

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

Số: 255/2026
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 27 tháng 07 năm 2026
Ho Chi Minh City, July 27, 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 2/2026 và 6 tháng đầu năm 2026**

Contents of disclosure: Immediate release on business results in the second quarter and 6 months of 2026

3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty vào ngày 27/07/2026 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 July 27, 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 at 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

Nhờ Hệ điều hành Tiêu dùng và MSR, Masan lãi quý II kỷ lục, nâng mục tiêu lợi nhuận cả năm

TP. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 7 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 công bố phần nhận định của Ban Điều hành về kết quả hoạt động kinh doanh quý II (“2Q2026”, “2Q”) và 6 tháng đầu năm 2026 (“1H2026”, “1H”).

Điểm nhấn Quý II/2026:

- **Masan** đề xuất nâng khoảng 46% mục tiêu lợi nhuận sau thuế trước lợi ích cổ đông thiểu số (NPAT Pre-MI) theo kịch bản cao năm 2026 lên 11.500 tỷ đồng. Theo đó, lợi nhuận sau thuế sau lợi ích cổ đông thiểu số (NPAT Post-MI) dự kiến đạt khoảng 8.000 tỷ đồng, gấp khoảng 2,0 lần so với năm trước.
 - Triển vọng điều chỉnh tương ứng với EBITDA dự kiến đạt khoảng 23.000 tỷ đồng trong năm nay.
 - Khi mỗi mảng kinh doanh đều có khả năng tự tài trợ cho tăng trưởng và bắt đầu đóng góp dòng tiền về Tập đoàn, Masan sẽ ưu tiên sử dụng dòng tiền tự do để giảm đòn bẩy, tái đầu tư và mở rộng dự địa chỉ trả cổ tức cũng như mua lại cổ phiếu trong thời gian tới.
- MSN ghi nhận lợi nhuận cao kỷ lục, với NPAT Pre-MI trong quý II và 6 tháng đầu năm lần lượt gấp 2,3 lần và 2,2 lần so với cùng kỳ.
 - NPAT Post-MI, phần lợi nhuận trực tiếp thuộc về cổ đông MSN, tăng gấp 3,0 lần so với cùng kỳ trong 6 tháng đầu năm.
 - Quá trình giảm đòn bẩy tiếp tục tăng tốc khi tỷ lệ nợ ròng/EBITDA của Tập đoàn giảm từ 2,7 lần vào cuối năm 2025 xuống 2,4 lần.
- Hệ điều hành Tiêu dùng (“cOS”), nền tảng tiêu dùng tích hợp của Masan, ghi nhận tăng trưởng doanh thu đồng đều trên toàn nền tảng, đạt khoảng 21% so với cùng kỳ trong quý II.
 - **WinCommerce (“WCM”)**, Nền tảng Bán lẻ của Masan, tiếp tục chuyển hóa quy mô thành lợi nhuận, với doanh thu quý II tăng khoảng 27% và NPAT Pre-MI tăng gấp 14 lần so với cùng kỳ.
 - **Masan Consumer (HOSE: MCH, “MCH”)**, Nền tảng Thương hiệu của Masan, ghi nhận tăng trưởng hai chữ số cả doanh thu và lợi nhuận, chủ yếu được dẫn dắt bởi sản lượng, qua đó hỗ trợ lợi suất cổ tức¹ lên tới 3–4%.
- **Masan High-Tech Materials (UPCOM: MSR, “MSR”)**, nền tảng vật liệu chiến lược toàn cầu của Tập đoàn, nâng NPAT Pre-MI từ mức 6 tỷ đồng (quý II/2025) lên mức kỷ lục 1.666 tỷ đồng (quý II/2026), trong bối cảnh vonfram dẫn dắt đà tăng giá của nhóm vật liệu thiết yếu phục vụ AI.
 - Tỷ lệ nợ ròng/EBITDA của MSR đang trên lộ trình giảm xuống khoảng 1,7 lần vào cuối năm, mở ra dự địa chỉ trả cổ tức bằng tiền mặt từ năm 2027.

Bình luận về kết quả kinh doanh:

- **Đại Kết Nối: Khi thương hiệu, bán lẻ và số hóa cùng tạo nên sức mạnh tăng trưởng**
 - Như đã được chia sẻ tại Đại hội đồng Cổ đông năm 2026, Hệ điều hành Tiêu dùng (cOS) kết nối Nền tảng Bán lẻ, Thương hiệu và Số hóa. Đây là sự kết hợp độc đáo, giúp Masan gia tăng khả năng nắm bắt giá trị trên toàn bộ chuỗi tiêu dùng.

¹ Dựa trên mức cổ tức tối đa 5.000 đồng/cổ phiếu đã được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt. Mức chi trả thực tế sẽ phụ thuộc vào kết quả kinh doanh năm 2026. Giá cổ phiếu giả định ở mức 130.000 đồng/cổ phiếu.

- cOS² có khả năng tự tài trợ cho tăng trưởng, tạo ra ROE khoảng 20,7%. Với vị thế là nền tảng tiêu dùng tích hợp duy nhất có quy mô lớn, cOS còn nhiều dư địa để tăng trưởng trong dài hạn.
- Kết quả kinh doanh quý II/2026 của Masan được dẫn dắt bởi cOS, nền tảng tiêu dùng nơi các mảng kinh doanh kết nối và hỗ trợ lẫn nhau – cùng với MSR:
 - cOS, nơi các Nền tảng Thương hiệu, Bán lẻ và Số hóa của Masan vận hành như một thể thống nhất, ghi nhận doanh thu tăng trưởng 20,5%, đạt 20.059 tỷ đồng, NPAT Pre-MI đạt 3.356 tỷ đồng, tăng 26,2% so với cùng kỳ.
 - Trong đó, Techcombank (“TCB”) đóng góp 1.450 tỷ đồng vào lợi nhuận của Masan trong quý II, tăng 19,2% so với cùng kỳ, tiếp tục là nguồn đóng góp ổn định vào chất lượng lợi nhuận của Tập đoàn.
 - MSR, nền tảng vật liệu chiến lược toàn cầu của Tập đoàn, đóng góp 1.666 tỷ đồng NPAT Pre-MI trong quý II/2026, tăng mạnh từ mức 6 tỷ đồng trong quý II/2025. Kết quả này phản ánh nguồn lợi nhuận bằng ngoại tệ được thúc đẩy bởi giá APT tăng cao.
- **Nền tảng Bán lẻ: Tăng trưởng quy mô đi cùng lợi nhuận**
 - Trong lĩnh vực bán lẻ hiện đại, WCM ghi nhận doanh thu quý II/2026 đạt 11.629 tỷ đồng, tăng 27,4% so với cùng kỳ; NPAT Pre-MI đạt 142 tỷ đồng, tăng gấp 14 lần. Kết quả được thúc đẩy bởi mở rộng mạng lưới, lưu lượng khách hàng gia tăng và hiệu quả vận hành theo quy mô. Tăng trưởng doanh thu 6 tháng đầu năm vượt ngưỡng cao trong kế hoạch cả năm, với đà tăng trưởng được kỳ vọng tiếp tục trong nửa cuối năm, giai đoạn có yếu tố mùa vụ thuận lợi hơn.
 - **Mở rộng gắn liền với hiệu quả:** WCM mở mới thêm 324 cửa hàng trong quý II/2026, nâng tổng số cửa hàng trên toàn quốc lên 5.141, bám sát mục tiêu mở mới từ 1.000–1.500 cửa hàng trong cả năm. Hơn 90% số cửa hàng mở mới trong quý đã đạt điểm hòa vốn EBITDA ở cấp độ cửa hàng ngay trong quý.
 - **Tăng trưởng trên cùng cửa hàng được dẫn dắt bởi lưu lượng khách:** Mô hình minimart ghi nhận tăng trưởng LFL 12,4%, đánh dấu quý thứ tám liên tiếp duy trì mức tăng trưởng hai chữ số. Mô hình siêu thị đạt tăng trưởng LFL 16,3%, nhờ chương trình nâng cấp cửa hàng và năng suất điểm bán được cải thiện.
 - **Minimart nông thôn tiếp tục là động lực tăng trưởng chủ lực:** Doanh thu trung bình ngày (ADS) của minimart nông thôn đã đạt khoảng 90% mức của minimart đô thị, cho thấy khả năng mở rộng hiệu quả của mô hình tại những thị trường còn nhiều dư địa. Mô hình này ghi nhận tăng trưởng LFL 26% và chiếm khoảng 80% số cửa hàng mở mới trong quý.
 - **Khả năng sinh lời tiếp tục cải thiện:** Biên lợi nhuận ròng quý II tăng 110 điểm cơ bản so với cùng kỳ, đạt 1,2%, nhờ hiệu quả quy mô và kỷ luật chi phí. Biên lợi nhuận giảm so với quý trước do chi phí năng lượng tăng theo mùa vụ, nhưng doanh thu vẫn duy trì ổn định so với quý I, cho thấy nhu cầu tiêu dùng tiếp tục vững chắc sau Tết. WCM duy trì trạng thái tiền mặt ròng dương, với vốn lưu động ròng ở mức 1 ngày, qua đó tạo nguồn lực cho mở rộng mà không gây áp lực lên bảng cân đối kế toán.
 - Tại kênh bán lẻ truyền thống (GT), Retail Supreme tiếp tục mở rộng và củng cố độ phủ trực tiếp của Masan. Doanh thu kênh GT của MCH tăng 10,6% so với cùng kỳ, với khoảng 550.000 điểm bán hoạt động; số SKU trên mỗi điểm bán đạt khoảng 5,8; và khoảng 43.000 điểm bán hiện phân phối từ sáu ngành hàng trở lên. Trọng tâm trong giai đoạn tiếp theo sẽ chuyển từ mở rộng số lượng điểm bán sang nâng cao năng suất trên mỗi điểm bán, tạo động lực cho chặng tăng trưởng tiếp theo của kênh GT.
 - Trong lĩnh vực bán lẻ F&B, Phúc Long Heritage (“PLH”) tiếp tục nhân rộng công thức tăng trưởng của Nền tảng Bán lẻ, ghi nhận doanh thu quý II/2026 đạt 550 tỷ đồng, tăng 26,9% so với cùng kỳ. Kết quả được thúc đẩy bởi tăng trưởng của kênh giao hàng, năng suất tại cửa hàng cải thiện và chiến lược mở rộng mạng lưới có kỷ luật:

² cOS: Hệ điều hành Tiêu dùng – nền tảng vận hành tích hợp của Masan, kết nối mạng lưới bán lẻ, các thương hiệu và hoạt động triển khai dựa trên dữ liệu trên cả kênh bán lẻ hiện đại và bán lẻ truyền thống. cOS bao gồm WinCommerce, Masan Consumer, Masan MEATLife, Phúc Long Heritage và Techcombank.

- Doanh thu trung bình ngày trên cùng cửa hàng (LFL ADS) của mô hình cửa hàng tiêu chuẩn đạt 26,2 triệu đồng, tăng 18,5% so với cùng kỳ, phản ánh hiệu quả kinh tế trên mỗi cửa hàng ngày càng cải thiện.
- PLH mở mới 15 cửa hàng tiêu chuẩn trong quý II/2026, nâng tổng số cửa hàng độc lập trên toàn quốc lên 220, không bao gồm các kiosk trong hệ thống WCM. Doanh nghiệp đang bám sát mục tiêu mở mới từ 40–50 cửa hàng trong năm 2026, với phần lớn số cửa hàng dự kiến được mở trong nửa cuối năm.
- **Nền tảng Thương hiệu: Cao cấp hóa và mở rộng thị phần trong chi tiêu tiêu dùng hàng ngày**
 - MCH ghi nhận doanh thu quý II/2026 đạt 7.165 tỷ đồng, tăng 14,2% so với cùng kỳ và bám sát kế hoạch cả năm 2026. Tăng trưởng chủ yếu được dẫn dắt bởi sản lượng, tăng 12,5%, cho thấy nhu cầu tiêu dùng nền tảng duy trì vững chắc sau khi MCH hoàn tất quá trình chuyển đổi hệ thống phân phối trong năm 2025. Tăng trưởng đến từ ba động lực:
 - **Cao cấp hóa danh mục**, được dẫn dắt bởi CHIN-SU với doanh thu tăng 27,0% và Omachi tăng 17,8% so với cùng kỳ, qua đó tiếp tục nâng tỷ trọng các sản phẩm cao cấp trong cơ cấu doanh thu.
 - **Mở rộng thị phần**, với sự phục hồi của Nam Ngư khi sản lượng nước mắm tăng ở mức một chữ số cao so với cùng kỳ; Kokomi duy trì vững chắc vị thế trong phân khúc phổ thông dù thị trường mì ăn liền đại chúng suy giảm; và ngành hàng Đồ uống đóng chai quay trở lại tăng trưởng, đạt 17,8%.
 - **Các động lực tăng trưởng mới**, trong đó ngành hàng Hóa mỹ phẩm (HPC) tăng 32,5% so với cùng kỳ, chủ yếu nhờ sản lượng. Kết quả được dẫn dắt bởi Chanté và Homey trên nền doanh thu còn nhỏ nhưng đang mở rộng nhanh chóng. Mảng Kinh doanh Quốc tế cũng ghi nhận mức tăng trưởng 24,0%.
 - **Chi phí logistics ảnh hưởng đến biên lợi nhuận ròng:** Biên lợi nhuận gộp nhìn chung duy trì ổn định so với cùng kỳ ở mức 44,6%, trong khi biên lợi nhuận ròng giảm 80 điểm cơ bản xuống 20,7%. Nguyên nhân chủ yếu đến từ chi phí logistics tăng 120 điểm cơ bản, lên 4,4% doanh thu.
 - **Mở rộng công thức xây dựng thương hiệu sang ngành hàng đạm động vật: Masan MEATLife (UPCOM: MML, “MML”)** ghi nhận doanh thu quý II đạt 2.683 tỷ đồng và NPAT Pre-MI đạt 191 tỷ đồng, tương ứng biên lợi nhuận sau thuế (LNST) 7,1%. Trên cơ sở so sánh tương đồng, sau khi loại trừ khoản lợi nhuận không bằng tiền phát sinh từ việc đàm phán lại thỏa thuận dài hạn với nhà cung cấp trong năm 2025, biên LNST tăng 480 điểm cơ bản so với cùng kỳ. Doanh thu thịt tươi tăng 15,2%, trong khi thịt chế biến tăng 34,7% và chiếm 37,6% tổng doanh thu. Kết quả này tiếp tục khẳng định sự chuyển dịch sang mô hình kinh doanh đạm động vật có biên lợi nhuận cao hơn, được dẫn dắt bởi thương hiệu.
 - **WCM là kênh hiện thực hóa chiến lược:** Tổng doanh thu của MML qua hệ thống WCM tăng 30,5% so với cùng kỳ. Doanh thu trung bình ngày trên mỗi cửa hàng WCM hiện hữu đạt 2,6 triệu đồng, tăng 18,9%, phản ánh hiệu quả khai thác mạng lưới ngày càng cao.
 - **Đổi mới trở thành năng lực tăng trưởng có thể nhân rộng:** Heo Cao Bồi tăng trưởng 21,2% và Ponnies tăng 45,5% so với cùng kỳ. Doanh thu³ từ các sản phẩm đổi mới đóng góp 37,5% doanh thu sản phẩm có thương hiệu⁴, cho thấy các sản phẩm mới đang từng bước trở thành một động lực tăng trưởng bền vững.
- **Nền tảng Số hóa: Công nghệ nâng cao năng suất trên toàn nền tảng.**
 - Công cụ đánh giá vị trí đang chuyển mình từ một nền tảng dữ liệu thành nền tảng vận hành phục vụ mở rộng mạng lưới cửa hàng. Công cụ này không chỉ xác định địa điểm mở mới phù hợp mà còn quản lý toàn bộ quy trình mở cửa hàng từ đầu đến cuối.

³ Doanh thu từ các sản phẩm đổi mới bao gồm doanh thu từ các sản phẩm ra mắt trong năm 2026 và phần đóng góp tiếp tục từ các sản phẩm đổi mới được giới thiệu trong giai đoạn 2024–2025.

⁴ Mảng thịt có thương hiệu bao gồm thịt tươi và thịt chế biến.

- Công cụ đánh giá sản phẩm đã được kiểm chứng tại MEATDeli, giúp doanh thu tăng 4%. Kết quả này hiện đang được nhân rộng thành mô hình tự động xây dựng danh mục hàng hóa trên toàn mạng lưới.
- WINARE đặt mục tiêu hoàn tất giai đoạn đầu tiên trong quý III/2026, đưa 90% giá trị đơn hàng lên hệ thống đặt hàng tập trung và số hóa. Mỗi 10% gia tăng tỷ lệ đặt hàng tự động mang lại khoản tiết kiệm khoảng 100 tỷ đồng mỗi năm. Trong 12 tháng tiếp theo, trọng tâm sẽ chuyển sang tối ưu vận hành, bao gồm giảm số ngày tồn kho và tỷ lệ hao hụt hàng hóa.
- **MSR: Nền tảng vật liệu chiến lược toàn cầu thúc đẩy khả năng tạo dòng tiền của Masan**
 - MSR ghi nhận bước tiến mạnh mẽ về lợi nhuận trong quý II/2026, với doanh thu đạt 8.138 tỷ đồng, tăng gấp 5,0 lần so với cùng kỳ; NPAT Pre-MI đạt 1.666 tỷ đồng, tăng mạnh so với mức 6 tỷ đồng trong quý II/2025. Kết quả được thúc đẩy bởi giá APT bình quân trong quý II đạt 3.245 USD/mtu⁵, cao hơn gấp đôi so với kịch bản kế hoạch ban đầu được trình tại Đại hội đồng Cổ đông, cùng hiệu quả vận hành được cải thiện.
 - **Vonfram dẫn dắt đà tăng giá của nhóm vật liệu thiết yếu phục vụ AI:** Việc mở rộng hạ tầng AI, gia tăng công suất bán dẫn và đầu tư vào các chương trình quốc phòng đã đưa giá APT bình quân quý II lên 3.245 USD/mtu. Đây là nền tảng tăng trưởng dài hạn của MSR, dựa trên vai trò của doanh nghiệp trong việc cung cấp nguồn vonfram an toàn ngoài Trung Quốc, thay vì chỉ phụ thuộc vào biến động giá hàng hóa.
 - **Sản lượng tinh luyện tăng trước, biên lợi nhuận theo sau:** EBITDA của MSR tăng gấp 4,4 lần so với cùng kỳ nhờ tối ưu công suất nhà máy bằng nguồn nguyên liệu vonfram mua ngoài trong giai đoạn chuyển tiếp tại khu khai thác phía Tây. Do nguồn nguyên liệu này có biên lợi nhuận thấp hơn, biên EBITDA tạm thời thu hẹp. Khi nguồn nguyên liệu nội bộ tăng trở lại, biên lợi nhuận và hiệu quả vận hành được kỳ vọng tiếp tục cải thiện, cho thấy dư địa tăng trưởng lợi nhuận vẫn chưa được phản ánh đầy đủ trong kết quả hiện tại.
 - **Quá trình giảm đòn bẩy đang tăng tốc:** Tỷ lệ nợ ròng/EBITDA của MSR dự kiến giảm từ 2,1 lần trong quý II/2026 xuống khoảng 1,7 lần vào cuối năm 2026 và tiến tới trạng thái tiền mặt ròng vào cuối năm 2027. Điều này sẽ giúp giảm chi phí lãi vay, nâng cao chất lượng lợi nhuận và mở ra khả năng bắt đầu chi trả cổ tức từ năm 2027.
 - **Chính sách thuế tạo đà tích cực:** Việc giảm thuế xuất khẩu đối với các sản phẩm fluorit và bismuth dự kiến giúp MSR tăng thêm khoảng 2,5 triệu USD lợi nhuận trong nửa cuối năm 2026, tương đương khoảng 5,0 triệu USD nếu tính trên cơ sở cả năm.
 - Trong quý II/2026, MSR đã công bố những bước tiến trong kế hoạch bổ sung tiềm năng khoảng 115 triệu tấn tài nguyên tại khu vực Núi Pháo mở rộng và Núi Chiếm. Nếu được các cơ quan quản lý phê duyệt, nguồn tài nguyên này có thể kéo dài thêm khoảng 20–30 năm hoạt động khai thác và chế biến.
 - Song song đó, quan hệ hợp tác với GBI bổ sung nguồn nguyên liệu từ đối tác đã được cam kết, hỗ trợ kế hoạch nâng công suất sản xuất oxit vonfram lên hơn 8.000 tấn WO₃.
 - Những bước tiến này tiếp tục khẳng định vị thế của MSR là một trong số ít nền tảng chế biến vonfram quy mô lớn ngoài Trung Quốc, đồng thời mở rộng vai trò của doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng vật liệu chiến lược toàn cầu.
 - Kế hoạch chuyển niêm yết sang sàn HOSE được kỳ vọng sẽ cải thiện thanh khoản, mở rộng khả năng tiếp cận thị trường và tăng cường kết nối với các nhà đầu tư chiến lược.

⁵ Giá giao ngay APT cao bình quân theo Fastmarkets trong quý II/2026.

Kết quả tài chính hợp nhất:

- **Doanh thu thuần** quý II/2026 đạt 28.118 tỷ đồng, tăng 53,5% so với cùng kỳ, được thúc đẩy bởi tăng trưởng hai chữ số trên toàn Hệ điều hành Tiêu dùng (cOS) và mức đóng góp tăng mạnh từ MSR nhờ giá APT thực tế cao hơn.
- **EBITDA** quý II/2026 đạt 7.014 tỷ đồng, tăng 87,1% so với cùng kỳ và đang trên lộ trình đạt khoảng 23.000 tỷ đồng vào cuối năm 2026, tương đương gần 1 tỷ USD.
- **Lợi nhuận sau thuế:** NPAT Pre-MI quý II/2026 đạt 3.800 tỷ đồng, gấp 2,3 lần so với cùng kỳ. Hiệu quả vận hành theo quy mô trên toàn nền tảng cùng chi phí tài chính thuần giảm đã giúp chuyển hóa tăng trưởng EBITDA thành mức tăng lợi nhuận nhanh hơn. NPAT Post-MI đạt 3.125 tỷ đồng, gấp 3,0 lần so với cùng kỳ.
- **Tiền và các khoản tương đương tiền** tại cuối quý II/2026 đạt 17.557 tỷ đồng, tăng 0,2% so với cuối năm 2025, khi dòng tiền hoạt động cải thiện mạnh, không chỉ đáp ứng đầy đủ nhu cầu vốn cho quá trình mở rộng mạng lưới có kỷ luật mà còn tạo thêm dư địa tiền mặt.
- **Tổng nợ hợp nhất** đạt 69.140 tỷ đồng, tăng 7,6% so với cuối năm 2025.
- **Tỷ lệ nợ ròng/EBITDA** 12 tháng gần nhất của Tập đoàn cải thiện từ 2,7 lần vào cuối năm 2025 xuống 2,4 lần tại quý II/2026. Tỷ lệ này tiếp tục nằm trong cam kết không vượt quá 3,5 lần và đang trên lộ trình rõ ràng hướng tới mục tiêu dài hạn 2,0 lần.
 - MSR là động lực chính thúc đẩy quá trình giảm đòn bẩy của Tập đoàn. Ngay cả với giả định thận trọng về giá APT ở mức 1.164–1.246 USD/mtu⁶, chưa bằng một nửa mức bình quân trong quý II/2026, MSR vẫn đang trên lộ trình đưa tỷ lệ nợ ròng/EBITDA riêng xuống 1,7 lần vào cuối năm 2026 và đạt trạng thái tiền mặt ròng trong năm 2027. Điều này sẽ giúp MSN đẩy nhanh tiến độ giảm đòn bẩy và mở rộng dư địa chi trả cổ tức trong tương lai.
- **Dòng tiền tự do** trong 12 tháng gần nhất đạt 9.103 tỷ đồng tại quý II/2026, giảm 2,2% so với cuối năm 2025.
- **Phân bổ vốn:** Khi mỗi mảng kinh doanh của Masan đều có khả năng tự tài trợ cho tăng trưởng, Tập đoàn sẽ ưu tiên phân bổ dòng tiền tự do theo thứ tự: (1) giảm đòn bẩy, hướng tới tỷ lệ nợ ròng trên EBITDA 2,0 lần; (2) tái đầu tư có kỷ luật vào các sáng kiến cOS mang lại hiệu quả sinh lời cao nhất; và (3) gia tăng lợi ích cho cổ đông. Khi đạt mục tiêu nợ ròng trên EBITDA, Hội đồng Quản trị dự kiến sẽ xem xét phương án chi trả cổ tức bằng tiền mặt và/hoặc chương trình mua lại cổ phiếu.



⁶ Kế hoạch được MSR trình tại Đại hội đồng Cổ đông được xây dựng dựa trên khoảng giá APT Low–High bình quân theo Fastmarkets từ 1.164–1.246 USD/mtu.

Kế hoạch kinh doanh đề xuất điều chỉnh năm 2026 so với kết quả thực tế năm 2025:

Tỷ đồng	Kết quả năm 2025	Kế hoạch năm 2026 cũ	Kế hoạch năm 2026 cũ	Kế hoạch năm 2026 mới	Kế hoạch năm 2026 mới	Tăng trưởng theo kế hoạch mới	Tăng trưởng theo kế hoạch mới
		Kịch bản cơ sở	Kịch bản cao	Kịch bản cơ sở	Kịch bản cao	Kịch bản cơ sở	Kịch bản cao
Doanh thu	81.621	93.500	98.000	98.000	105.000	20%	29%
WCM	38.979	45.000	47.000	45.000	47.000	15%	21%
MCH	30.557	33.800	35.000	33.800	35.000	11%	15%
MML	9.230	10.100	10.500	10.100	10.500	9%	14%
PLH	1.891	2.300	2.500	2.300	2.500	22%	32%
MSR	7.443	16.000	20.300	16.000	20.300	115%	173%
EBITDA	17.274	19.800	20.700	21.000	23.000	22%	33%
WCM	1.793	2.383	2.688	2.383	2.688	33%	50%
MCH	8.005	8.710	9.120	8.710	9.120	9%	14%
MML	976	818	837	818	837	-16%	-14%
PLH	354	370	418	370	418	5%	18%
MSR	2.171	4.100	4.800	4.100	4.800	89%	121%
NPAT Pre-MI	6.764	7.250	7.900	10.000	11.500	48%	70%

- Masan đang ghi nhận kết quả vượt kế hoạch sau 6 tháng đầu năm 2026, với NPAT Pre-MI đạt 5.773 tỷ đồng, hoàn thành 73% mục tiêu lợi nhuận cả năm 7.900 tỷ đồng theo kịch bản cao đã công bố trước đó. Kết quả tích cực này giúp Ban Điều hành thêm tự tin bước vào nửa cuối năm 2026.
- Dựa trên kết quả đã đạt được và đà tăng trưởng dự kiến tiếp tục trong nửa cuối năm, Masan đề xuất nâng kế hoạch năm 2026 lên 98.000–105.000 tỷ đồng doanh thu và 10.000–11.500 tỷ đồng NPAT Pre-MI. Kế hoạch điều chỉnh cần được cổ đông thông qua theo nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông bất thường. Kết quả thực tế sẽ phụ thuộc vào diễn biến giá hàng hóa, sức mua của người tiêu dùng, điều kiện thị trường và hiệu quả triển khai kế hoạch.

Cập nhật tiến độ năm 2026:

% Tăng trưởng	Kết quả 6T2026	Kịch bản cơ sở	Kịch bản cao	Trạng thái
MSN				
Doanh thu thuần - revised	40,1%	20%	29%	Vượt kế hoạch
EBITDA - revised	54,7%	22%	33%	Vượt kế hoạch
WCM				
NSO ⁷	549	1.000	1.500	Đúng tiến độ
Net Revenue	28,3%	15%	21%	Vượt kế hoạch
EBITDA	46,0%	33%	50%	Đúng tiến độ
MCH				
Doanh thu thuần	13,6%	11%	15%	Đúng tiến độ
EBITDA	11,9%	9%	14%	Đúng tiến độ
MML				
Doanh thu thuần	17,1%	9%	14%	Vượt kế hoạch
EBITDA	59,5%	-16%	-14%	Vượt kế hoạch
PLH				
Doanh thu thuần	30,4%	22%	32%	Đúng tiến độ
EBITDA	41,6%	5%	18%	Vượt kế hoạch
MSR				
Doanh thu thuần	270,2%	115%	173%	Vượt kế hoạch
EBITDA	262,9%	89%	121%	Vượt kế hoạch

⁷ Đây là số lượng cửa hàng mở mới thuần.

Kết quả tài chính hợp nhất⁸ quý II và 6 tháng đầu năm 2026:

Kết quả kinh doanh

Tỷ đồng	2Q2026	2Q2025	Growth	1H2026	1H2025	Growth
Doanh thu thuần	28.118	18.315	53,5%	52.137	37.212	40,1%
<i>Masan Consumer Corporation</i>	7.165	6.276	14,2%	15.637	13.764	13,6%
<i>WinCommerce</i>	11.629	9.130	27,4%	22.992	17.915	28,3%
<i>Masan MEATLife</i>	2.683	2.340	14,7%	5.162	4.409	17,1%
<i>Phuc Long Heritage</i>	550	434	26,9%	1.119	858	30,4%
<i>Masan High-Tech Materials</i>	8.138	1.614	404,1%	11.131	3.007	270,2%
Lợi nhuận gộp	8.911	5.689	56,6%	16.817	11.884	41,5%
<i>Masan Consumer Corporation</i>	3.193	2.769	15,3%	7.149	6.269	14,0%
<i>WinCommerce</i>	2.708	2.155	25,7%	5.277	4.212	25,3%
<i>Masan MEATLife</i>	767	638	20,1%	1.488	1.210	23,0%
<i>Phuc Long Heritage</i>	383	300	27,9%	772	594	30,1%
<i>Masan High-Tech Materials</i>	2.062	403	412,0%	2.979	549	442,5%
SG&A	(4.867)	(4.285)	13,6%	(10.326)	(8.845)	16,7%
<i>Masan Consumer Corporation</i>	(1.628)	(1.387)	17,4%	(3.679)	(3.165)	16,3%
<i>WinCommerce</i>	(2.505)	(2.069)	21,0%	(4.818)	(3.989)	20,8%
<i>Masan MEATLife</i>	(530)	(534)	-0,6%	(1.068)	(1.044)	2,3%
<i>Phuc Long Heritage</i>	(308)	(250)	23,0%	(612)	(494)	23,9%
<i>Masan High-Tech Materials</i>	(23)	(59)	-61,4%	(118)	(98)	20,5%
EBITDA	7.014	3.748	87,1%	11.990	7.751	54,7%
<i>Masan Consumer Corporation</i>	1.800	1.605	12,1%	3.942	3.524	11,9%
<i>WinCommerce</i>	477	314	51,9%	987	676	46,0%
<i>Masan MEATLife</i>	328	223	47,2%	639	400	59,5%
<i>Phuc Long Heritage</i>	110	80	37,4%	228	161	41,6%
<i>Masan High-Tech Materials</i>	2.492	563	342,7%	3.542	976	262,9%
<i>Techcombank</i>	1.450	1.216	19,2%	2.766	2.393	15,6%
Lợi nhuận/Chi phí tài chính thuần	(1.326)	(1.021)	29,9%	(2.796)	(2.326)	20,2%
<i>Thu nhập tài chính</i>	497	367	35,4%	922	944	-2,3%
<i>Chi phí tài chính</i>	(1.823)	(1.388)	31,4%	(3.718)	(3.270)	13,7%
<i>Thu nhập / (Chi phí) khác</i>	(31)	222	-113,9%	(29)	(75)	-61,0%
<i>Thuế TNDN</i>	(363)	(227)	59,9%	(709)	(466)	52,2%
LNST trước lợi ích Cổ đông thiểu số	3.800	1.619	134,7%	5.773	2.602	121,9%
<i>Masan Consumer Corporation</i>	1.484	1.347	10,2%	3.284	2.961	10,9%
<i>WinCommerce</i>	142	10	1300,5%	345	68	406,3%
<i>Masan MEATLife</i>	191	249	-23,2%	338	364	-7,2%
<i>Phuc Long Heritage</i>	67	43	55,5%	145	86	68,1%
<i>Masan High-Tech Materials</i>	1.666	6	27660,9%	2.202	(216)	-1121,8%
LNST sau lợi ích Cổ đông thiểu số	3.125	1.032	202,8%	4.371	1.426	206,6%

⁸ 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 đồng	1H2026	FY2025	FY2025
		<i>After</i>	<i>Before⁹</i>
Tiền và các khoản tương đương ¹⁰	17.557	17.527	17.482
Nợ vay	69.140	64.236	64.877
<i>Nợ ngắn hạn</i>	28.140	24.331	24.331
<i>Nợ dài hạn</i>	41.000	39.905	40.546
Tổng tài sản	142.957	128.322	128.963
Tổng vốn chủ sở hữu	49.567	45.079	45.079
<i>Tổng Vốn Chủ Sở Hữu (không bao gồm lợi ích cổ đông thiểu số)</i>	39.983	35.348	35.348
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (triệu cổ phiếu)	1.460 ¹¹	1.446	1.446

Các chỉ số tài chính tiêu biểu

Tỷ đồng	1H2026	FY2025	FY2025
		<i>After</i>	<i>Before</i>
Nợ ròng/EBITDA ¹²	2,40x	2,70x	2,74x
ROAA	7%	5%	5%
ROAE	19%	13%	13%
FFO ¹³ to Debt	19%	13%	13%
LTM FCF ¹⁴	9.103	9.309	9.309
Vòng quay tiền mặt	31	28	30
Số ngày tồn kho ¹⁵	76	70	72
Số ngày phải thu ¹⁶	8	5	5
Số ngày phải trả	54	47	47
LTM CAPEX	(2.087)	(1.879)	(1.879)

⁹ 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.

¹⁰ Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm chứng khoán kinh doanh và tiền gửi có kỳ hạn từ 3 đến 12 tháng.

¹¹ Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành đã bao gồm số cổ phiếu ESOP hoàn tất phát hành vào ngày 23/6/2026. Tuy nhiên, do Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp sửa đổi chưa được cấp tại ngày 30/6/2026, phần vốn cổ phần tăng thêm tương ứng chưa được ghi nhận trong báo cáo tài chính của MSN.

¹² Tỷ lệ Nợ ròng/EBITDA được tính dựa trên khái niệm Tiền và các khoản tương đương tiền nêu tại chú thích số 10.

¹³ 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.

¹⁴ 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).

¹⁵ 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).

¹⁶ 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 Văn

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.

