new customers, increase the shopping frequency of existing customers, and improve the basket size to generate more sales.*
- ❑ *Implement new methods to optimize store efficiency and reduce logistics costs.*

### c) AVA/An Khang:

- ❑ *An Khang: improve store revenue and optimize operations regarding point of sale, inventory management, product offering, pharmacist expertise, and building the value proposition for An Khang as a healthcare destination.*
- ❑ *AVAKids: Improve revenue and streamline operations regarding point of sale, inventory management, and product offering to build AVAKids as a destination for baby diapers and milk products.*

### d) EraBlue:

- ❑ *Enhance sales per store, expand from 5 to 30 stores by the YE, and increase gross margin.*



**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](mailto:investor@thegioididong.com)

TRÂN TRỌNG  
THANK YOU!