

**CÔNG TY CỔ PHẦN
TẬP ĐOÀN MASAN
MASAN GROUP CORPORATION**

Số: 142 /2026
No.: _____ /2026

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
Independence - Freedom - Happiness**

*Tp. HCM, ngày 04 tháng 05 năm 2026
Ho Chi Minh City, May 04, 2026*

**CÔNG BỐ THÔNG TIN BẤT THƯỜNG
EXTRA-ORDINARY INFORMATION DISCLOSURE**

Kính gửi: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh
To: *State Securities Commission of Vietnam
Hanoi Stock Exchange
Ho Chi Minh Stock Exchange*

1. Tên tổ chức: Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan

Name of organization: Masan Group Corporation

Mã chứng khoán/Mã thành viên: **MSN**

Stock code/ Broker code: MSN

Địa chỉ: Số 23 Lê Duẩn, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Address: No. 23 Le Duan, Sai Gon Ward, Ho Chi Minh City, Vietnam

Điện thoại liên hệ/Tel.: 28 6256 3862

Fax: 28 3827 4115

2. Nội dung thông tin công bố: Thông cáo báo chí về kết quả kinh doanh Quý 1/2026

Contents of disclosure: Immediate release on business results in the first quarter of 2026

3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty vào ngày 04/05/2026 tại đường dẫn <https://masangroup.com/vi/investor-relations.html>

This information was disclosed in the folder Corporate Announcements of section Investor Center on the Company's website on May 04, 2026 at <https://masangroup.com/investor-relations.html>



Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố/ *We hereby certify that the information provided is true and correct and we bear the full responsibility to the law.*

Tài liệu đính kèm/ Attached documents:

Tài liệu liên quan đến nội dung thông tin công bố như nêu tại Mục 2;

Documents related to disclosed information mentioned in Item 2.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC
ORGANIZATION REPRESENTATIVE
Người được ủy quyền công bố thông tin
Authorized representative for information disclosure
LUẬT SƯ TRƯỞNG / GENERAL COUNSEL



TRẦN PHƯƠNG BẮC





THÔNG CÁO BÁO CHÍ



MSN ghi nhận lợi nhuận quý I cao kỷ lục, tăng gấp đôi so với cùng kỳ năm trước

TP. Hồ Chí Minh, ngày 04 tháng 05 năm 2026 – Sau khi công bố báo cáo kết quả kinh doanh chưa kiểm toán, Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (HOSE: MSN, “Masan”, “Tập đoàn” hoặc “Công ty”) hôm nay tiếp tục công bố phần nhận định của Ban Điều hành về kết quả hoạt động kinh doanh quý I năm 2026 (“1Q2026”, “1Q”).

“Chúng tôi vừa trải qua một quý tăng trưởng mạnh mẽ, nhưng giá trị lớn nhất nằm ở niềm tin vào tương lai. Hệ điều hành Tiêu dùng không còn chỉ là một luận điểm hay ý tưởng, mà đã và đang vận hành hiệu quả trong thực tế.

Nền tảng bán lẻ của chúng tôi đang kết nối 500.000 cửa hàng bán lẻ truyền thống cùng hàng nghìn điểm bán WinMart trên toàn quốc. Nền tảng thương hiệu bảo đảm rằng trên mỗi quầy kệ đều có mặt những sản phẩm được phát triển dành riêng cho người tiêu dùng Việt Nam. Nền tảng số hóa liên kết tất cả thành một thể thống nhất, giúp mỗi tương tác thông minh hơn, mỗi trải nghiệm tốt hơn và mỗi mức giá hợp lý hơn.

Khi ba động lực cùng vận hành đồng bộ, người tiêu dùng là bên hưởng lợi nhiều nhất: sản phẩm tốt hơn, giá tốt hơn và khả năng tiếp cận thuận tiện hơn. Chúng tôi đang ở điểm khởi đầu của một hành trình tạo ra giá trị dài hạn, không chỉ cho Masan mà còn cho Việt Nam.”, Tiến sĩ Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch Tập đoàn Masan.

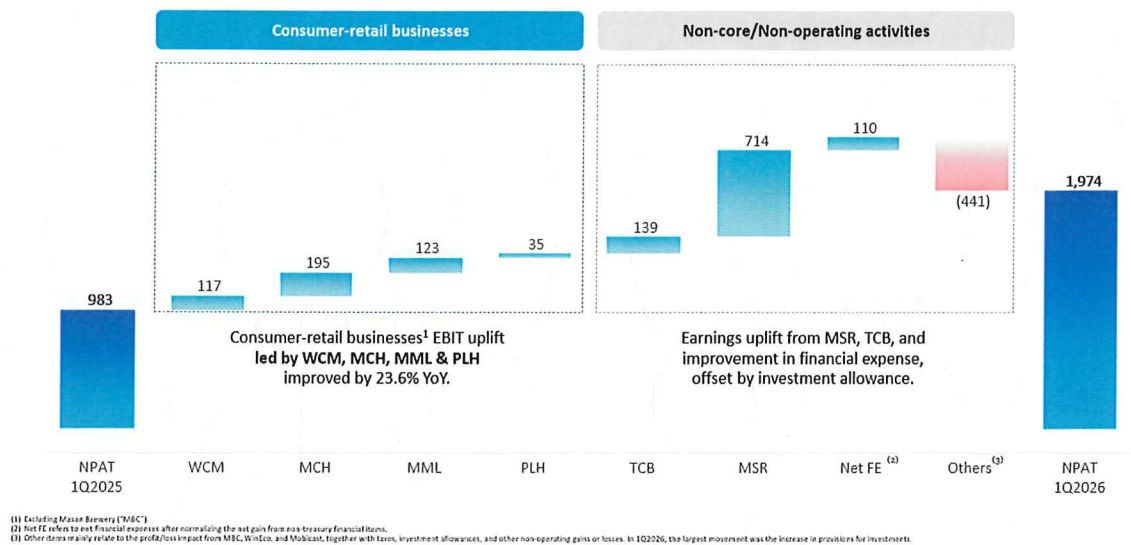
Điểm nhấn quý I/2026:

- MSN ghi nhận mức lợi nhuận quý I cao nhất từ trước đến nay, với lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số (NPAT Pre-MI) tăng gấp 2,0 lần so với cùng kỳ.
- WCM tiếp tục khẳng định vai trò là động lực tăng trưởng có lợi nhuận, với doanh thu tăng 29,4% so với cùng kỳ và NPAT Pre-MI tăng gấp 3,5 lần.
- MCH ghi nhận tăng trưởng hai chữ số cả doanh thu lẫn lợi nhuận, khi Retail Supreme chuyển hóa rõ nét thành kết quả kinh doanh thực chất.
- MSR ghi nhận bước ngoặt lợi nhuận mạnh mẽ, chuyển từ khoản lỗ 222 tỷ đồng trong quý I/2025 sang NPAT Pre-MI đạt 537 tỷ đồng trong quý I/2026.
 - Với giả định giá APT bình quân chỉ ở mức xấp xỉ một nửa giá giao ngay tại ngày 31/3/2026, tỷ lệ nợ ròng trên EBITDA dự kiến cải thiện từ 3,5 lần trong quý I/2026 xuống 1,7 lần vào cuối năm 2026 và còn 0,1 lần vào cuối năm 2027.
- Kết quả sơ bộ quý II/2026 cho thấy MSN đang đi đúng kế hoạch, với lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số dự kiến tăng khoảng 60% so với cùng kỳ.

Bình luận về kết quả kinh doanh:

- Lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số (NPAT Pre-MI) quý I/2026 tăng gấp đôi so với cùng kỳ, đạt 1.974 tỷ đồng, đánh dấu mức lợi nhuận quý I cao nhất từ trước đến nay.
 - Lợi nhuận hoạt động (EBIT) của nền tảng tiêu dùng – bán lẻ tăng lên 2.455 tỷ đồng, tăng 23,6% so với cùng kỳ, phản ánh tăng trưởng lan tỏa trên toàn hệ sinh thái.
 - EBIT của Masan High-Tech Materials (UPCOM: MSR) tăng gần 8 lần so với cùng kỳ, được thúc đẩy bởi giá ammonium paratungstate (“APT”) đạt 3.150 USD/mtu tại ngày 31/3/2026 và hiệu quả vận hành cải thiện đáng kể.
 - EBIT của Techcombank (HOSE: TCB) cũng tăng 11,8% so với cùng kỳ, trong khi chi phí tài chính thuần giảm 110 tỷ đồng, tương đương giảm 11,1% so với cùng kỳ, phản ánh hiệu quả quản trị nợ vay ở cấp độ Tập đoàn được cải thiện. Những yếu tố tích cực này được bù trừ một phần bởi mức trích lập dự phòng đầu tư tăng lên.

NPAT Pre-MI bridge (VND billion)



- **WinCommerce ("WCM")** ghi nhận lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số (NPAT Pre-MI) đạt 204 tỷ đồng trong quý I/2026, tăng gấp 3,5 lần so với cùng kỳ, tương ứng biên lợi nhuận 1,8%. Kết quả được thúc đẩy bởi lưu lượng khách hàng tăng, mở rộng mạng lưới kỷ luật và hiệu quả vận hành cải thiện.
 - WCM mở mới thuần 225 cửa hàng trong quý I/2026, nâng tổng số cửa hàng trên toàn quốc lên 4.817 điểm bán. Đáng chú ý, 100% số cửa hàng mở mới đã vượt điểm hòa vốn EBITDA ở cấp độ cửa hàng ngay trong quý.
 - Tăng trưởng doanh thu trên cùng cửa hàng (Like-for-like – "LFL"¹) ghi nhận tích cực trên tất cả mô hình, chủ yếu được dẫn dắt bởi lưu lượng khách hàng tăng (số hóa đơn) khi mức độ thâm nhập của bán lẻ hiện đại ("MT") tiếp tục gia tăng:
 - Mô hình minimart đạt tăng trưởng LFL 11,8% trong quý I/2026, cao hơn mức 8,6% của quý I/2025.
 - Mô hình siêu thị đạt tăng trưởng LFL 19,9% trong quý I/2026, cao hơn mức 6,1% của quý I/2025, nhờ chương trình nâng cấp cửa hàng giúp gia tăng lưu lượng khách. Đồng thời, mô hình siêu thị ghi nhận EBIT dương với biên lợi nhuận 3,5%, cải thiện 386 điểm cơ bản so với cùng kỳ. Tính đến tháng 3/2026, đã có 60 siêu thị hoàn tất nâng cấp, phần còn lại dự kiến hoàn thành trước cuối năm.
 - Mô hình minimart nông thôn tiếp tục là động lực tăng trưởng chủ lực, với tăng trưởng LFL đạt 15,6%, chủ yếu nhờ lưu lượng khách tăng, đồng thời chiếm 87% số cửa hàng mở mới từ đầu năm đến nay. Doanh thu trung bình ngày LFL (ADS) của minimart nông thôn đạt khoảng 96% mức của minimart đô thị trong quý I/2026, phản ánh mức độ đón nhận mạnh mẽ của người tiêu dùng khu vực nông thôn và khẳng định khả năng mở rộng của mô hình tại các thị trường còn nhiều dư địa.
 - WCM tiếp tục duy trì kỷ luật dòng tiền cao, với vốn lưu động ròng cải thiện thêm 5 ngày so với cùng kỳ tại thời điểm tháng 3/2026, đạt mức âm 7 ngày. Doanh nghiệp tiếp tục duy trì trạng thái tiền mặt ròng dương, tạo điều kiện mở rộng nhanh mà không gây áp lực lên bảng cân đối kế toán.
- **Masan Consumer (HOSE: MCH)** ghi nhận doanh thu quý I/2026 đạt 8.472 tỷ đồng, tăng 13,1% so với cùng kỳ, trong khi lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số đạt 1.800 tỷ đồng, tăng 11,5%. Tăng trưởng diễn ra đồng đều ở các kênh và ngành hàng, trong đó kênh bán lẻ truyền thống (GT) quay trở lại tăng trưởng 11,0% so với cùng kỳ, khi Retail Supreme bắt đầu chuyển hóa thành kết quả kinh doanh rõ nét.
 - Retail Supreme tiếp tục ghi nhận những cải thiện rõ rệt trên các chỉ số vận hành trọng yếu tính đến tháng 3/2026: 1) **Bao phủ** – số điểm bán hoạt động (ASO) đạt khoảng 500.000 điểm, tăng 2,3 lần so với trước khi triển khai Retail Supreme; 2) **Phủ dày** – số SKU trên mỗi đơn hàng đạt 5,5 (tăng

¹ LFL của WCM được tính trên nhóm cửa hàng đã đi vào hoạt động ổn định, bao gồm các cửa hàng mở trước năm 2024 và vẫn đang hoạt động.

17,0%), đồng thời khoảng 57.000 điểm bán hiện phân phối từ sáu ngành hàng trở lên, tăng 2,0 lần; 3) **Bàỵ đẹp** – khoảng 50.000 điểm bán đang áp dụng các tiêu chuẩn trưng bày và thực thi tại cửa hàng của MCH, tăng 1,8 lần. Song song đó, chương trình khuyến khích nhà bán lẻ nhằm mở rộng độ phủ đa ngành hàng đang mang lại hiệu quả hoàn vốn khoảng 12 lần, qua đó tiếp tục khẳng định khả năng mở rộng hiệu quả thương mại của mô hình.

- Retail Supreme đang mở rộng quy mô mà không làm gia tăng cấu trúc chi phí phục vụ một cách đáng kể, chi phí bán hàng trên doanh thu duy trì tương đối ổn định so với cùng kỳ. Khi mức độ thâm nhập ngành hàng tiếp tục cải thiện, doanh số tăng thêm được kỳ vọng sẽ thúc đẩy hiệu quả vận hành cao hơn và cải thiện tỷ suất sinh lời trên vốn đầu tư (ROIC) theo thời gian.
- Xét theo ngành hàng, Hóa mỹ phẩm (HPC) dẫn đầu tăng trưởng với mức tăng 34,2% so với cùng kỳ, nhờ độ phủ của các thương hiệu Chanté và Homey; tiếp theo là ngành hàng Gia vị tăng 17,1%, trong đó Nước mắm đóng góp khoảng 80% mức tăng trưởng của ngành hàng; và Thực phẩm tiện lợi tăng 13,9%, được dẫn dắt bởi xu hướng cao cấp hóa diễn ra mạnh hơn. Mảng Kinh doanh Quốc tế tăng 11,3%; trong khi Đồ uống đóng chai giảm 2,8% nhưng đã cải thiện so với quý IV/2025, với việc Retail Supreme mở rộng sang kênh tiêu dùng tại chỗ được kỳ vọng sẽ là động lực tăng trưởng chính trước mùa cao điểm.
- Biên lợi nhuận của MCH tiếp tục duy trì vững chắc. Biên lợi nhuận gộp ổn định ở mức 46,7% so với cùng kỳ, khi cơ cấu sản phẩm thuận lợi đã bù đắp tác động chi phí từ chiến lược cao cấp hóa sản phẩm đang triển khai; các điều chỉnh giá có chọn lọc và kỷ luật đối với sản phẩm nước mắm và hạt nêm cao cấp trong đầu quý I/2026 cũng hỗ trợ cải thiện so với quý IV/2025. Biên EBIT nhìn chung ổn định, chi phí logistics tăng tạm thời phản ánh quá trình chuyển đổi sang mô hình logistics tập trung hơn ở cấp độ Tập đoàn. Biên NPAT Pre-MI diễn biến tương đồng với EBIT, đạt 21,2% trong quý I/2026.
- Để biết thêm chi tiết, vui lòng tham khảo báo cáo kết quả kinh doanh riêng của MCH được đăng tải trên website chính thức của công ty.
- **Masan MEATLife** (UPCOM: MML) ghi nhận doanh thu đạt 2.479 tỷ đồng trong quý I/2026, tăng 19,8% so với cùng kỳ, với lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số đạt 147 tỷ đồng, tăng 27,2%. EBIT tăng gấp 3,0 lần so với cùng kỳ, với biên EBIT đạt 7,4%, cải thiện 450 điểm cơ bản, nhờ cả mảng thịt tươi và thịt chế biến cùng hưởng lợi từ hiệu quả quy mô cao hơn và giá trị tạo ra trên mỗi con heo thương phẩm được nâng lên.
 - Doanh thu đạt 2.479 tỷ đồng, tăng 19,8% so với cùng kỳ, được thúc đẩy bởi tăng trưởng mạnh của mảng thịt tươi, tăng 24,0%, và thịt chế biến, tăng 28,7%, nhờ mức độ cộng hưởng sâu hơn với WinCommerce ("WCM") và mở rộng tăng trưởng thông qua đổi mới sản phẩm.
 - Doanh thu thịt tươi tăng 24,0% so với cùng kỳ và thịt chế biến tăng 28,7%. Tổng doanh thu của MML tại hệ thống WCM tăng 30,2% so với cùng kỳ. Quan trọng hơn, tăng trưởng này không bị pha loãng bởi việc WCM mở mới thuần 989 cửa hàng, doanh thu trung bình ngày trên mỗi cửa hàng LFL đạt 2,3 triệu đồng, tăng 19,8% so với cùng kỳ, phản ánh hiệu quả thực thi ngày càng tốt hơn trên mạng lưới cửa hàng hiện hữu.
 - Trong mảng thịt chế biến, thương hiệu Heo Cao Bồi (dòng sản phẩm đồ ăn nhẹ dinh dưỡng) tăng 34,9% so với cùng kỳ, trong khi Ponnies (thương hiệu hướng đến người tiêu dùng trẻ và xu hướng hiện đại) tăng 18,2%, phản ánh đà tăng trưởng lan tỏa trên toàn danh mục đổi mới sản phẩm của MML, đồng thời cho thấy đổi mới đang trở thành động lực tăng trưởng có thể lặp lại, thay vì chỉ tạo hiệu ứng ngắn hạn khi ra mắt sản phẩm mới.
 - Ở góc độ rộng hơn, kết quả quý I/2026 tiếp tục khẳng định năng lực thúc đẩy tăng trưởng của MML thông qua xây dựng thương hiệu và mở rộng danh mục giá trị gia tăng, từ thịt tươi đến xúc xích, đồ ăn nhẹ, sản phẩm tẩm ướp và các giải pháp sẵn sàng chế biến, qua đó nâng cao giá trị trên mỗi con heo thương phẩm và hỗ trợ mô hình lợi nhuận bền vững hơn, dẫn dắt bởi thương hiệu.
 - Tăng trưởng biên lợi nhuận sau thuế thấp hơn tăng trưởng EBIT, chủ yếu do trong quý I/2025 có ghi nhận một khoản thu nhập không tiền mặt và không thường xuyên, liên quan đến một phần lợi ích từ việc đàm phán lại hợp đồng thương mại dài hạn với nhà cung cấp.
- **Phuc Long Heritage** ("PLH") ghi nhận doanh thu thuần đạt 569 tỷ đồng trong quý I/2026, tăng 34,0% so với cùng kỳ. Biên EBITDA đạt 20,8%, trong khi lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số tăng gấp 1,6 lần so với cùng kỳ, với biên lợi nhuận ròng đạt 10,3%, cải thiện 260 điểm cơ bản. Tăng trưởng được thúc đẩy bởi kênh giao hàng mở rộng và năng suất tại cửa hàng cải thiện rõ nét, với

doanh thu trung bình ngày LFL (ADS) của các cửa hàng tiêu chuẩn đạt 26,3 triệu đồng, tăng 21,2% so với cùng kỳ.

- Doanh thu từ kênh giao hàng tăng 67,2% so với cùng kỳ trong quý I/2026, đóng góp 32,7% doanh thu bán lẻ, tăng 690 điểm cơ bản so với cùng kỳ. Kênh giao hàng đã mở rộng các dịp tiêu dùng vượt ra ngoài nhu cầu tại cửa hàng và tiếp tục là động lực tăng trưởng doanh thu quan trọng, được hỗ trợ bởi hợp tác ngày càng sâu rộng với các nền tảng giao hàng nhằm gia tăng độ phủ và sự thuận tiện cho người tiêu dùng.
- Doanh thu ngành hàng đồ uống tăng 32,6% so với cùng kỳ và chiếm 85,7% doanh thu bán lẻ² trong quý I/2026. Quan trọng hơn, tăng trưởng này không chỉ đến từ riêng ngành hàng đồ uống, mà còn phản ánh sự cải thiện rộng hơn về năng suất vận hành cửa hàng và trải nghiệm khách hàng, qua đó giúp gia tăng lưu lượng khách và mức chi tiêu trên toàn hệ thống. Các ngành hàng thực phẩm, bao gồm bánh mì, bánh ngọt, kem và sữa chua, duy trì ổn định ở mức 7,9% doanh thu bán lẻ, tiếp tục hỗ trợ gia tăng giá trị giỏ hàng và đa dạng hóa các dịp tiêu dùng.
- PLH mở mới 3 cửa hàng tiêu chuẩn trong quý I/2026, nâng tổng số cửa hàng ngoài hệ thống WinCommerce lên 205 cửa hàng trên toàn quốc. PLH tiếp tục đặt mục tiêu mở mới từ 40 đến 50 cửa hàng trong năm 2026, với tiến độ mở rộng dự kiến tăng tốc trong nửa cuối năm. Trong khi đó, doanh thu trung bình ngày LFL (ADS) của mô hình cửa hàng tiêu chuẩn³ đạt 26,3 triệu đồng, tăng 21,2% so với cùng kỳ.
- **Masan High-Tech Materials** (UPCOM: MSR) ghi nhận lợi nhuận sau thuế theo quý cao kỷ lục, đạt 537 tỷ đồng trong quý I/2026, so với khoản lỗ 222 tỷ đồng của quý I/2025, nhờ mặt bằng giá hàng hóa thuận lợi hơn, hiệu quả vận hành cải thiện và chi phí lãi vay thuần giảm xuống.
 - Doanh thu thuần đạt 2.993 tỷ đồng, tăng 114,9% so với cùng kỳ, được dẫn dắt bởi doanh thu APT đạt 2.445 tỷ đồng, tăng 3,2 lần so với cùng kỳ. Giá APT bình quân trong quý I/2026 đạt 1.865 USD/mtu và đạt 3.150 USD/mtu tại ngày 31/3/2026, so với giá định trong kế hoạch điều chỉnh năm 2026 của MSR ở mức khoảng 1.200 USD/mtu. Nếu mặt bằng giá hiện tại được duy trì trong phần còn lại của năm, MSR kỳ vọng đạt kết quả tài chính tích cực hơn đáng kể.
 - Biên EBITDA mở rộng lên 35,1%, tăng 540 điểm cơ bản so với cùng kỳ, nhờ giá APT cao hơn, kỷ luật chi phí và hiệu suất thu hồi vonfram cùng fluorspar được cải thiện, dù nguồn quặng đầu vào và công suất xử lý thấp hơn trong quý I/2026. Lợi nhuận sau thuế cũng cải thiện nhờ EBITDA tăng mạnh hơn và chi phí lãi vay giảm sau quá trình giảm nợ vay.
 - Công suất xử lý dự kiến phục hồi từ quý II/2026 và tăng mạnh hơn trong quý III/2026 sau khi giấy phép khai thác 28 triệu tấn được điều chỉnh, qua đó sản lượng quặng xử lý cả năm dự kiến vượt mức năm 2025.
 - MSR được kỳ vọng tạo ra dòng tiền hoạt động mạnh hơn và đẩy nhanh quá trình giảm đòn bẩy tài chính, với kế hoạch cập nhật cho thấy tỷ lệ nợ ròng trên EBITDA giảm từ 3,5 lần trong quý I/2026 xuống 1,7 lần vào cuối năm. Với giá định giá APT bình quân trên 1.500 USD/mtu, MSR đặt mục tiêu đưa tỷ lệ nợ ròng trên EBITDA về 0,1 lần vào cuối năm 2027 và thận trọng hơn là đạt trạng thái tiền mặt ròng dương vào cuối năm 2028. Điều này sẽ mở ra dư địa để giảm chi phí lãi vay, nâng cao chất lượng lợi nhuận và tạo tiềm năng chi trả cổ tức trong những năm tới.
 - Masan đã công bố kế hoạch chuyển niêm yết MSR sang sàn HOSE, nhằm nâng cao khả năng phản ánh giá trị nội tại, mở rộng cơ sở cổ đông, cải thiện thanh khoản và hỗ trợ thu hút nhà đầu tư chiến lược.
 - Để biết thêm chi tiết, vui lòng tham khảo báo cáo kết quả kinh doanh riêng của MSR được đăng tải trên website chính thức của công ty.
- Phần lợi nhuận mà Masan ghi nhận từ **Techcombank** ("TCB", HOSE: TCB) trong quý I/2026 đạt 1.316 tỷ đồng, tăng 11,8% so với cùng kỳ. Để biết thêm chi tiết về kết quả hoạt động của TCB, vui lòng tham khảo trên website chính thức của ngân hàng.

² Doanh thu bán lẻ không bao gồm doanh thu B2B từ nhóm hàng tiêu dùng đóng gói (CPG) của Phuc Long Heritage và doanh thu B2B từ bánh trung thu.

³ Cửa hàng Phúc Long mô hình tiêu chuẩn là các cửa hàng độc lập, không bao gồm các điểm bán được mở bên trong hệ thống WinCommerce.

Kết quả tài chính hợp nhất:

- **Doanh thu thuần:** Doanh thu thuần của Masan trong quý I/2026 đạt 24.020 tỷ đồng, tăng 27,1% so với cùng kỳ, được thúc đẩy bởi tăng trưởng doanh thu hai chữ số ở các mảng tiêu dùng – bán lẻ, cùng mức tăng mạnh từ Masan High-Tech Materials nhờ giá APT cao hơn.
- **EBITDA:** EBITDA đạt 4.976 tỷ đồng trong quý I/2026, tăng 24,3% so với cùng kỳ, được dẫn dắt bởi đã cải thiện lợi nhuận tại các mảng tiêu dùng – bán lẻ, MSR và Techcombank.
- **Lợi nhuận sau thuế (NPAT):** Lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số (Pre-MI) đạt 1.974 tỷ đồng, trong khi lợi nhuận sau thuế sau lợi ích cổ đông thiểu số (Post-MI) đạt 1.246 tỷ đồng trong quý I/2026, tương ứng tăng 100,8% và 216,6% so với cùng kỳ.
- **Điểm nhấn bảng cân đối kế toán:**
 - Tiền và các khoản tương đương tiền giảm xuống còn 13.232 tỷ đồng trong quý I/2026, giảm 24,5% so với mức 17.527 tỷ đồng tại năm tài chính 2025. Nguyên nhân chủ yếu đến từ chi trả cổ tức cho cổ đông thiểu số tại MCH, chi phí lãi vay và các khoản đầu tư thu nhập cố định nhằm tối ưu lợi suất theo chính sách quản trị ngân quỹ của Công ty. Mức giảm này được bù đắp một phần bởi dòng tiền hoạt động cải thiện và nguồn thu từ giao dịch thứ cấp trái phiếu do Công ty và công ty con phát hành.
 - Nợ vay hợp nhất tăng lên 65.037 tỷ đồng trong quý I/2026, tăng 1,2% so với mức 64.236 tỷ đồng tại năm tài chính 2025, chủ yếu do các giao dịch thứ cấp trái phiếu do Công ty và công ty con phát hành, cùng với vay ngắn hạn ròng nhằm hỗ trợ nhu cầu vốn lưu động.
 - Tỷ lệ Nợ ròng trên EBITDA 12 tháng gần nhất (LTM) tăng lên 2,84 lần trong quý I/2026, so với mức 2,70 lần⁴ tại năm tài chính 2025. Công ty vẫn duy trì trong cam kết không vượt quá 3,5 lần và đang đi đúng lộ trình giảm dần dần dài hạn hướng tới mức 2,0 lần.
 - MSR được kỳ vọng sẽ là động lực quan trọng thúc đẩy lộ trình giảm dần dần dài hạn tài chính này, nhờ mặt bằng giá hàng hóa thuận lợi và dòng tiền hoạt động mạnh hơn. Kế hoạch cập nhật cho thấy tỷ lệ nợ ròng trên EBITDA của MSR dự kiến giảm từ 3,5 lần trong quý I/2026 xuống còn 1,7 lần vào cuối năm. Với giả định giá APT bình quân trên 1.500 USD/mtu, MSR đặt mục tiêu đưa tỷ lệ nợ ròng trên EBITDA về 0,1 lần vào cuối năm 2027 và thậm trọng hơn là đạt trạng thái tiền mặt ròng dương vào cuối năm 2028.
 - Dòng tiền tự do (Free Cash Flow – “FCF”) 12 tháng gần nhất đạt 11.311 tỷ đồng tại thời điểm quý I/2026, tăng 21,5% so với năm tài chính 2025, nhờ dòng tiền hoạt động cải thiện tại các mảng tiêu dùng – bán lẻ và MSR, dù bị bù trừ một phần bởi chi đầu tư (capex) 12 tháng gần nhất tăng cao hơn. Riêng trong quý I/2026, capex đạt 447 tỷ đồng, tăng 28,5% so với cùng kỳ, nhằm phục vụ tăng trưởng và mở rộng hoạt động kinh doanh trên toàn hệ thống.

⁴ Vui lòng tham khảo mục Điểm nhấn bảng cân đối kế toán để biết thêm chi tiết.

Cập nhật tiến độ năm 2026:

% Tăng trưởng	Kết quả 1Q2026	Kịch bản cơ sở 2026	Kịch bản cao 2026	Tiến độ
MSN				
Doanh thu thuần	27,1%	15%	20%	Vượt mục tiêu
EBITDA	24,3%	15%	20%	Vượt mục tiêu
WCM				
Cửa hàng mở mới ⁵	225	1.000	1.500	Đạt mục tiêu
Doanh thu thuần	29,4%	15%	21%	Vượt mục tiêu
EBITDA	40,8%	33%	50%	Đạt mục tiêu
MCH				
Doanh thu thuần	13,1%	11%	15%	Đạt mục tiêu
EBITDA	11,7%	9%	14%	Đạt mục tiêu
MML				
Doanh thu thuần	19,8%	9%	14%	Vượt mục tiêu
EBITDA	75%	-16%	-14%	Vượt mục tiêu
PLH				
Doanh thu thuần	34,0%	22%	32%	Vượt mục tiêu
EBITDA	45,6%	5%	18%	Vượt mục tiêu
MSR				
Doanh thu thuần	114,9%	115%	173%	Đạt mục tiêu
EBITDA	154,2%	89%	121%	Vượt mục tiêu

Triển vọng sơ bộ 6 tháng đầu năm 2026:

Tiếp nối kết quả quý I/2026 cao kỷ lục, doanh thu và lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số của Masan ước đạt lần lượt 51.500 tỷ đồng và 4.600 tỷ đồng trong nửa đầu năm 2026, tăng tương ứng 38% và 76% so với cùng kỳ.

Ở nền tảng tiêu dùng – bán lẻ, tăng trưởng trong nửa đầu năm 2026 được kỳ vọng tiếp tục lan tỏa trên toàn hệ sinh thái: WCM dự kiến đạt tăng trưởng doanh thu 27% so với cùng kỳ, được hỗ trợ bởi tăng trưởng LFL và 700 cửa hàng mở mới, trong khi biên NPAT cải thiện 120 điểm cơ bản lên 1,5%, dù biên lợi nhuận quý II thấp hơn quý trước do yếu tố mùa vụ tiêu dùng và chi phí năng lượng cao hơn; MCH được kỳ vọng đạt tăng trưởng doanh thu 21% với biên NPAT ở mức 20%, nhờ Retail Supreme, tái tung các thương hiệu chủ lực và quản trị doanh thu kỷ luật; doanh thu của MML dự kiến tăng 18% so với cùng kỳ, với EBIT tăng gấp 2,1 lần, được thúc đẩy bởi đà tăng của mảng thịt tươi và thịt chế biến; doanh thu của PLH dự kiến tăng 33% so với cùng kỳ, với EBIT tăng 58%, được hỗ trợ bởi tăng trưởng LFL, kênh giao hàng, chương trình hội viên và tiến độ mở mới cửa hàng tăng tốc trong quý II.

MSR được kỳ vọng tiếp tục đóng góp đáng kể vào lợi nhuận hợp nhất và quá trình giảm đòn bẩy tài chính. Dựa trên kết quả tháng 4, lợi nhuận quý II/2026 của MSR ước đạt khoảng 690 tỷ đồng, phản ánh mức cải thiện nhẹ so với quý trước. Đóng góp lợi nhuận được kỳ vọng sẽ tăng mạnh hơn trong nửa cuối năm 2026 khi sản lượng quảng xử lý phục hồi và tăng tốc từ quý III/2026 sau khi giấy phép khai thác 28 triệu tấn được điều chỉnh.

MSN kỳ vọng tạo ra dòng tiền hoạt động mạnh hơn trong nửa đầu năm 2026, ước đạt khoảng 6.200 tỷ đồng, tăng khoảng 60% so với cùng kỳ, được hỗ trợ bởi lợi nhuận cải thiện tại các công ty thành viên và kỷ luật vốn lưu động tiếp tục được duy trì. Điều này cũng cố gắng nỗ lực của MSN trong việc tái đầu tư vào các mảng tăng trưởng tiêu dùng – bán lẻ có hiệu quả sử dụng vốn cao, giảm đòn bẩy tài chính và gia tăng sự linh hoạt trong việc đánh giá các phương án hoàn vốn cho cổ đông, bao gồm chi trả cổ tức, phù hợp với định hướng ưu tiên củng cố bảng cân đối kế toán.

⁵ Đây là số lượng cửa hàng mở mới thuần.



Kế hoạch năm 2026 so với kết quả thực hiện năm 2025:

Tỷ VNĐ	FY2025A	2026E	2026E	Tăng trưởng	Tăng trưởng
		Kịch bản cơ sở	Kịch bản cao	Kịch bản cơ sở	Kịch bản cao
Doanh thu	81.621	93.500	98.000	15%	20%
WCM	38.979	45.000	47.000	15%	21%
MCH	30.557	33.800	35.000	11%	15%
MML	9.230	10.100	10.500	9%	14%
PLH	1.891	2.300	2.500	22%	32%
MSR ⁶	7.443	16.000	20.300	115%	173%
EBITDA	17.274	19.800	20.700	15%	20%
WCM	1.793	2.383	2.688	33%	50%
MCH	8.005	8.710	9.120	9%	14%
MML	976	818	837	-16%	-14%
PLH	354	370	418	5%	18%
MSR	2.171	4.100	4.800	89%	121%
NPAT Pre-MI	6.764	7.250	7.900	7%	17%

Kế hoạch kinh doanh năm 2026 của Công ty và các công ty con trọng yếu vẫn đang chờ các phê duyệt nội bộ theo quy trình thông thường và có thể được điều chỉnh. Masan Group dự báo doanh thu thuần hợp nhất năm 2026 đạt từ 93.500 tỷ đồng đến 98.000 tỷ đồng, tương ứng mức tăng trưởng 15% đến 20% so với cùng kỳ. Lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số (NPAT Pre-MI) dự kiến đạt từ 7.250 tỷ đồng đến 7.900 tỷ đồng, tương ứng mức tăng trưởng 7% đến 17% so với năm trước.

⁶ Sau ngày phát hành báo cáo kết quả kinh doanh này, Masan High-Tech Materials đã công bố tài liệu Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 vào ngày 26/3/2026, trong đó có tờ trình xin ý kiến cổ đông về việc điều chỉnh kế hoạch kinh doanh năm 2026. Đề xuất này phản ánh diễn biến tăng mạnh của giá APT trong hai tháng đầu năm 2026 so với các giả định giá APT được sử dụng trong quá trình lập ngân sách trước đó. Tuy nhiên, Masan Group hiện chưa điều chỉnh kế hoạch kinh doanh năm 2026 đã công bố trước đó và tiếp tục duy trì quan điểm thận trọng, đồng thời theo dõi sát diễn biến địa chính trị toàn cầu cùng các tác động tiềm ẩn đến lạm phát, rủi ro chuỗi cung ứng, chi phí đầu vào, xu hướng lãi suất, sức mua và tâm lý tiêu dùng. Tính đến thời điểm phát hành báo cáo này, MSN đã quản trị hiệu quả các rủi ro nêu trên và hoạt động kinh doanh của Tập đoàn chưa ghi nhận ảnh hưởng trọng yếu.

Kết quả tài chính hợp nhất 1Q2026⁷

Kết quả kinh doanh

Tỷ VNĐ	1Q2026	1Q2025	Tăng
Doanh thu thuần	24.020	18.897	27%
Masan Consumer Corporation	8.472	7.489	13%
WinCommerce	11.363	8.785	29%
Masan MEATLife	2.479	2.070	20%
Phuc Long Heritage	569	424	34%
Masan High-Tech Materials	2.993	1.393	115%
Lợi nhuận gộp	7.906	6.194	28%
Masan Consumer Corporation	3.956	3.500	13%
WinCommerce	2.569	2.058	25%
Masan MEATLife	722	571	26%
Phuc Long Heritage	389	294	32%
Masan High-Tech Materials	917	146	526%
SG&A	(5.459)	(4.559)	20%
Masan Consumer Corporation	(2.051)	(1.777)	15%
WinCommerce	(2.314)	(1.919)	21%
Masan MEATLife	(538)	(510)	5%
Phuc Long Heritage	(304)	(244)	25%
Masan High-Tech Materials	(95)	(39)	147%
EBITDA	4.976	4.003	24%
Masan Consumer Corporation	2.142	1.919	12%
WinCommerce	510	362	41%
Masan MEATLife	311	178	75%
Phuc Long Heritage	118	81	46%
Masan High-Tech Materials	1.050	413	154%
Techcombank	1.316	1.177	12%
Lợi nhuận/Chi phí tài chính thuần	(1.470)	(1.306)	13%
Thu nhập tài chính	453	577	-21%
Chi phí tài chính	(1.923)	(1.883)	2%
Thu nhập / (Chi phí) khác	1	(297)	-100%
Thuế TNDN	(347)	(239)	45%
LNST trước lợi ích Cổ đông thiểu số	1.974	983	101%
Masan Consumer Corporation	1.800	1.614	12%
WinCommerce	204	58	251%
Masan MEATLife	147	116	27%
Phuc Long Heritage	78	43	81%
Masan High-Tech Materials	537	(222)	-342%
LNST sau lợi ích Cổ đông thiểu số	1.246	393	217%

⁷ Các số liệu tài chính dựa trên các số liệu quản lý chưa được soát xét và phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam. Để ngắn gọn và đơn giản, phân tích phân khúc chỉ bao gồm các mảng kinh doanh trọng yếu và không hiển thị tất cả các mảng kinh doanh của Masan (chẳng hạn như WinEco, Mobicast, v.v.) nhưng tác động tài chính của chúng được phản ánh trong số liệu tài chính hợp nhất của Masan.

Bảng cân đối kế toán

Tỷ VNĐ	1Q2026	FY2025	FY2025
		<i>After</i>	<i>Before⁸</i>
Tiền và các khoản tương đương tiền ⁹	13.232	17.527	17.482
Nợ vay	65.037	64.236	64.877
Nợ ngắn hạn	25.198	24.331	24.331
Nợ dài hạn	39.840	39.905	40.546
Tổng tài sản	130.718	128.322	128.963
Tổng vốn chủ sở hữu	46.263	45.079	45.079
Tổng Vốn Chủ Sở Hữu (không bao gồm lợi ích cổ đông thiểu số)	36.595	35.348	35.348
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (triệu cổ phiếu)	1.446	1.446	1.446

Các chỉ số tài chính tiêu biểu

Tỷ VNĐ	1Q2026	FY2025	FY2025
		<i>After</i>	<i>Before</i>
Net Debt to EBITDA ¹⁰	2,84x	2,70x	2,74x
ROAA	6%	5%	5%
ROAE	15%	13%	13%
FFO ¹¹ to Debt	18%	13%	13%
LTM FCF ¹²	11.311	9.309	9.309
Vòng quay tiền mặt	28	28	30
Số ngày tồn kho ¹³	65	70	72
Số ngày phải thu ¹⁴	5	5	5
Số ngày phải trả	42	47	47
LTM CAPEX	(1.977)	(1.879)	(1.879)

⁸ Theo Thông tư 99/2025/TT-BTC, thay thế Thông tư 200/2014/TT-BTC, các khoản lãi dồn tích từ tiền gửi có kỳ hạn dưới ba tháng được phân loại lại từ Các khoản phải thu ngắn hạn khác sang Tiền và các khoản tương đương tiền. Đồng thời, phí thu xếp vốn vay hiện được ghi nhận vào Vay nợ thay vì Chi phí trả trước dài hạn. Trên cơ sở điều chỉnh lại số liệu năm 2025, thay đổi này làm tăng số dư Tiền và các khoản tương đương tiền và giảm Vay dài hạn, qua đó đưa tỷ lệ Nợ ròng/EBITDA xuống 2,7 lần theo Thông tư 99/2025/TT-BTC, so với mức 2,74 lần theo Thông tư 200/2014/TT-BTC.

⁹ Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm chứng khoán kinh doanh và tiền gửi có kỳ hạn từ 3 đến 12 tháng.

¹⁰ Tỷ lệ Nợ ròng/EBITDA được tính dựa trên khái niệm Tiền và các khoản tương đương tiền nêu tại chú thích số 10.

¹¹ FFO: Nguồn tiền từ hoạt động kinh doanh trong 12 tháng gần nhất (LTM) được tính trên cơ sở EBITDA, loại trừ phần đóng góp từ Techcombank, đồng thời điều chỉnh theo chi phí tài chính thuần và thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp trong kỳ báo cáo.

¹² FCF: Dòng tiền tự do trong 12 tháng gần nhất (LTM) được tính từ EBITDA, loại trừ phần đóng góp từ Techcombank, đồng thời điều chỉnh theo biến động vốn lưu động, thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp trong kỳ báo cáo và chi tiêu vốn (CAPEX).

¹³ Số ngày tồn kho được tính dựa trên số dư hàng tồn kho chia cho giá vốn hàng bán của 12 tháng gần nhất (LTM).

¹⁴ Số ngày phải thu và phải trả được tính dựa trên số dư các khoản liên quan đến hoạt động kinh doanh (loại trừ các khoản không liên quan đến hoạt động vận hành), lần lượt chia cho doanh thu thuần 12 tháng gần nhất (LTM) và giá vốn hàng bán 12 tháng gần nhất (LTM).

GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (“Masan” hoặc “Tập đoàn”) tin vào triết lý “doing well by doing good”. Sứ mệnh của Tập đoàn là cung cấp các sản phẩm và dịch vụ vượt trội cho 100 triệu người dân Việt Nam và trên thế giới, để họ chi trả ít hơn cho các nhu cầu cơ bản hàng ngày. Masan hiện thực hóa tầm nhìn này bằng cách thúc đẩy năng suất thông qua những phát kiến mới, áp dụng công nghệ, xây dựng thương hiệu mạnh và tập trung hiện thực hóa những cơ hội lớn gắn với cuộc sống hằng ngày của đại đa số người dân.

Các Công ty thành viên và liên kết của Tập đoàn Masan là những Công ty dẫn đầu các lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh, thịt có thương hiệu, bán lẻ, chuỗi F&B, dịch vụ tài chính, viễn thông và sản xuất vật liệu công nghiệp có giá trị gia tăng. Đây là những lĩnh vực đang tăng trưởng cao của nền kinh tế Việt Nam.

Dành cho Nhà đầu tư/Chuyên viên phân tích

Trịnh Thái Sơn
T: +84 28 6256 3862
E: ir@msn.masangroup.com

Dành cho Truyền thông

Phạm Vân
T: +84 28 6256 3862
E: pr@msn.masangroup.com

Thông cáo báo chí này có những nhận định về tương lai trong các kỳ vọng dự định hoặc chiến lược của Masan có thể liên quan đến những rủi ro và sự không chắc chắn. Những nhận định tương lai này bao gồm cả những kỳ vọng của Masan có chứa đựng những rủi ro, sự không chắc chắn và những yếu tố minh định hoặc tiềm ẩn nằm ngoài tầm kiểm soát của Masan có thể khiến cho kết quả thực tế trong hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính hoặc thành tích của Masan khác biệt rất lớn so với những nội dung được trình bày hoặc ngầm định trong các nhận định tương lai. Người đọc không nên xem những nhận định tương lai này là dự đoán sự kiện sẽ xảy ra hoặc lời hứa về hiệu quả trong tương lai.

