

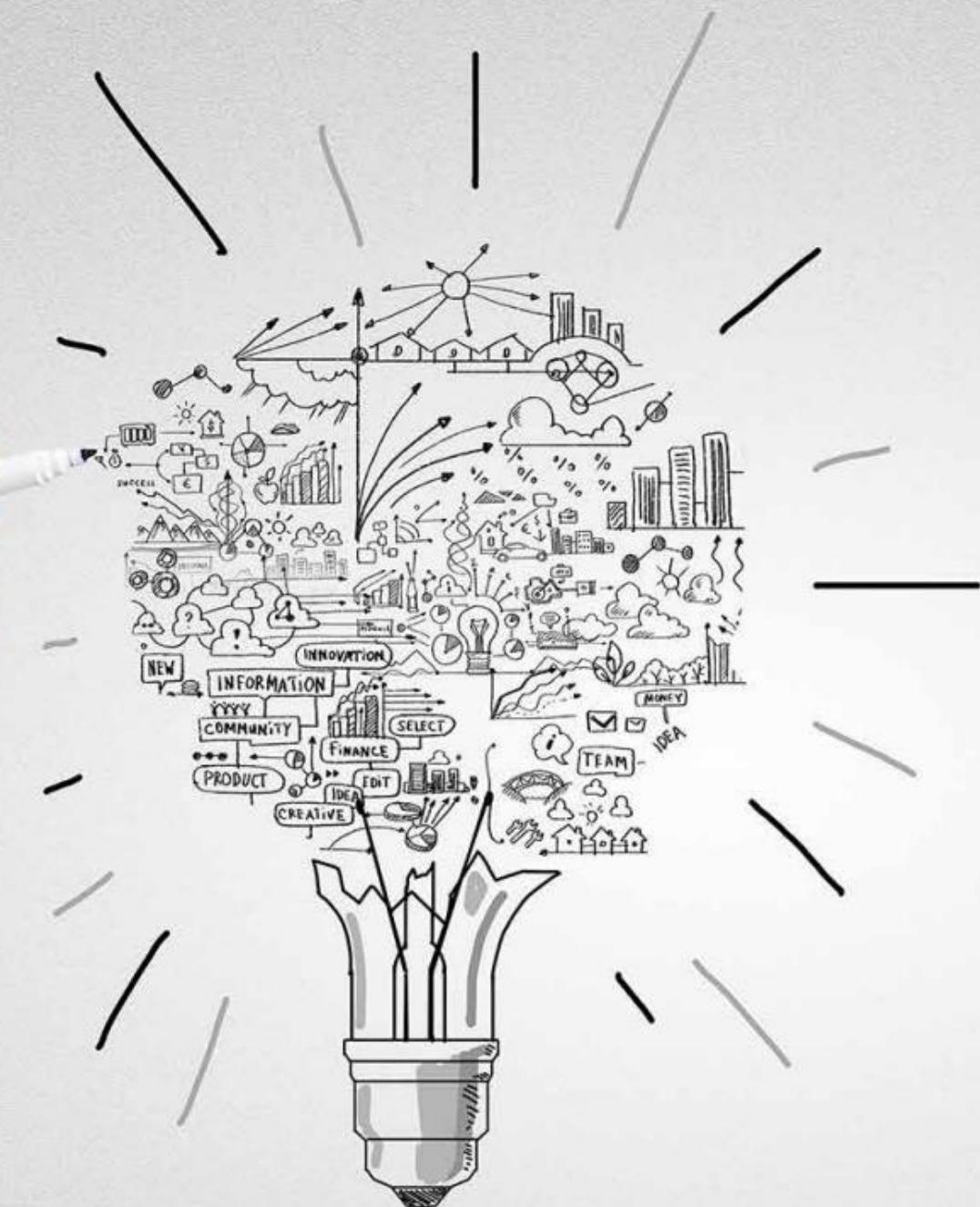
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Mobile World Investment Corporation

**HỌP NĐT –
Tổng kết KQKD Quý 4/2023 và
Định hướng kinh doanh 2024**

Earnings Call 4Q2023 &
Business Guidance in 2024

Tháng 02/Feb 2023



NỘI DUNG /

AGENDA

01 KẾT QUẢ KINH DOANH TỔNG QUAN 2023

REVIEW MWG'S BUSINESS RESULTS 2023

02 SỨC KHỎE TÀI CHÍNH

FINANCIAL HEALTH

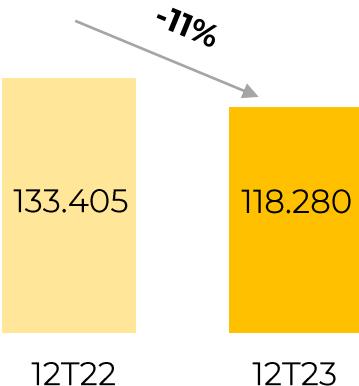
03 ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2024

BUSINESS GUIDANCE IN 2024



TỔNG QUAN KQKD 2023 / MWG'S BUSINESS RESULTS IN 2023

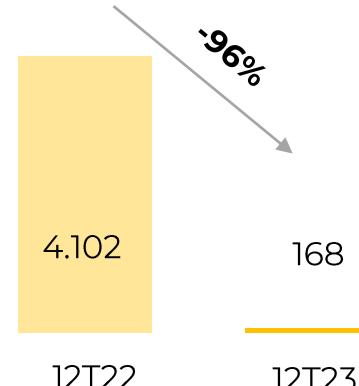
Doanh thu thuần (Tỷ đồng)



88%

Hoàn thành
kế hoạch
doanh thu
2023 là 135.000
tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)



4%

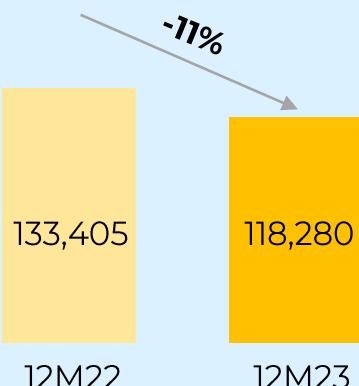
Hoàn thành
kế hoạch
LNST 2023
là 4.200 tỷ

Kinh doanh Online



Doanh thu 12T23 đạt 16.899 tỷ đồng,
giảm 11% sv. cùng kỳ,
chiếm 14% tổng doanh thu của MWG

Net revenue (VND billion)



88%

2023 Net
revenue target
of VND135,000
billion **was
completed**

Net profit after tax (VND billion)



4%

2023 NPAT
target of
VND4,200
billion **was
completed**

Online Sales

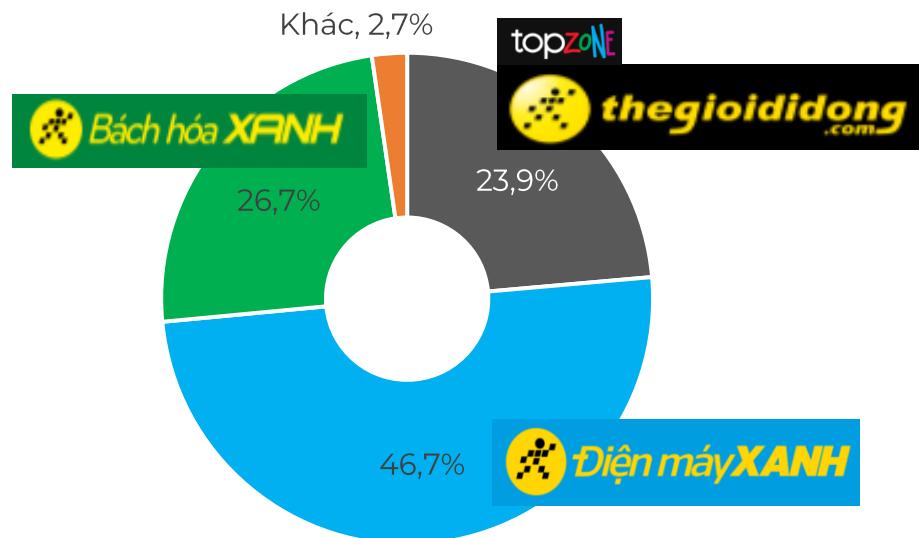


Total online revenue reached VND
16,899 billion, **decreased 11% YoY**, and
accounted for 14% of total revenue

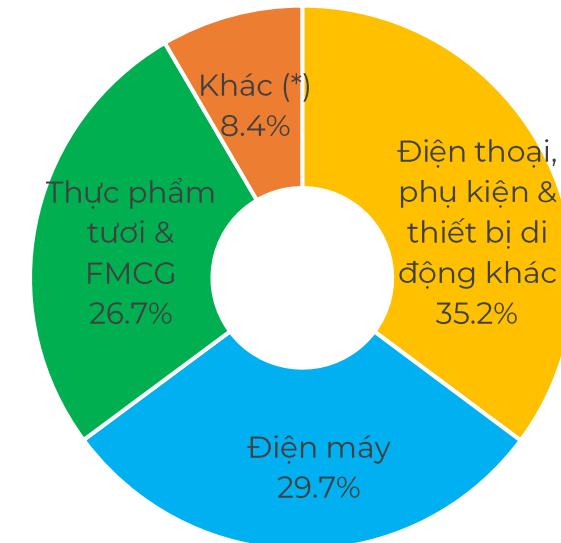


TỔNG QUAN KQKD 2023 / MWG'S BUSINESS RESULTS IN 2023

CƠ CẤU DOANH THU THEO CHUỖI

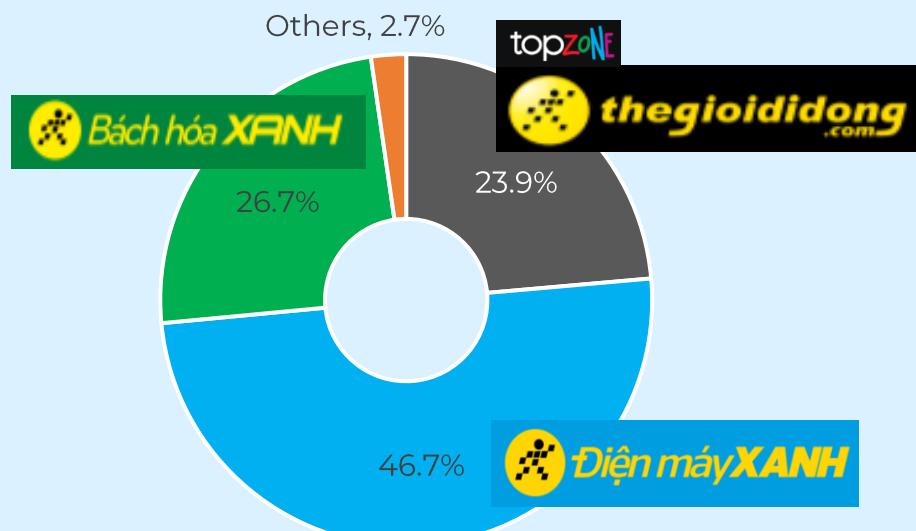


CƠ CẤU DOANH THU THEO SẢN PHẨM KINH DOANH

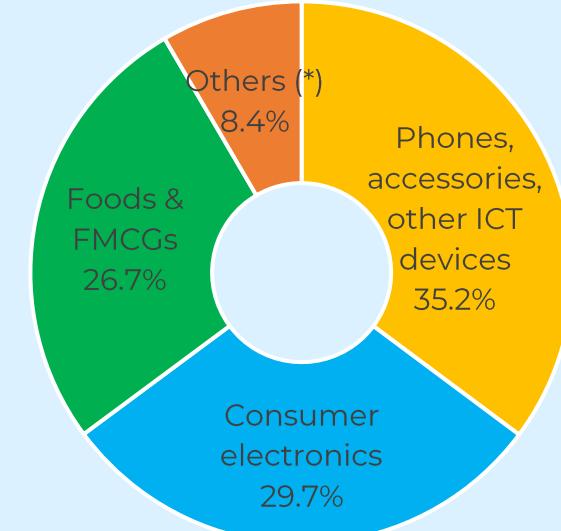


(*) Khác: sim, thẻ, dịch vụ, dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé...

REVENUE BREAKDOWN BY CHAIN



REVENUE BREAKDOWN BY CATEGORY



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



KQKD QUÝ 4 VÀ NĂM 2023 – thegioididong.com và Điện Máy Xanh

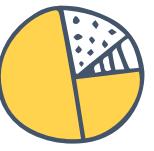
BUSINESS RESULTS IN Q4 AND 2023 – thegioididong.com and Dien May Xanh



DOANH THU / REVENUE

83.540 tỷ đồng trong năm 2023/ [VND83,540 billion in 2023](#)

Doanh thu quý 4 tăng 1% so với quý 3/ [Sales in Q4 slid 1% QoQ.](#)



ĐÓNG GÓP / CONTRIBUTION

70,6% tổng doanh thu MWG / [70.6% of MWG's total revenue](#)



KÊNH ONLINE / ONLINE SALES

16 ngàn tỷ đồng doanh thu trong 2023/

[VND16 trillion in revenue in 2023](#)

TGDD + ĐMX

Điễn giải	Q2.23	Q3.23	Q4.23
Tổng số cửa hàng cuối kỳ	3464	3451	3268
Tăng trưởng Dthu sv CK	-20%	-14%	-7%
Tăng trưởng Dthu cửa hàng cũ	-23%	-15%	-5%
BLN gộp	16%	17%	17%
Tỷ trọng DT online	20%	18%	19%
Đóng góp của ĐMS	10%	10%	10%
Đóng góp của Topzone	3%	4%	4%

TGDD + DMX

Description	Q2.23	Q3.23	Q4.23
Total store-count	3464	3451	3268
YoY growth of total revenue	-20%	-14%	-7%
SSSG	-23%	-15%	-5%
Gross margin	16%	17%	17%
Online penetration	20%	18%	19%
Sales contribution of DMS	10%	10%	10%
Sales contribution of Topzone	3%	4%	4%



KQKD QUÝ 4 VÀ NĂM 2023 – thegioididong.com và Điện Máy Xanh

BUSINESS RESULTS IN Q4 AND 2023 – 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 LẠNH
(trừ máy lạnh)
White goods
(excl. air cons)

Tăng trưởng Dương/ Positive YoY growth

MÁY LẠNH/ Air-cons

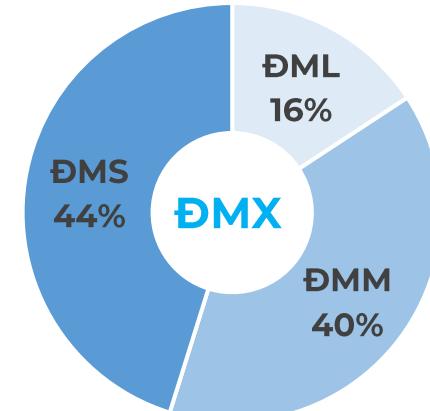
- Điện thoại, máy tính xách tay, tủ lạnh, máy giặt và gia dụng giảm từ 10% đến 20%. Ti vi, máy tính bảng và đồng hồ giảm từ 30% đến 50% so với năm 2022.
- Mặc dù vậy, iPhone vẫn ghi nhận tăng trưởng dương nhờ nỗ lực gia tăng mạnh mẽ thị phần Apple lên mức 50% cuối năm 2023.

Riêng máy lạnh tăng trưởng dương về cả số lượng và doanh thu, bất chấp sức mua trên thị trường nhìn chung chưa khởi sắc.

- Phones, laptops, refrigerators, washing machines, and home appliances decreased by 10% to 20%. TVs, tablets, and watches dropped 30% to 50% YoY.
- However, iPhones still recorded positive growth due to robust efforts to increase Apple's market share to c.50% by the end of 2023.
- Air conditioners grew positively in sales volume and value despite the lackluster market demand.

Mạng lưới cửa hàng Store network

Điện máy XANH	2.190
thegioididong.com	980
topZONE	98





KQKD QUÝ 4 VÀ NĂM 2023 – Bách Hóa Xanh

BUSINESS RESULTS IN Q4 AND 2023 – Bach Hoa Xanh



DOANH THU / REVENUE

31.610 tỷ đồng trong 2023 / VND 31,610 billion in 2023

Doanh thu quý 4 tăng 8% so với quý 3/ Sales in Q4 rose 8% QoQ



ĐÓNG GÓP/ CONTRIBUTION

26,7% tổng doanh thu MWG/ 26.7% of MWG's total revenue



KÊNH ONLINE/ ONLINE SALES

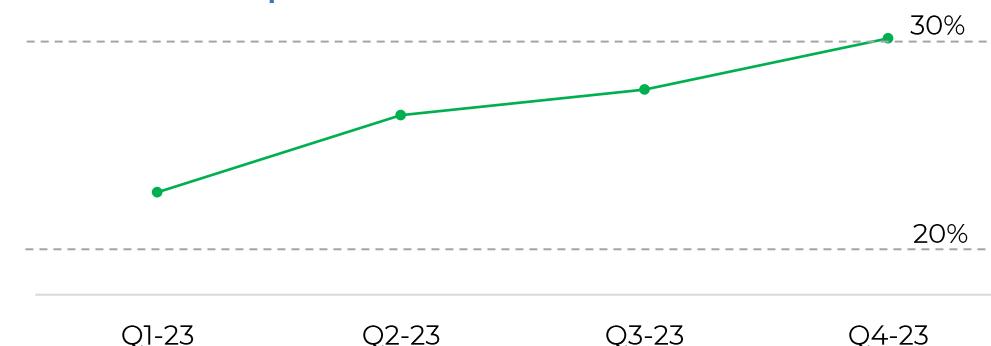
3% tăng trưởng doanh thu 2023 so với cùng kỳ/

3% YoY growth 2023

BHX		Q2.23	Q3.23	Q4.23
Diễn giải				
Tổng số cửa hàng cuối kỳ	1706	1706	1698	
Tăng trưởng Dthu sv CK	7%	21%	31%	
Tăng trưởng Dthu cửa hàng cũ	21%	24%	34%	
BLN gộp	26%	25%	24%	
Tỷ trọng online/tổng DT	3%	3%	2,5%	

BHX		Q2.23	Q3.23	Q4.23
Description				
Total store-count	1706	1706	1698	
YoY growth of total revenue	7%	21%	31%	
SSSG	21%	24%	34%	
Gross margin	26%	25%	24%	
% online contribution in total revenue	3%	3%	2.5%	

Tỷ trọng hàng tươi sống/doanh thu BHX theo quý
Fresh produce contribution to BHX's total sales





KQKD QUÝ 4 VÀ NĂM 2023 – Bách Hóa Xanh

BUSINESS RESULTS IN Q4 AND 2023 – Bach Hoa Xanh



DOANH THU CỬA HÀNG / SALES PER STORE

Doanh thu trung bình tháng mỗi cửa hàng đạt khoảng **1,8** tỷ đồng trong quý 4-2023, tăng **9%** sv quý 3-2023 và tăng hơn **30%** sv cùng kỳ.

Each store had a monthly revenue of approx. VND1.8 billion, up 9% QoQ and >30% YoY.



ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG / GROWTH DRIVERS

- Thực phẩm tươi sống: Sản lượng và doanh số năm 2023 tăng **35% - 40%** sv 2022. Fresh food: sales volume and value in 2023 grew 35%-40% YoY.
- FMCGs: doanh thu tăng **5%-10%** cả năm 2023 sv cùng kỳ. FMCGs: sales value in 2023 up 5%-10% YoY.
- Tổng số lượt hóa đơn mua hàng cả năm 2023 tăng **20%** sv cùng kỳ. The total bills in 2023 surged by 20% YoY.



HIỆU QUẢ / PROFITABILITY

- BLN gộp thấp hơn Q3 do tỷ trọng đóng góp của hàng tươi sống tiếp tục tăng trong Q4, LNG tuyệt đối vẫn tăng trưởng dương theo quý, **EBITDA hoạt động Q4 gấp đôi** sv quý 3. The gross margin was lower than in Q3 due to higher fresh produce contribution; absolute gross profits still grew positively in QoQ. EBITDA in Q4-23 doubled that level in Q3.
- Đến tháng 12/2023, BHX đã đạt mục tiêu hòa vốn sau mọi chi phí tương ứng với thực tế vận hành hiện tại, và trên cơ sở hoạt động kinh doanh cốt lõi. BHX achieved the break-even point on a normalized basis.



SỨC KHỎE TÀI CHÍNH / FINANCIAL HEALTH

Tỷ đồng/VNDb	31/12/2023	31/12/2022	+/-
Hàng tồn kho/ Inventory	21.824	25.696	-15%
Nợ ngắn hạn/ Current liabilities	30.762	26.000	18%
Vay ngắn và dài hạn/ short-term and long-term loans	25.114	16.589	51%
Tiền, các khoản tương đương tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn Cash, cash equivalent & short-term investments	24.303	15.130	61%
Số dư tiền ròng (Net cash)	-811	-1.459	-44%

Chỉ tiêu/Metrics	31/12/2023	31/12/2022
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần) Current ratio	1,7	1,7
Nợ/vốn chủ sở hữu (lần) Debt/Equity	1,1	1,3



ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2024 / BUSINESS GUIDANCE IN 2024

ĐVT: tỷ đồng	Mục tiêu 2024
Doanh thu thuần hợp nhất	125.000
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	2.400

1. Tái cấu trúc toàn diện “Giảm Lượng – Tăng Chất”:

- Các chuỗi đang kinh doanh: (i) chỉ giữ lại những điểm bán mang lại hiệu quả, (ii) tập trung tăng chất lượng phục vụ.
- Nhân sự: (i) tinh gọn đội hình, (ii) chú trọng tạo động lực mạnh mẽ và tưởng thưởng xứng đáng và (iii) tiếp tục xây dựng và bồi dưỡng thế hệ lãnh đạo kế thừa.
- Hành động/công việc: (i) Rà soát toàn bộ hoạt động, tập trung vào những gì cốt lõi (ii) khắc phục những điểm hạn chế, chủ động thay đổi cách làm mới.

2. Đặt mục tiêu và xây dựng chiến lược kinh doanh cho từng chuỗi phù hợp với bối cảnh kinh doanh mới.

3. Chiến lược kinh doanh Omni-channel:

Tiếp tục tăng trưởng doanh số online và với tỷ trọng online/tổng doanh thu là từ 5% đến 30% tùy từng ngành hàng.

4. Định hướng hoạt động kinh doanh gắn liền với các mục tiêu phát triển bền vững (ESG).

Unit: billion in VND	2024 targets
Consolidated net revenue	125,000
Consolidated NPAT	2,400

1. Comprehensive restructuring focusing on "Reducing Quantity - Increasing Quality":

- For existing business chains: (i) maintaining good performing points of sale only and (ii) increasing service quality.
- For the personnel: (i) streamlining the team, (ii) rewarding dedicated and high performers, and (iii) nurturing the next generation of leaders.
- For actions: (i) actively review all activities, focus on what is core, (ii) overcome limitations, and proactively change new ways.

2. Developing business strategies and setting goals for each chain based on the new business life cycle.

3. Omni-channel business strategy:

Continue to grow online sales with estimated penetration rates between 5% and 30%, depending on the nature of the category.

4. Implementing business activities aligned with the sustainable development goals (ESG).



ĐẶT MỤC TIÊU CHO TỪNG CHUỖI PHÙ HỢP VỚI GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN VÀ TIỀM NĂNG THỊ TRƯỜNG

SET TARGETS FOR EACH CHAIN BASED ON ITS STAGE IN THE BUSINESS CYCLE AND MARKET POTENTIAL

a. Thế Giới Di Động và Điện máy xanh (TGDD/Topzone/ĐMX)

- Nỗ lực duy trì tổng doanh thu
- Cải thiện mạnh mẽ hiệu suất kinh doanh và lợi nhuận tuyệt đối.

b. Bách Hóa Xanh (BHX):

- Tăng trưởng doanh thu hai chữ số bằng cách (i) mở mới cửa hàng có chọn lọc và (ii) tiếp tục tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ.
- Tối ưu chi phí, đặc biệt là chi phí kho vận, để có LNST cả năm.

c. Nhà thuốc An Khang (An Khang)

- Tăng trưởng doanh thu hai chữ số và đạt điểm hòa vốn trước 31/12.
- Đầu tư chiều sâu để biến An Khang trở thành chuỗi dược phẩm hàng đầu về chăm sóc sức khỏe.
- An Khang có thể bước vào giai đoạn mở rộng nếu vận hành ổn định, có hiệu quả và xây dựng được mô hình kinh doanh thành công.

d. Avakids

- Tăng trưởng doanh thu hai chữ số và đạt điểm hòa vốn trước 31/12.
- Không chú trọng mở rộng, cửa hàng đóng vai trò là điểm trưng bày. Tập trung mọi nguồn lực để đẩy mạnh bán hàng qua kênh online.

e. EraBlue

- Hoàn thiện mô hình kinh doanh trở thành chuỗi bán lẻ điện máy điện số 1 tại Indo.
- Mở mới có chọn lọc và tiếp tục tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ.
- Tìm kiếm cơ hội gia tăng lợi nhuận gộp và kiểm soát chi phí để KQKD phù hợp với ngân sách được thông qua.

a. The Gioi Di Dong and Dien May Xanh (TGDD/Topzone/DMX)

- Efforts to maintain total revenue.
- Improve business performance and absolute profits.

b. Bach Hoa Xanh (BHX)

- Achieve double-digit growth in revenue through (i) selective expansion and (ii) continuously improving SSSG.
- Optimize costs, especially logistics expenses, to be profitable in FY2024.

c. An Khang pharmacy store (An Khang)

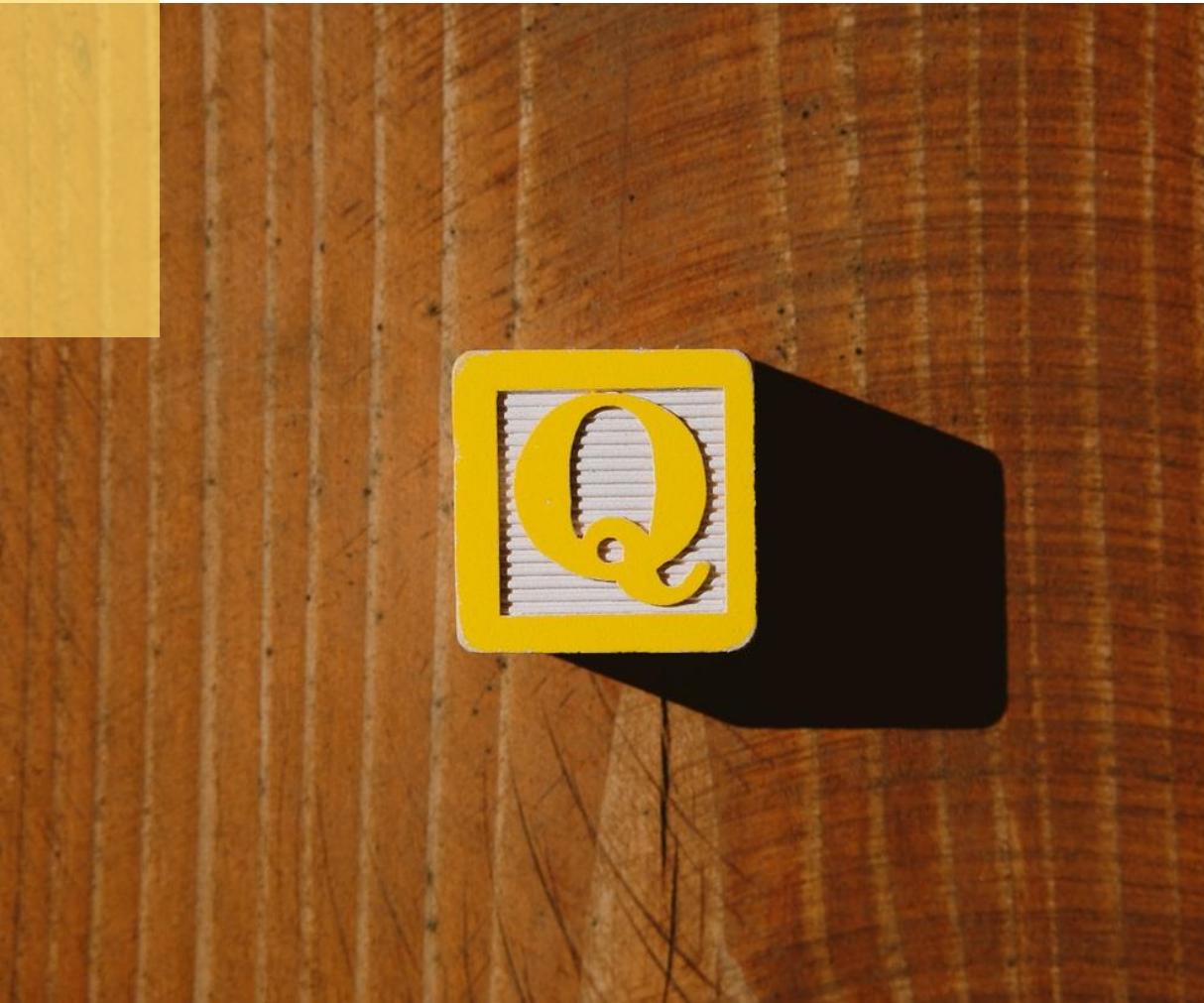
- Achieve double-digit growth in revenue and break-even before Dec 31st.
- Invest in depth to turn An Khang into the leading pharmaceutical chain in "Healthcare".
- In 2024, An Khang may enter the expansion phase if the chain operates stably and effectively and successfully develops its business model.

d. Avakids

- Achieve double-digit growth in revenue and break-even before Dec 31st.
- Expansion is not prioritizing physical stores. Focusing all resources on promoting sales through online channels.

e. EraBlue

- Fine-tune the business model to be Indo's No.1 electronics retailer.
- Selective new store expansion and continuously increase SSSG.
- Seek opportunities to improve gross profits and control costs to ensure business performance aligns with the JV's approved budget.



**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

TRÂN TRỌNG
THANK YOU!