

**CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT**

Digitally signed by CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT  
DN: C=VN, S=THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH, CN=CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT,  
OID.0.9.2342.19200300.100.1.1=MST:0311609355  
Reason: I am the author of this document  
Location:  
Date: 2026.04.14 15:12:50+07'00'  
Foxit PDF Reader Version: 2024.2.2

**CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ  
KỸ THUẬT SỐ FPT  
FPT DIGITAL RETAIL  
JOINT STOCK COMPANY**

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

Số/No: 19.2026/FRT-FAF

Hà Nội, ngày 14 tháng 04 năm 2026

Hanoi, April 14, 2026

**CÔNG BỐ THÔNG TIN ĐỊNH KỲ  
PERIODIC INFORMATION DISCLOSURE**

Kính gửi/To: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước/ *State Securities Commission*;  
Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM/ *Ho Chi Minh City Stock Exchange*.

**1. Tên tổ chức/ Organization name: Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT/ *FPT Digital Retail Joint Stock Company***

- Mã chứng khoán/ *Ticker symbol*: FRT
- Địa chỉ trụ sở chính/ *Address*: 261 – 263 Khánh Hội, Phường Vĩnh Hội, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam/ *261-263 Khanh Hoi Street, Vinh Hoi Ward, HCMC, Vietnam*
- Điện thoại/ *Telephone*: 028 7302 3456 Fax: Không có/ *None*
- Email: [investor@fvt.vn](mailto:investor@fvt.vn) Website: <https://fvt.vn/>

**2. Nội dung thông tin công bố/ Content of information disclosure:**

Báo cáo thường niên năm 2025 (chi tiết theo file đính kèm)/ *The Annual Report for 2025 (as detailed in the attached file)*.

**3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 14 tháng 04 năm 2026 tại đường dẫn: <https://fvt.vn/quan-he-co-dong> mục Báo cáo thường niên.**

*This information was published on the Company's website on April 14, 2026, at the following link: <https://fvt.vn/en/investor-relations> under the Annual Report section.*



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 disclosed is accurate and we take full legal responsibility for the content of the published information./.*

**Nơi nhận/ Recipient:**

- Như trên/ *As above*;
- Lưu/ *Archived by*: VT, FAF/ *Admin, FAF*

**Tài liệu đính kèm/ Attachment:**

Báo cáo thường niên năm 2025/  
*The Annual Report for 2025.*

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC**  
**ORGANIZATION REPRESENTATIVE**  
Người được ủy quyền công bố thông tin  
*Authorized person for information disclosure*

**GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH**   
**CHIEF FINANCIAL OFFICER**



**PHẠM DUY HOÀNG NAM**  
**PHAM DUY HOANG NAM**



# CÔNG NGHỆ TIÊN PHONG NÂNG TẦM SỨC KHỎE

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2025



# CÔNG NGHỆ TIÊN PHONG NÂNG TẦM SỨC KHỎE



Chủ đề “Công nghệ tiên phong – Nâng tầm sức khỏe” phản ánh định hướng chiến lược của FPT Retail trong việc phát triển hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện trên nền tảng công nghệ và năng lực bán lẻ đã được xây dựng. Thông qua việc ứng dụng dữ liệu và chuyển đổi số, Công ty không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, đồng thời gia tăng tính minh bạch và củng cố niềm tin khách hàng. Qua đó, FPT Retail hướng đến tạo dựng giá trị bền vững cho khách hàng và xã hội.

## MỤC LỤC

### CHƯƠNG I: **ẤN TƯỢNG FPT RETAIL 2025**

Các chỉ tiêu kinh doanh hợp nhất 2025	6
Thông điệp Chủ tịch Hội đồng Quản trị	8
Các sự kiện nổi bật năm 2025	12
Giải thưởng tiêu biểu năm 2025	16
Thông tin tổng quan về FPT Retail	18
Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi	20
Dấu mốc phát triển	22
Lĩnh vực kinh doanh	24
Mô hình quản trị & cơ cấu bộ máy quản lý	28
Chiến lược phát triển	40

### CHƯƠNG II: **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025**

Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh 2025	50
Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý	56
Tình hình tài chính	58
Tình hình đầu tư & thực hiện các dự án	64
Kế hoạch hoạt động năm 2026	66
Thông tin cổ phiếu và cơ cấu cổ đông	70

### CHƯƠNG III: **BÁO CÁO QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

Báo cáo của Hội đồng Quản trị	80
Báo cáo của Ban Kiểm soát	84
Quản trị doanh nghiệp	86
Quản trị rủi ro	92

### CHƯƠNG IV: **BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG**

Tầm nhìn bền vững	104
Báo cáo phát triển bền vững	107

### CHƯƠNG V: **BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT KIỂM TOÁN**

Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán	130
--------------------------------------	-----

# 01

## ẤN TƯỢNG FPT RETAIL 2025

Các chỉ tiêu kinh doanh hợp nhất 2025	6
Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị	8
Các sự kiện nổi bật năm 2025	12
Giải thưởng tiêu biểu năm 2025	16
Thông tin tổng quan về FPT Retail	18
Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi	20
Dấu mốc phát triển	22
Lĩnh vực kinh doanh	24
Mô hình quản trị và cơ cấu bộ máy quản lý	28
Chiến lược phát triển	40



# CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH HỢP NHẤT NĂM 2025

**51.083** tỷ đồng

▲ 27% so với năm 2024  
hoàn thành 106% kế hoạch

Doanh thu  
thuần



**1.219** tỷ đồng

▲ 131% so với năm 2024  
hoàn thành 135% kế hoạch

Lợi nhuận  
trước thuế



**9.344** tỷ đồng

▲ 30% so với năm 2024

Doanh thu  
online



**2.417** nhà thuốc

▲ 474 so với đầu năm 2025  
độ phủ 34/34 tỉnh thành

Nhà thuốc  
FPT Long Châu



**223** trung tâm  
tiêm chủng

▲ 97 so với đầu năm 2025  
độ phủ 34/34 tỉnh thành

Trung tâm  
tiêm chủng  
FPT Long Châu



**623** cửa hàng

▼ 11 so với đầu năm 2025  
độ phủ 34/34 tỉnh thành

Cửa hàng  
FPT Shop



## THÔNG ĐIỆP CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

*Bà Nguyễn Bạch Diệp*

FPT Retail kiên định theo đuổi sứ mệnh xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe dựa trên nền tảng công nghệ tiên phong, nhằm mang đến những giải pháp toàn diện và đáng tin cậy cho người dân Việt Nam. Chúng tôi không ngừng củng cố năng lực làm chủ công nghệ và dữ liệu trong quản trị và vận hành, đảm bảo chất lượng phục vụ chính xác, minh bạch và an toàn. Trên hành trình đó, chúng tôi luôn đặt khách hàng làm trung tâm, liên tục nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu trải nghiệm và cá nhân hóa hành trình chăm sóc sức khỏe, đồng thời bảo đảm tăng trưởng gắn liền với hiệu quả và giá trị bền vững cho cộng đồng.



# THÔNG ĐIỆN CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

## Kính gửi Quý Cổ đông, Quý Khách hàng, Quý Đối tác và toàn thể cán bộ nhân viên Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT,

Năm 2025 khép lại trong bối cảnh kinh tế toàn cầu tiếp tục đối mặt với nhiều bất định khi xu hướng bảo hộ thương mại gia tăng, căng thẳng địa chính trị kéo dài và các hiện tượng thiên tai cực đoan gây gián đoạn chuỗi cung ứng. Dù vậy, kinh tế Việt Nam vẫn duy trì đà tăng trưởng tích cực với GDP đạt 8,02%, cho thấy nội lực bền bỉ cùng hiệu quả điều hành linh hoạt của Chính phủ. Tuy nhiên, thị trường bán lẻ và chăm sóc sức khỏe ghi nhận nhiều biến động khi tiêu dùng phục hồi chưa đồng đều, trong khi ngành hàng chăm sóc sức khỏe đối diện thách thức về niềm tin của người tiêu dùng.

Giữa những “làn gió ngược” ấy, FPT Retail kiên định hoạt động với định hướng nhất quán: lấy công nghệ làm nền tảng và hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe làm trọng tâm phát triển dài hạn. Chủ đề “Công nghệ tiên phong - Nâng tầm sức khỏe” không chỉ phản ánh chiến lược kinh doanh, mà còn thể hiện cam kết của chúng tôi trong việc ứng dụng công nghệ để nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng cường minh bạch thị trường và kiến tạo giá trị bền vững cho khách hàng, cổ đông và cộng đồng.

## Kết quả Kinh doanh 2025: Tăng trưởng tích cực từ hai mảng cốt lõi

FPT Retail ghi nhận một năm tăng trưởng ấn tượng, vượt các chỉ tiêu kinh doanh đã đề ra. Doanh thu hợp nhất đạt 51.083 tỷ đồng, tăng 27% so với năm 2024 và hoàn thành 106% kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế đạt 1.219 tỷ đồng, tăng 131% so với năm 2024 và hoàn thành 135% kế hoạch. Doanh thu online đạt 9.344 tỷ đồng, tăng 30% so với năm trước, cho thấy hiệu quả rõ nét của chiến lược đa kênh và sự chuyển dịch mạnh mẽ trong hành vi tiêu dùng. Kết quả này

được đóng góp tích cực từ cả hai mảng kinh doanh cốt lõi, cho thấy nền tảng vận hành vững chắc và khả năng thích ứng linh hoạt của Công ty.

Ở mảng bán lẻ công nghệ, FPT Shop bước vào giai đoạn phục hồi vững chắc sau quá trình tái cấu trúc toàn diện. Doanh thu năm 2025 đạt 16.809 tỷ đồng, tăng 11% so với năm trước, đồng thời chuỗi quay lại có lãi với 82 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế. Hệ thống duy trì 623 cửa hàng, tập trung tối ưu hiệu suất từng điểm bán thay vì mở rộng số lượng. Việc chuyển đổi hơn 130 cửa hàng sang mô hình FPT Shop Điện Máy, mở rộng danh mục điện máy - gia dụng và phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng góp phần tạo nguồn thu ổn định. Nổi bật, mạng di động FPT đạt 720.000 thuê bao và trở thành nhà mạng đầu tiên tại Việt Nam triển khai kích hoạt SIM chính chủ qua VNeID, góp phần thúc đẩy chuyển đổi số quốc gia.

Ở mảng chăm sóc sức khỏe, FPT Long Châu tiếp tục là động lực tăng trưởng chủ lực của FPT Retail khi ghi nhận doanh thu 34.501 tỷ đồng, tăng 36% so với năm 2024 và đóng góp 68% doanh thu hợp nhất. Trong năm, FPT Long Châu đẩy mạnh mở rộng mạng lưới lên 2.640 điểm phục vụ khách hàng, gồm 2.417 nhà thuốc (mở mới 474 nhà thuốc) và 223 trung tâm tiêm chủng (mở mới 97 trung tâm), qua đó củng cố vị thế là điểm tiếp cận y tế đầu tiên, thuận tiện và đáng tin cậy của người dân. Song song, FPT Long Châu tiếp tục tiên phong ứng dụng công nghệ khi trở thành chuỗi nhà thuốc đầu tiên triển khai mua thuốc trực tuyến thông qua VNeID, góp phần hoàn thiện hành trình chăm sóc sức khỏe trên nền tảng số sức khỏe điện tử. Đồng thời, chiến dịch “Xuất xứ minh bạch - Vì một Việt Nam khỏe mạnh” tiếp tục thể hiện vai trò tiên phong trong việc nâng cao tiêu chuẩn ngành và củng cố niềm tin thị trường.

Bên cạnh đó, FPT Retail tiếp tục theo đuổi chiến lược phát triển hài hòa giữa hiệu quả kinh doanh và phát triển bền vững. Hành trình “Long Châu Sẻ Chia” bước sang năm thứ 5 với nhiều hoạt động thiết thực như ủng hộ 7 tấn thuốc và vật tư y tế cho đồng bào vùng lũ, trao tặng 500.000 liều vắc-xin sởi cho Bộ Y tế. Những nỗ lực này được thị trường ghi nhận thông qua các giải thưởng uy tín như Top 50 Công ty Niềm yết Tốt nhất Việt Nam 2025, Top 10 Công ty Bán lẻ Uy tín 2025 (năm thứ 9 liên tiếp), giải thưởng Digital Innovation of the Year tại Healthcare Asia Pharma Awards 2025, “Doanh nghiệp xuất sắc châu Á” tại Asia Pacific Enterprise Awards 2025 và Huy hiệu Committed của EcoVadis về phát triển bền vững.

## Kế hoạch Kinh doanh 2026: Công nghệ tiên phong - Nâng tầm sức khỏe

Bước sang năm 2026, dù thị trường còn tiềm ẩn nhiều biến động, FPT Retail tiếp tục kiên định với hai trụ cột chiến lược: ứng dụng công nghệ tiên phong và xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện, qua đó chinh phục những đỉnh cao mới. Công ty sẽ tập trung tối ưu vận hành, nâng cao tính minh bạch và củng cố uy tín, đồng thời đặt khách hàng làm trung tâm trong mọi hoạt động. FPT Long Châu duy trì chiến lược mở rộng có chọn lọc gắn với chuẩn hóa quy trình và nâng cao năng lực chuyên môn, từng bước hoàn thiện hệ sinh thái dịch vụ. Trong khi đó, FPT Shop tập trung tối ưu hiệu suất từng cửa hàng, tái cơ cấu danh mục sản phẩm theo hướng cải thiện biên lợi nhuận và phát triển các dịch vụ số. Chúng tôi tin rằng, với định hướng tăng trưởng đi đôi với hiệu quả và công nghệ làm trụ cột, không chỉ đạt được năng lực cạnh tranh bền vững mà còn góp phần cải thiện chất lượng cuộc sống cho cộng đồng.

Trên nền tảng định hướng đó, chúng tôi nhận thức rằng tăng trưởng bền vững không chỉ đến từ chiến lược đúng đắn mà còn từ sự đồng hành và tin tưởng của các bên liên quan. Thành quả đạt được trong thời gian qua là kết tinh của sự ủng hộ từ Quý Cổ đông, Quý Khách hàng, Quý Đối tác và nỗ lực bền bỉ của toàn thể cán bộ nhân viên FPT Retail. Chúng tôi trân trọng những giá trị đã được gây dựng và xem đó là động lực để tiếp tục đổi mới, nâng cao hiệu quả quản trị và giữ vững cam kết phát triển minh bạch, có trách nhiệm trong giai đoạn tới.

Thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý vị đã luôn tin tưởng và đồng hành cùng FPT Retail, đồng thời kính chúc Quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

## Chủ tịch Hội đồng Quản trị



Nguyễn Bạch Diệp

# 2025

## SỰ KIỆN NỔI BẬT

### 01

#### FPT Retail

Vững vàng mở khóa tăng trưởng dài hạn

Năm 2025, FPT Retail tiếp tục khẳng định vị thế hàng đầu trong lĩnh vực bán lẻ và chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam, đồng thời đặt nền móng vững chắc cho chiến lược hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe trong bối cảnh thị trường nhiều biến động. Năng lực quản trị và hiệu quả hoạt động của Công ty tiếp tục được thị trường ghi nhận thông qua danh hiệu **Top 10 Công ty Bán lẻ Uy tín 2025 (lần thứ 9 liên tiếp)** và **Top 50 Công ty Niềm yết Tốt nhất Việt Nam 2025**.

FPT Long Châu giữ vai trò động lực tăng trưởng chủ đạo với việc mở rộng mạng lưới nhà thuốc và trung tâm tiêm chủng, đồng thời đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và minh bạch hóa hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. FPT Shop ghi nhận sự cải thiện rõ nét về hiệu quả nhờ tối ưu vận hành và mở rộng danh mục sản phẩm và dịch vụ nhằm cải thiện trải nghiệm mua sắm. Song song, mảng viễn thông và dịch vụ số ghi nhận những bước tiến mới, góp phần hoàn thiện hệ sinh thái, tiêu biểu là việc Mạng di động FPT trở thành nhà mạng đầu tiên tại Việt Nam triển khai kích hoạt SIM chính chủ thông qua định danh điện tử VNeID.



### 02

#### FPT Shop

Nâng cao hiệu quả vận hành và trải nghiệm khách hàng

Năm 2025, FPT Shop tiếp tục tập trung nâng cao trải nghiệm người dùng công nghệ thông qua chuẩn hóa chất lượng, mở rộng danh mục sản phẩm và phát triển các dịch vụ tích hợp. Hoạt động lắp ráp PC E-Power tại kho tổng Long An đạt chứng chỉ ISO 9001:2015 là cột mốc quan trọng, khẳng định nỗ lực chuẩn hóa quy trình quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế trong lĩnh vực bán lẻ công nghệ.

Các đợt mở bán sản phẩm công nghệ cao tiếp tục ghi nhận kết quả tích cực. Đợt mở bán iPhone 17 Series đạt doanh số tăng hai chữ số, với tỷ lệ giao hàng và kích hoạt máy ở mức cao; các sản phẩm Apple Watch và AirPods tăng trưởng mạnh nhờ nhu cầu mua kèm. Bên cạnh đó, doanh số Honor tăng cao nhờ hợp tác chiến lược giữa FPT Shop và Honor. FPT Shop cũng lần đầu giới thiệu dịch vụ trải nghiệm Galaxy Z Fold7 tại nhà, thu hút hàng trăm lượt đăng ký và góp phần giúp doanh số dòng Galaxy Z tăng 40% so với thế hệ trước.



Trong năm, FPT Shop tiếp tục mở rộng hợp tác với các đối tác tài chính và thương hiệu công nghệ. Mô hình đại lý thanh toán Vietcombank được triển khai tại cửa hàng, cho phép khách hàng nộp - rút tiền mặt trực tiếp. Chuỗi Brand Store Garmin mở rộng lên 14 cửa hàng, trở thành hệ thống có nhiều điểm bán Garmin nhất Việt Nam, đồng thời là nhà phân phối chính thức sản phẩm Garmin - Golf. Ngành hàng điện máy - gia dụng ghi nhận tăng trưởng tích cực, góp phần hoàn thiện hệ sinh thái bán lẻ của FPT Shop.

Ở mảng viễn thông, Mạng di động FPT đạt 720.000 thuê bao, tăng 80% so với năm 2024, tiếp tục giữ vai trò tiên phong trong việc kích hoạt SIM chính chủ qua VNeID. Đồng thời, FPT Shop phối hợp cùng FPT Long Châu và TrueDoc ra mắt gói cước y tế, hỗ trợ người dùng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe trực tuyến; hợp tác với Home Credit triển khai các ưu đãi tài chính và chương trình trả góp 0% lãi suất.

# 2025

## SỰ KIỆN NỔI BẬT

### 03

#### FPT Long Châu

Mở rộng tiếp cận chăm sóc sức khỏe thông qua đổi mới và trách nhiệm xã hội

Năm 2025 đánh dấu bước phát triển toàn diện của FPT Long Châu trên ba trụ cột mở rộng hệ thống - đổi mới sáng tạo - trách nhiệm xã hội. Tính đến cuối năm, hệ thống vận hành hơn 2.400 nhà thuốc và trên 220 Trung tâm Tiêm chủng tại 34 tỉnh, thành, với đội ngũ khoảng 17.000 dược sĩ, phục vụ 33 triệu khách hàng, tiếp tục khẳng định vai trò là điểm chạm y tế đầu tiên, tin cậy của người dân.

FPT Long Châu tiên phong trong chuyển đổi số và minh bạch hóa lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, với nhiều sáng kiến được ghi nhận trong và ngoài nước. Doanh nghiệp trở thành chuỗi nhà thuốc đầu tiên triển khai mua thuốc trực tuyến thông qua VNeID, góp phần hoàn thiện quy trình chăm sóc sức khỏe trên nền tảng số sức khỏe điện tử. Các sáng kiến đổi mới tiếp tục được ghi nhận thông qua nhiều giải thưởng uy tín trong nước và quốc tế, nổi bật như Healthcare Asia Pharma Awards 2025 - Digital Innovation of the Year, Better Choice Awards 2025 cho Sổ sức khỏe điện tử Long Châu, cùng các danh hiệu APEA 2025, Top 10 Thương hiệu Tăng trưởng Ấn tượng - Thương hiệu Mạnh Việt Nam 2025 và Huy hiệu Committed của EcoVadis.

Song song với hoạt động kinh doanh, FPT Long Châu đẩy mạnh các sáng kiến nhằm nâng cao niềm tin người tiêu dùng và minh bạch hóa thị trường. Trong năm, doanh nghiệp triển khai chiến dịch “Xuất xứ minh bạch - Vì một Việt Nam khỏe mạnh”, phối hợp với Viện Kiểm nghiệm An toàn Vệ sinh Thực phẩm Quốc gia - Bộ Y tế thực hiện mô hình “kiểm tra kép”, đồng thời khởi xướng Liên minh Minh bạch với sự tham gia của 20 doanh nghiệp dược và thực phẩm chức năng trong và ngoài nước.



Bên cạnh đó, FPT Long Châu tiếp tục lan tỏa giá trị nhân văn thông qua các chương trình vì cộng đồng. Hành trình “Long Châu Sẻ Chia - Hành Trình Sức Khỏe” bước sang năm thứ 5 với nhiều hoạt động hỗ trợ y tế thiết thực, bao gồm ủng hộ 7 tấn thuốc và vật tư y tế cho đồng bào vùng lũ miền Trung, trao tặng 500.000 liều vắc xin sởi cho Bộ Y tế, và đồng hành chuỗi sự kiện “A80 - Tự hào Việt Nam”. Các hoạt động hợp lực công - tư tiếp tục được triển khai, góp phần hướng tới mục tiêu phát triển bền vững vì một Việt Nam khỏe mạnh hơn.



# GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU NĂM 2025

1

**FPT Retail**  
**Top 50 Công ty Niêm yết**  
**Tốt nhất Việt Nam 2025**

Công ty Niêm yết Tốt nhất Việt Nam 2025  
08/2025  
Forbes Việt Nam

2

**FPT Retail**  
**Top 10 Công ty Bán lẻ uy tín nhất**  
**Việt Nam năm 2025 (năm thứ 9 liên tiếp)**

Bảng xếp hạng Top 10 Công ty Bán lẻ uy tín 2025  
10/2025  
Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam  
(Vietnam Report) & Báo VietnamNet

3

**FPT Long Châu**  
**Digital Innovation of the Year**  
**(Đổi mới sáng tạo số của năm)**

Healthcare Asia Pharma Awards 2025  
04/2025  
Tạp chí Healthcare Asia  
(khu vực châu Á - Thái Bình Dương)

4

**FPT Long Châu**  
**Doanh nghiệp xuất sắc châu Á**

Asia Pacific Enterprise Awards (APEA) 2025  
10/2025  
Hiệp hội Doanh nghiệp Châu Á  
(Enterprise Asia)

5

**Số sức khỏe điện tử Long Châu**  
**Giải pháp đột phá về y tế số**  
**và chăm sóc sức khỏe**

Better Choice Awards 2025 - Giải pháp y tế số  
10/2025  
Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (NIC) &  
VCCorp (dưới sự chỉ đạo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

6

**FPT Long Châu**  
**Top 10 Thương hiệu**  
**Tăng trưởng Ấn tượng**

Thương hiệu Mạnh Việt Nam 2025  
10/2025  
Tạp chí Kinh tế Việt Nam - VnEconomy  
- Vietnam Economic Times



7

**FPT Long Châu**  
**Top 10 Sản phẩm - Dịch vụ**  
**Hữu ích 2025**

Tin Dùng Việt Nam 2025 -  
Sản phẩm/Dịch vụ hữu ích  
12/2025  
Tạp chí Kinh tế Việt Nam - VnEconomy

8

**FPT Long Châu**  
**Huy hiệu Committed**  
**(Committed Badge)**

EcoVadis Sustainability Rating  
12/2025  
EcoVadis - Tổ chức xếp hạng  
phát triển bền vững doanh nghiệp toàn cầu

# THÔNG TIN TỔNG QUAN VỀ FPT RETAIL



<b>Tên giao dịch</b>	: CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT
<b>Tên viết tắt</b>	: FRT JSC
<b>Tên Tiếng Anh</b>	: FPT DIGITAL RETAIL JOINT STOCK COMPANY
<b>Mã chứng khoán</b>	: FRT (Niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh từ ngày 26/04/2018)
<b>Vốn điều lệ</b>	: 1.703.017.850.000 đồng

<b>Trụ sở chính</b>	: 261-263 Khánh Hội, Phường Vĩnh Hội, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
<b>Điện thoại</b>	: (024) 7302 3456
<b>Fax</b>	: Không có
<b>Website</b>	: <a href="https://fpt.vn/">https://fpt.vn/</a>
<b>Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp &amp; mã số thuế</b>	: 0311609355

# TẦM NHÌN, SỨ MỆNH VÀ GIÁ TRỊ CỐT LÕI

## Tầm nhìn



FPT Retail hướng đến trở thành doanh nghiệp bán lẻ đa ngành hàng đầu Việt Nam, tiên phong ứng dụng công nghệ và đổi mới mô hình kinh doanh để mang đến trải nghiệm mua sắm vượt trội và không ngừng mở rộng hệ sinh thái sản phẩm – dịch vụ, tối ưu vận hành để tạo giá trị bền vững cho khách hàng, đối tác, cổ đông và cộng đồng.

## Sứ mệnh



FPT Retail xây dựng hệ thống bán lẻ hiện đại, nơi khách hàng trải nghiệm sản phẩm công nghệ tiên tiến, được phẩm chất lượng và dịch vụ tiện ích hàng đầu. Chúng tôi tiên phong ứng dụng công nghệ, chuyển đổi số nhằm tối ưu vận hành, cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng và thúc đẩy sự phát triển bền vững.

## Giá trị cốt lõi

1

### Khách hàng là trọng tâm:

Mỗi sản phẩm, dịch vụ đều hướng đến việc nâng cao trải nghiệm, đáp ứng nhu cầu và mang lại giá trị thiết thực cho khách hàng.

2

### Tiên phong đổi mới, công nghệ dẫn lối:

Không ngừng đổi mới, ứng dụng công nghệ để nâng cao hiệu suất và tạo lợi thế cạnh tranh.

3

### Phát triển bền vững:

Đa dạng hóa hệ sinh thái, tạo giá trị lâu dài cho khách hàng, cổ đông và cộng đồng.

4

### Minh bạch, chuyên nghiệp:

Hành động với sự chính trực, duy trì sự minh bạch để xây dựng niềm tin vững chắc.

5

### Con người là nền tảng:

Nuôi dưỡng tài năng, thúc đẩy sáng tạo và đoàn kết vì mục tiêu chung.

# DẤU MỐC PHÁT TRIỂN

Khởi nguồn từ nền tảng bán lẻ công nghệ vững chắc, FPT Retail từng bước mở rộng quy mô và khẳng định vị thế dẫn đầu. Công ty chủ động thực hiện xoay trục chiến lược sang mô hình đa chuỗi, với trọng tâm là lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, hướng tới xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện, tăng trưởng bền vững và tạo giá trị dài hạn cho khách hàng, cổ đông và cộng đồng.

## 2012 - 2016 ĐẶT NỀN TẢNG

**2012:** Thành lập Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT, là một trong hai công ty liên kết trực thuộc Tập đoàn FPT, tập đoàn tiên phong dẫn đầu trong các lĩnh vực Công nghệ, Viễn thông và Giáo dục tại Việt Nam.

**2013:** Khai trương cửa hàng FPT Shop thứ 100 và tiếp tục mở rộng phạm vi chuỗi cửa hàng FPT Shop phủ khắp 03 vùng miền: Bắc, Trung, Nam.

**2014:** Chính thức trở thành nhà bán lẻ ủy quyền đầu tiên của Apple tại Việt Nam và nâng tổng số lượng cửa hàng FPT Shop lên 200 điểm bán trải dài trên 63/63 tỉnh thành tại Việt Nam.

**2015:** Đạt thị phần số 1 tại thị trường bán lẻ máy tính xách tay tại Việt Nam và tiếp tục giữ vững vị thế tính đến thời điểm hiện tại.

**2016:** Ghi nhận doanh thu online tăng gấp đôi so với cùng kỳ năm ngoái, đạt hơn 1.000 tỷ đồng với 385 cửa hàng FPT Shop trên khắp cả nước, trong đó có hơn 80 góc trưng bày sản phẩm của Apple.

## 2017 - 2018 CHUẨN HÓA QUẢN TRỊ VÀ CHÍNH THỨC GIA NHẬP LĨNH VỰC DƯỢC PHẨM

**2017:** Chính thức trở thành công ty đại chúng và giữ vững vị thế là nhà bán lẻ uy tín tại thị trường Việt Nam.

**2018:** Niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với mã cổ phiếu FRT. Đồng thời, thành lập Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu, công ty con với hoạt động kinh doanh chủ yếu tập trung vào mảng bán lẻ dược phẩm, sở hữu 22 nhà thuốc FPT Long Châu.

## 2019 - 2023 XOAY TRỤC CHIẾN LƯỢC

**2019:** Tiếp tục mở rộng vùng phủ và đẩy mạnh phát triển kinh doanh 2 chuỗi cửa hàng, FPT Shop tăng trưởng mạnh mẽ và cán mốc gần 600 cửa hàng trong năm 2019.

**2020:** Tập trung mở rộng vùng phủ của FPT Long Châu trên khắp cả nước, mở mới gần 200 nhà thuốc tại hơn 50 tỉnh, thành phố sau 2 năm thành lập.

**2021:** Bước đầu áp dụng mở rộng danh mục sản phẩm kinh doanh và đẩy mạnh chuyển đổi số cả 2 chuỗi. Hệ thống FPT Long Châu đạt điểm hòa vốn sau 4 năm hoạt động, trở thành chuỗi bán lẻ dược phẩm đầu tiên và duy nhất có lãi tại Việt Nam từ năm 2021 đến nay.

**2022:** Chạm mốc 1.000 nhà thuốc FPT Long Châu, trở thành chuỗi nhà thuốc đầu tiên và duy nhất phủ khắp 63 tỉnh thành, thu hút 1 triệu người sử dụng ứng dụng. Đồng thời, FPT Shop tiếp tục chuyển dịch cơ cấu sản phẩm để cải thiện mức lãi gộp.

**2023:** Tiếp tục đẩy mạnh phát triển 2 mảng kinh doanh bán lẻ thông qua mở rộng vùng phủ và bắt đầu thử nghiệm mảng vắc-xin với 10 trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu.

## 2024 - NAY HỆ SINH THÁI BỀN VỮNG

**2024:** FPT Retail công bố chiến lược phát triển hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe, với bước đầu là phát triển hệ thống trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu. Đồng thời, thành lập Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu sở hữu toàn bộ vốn của FPT Retail tại CTCP Dược phẩm FPT Long Châu. Song song, Công ty thực hiện tái cấu trúc FPT Shop bằng cách đóng các cửa hàng hoạt động kém hiệu quả nhằm tối ưu chi phí và đa dạng hóa danh mục để mở những nguồn doanh thu mới. Theo đó, FPT Retail bắt đầu thử nghiệm chuyển đổi sang mô hình cửa hàng FPT Shop Điện Máy, đồng thời chính thức ra mắt mạng di động FPT (MVNO) trên toàn quốc.

# 2025

FPT Retail ghi nhận tăng trưởng tích cực tại cả hai mảng kinh doanh cốt lõi, với các chuỗi thành viên duy trì đà phát triển ổn định, đóng góp vào mục tiêu mở rộng quy mô, nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng.

Trên trụ cột bán lẻ công nghệ, FPT Shop ghi nhận sự phục hồi rõ nét về hiệu quả hoạt động, duy trì 623 cửa hàng và mở rộng hơn 130 cửa hàng FPT Shop Điện Máy. Chuỗi tạo dấu ấn với hoạt động lắp ráp PC E-Power đạt chuẩn ISO 9001:2015 và các chiến dịch mở bán sản phẩm công nghệ cao tăng trưởng hai chữ số. Mạng di động FPT đạt 720.000 thuê bao, trở thành nhà mạng đầu tiên triển khai kích hoạt SIM chính chủ qua VNeID.

Ở lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, FPT Long Châu tiếp tục phát triển toàn diện trên ba trụ cột mở rộng hệ thống – đổi mới sáng tạo – trách nhiệm xã hội. Đến cuối năm 2025, FPT Long Châu vận hành 2.417 nhà thuốc và 223 Trung tâm Tiêm chủng tại 34 tỉnh, thành, phục vụ khoảng 33 triệu khách hàng. Doanh nghiệp tiếp tục tiên phong chuyển đổi số, minh bạch hóa ngành dược và đẩy mạnh trách nhiệm xã hội, nổi bật với việc tài trợ 500.000 liều vắc-xin sởi cho Bộ Y tế cùng các chương trình chăm sóc sức khỏe cộng đồng quy mô lớn.

Những kết quả này tiếp tục được thị trường ghi nhận qua các danh hiệu Top 10 Công ty Bán lẻ Uy tín 2025 (lần thứ 9 liên tiếp) và Top 50 Công ty Niêm yết Tốt nhất Việt Nam 2025, qua đó khẳng định cam kết của FPT Retail trong việc gắn kết tăng trưởng kinh doanh với giá trị xã hội, hướng tới phát triển bền vững dài hạn.

## LĨNH VỰC KINH DOANH

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (gọi tắt là “FPT Retail” hoặc “Công ty”) là một trong những doanh nghiệp hàng đầu tại thị trường bán lẻ và chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam với hoạt động kinh doanh tập trung trong các lĩnh vực bán lẻ các sản phẩm kỹ thuật số, hoạt động viễn thông không dây, hoạt động dịch vụ tài chính, bán lẻ dược phẩm, vắc-xin và các sản phẩm, dịch vụ chăm sóc sức khỏe, và các hoạt động khác.

Trong suốt 14 năm hoạt động, FPT Retail luôn kiên định và tận tâm thực hiện sứ mệnh cung cấp những sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, không chỉ nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng mà còn góp phần nâng tầm chuẩn sống của người dân Việt Nam. Chúng tôi cam kết phấn đấu không ngừng phát triển vì lợi ích chung của cộng đồng thông qua việc tiên phong ứng dụng công nghệ mới, mở rộng danh mục sản phẩm nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Hiện tại, Công ty đang vận hành các chuỗi mang thương hiệu: FPT Shop, F.Studio by FPT, Nhà thuốc FPT Long Châu và Tiêm chủng FPT Long Châu trải dài tại toàn bộ các tỉnh thành tại Việt Nam. Với sự đầu tư nghiêm túc và nỗ lực bền bỉ, FPT Retail đã xây dựng được niềm tin vững chắc từ khách hàng và được cộng đồng công nhận là một trong những nhà bán lẻ hàng đầu, với minh chứng là sự tăng trưởng ổn định về số lượt khách hàng trong suốt nhiều năm qua.



**623**  
cửa hàng

**3.450**  
nhân viên

**34/34**  
tỉnh thành tại Việt Nam

**14** năm  
kinh nghiệm hoạt động

## Mảng Bán lẻ sản phẩm công nghệ

### Hệ thống bán lẻ FPT Shop

Ra mắt năm 2012, FPT Shop là chuỗi cửa hàng bán lẻ các sản phẩm kỹ thuật số bao gồm điện thoại di động, máy tính bảng, máy tính xách tay, điện máy, gia dụng, phụ kiện, sim số, v.v... và cung cấp các dịch vụ công nghệ liên quan. FPT Shop là hệ thống bán lẻ đầu tiên ở Việt Nam được cấp chứng chỉ ISO 9001:2000 về quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế. Tính đến năm 2025, với 623 cửa hàng trên toàn quốc, FPT Shop chiếm thị phần lớn thứ hai tại thị trường bán lẻ sản phẩm công nghệ nhờ tận dụng lợi thế về hạ tầng công nghệ và chuỗi cung ứng hiệu quả.

Đồng thời trong năm 2025, FPT Shop tiếp tục thực hiện chiến lược tái cơ cấu và tái định vị thương hiệu với việc chuyển đổi hơn 130 cửa hàng FPT Shop thông thường sang mô hình FPT Shop Điện Máy trên toàn quốc, đánh dấu việc mở rộng lĩnh vực kinh doanh sang điện máy, gia dụng. Với mục tiêu đem đến trải nghiệm xuất sắc cho khách hàng, FPT Shop sẽ tiếp tục đổi mới sáng tạo thông qua việc đầu tư mạnh mẽ kinh doanh trực tuyến đa nền tảng, khai thác ứng dụng công nghệ và mở rộng danh mục sản phẩm.

### F.Studio

Ra mắt năm 2012, F.Studio là đại lý đầu tiên của Apple tại Việt Nam được ủy quyền chính thức ở cấp độ cao cấp nhất, chuyên kinh doanh các sản phẩm chính hãng của Apple và cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng chuẩn 6 sao theo quy định của Apple.

### S.Studio

Ra mắt năm 2022, S.Studio là đại lý ủy quyền cao cấp của Samsung tại Việt Nam với các cửa hàng bán lẻ được thiết kế theo tiêu chuẩn, đem lại đẳng cấp trải nghiệm công nghệ chuẩn Samsung toàn cầu.

### Garmin Brand Store

Ra mắt năm 2021, Garmin Brand Store là nhà phân phối chính thức và FPT Shop sở hữu nhiều cửa hàng Garmin nhất tại Việt Nam, hãng sản xuất thiết bị định vị hàng đầu thế giới.

# LĨNH VỰC KINH DOANH



## Mảng Chăm sóc sức khỏe

### Hệ thống Nhà thuốc FPT Long Châu

Trải qua 8 năm phát triển dưới sự dẫn dắt của FPT Retail, Nhà thuốc FPT Long Châu đã khẳng định vị thế chuỗi nhà thuốc bán lẻ lớn nhất tại Việt Nam. Không chỉ sở hữu mạng lưới rộng khắp với 2.417 nhà thuốc trên toàn quốc, Nhà thuốc FPT Long Châu còn ghi dấu với tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong ngành cùng doanh thu bứt phá nhờ chiến lược kinh doanh hiệu quả và sự tin yêu từ khách hàng, chúng tôi tự hào là chuỗi nhà thuốc phục vụ hơn 33 triệu khách hàng tại Việt Nam.

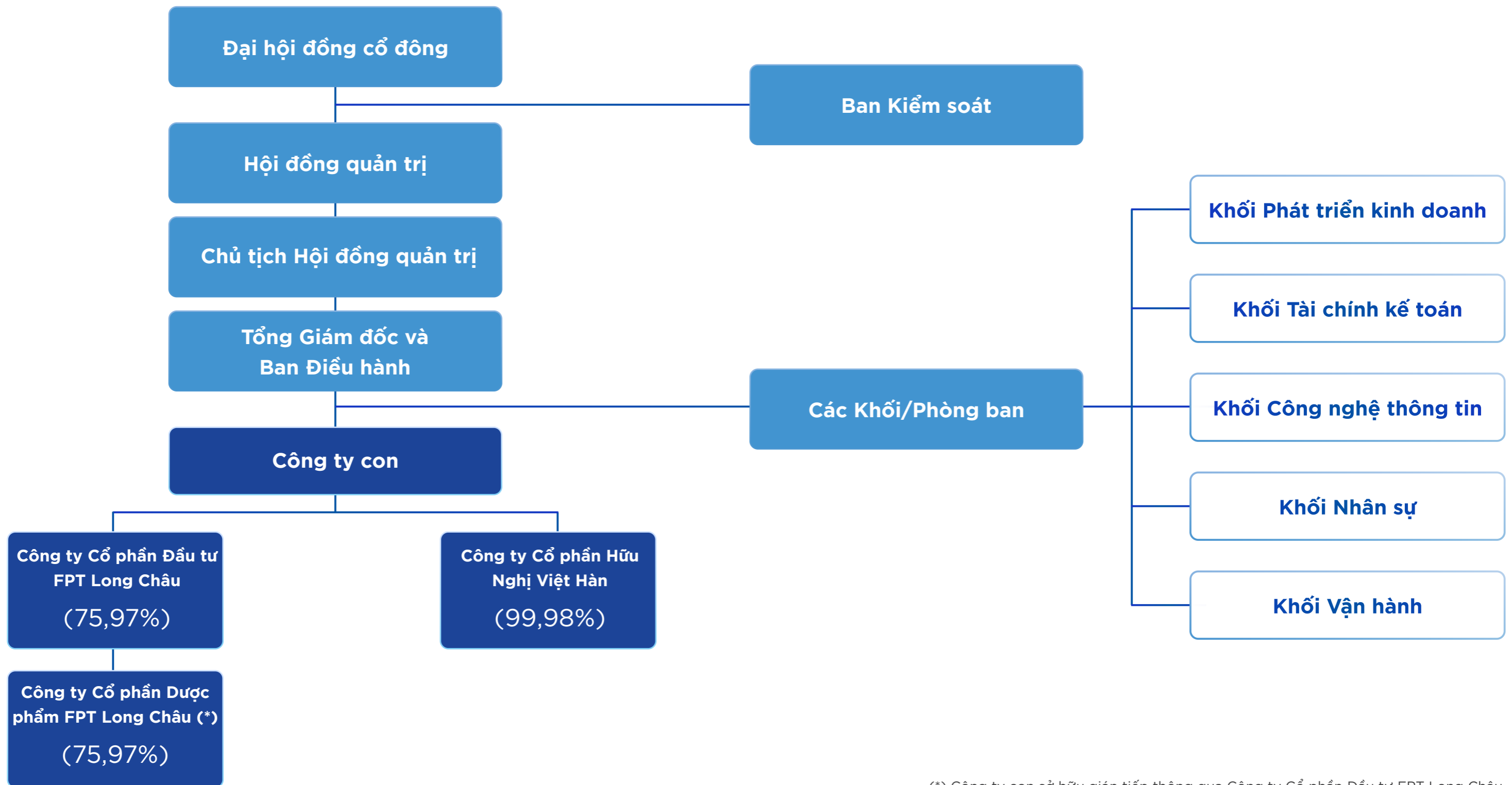
Song hành cùng ưu thế cạnh tranh về giá cả, danh mục sản phẩm đa dạng, đạt chuẩn về chất lượng đáp ứng nhu cầu đa dạng của mọi đối tượng khách hàng, thành công của FPT Long Châu còn đến từ việc ứng dụng công nghệ tiên tiến, thúc đẩy quy trình vận hành và mở rộng theo hướng hiện đại và tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng. Bên cạnh đó, với kim chỉ nam luôn đặt khách hàng là trung tâm trong mọi suy nghĩ và hành động và hướng tới mục tiêu phục vụ khách hàng là ưu tiên hàng đầu, chúng tôi đã xây dựng được một đội ngũ dược sĩ có trình độ chuyên môn cao, được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp, nhiệt tình và tận tâm với khách hàng.

### Hệ thống Trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu

Đầu năm 2024, FPT Retail chính thức công bố kế hoạch mở rộng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện, khởi đầu bằng việc xây dựng trung tâm tiêm chủng. Tận dụng lợi thế là hạ tầng công nghệ, chuỗi cung ứng hiệu quả, cơ sở vật chất hoàn thiện của chuỗi Nhà thuốc FPT Long Châu và đội ngũ dược sĩ giàu kinh nghiệm trên toàn hệ thống, Trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu ra đời với sứ mệnh tập trung vào việc nâng cao nhận thức, thúc đẩy gia tăng tỷ lệ tiêm chủng, góp phần bảo vệ sức khỏe người dân Việt Nam và xây dựng một tương lai khỏe mạnh hơn. Tính đến cuối 2025, đã có 223 Trung tâm Tiêm chủng, từng bước mở rộng sang mảng dịch vụ y tế dự phòng và hoàn thiện hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe.

Với khát vọng chăm sóc sức khỏe cho khách hàng nói riêng và nâng tầm chuẩn sống cho người dân Việt Nam nói chung, FPT Long Châu cam kết tiếp tục đổi mới và mở rộng với sứ mệnh mang đến những giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện, tiện lợi và đáng tin cậy cho người dân trên khắp cả nước.

## MÔ HÌNH QUẢN TRỊ



(\*) Công ty con sở hữu gián tiếp thông qua Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu

# MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

## DANH SÁCH CÔNG TY THÀNH VIÊN

FPT Retail hoạt động theo mô hình quản trị được quy định tại Điều 137 Luật Doanh Nghiệp, bao gồm Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Tổng giám đốc. Tính đến thời điểm 31/12/2025, theo Báo cáo Tài chính hợp nhất mô hình hoạt động của Công ty gồm 02 công ty con và 01 công ty con sở hữu gián tiếp qua Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu với chi tiết như sau:

	Tên công ty con	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Tỷ lệ sở hữu
1	Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu	379 - 381 Hai Bà Trưng, Phường Xuân Hòa, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Tư vấn đầu tư & quản lý (trừ tư vấn tài chính kế toán)	75,97%
2	Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu (*)	379 - 381 Hai Bà Trưng, Phường Xuân Hòa, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Kinh doanh dược phẩm	75,97%
3	Công ty Cổ phần Hữu Nghị Việt Hàn	Thôn Gia Thượng 1, Xã Quang Minh, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Dịch vụ kho bãi	99,98%

(\*) Công ty con sở hữu gián tiếp thông qua Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu

## BỘ MÁY QUẢN LÝ

### Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT có 5 thành viên, trong đó có 1 Chủ tịch và 2 thành viên Hội đồng quản trị độc lập, có nhiệm kỳ 5 năm từ 2022 - 2027.



## 01 | Bà Nguyễn Bạch Điệp Chủ tịch HĐQT

Bà Điệp đã đồng hành trọn vẹn cùng FPT Retail trong hơn một thập kỷ hình thành và phát triển. Dưới sự dẫn dắt của bà, FPT Shop đã trở thành chuỗi bán lẻ thiết bị công nghệ lớn thứ 2 trên thị trường và FPT Long Châu đã trở thành chuỗi nhà thuốc số 1 tại Việt Nam với định hướng phát triển hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện cho mọi nhà trong tương lai. Bà Điệp được vinh danh trong Top 50 phụ nữ ảnh hưởng nhất năm 2019 của Forbes Việt Nam và danh sách 25 nữ doanh nhân quyền lực nhất châu Á năm 2020 của Forbes. Bà Nguyễn Bạch Điệp tốt nghiệp Cử nhân Quản trị Kinh doanh tại Trường Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh.

# MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

## BỘ MÁY QUẢN LÝ

### Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT có 5 thành viên, trong đó có 1 Chủ tịch và 2 thành viên Hội đồng quản trị độc lập, có nhiệm kỳ 5 năm từ 2022 - 2027.



### 02 Ông Hoàng Trung Kiên Thành viên HĐQT kiêm TGD

Gia nhập FPT từ năm 2000, ông Kiên lần lượt giữ nhiều vị trí quan trọng tại các công ty thành viên trong Tập đoàn. Chính thức nhận nhiệm vụ tại FPT Retail từ cuối năm 2019, ông là một trong những thành viên nòng cốt, tham gia dẫn dắt FPT Retail đi qua một trong những giai đoạn khó khăn nhất là thời kỳ dịch bệnh Covid-19 cũng như biến động của thị trường hậu đại dịch. Ông Hoàng Trung Kiên tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh và Hệ thống thông tin tại Trường Đại học Tổng hợp Tự do Bruxelles (Bỉ).

### 03 Bà Trịnh Hoa Giang Thành viên HĐQT

Bà Giang đã đồng hành cùng FPT Retail từ năm 2003. Với tầm nhìn, bản lĩnh mạnh mẽ, dám chấp nhận thử thách, bà được mệnh danh là “nữ tướng có tài mở đất”, là người đặt nền móng cho sự phát triển vững chắc của FPT Retail đến ngày hôm nay. Hiện tại, bà Giang đảm nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Công nghệ Sen Đỏ. Bà Trịnh Hoa Giang tốt nghiệp Cử nhân tại Trường Đại học Ngoại ngữ - Đại học Quốc gia Hà Nội và Cử nhân Kinh tế tại Trường Đại học Thương mại.

### 04 Ông Nguyễn Đức Việt Dũng Thành viên HĐQT độc lập

Hơn 29 năm gắn bó với FPT, ông Dũng không chỉ là ‘ngọn cờ tiên phong’ cho nhiều hoạt động sản xuất, kinh doanh của Tập đoàn mà còn góp phần không nhỏ đưa nền công nghệ Việt Nam phát triển mạnh mẽ. Ông hiện nay đang giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Công nghệ Sen Đỏ. Ông Nguyễn Đức Việt Dũng nhận bằng Kỹ sư Công nghệ thông tin của Đại học Bách khoa Hà Nội.

### 05 Ông Lê Hồng Việt Thành viên HĐQT độc lập

Trong suốt 16 năm công tác tại FPT, ông Việt đã đảm nhiệm nhiều trọng trách quan trọng, hướng tới phát triển công nghệ cho Tập đoàn, cũng như mở rộng tới các thị trường quốc tế. Ông là một chuyên gia nổi tiếng trong các diễn đàn về Trí tuệ nhân tạo, Dữ liệu lớn và Chuyển đổi số, đồng thời cũng là Cố vấn cao cấp của FPT Ventures – quỹ đầu tư khởi nghiệp chuyên về công nghệ và Tổng Giám đốc Công ty TNHH FPT Smart Cloud. Ông Lê Hồng Việt nhận bằng Kỹ sư Công nghệ phần mềm của Đại học Sydney (Australia).

# MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

## BỘ MÁY QUẢN LÝ

### Ban Điều hành

Ban Điều hành Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT có 7 thành viên, trong đó có 1 Tổng Giám đốc và 2 Phó Tổng Giám đốc. Ban Điều hành và đội ngũ Giám đốc nghiệp vụ của FPT Retail là những người có nhiều năm gắn bó, am hiểu các mảng hoạt động nghiệp vụ cũng như công nghệ của Công ty.



01

**Ông Hoàng Trung Kiên**  
Tổng Giám đốc

Thông tin về ông Hoàng Trung Kiên đã được trình bày tại Mục Giới thiệu Hội đồng quản trị.

02

**Ông Nguyễn Việt Anh**  
Phó Tổng Giám đốc

Sau nhiều năm tích lũy kiến thức và kinh nghiệm tại các tập đoàn lớn trong và ngoài nước, ông Việt Anh chính thức gia nhập FPT Retail vào năm 2016. Với kinh nghiệm phong phú ở nhiều lĩnh vực, trong suốt gần một thập kỷ qua, ông đã đóng góp nhiều góc nhìn mới, tích cực trong các chiến dịch, hoạt động kinh doanh cũng như góp phần xây dựng định hướng phát triển dài hạn của công ty. Ông Nguyễn Việt Anh tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Trường Đại học Quốc gia Singapore.

03

**Bà Nguyễn Đỗ Quyên**  
Phó Tổng Giám đốc

Gắn bó từ năm 2014, bà ghi dấu với nhiều đóng góp quan trọng cho sự phát triển của FPT Retail. Từ năm 2019, trên cương vị Giám đốc Điều hành, bà Quyên không chỉ trực tiếp quản lý và vận hành chuỗi FPT Shop mà còn kiêm nhiệm việc thúc đẩy quan hệ đối tác chiến lược và toàn diện với các nhà cung cấp dược phẩm trong và ngoài nước, quản lý sản phẩm và nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngành hàng FPT Long Châu. Bà đã góp phần quan trọng trong việc xây dựng FPT Long Châu trở thành chuỗi nhà thuốc số 1 tại Việt Nam. Bên cạnh đó, những thành tựu trong việc ứng dụng chuyển đổi số hiệu quả vào hoạt động kinh doanh của FPT Retail cũng mang nhiều dấu ấn của bà. Bà Nguyễn Đỗ Quyên tốt nghiệp Cử nhân Tài chính tại Học viện Ngân hàng.

# MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

## BỘ MÁY QUẢN LÝ

### Ban Điều hành

Ban Điều hành Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT có 7 thành viên, trong đó có 1 Tổng Giám đốc và 2 Phó Tổng Giám đốc. Ban Điều hành và đội ngũ Giám đốc nghiệp vụ của FPT Retail là những người có nhiều năm gắn bó, am hiểu các mảng hoạt động nghiệp vụ cũng như công nghệ của Công ty.



04

### Ông Hoàng Cao Chung Giám đốc Nhân sự

Ông Chung là đại diện tiêu biểu cho thế hệ lãnh đạo trẻ năng động, tự tin, sáng tạo không ngừng nghỉ của nhà FPT. Sau 5 năm đồng hành cùng FPT Retail, ông đã có nhiều đóng góp tích cực trong việc xây dựng và nâng cao chất lượng nhân sự, đảm bảo nguồn nhân lực cho sự phát triển của công ty và cũng góp phần quan trọng trong việc xây dựng môi trường làm việc cởi mở, tích cực và thân thiện. Ông Hoàng Cao Chung tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Trường Đại học FPT.

05

### Ông Phạm Đăng Khôi Giám đốc Công nghệ

Gia nhập FPT Software từ năm 2014, với kinh nghiệm và chuyên môn công nghệ vững chắc, ông Khôi đã từng đảm nhận loạt dự án lớn tại nhiều thị trường cạnh tranh khốc liệt như Nhật Bản và Châu Á - Thái Bình Dương. Trước khi chính thức đồng hành cùng FPT Retail, ông là người dẫn dắt đội ngũ công nghệ FPT Software phối hợp với FPT Retail để thành lập OneTeam DX, thành công chuyển đổi toàn bộ hệ thống vận hành của chuỗi Nhà thuốc FPT Long Châu sang nền tảng mới với công nghệ hiện đại, góp phần rút ngắn thời gian phục vụ khách hàng. Ông Phạm Đăng Khôi tốt nghiệp Cử nhân Công nghệ thông tin tại Trường Đại học Giao thông Vận tải Tp. Hồ Chí Minh.

06

### Ông Võ Đặng Phát Giám đốc Phát triển kinh doanh

Trong hơn 14 năm công tác tại FPT, trải qua nhiều vị trí từ lập trình viên cho đến quản lý, từ trong nước và thị trường quốc tế, ông Phát luôn thể hiện khả năng lãnh đạo và thích ứng nhanh với môi trường mới. Ông đã tích lũy kinh nghiệm đa dạng ở các mảng Công nghệ, Kinh doanh, Truyền thông, Marketing... và đạt nhiều thành tích nổi bật. Tháng 8/2024, ông Phát gia nhập FPT Retail với vai trò Giám đốc Chuyển đổi số, tháng 6/2025 ông được bổ nhiệm vào vị trí Giám đốc Phát triển kinh doanh của công ty. Ông Võ Đặng Phát tốt nghiệp Cử nhân chuyên ngành Kỹ thuật phần mềm tại Trường Đại học FPT.

07

### Ông Phạm Duy Hoàng Nam Giám đốc Tài chính

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác tại Deloitte - công ty kiểm toán hàng đầu thế giới và Ban Kế hoạch tài chính Tập đoàn FPT, ông Nam là một trong những lãnh đạo trẻ có chuyên môn vững chắc của FPT Retail. Sau 6 năm đồng hành, ông Nam đã có rất nhiều đóng góp lớn, giúp nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của công ty, đảm bảo nguồn vốn cho các hoạt động đầu tư phát triển trong ngắn hạn và dài hạn của công ty. Ông Phạm Duy Hoàng Nam tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại CFVG (Trung tâm Pháp - Việt Đào tạo về Quản lý).

# MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

## BỘ MÁY QUẢN LÝ

### Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát (BKS) Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT có 3 thành viên, có nhiệm kỳ 5 năm từ 2022 - 2027.

## 01 Ông Nguyễn Đình Hùng Trưởng Ban Kiểm soát

Gia nhập FPT từ năm 2008 và trải qua nhiều vị trí quan trọng về kế toán, tài chính, ông Hùng có nhiều đóng góp trong việc đào tạo, tư vấn, tổ chức và kiểm tra số liệu kế toán, tài chính, thuế các đơn vị thành viên. Ông được bổ nhiệm làm Phó Giám đốc FPT Hồ Chí Minh từ năm 2015 đồng thời kiêm nhiệm chức vụ Kế toán trưởng FPT Hồ Chí Minh. Ông Nguyễn Đình Hùng nhận bằng Tiến sĩ chuyên ngành Kế toán tại Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

## 02 Bà Ngô Thị Minh Huệ Thành viên BKS

Bà Huệ đã có hơn 21 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán và đã gắn bó thời gian dài với FPT. Từ năm 1994 - 2003, bà là Kế toán Công ty Cổ phần FPT và từ năm 2003 đến nay đảm nhận vị trí Kế toán trưởng Công ty TNHH Hệ thống thông tin FPT. Từ cuối năm 2024, bà Huệ là thành viên Bộ phận Kiểm toán nội bộ Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT. Bà Ngô Thị Minh Huệ tốt nghiệp Cử nhân Kế toán.

## 03 Ông Trần Khương Thành viên BKS

Ông Khương gia nhập FPT từ năm 2020 và giữ vị trí Kế toán tổng hợp tại Công ty Cổ phần FPT. Trước đó, từ năm 2012 - 2018, ông là Kiểm toán viên tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C và là Phó phòng Kế toán quản trị tại Công ty Cổ phần Thực phẩm Hữu Nghị vào năm 2019. Ông Khương tốt nghiệp Cử nhân Kế toán Học viện Tài chính và có Chứng chỉ Kiểm toán viên.



### Kinh tế vĩ mô 2025

Năm 2025, kinh tế toàn cầu đối mặt nhiều “làn gió ngược” từ xu hướng bảo hộ và thuế quan gia tăng, căng thẳng địa chính trị kéo dài, cùng các hiện tượng thời tiết cực đoan cùng gây gián đoạn thương mại. Trong bối cảnh đó, kinh tế Việt Nam cho thấy khả năng chống chịu tích cực. GDP năm 2025 tăng 8,02%, mức cao nhất trong giai đoạn 2011-2025 (ngoại trừ năm 2022 do hiệu ứng nền thấp), với động lực tăng trưởng lan tỏa đồng đều ở cả ba khu vực; trong đó dịch vụ tiếp tục giữ vai trò dẫn dắt, còn công nghiệp - xây dựng ghi nhận tốc độ tăng trưởng cao nhất trong nhiều năm. Tiêu dùng nội địa phục hồi, thể hiện qua tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tăng 9,2% so với cùng kỳ; tuy vậy, mức độ phục hồi vẫn chưa trở lại mức trước dịch, một phần do tác động của thời tiết cực đoan với thiệt hại ước tính 99.469 tỷ đồng theo Tổng cục Thống kê. Đồng thời, lạm phát bình quân được kiểm soát ở mức 3,31%, đạt mục tiêu Quốc hội đề ra, trong khi thặng dư ngân sách ở mức lớn, tạo dư địa cho chính sách hỗ trợ tăng trưởng. Tổng thể, nền kinh tế Việt Nam năm 2025 thể hiện nội lực vững vàng dù môi trường bên ngoài còn nhiều thách thức.



### Triển vọng ngành bán lẻ điện tử - điện máy

Năm 2025, ngành bán lẻ điện tử - điện máy (ICT-CE) Việt Nam ghi nhận mức tăng trưởng tương đối tích cực, nhờ các đột phá AI tích hợp trong máy tính xách tay và máy tính bảng, cùng với mức độ đón nhận ngày càng cao đối với các dòng điện thoại cao cấp, đặc biệt là iPhone. Trong bối cảnh thị trường đã tiệm cận trạng thái bão hòa với tỷ lệ thâm nhập cao, các chuỗi bán lẻ lớn tập trung vào tối ưu hóa mạng lưới hiện hữu thông qua đa dạng hóa danh mục sản phẩm, tăng cường dịch vụ hậu mãi và triển khai các chính sách bán hàng linh hoạt như trả chậm 0%.

Bước sang 2026, ngành bán lẻ điện tử - điện máy được dự kiến nhu cầu ở mức trung bình và khó tăng trưởng đột biến. Động lực tăng trưởng đến từ các thiết bị tích hợp AI thế hệ mới, được kỳ vọng mở ra chu kỳ nâng cấp trong trung hạn, cùng với sự mở rộng của các phân khúc gia dụng - điện máy. Trong đó, nhóm gia dụng thông minh trở thành trụ cột tăng trưởng mới nhờ nhu cầu nâng cấp phục vụ đời sống và mức độ chấp nhận công nghệ ngày càng cao của người tiêu dùng. Ngành cũng được hỗ trợ bởi các chính sách kích cầu như giảm 2% VAT và điều chỉnh tăng mức giảm trừ gia cảnh, giúp cải thiện thu nhập khả dụng.



### Triển vọng ngành bán lẻ dược phẩm và chăm sóc sức khỏe

Năm 2025, ngành bán lẻ dược phẩm và chăm sóc sức khỏe ghi nhận nhiều biến động khi nhu cầu duy trì tăng trưởng nhưng thị trường bước vào giai đoạn thanh lọc mạnh mẽ. Trong bối cảnh tiêu dùng bán lẻ nói chung diễn biến thận trọng và phân hóa, chi tiêu cho điều trị và phòng bệnh tăng trưởng tương đối ổn định nhờ đặc tính thiết yếu cũng như nhận thức chủ động chăm sóc sức khỏe cải thiện. Tuy nhiên, năm 2025 ghi nhận nhiều biến động đối với ngành bán lẻ và lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Các vấn đề liên quan đến chất lượng hàng hóa trên thị trường được cơ quan quản lý tăng cường kiểm tra, giám sát và xử lý nghiêm, qua đó thúc đẩy yêu cầu minh bạch và chuẩn hóa cao hơn trong toàn ngành. Bối cảnh này góp phần định hình môi trường cạnh tranh theo hướng chuyên nghiệp và tuân thủ chặt chẽ hơn, đồng thời nâng cao yêu cầu về truy xuất nguồn gốc, kiểm soát chất lượng và chuẩn hóa quy trình vận hành trong hoạt động phân phối và bán lẻ sản phẩm chăm sóc sức khỏe.

Bước sang năm 2026, triển vọng ngành được đánh giá tích cực nhờ sự kết hợp giữa động lực cầu dài hạn và môi trường pháp lý ngày càng hoàn thiện. Thị trường bán lẻ dược phẩm được kỳ vọng duy trì đà tăng trưởng ổn định, dẫn dắt bởi xu hướng già hóa dân số ngày càng rõ nét và sự gia tăng nhanh của tầng lớp trung lưu, qua đó thúc đẩy chi tiêu cho chăm sóc sức khỏe. Bên cạnh đó, khuôn khổ pháp lý trong lĩnh vực dược phẩm đang được hoàn thiện theo hướng minh bạch và chuẩn hóa, qua đó tạo lợi thế cạnh tranh cho các doanh nghiệp đã đầu tư bài bản vào hệ thống quản trị, kiểm soát nội bộ và tiêu chuẩn vận hành thống nhất. Cụ thể, Chỉ thị số 13/CT-TTg về tăng cường thanh tra, kiểm soát buôn lậu thuốc và thực phẩm chức năng giả góp phần hạn chế hàng kém chất lượng lưu thông trên thị trường, củng cố niềm tin của người tiêu dùng và thúc đẩy xu hướng lựa chọn các cơ sở bán lẻ uy tín. Đồng thời, Thông tư 26/2025/TT-BYT với các quy định về mở rộng thời gian kê đơn và triển khai kê đơn điện tử đã tạo hành lang pháp lý rõ ràng hơn cho các chuỗi nhà thuốc hiện đại.

Bên cạnh mảng bán lẻ thuốc, các dịch vụ chăm sóc sức khỏe mở rộng như tiêm chủng và một số dịch vụ y tế dự phòng đang ở giai đoạn đầu phát triển, tạo dư địa tăng trưởng dài hạn cho toàn ngành. Trong đó, thị trường vắc-xin Việt Nam được dự báo tăng trưởng mạnh mẽ nhờ nhu cầu ngày càng gia tăng đối với hoạt động tiêm chủng phòng ngừa, trong bối cảnh dân số lớn, nhận thức y tế cải thiện và sự gia tăng của các bệnh truyền nhiễm như sốt xuất huyết, cúm, viêm gan, HPV và Rotavirus. Đáng chú ý, tỷ lệ tiêm chủng dịch vụ tại Việt Nam hiện vẫn ở mức thấp (dưới 10%), cho thấy dư địa phát triển còn rất lớn trong những năm tới, đặc biệt khi có sự hỗ trợ từ chính sách và các sáng kiến y tế công - tư.

Tổng thể, ngành dược phẩm và dịch vụ y tế Việt Nam có nền tảng tăng trưởng bền vững, nhờ sự kết hợp giữa nhu cầu thiết yếu, động lực nhân khẩu học dài hạn và môi trường chính sách ngày càng thuận lợi. Sự dịch chuyển từ kênh truyền thống sang các mô hình bán lẻ và dịch vụ y tế hiện đại không chỉ mở rộng quy mô thị trường, mà còn tạo ra lợi thế rõ nét cho các doanh nghiệp có năng lực chuẩn hóa vận hành, đầu tư công nghệ và hệ sinh thái dịch vụ toàn diện, qua đó mở ra dư địa tăng trưởng dài hạn cho toàn ngành.

# CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

## PHÂN TÍCH SWOT

# S

### Strengths (S) - Điểm mạnh

- FPT Retail giữ vị thế dẫn đầu trong bán lẻ dược phẩm hướng đến hệ thống chăm sóc sức khỏe toàn diện và thứ hai về bán lẻ ICT-CE, qua đó tạo lợi thế cạnh tranh về quy mô, chuỗi cung ứng và khả năng quản trị chi phí.
- Công ty sở hữu mô hình bán lẻ và chăm sóc sức khỏe đa kênh được chuẩn hóa, kết hợp nền tảng công nghệ mạnh, đội ngũ dược sĩ - nhân sự chuyên môn cao và hệ sinh thái dịch vụ giá trị gia tăng, qua đó nâng cao trải nghiệm khách hàng và hiệu quả vận hành.
- Năng lực thực thi và mở rộng mạng lưới của doanh nghiệp được chứng minh qua tốc độ mở mới nhà thuốc và trung tâm tiêm chủng nhanh, đồng thời vẫn duy trì hiệu quả vận hành, từ đó tạo nền tảng vững chắc cho việc phát triển hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện.

# W

### Weaknesses (W) - Điểm yếu

- Mảng bán lẻ ICT-CE (FPT Shop) chịu ảnh hưởng từ thị trường bão hòa, cạnh tranh gay gắt, khiến tốc độ tăng trưởng và biên lợi nhuận chịu áp lực.
- Việc sử dụng nợ vay ngắn hạn để tài trợ hoạt động kinh doanh làm gia tăng chi phí tài chính, áp lực dòng tiền và hiệu quả vận hành.

# O

### Opportunities (O) - Cơ hội

- Xu hướng già hóa dân số và gia tăng chi tiêu cho y tế thúc đẩy nhu cầu đối với thuốc điều trị bệnh mạn tính, tiêm chủng và chăm sóc sức khỏe dự phòng, tạo dư địa tăng trưởng dài hạn cho chuỗi FPT Long Châu.
- Thị trường bán lẻ dược phẩm Việt Nam còn phân mảnh, trong khi quá trình chuẩn hóa, siết chặt tuân thủ pháp lý và minh bạch hóa nguồn gốc sản phẩm đang tạo lợi thế rõ nét cho các chuỗi quy mô lớn, vận hành bài bản.
- Việc tái cơ cấu FPT Shop sang mô hình điện máy và phát triển các dịch vụ có biên lợi nhuận cao như MVNO, tài chính tiêu dùng và bảo hành mở rộng tạo dư địa cải thiện hiệu quả hoạt động.

# T

### Threats (T) - Rủi ro

- Mức độ cạnh tranh ngày càng gia tăng ở cả hai mảng kinh doanh, với mảng dược phẩm đối mặt sự mở rộng của các chuỗi nội địa, e-pharmacy và khả năng gia nhập của các tập đoàn bán lẻ lớn, trong khi mảng ICT-CE chịu áp lực từ các chuỗi lớn, sàn thương mại điện tử và kênh bán trực tiếp của hãng.
- Chiến dịch minh bạch nguồn gốc xuất xứ hàng hoá gián đoạn nguồn cung. Nhiều đơn vị cung cấp hiện không thể tiếp tục hoạt động do vướng mắc về giấy phép và chứng minh nguồn gốc.

# CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

## ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN



### Mục tiêu

FPT Retail kiên định theo đuổi chiến lược phát triển dài hạn hướng tới tăng trưởng bền vững và kiến tạo giá trị lâu dài cho khách hàng, cổ đông và cộng đồng. Trên nền tảng năng lực bán lẻ quy mô lớn và ứng dụng công nghệ mạnh mẽ, Công ty tập trung mở rộng hoạt động một cách hiệu quả đồng thời hoàn thiện hệ sinh thái bán lẻ - chăm sóc sức khỏe toàn diện. Thông qua việc tích hợp công nghệ hiện đại với các dịch vụ y tế, FPT Retail hướng đến nâng cao trải nghiệm khách hàng, tối ưu hiệu quả vận hành và góp phần cải thiện chất lượng cuộc sống cho cộng đồng.

### Chiến lược trung và dài hạn

Lấy phát triển bền vững làm định hướng xuyên suốt, FPT Retail triển khai chiến lược trung và dài hạn nhằm cân bằng giữa tăng trưởng kinh doanh, hiệu quả vận hành và trách nhiệm xã hội. Trên cơ sở đó, Công ty tập trung củng cố năng lực cạnh tranh dài hạn thông qua ba định hướng trọng tâm: chuẩn hóa nền tảng vận hành, thúc đẩy chuyển đổi số toàn diện và từng bước hoàn thiện hệ sinh thái bán lẻ - chăm sóc sức khỏe tích hợp.



1

#### Tăng trưởng đi đôi với chuẩn hóa và hiệu quả

Công ty định hướng mở rộng quy mô một cách có chọn lọc, gắn liền với nâng cao năng lực quản trị, kiểm soát chất lượng và tính minh bạch, uy tín trong toàn chuỗi hoạt động. Trọng tâm không chỉ nằm ở gia tăng hiện diện thị trường, mà ở việc xây dựng nền tảng vận hành kỷ luật, đồng bộ và bền vững, đảm bảo quy mô tăng trưởng song hành cùng hiệu quả và uy tín thương hiệu.

2

#### Chuyển đổi số nhằm nâng cao năng suất và trải nghiệm

FPT Retail đẩy mạnh ứng dụng công nghệ, đặc biệt là dữ liệu và trí tuệ nhân tạo, vào quản trị, vận hành và tương tác khách hàng. Công nghệ được xem là công cụ cốt lõi giúp tối ưu chuỗi cung ứng, tăng cường minh bạch, nâng cao năng suất và cá nhân hóa hành trình khách hàng, qua đó tạo lợi thế cạnh tranh bền vững.

3

#### Hoàn thiện hệ sinh thái bán lẻ - chăm sóc sức khỏe toàn diện

Trên nền tảng hai trụ cột công nghệ và chăm sóc sức khỏe, Công ty định hướng tăng cường sự kết nối giữa các mảng hoạt động, kiến tạo một hệ sinh thái tích hợp nơi sản phẩm, dịch vụ và giải pháp số bổ trợ lẫn nhau. Qua đó đáp ứng hiệu quả hơn các nhu cầu đa dạng về mua sắm và chăm sóc sức khỏe, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống cho cộng đồng.

# CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

## ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

### Chiến lược ngắn hạn

FPT Retail tiếp tục kiên định với hai trụ cột chiến lược cốt lõi: “**Ứng dụng công nghệ**” và “**Xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện**”. Tận dụng thế mạnh công nghệ, Công ty tập trung tối ưu vận hành, nâng cao tính minh bạch và củng cố uy tín, đồng thời đặt khách hàng làm trung tâm trong mọi hoạt động. Qua đó, FPT Retail vừa cải thiện hiệu quả kinh doanh, vừa tăng cường vai trò là cánh tay nối dài của hệ thống y tế, tạo nền tảng cạnh tranh bền vững cho chặng đường phát triển phía trước.

#### FPT Shop

FPT Shop định hướng tăng trưởng ổn định trên nền tảng nâng cao hiệu quả vận hành và tối ưu hệ thống. Chuỗi đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng cao hơn mức bình quân toàn thị trường thông qua mở rộng danh mục sản phẩm – dịch vụ phù hợp xu hướng tiêu dùng, đồng thời cải thiện hiệu suất từng cửa hàng, cải thiện biên lợi nhuận và đóng góp tích cực vào kết quả hợp nhất của Công ty.



- **Đa dạng hóa danh mục sản phẩm – dịch vụ:** Đẩy mạnh phát triển mảng điện máy, gia dụng có lắp đặt đồng thời chủ động tìm kiếm, đưa các sản phẩm mới phù hợp xu hướng tiêu dùng vào thị trường Việt Nam nhằm mở rộng nguồn thu.
- **Tận dụng xu hướng công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI):** Khai thác xu hướng thiết bị tích hợp AI để thúc đẩy nhu cầu nâng cấp sản phẩm.
- **Phát triển hệ sinh thái số:** Đẩy mạnh SIM FPT và các dịch vụ số, hướng tới mục tiêu đạt trên 1 triệu thuê bao, từng bước mở rộng hệ sinh thái tiện ích và gia tăng mức độ gắn kết với khách hàng.
- **Tối ưu vận hành và kênh bán hàng:** Hoàn thiện mô hình kinh doanh, đẩy mạnh kênh online, nâng cao hiệu quả quản lý tồn kho và cải thiện doanh thu bình quân trên mỗi cửa hàng.
- **Cải thiện biên lợi nhuận:** Cơ cấu lại danh mục hàng hóa, quản trị chi phí chặt chẽ nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và cải thiện chất lượng tăng trưởng.

### FPT Long Châu

FPT Long Châu tiếp tục phát triển theo định hướng xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện, đồng thời củng cố vai trò là điểm tiếp cận y tế đầu tiên và đáng tin cậy cho mọi gia đình Việt Nam. Qua đó, hướng tới tăng trưởng bền vững, đi cùng chuẩn hóa vận hành và nâng cao chuyên môn, chất lượng dịch vụ, tạo nền tảng cho chiến lược phát triển dài hạn.



- **Mở rộng chọn lọc:** Phát triển mạng lưới nhà thuốc và trung tâm tiêm chủng vắc-xin trên toàn quốc theo hướng hiệu quả, ưu tiên khu vực còn dư địa tăng trưởng và tăng cường hiện diện tại địa bàn ngoài trung tâm, qua đó nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe uy tín đến người dân khắp mọi miền.
- **Củng cố vị thế chuyên môn và uy tín thương hiệu:** Duy trì vị thế ở các nhóm thuốc kê đơn, thuốc thể hệ mới, thuốc hiếm và thuốc chuyên biệt; đồng thời tăng cường kiểm soát chất lượng, truy xuất nguồn gốc và chuẩn hóa hoạt động tư vấn nhằm gia tăng niềm tin khách hàng.
- **Hoàn thiện nền tảng chăm sóc sức khỏe toàn diện:** Phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng như giải pháp chuyên biệt cho Mẹ & Bé và chương trình hỗ trợ quản lý bệnh mạn tính, đồng thời tăng cường kết nối giữa nhà thuốc, tiêm chủng và các giải pháp công nghệ trong một hệ thống thống nhất, nhằm bảo đảm người dân được tiếp cận dịch vụ y tế an toàn, thuận tiện và tin cậy.
- **Chuẩn hóa và công nghệ hóa vận hành:** Tiếp tục đầu tư vào hệ thống quản trị và kiểm soát chất lượng, đồng thời đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong các hoạt động trọng yếu như tối ưu chuỗi cung ứng, dự báo nhu cầu và quản lý tồn kho, nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý ngày càng chặt chẽ.
- **Tăng cường hợp tác:** Đẩy mạnh hợp tác với các đối tác uy tín trong lĩnh vực y – dược nhằm nâng cao chất lượng chuyên môn và đảm bảo quy trình vận hành đạt chuẩn.

# 02 | BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2025

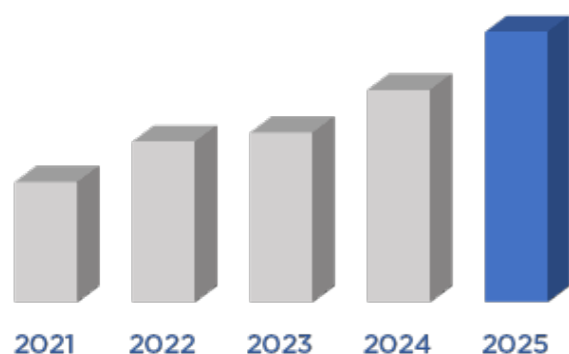
Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh 2025	50
Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý	56
Tình hình tài chính	58
Tình hình đầu tư & thực hiện các dự án	64
Kế hoạch hoạt động năm 2026	66
Thông tin cổ phiếu và cơ cấu cổ đông	70



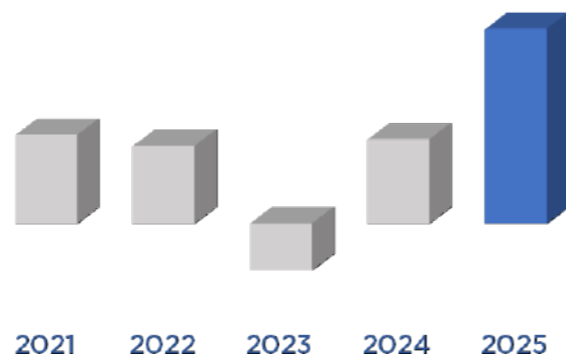
# ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2025

Năm 2025 diễn ra trong bối cảnh cơ hội và thách thức đan xen, khi Việt Nam chịu tác động từ biến động thuế quan và các hiện tượng thiên tai ở mức kỷ lục, trước khi nền kinh tế dần khởi sắc trong những tháng cuối năm nhờ các động lực điều hành từ Chính phủ. Trong bối cảnh đó, FPT Retail đã chủ động nắm bắt cơ hội và thể hiện khả năng thích ứng linh hoạt, ghi nhận kết quả kinh doanh tích cực tại cả hai mảng kinh doanh chính.

## DOANH THU THUẦN



## LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ



**51.083**  
tỷ đồng

▲ 27,37% so với năm 2024  
hoàn thành 106% kế hoạch

**1.219**  
tỷ đồng

▲ 131,35% so với năm 2024  
hoàn thành 135% kế hoạch

Cụ thể, doanh thu thuần hợp nhất năm 2025 đạt 51.083 tỷ đồng, tăng 27,37% so với năm 2024. Lợi nhuận trước thuế đạt 1.219 tỷ đồng, tăng 131,35%, phản ánh sự cải thiện rõ nét về hiệu quả hoạt động cốt lõi. Kết quả tăng trưởng này chủ yếu đến từ động lực dẫn dắt của chuỗi nhà thuốc FPT Long Châu, trong khi FPT Shop ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu tích cực và từng bước cải thiện hiệu quả hoạt động, bắt đầu đóng góp lợi nhuận trở lại sau quá trình tái cấu trúc.

Ở mảng chăm sóc sức khỏe, FPT Long Châu tiếp tục khẳng định vị thế trụ cột tăng trưởng với đà mở rộng mạng lưới mạnh mẽ và hiệu quả. Trong năm, chuỗi mở mới 474 nhà thuốc, nâng tổng số lên 2.417 nhà thuốc tại 34 tỉnh, thành trên toàn quốc. Song song đó, chuỗi Trung tâm Tiêm chủng FPT Long Châu được đẩy mạnh phát triển với 223 trung tâm, tăng thêm 97 trung tâm so với năm 2024. Trong khi đó, mảng bán lẻ công nghệ FPT Shop tập trung củng cố nền tảng vận hành sau giai đoạn tái cấu trúc. Hệ thống được tinh gọn có chọn lọc, duy trì 623 cửa hàng trên toàn quốc (giảm 11 cửa hàng so với cuối năm 2024), đồng thời tái cơ cấu danh mục sản phẩm theo hướng mở rộng điện máy - gia dụng và dịch vụ. Chiến lược này giúp cải thiện doanh thu bình quân trên mỗi cửa hàng và kiểm soát chi phí tốt hơn, đánh dấu giai đoạn bắt đầu có lãi hậu tái cấu trúc sau những nỗ lực triển khai từ năm 2024.

STT	Chỉ tiêu	Kết quả (tỷ đồng)		Thay đổi (%)
		2024	2025	
1	Doanh thu thuần	40.104	51.083	27,37%
2	Giá vốn hàng bán	32.521	41.073	26,30%
3	Lợi nhuận gộp	7.583	10.010	32,00%
4	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	543	1.213	123,30%
5	Lợi nhuận khác	-16	6	-
6	Lợi nhuận trước thuế	527	1.219	131,35%
7	Lợi nhuận sau thuế	408	984	140,99%

**NHÀ THUỐC**  
FPT Retail **LONG CHÂU**

**2.417**  
nhà thuốc

**TIÊM CHỦNG**  
FPT Retail **LONG CHÂU**

**223**  
trung tâm tiêm chủng

**FPT Shop.com.vn**

**623**  
cửa hàng

Về hiệu quả sinh lời, lợi nhuận gộp hợp nhất đạt 10.010 tỷ đồng, tăng 32,00%, với biên lợi nhuận gộp cải thiện lên 19,60%, tăng 0,69 điểm phần trăm so với năm 2024, chủ yếu nhờ tỷ trọng đóng góp ngày càng lớn của mảng dược phẩm - chăm sóc sức khỏe. Biên lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đạt 2,37%, tăng mạnh so với mức 1,35% của năm trước; biên lợi nhuận ròng đạt 1,93%, tăng 0,91 điểm phần trăm, phản ánh hiệu quả của việc chuẩn hóa vận hành, tối ưu chi phí và cải thiện cơ cấu doanh thu trên toàn hệ thống. Kết quả này giúp FPT Retail vượt các chỉ tiêu kế hoạch đã được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông năm 2025, với doanh thu thuần hoàn thành 106,20% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế xuất sắc hoàn thành 135,46% mục tiêu.

Tổng thể, năm 2025 đánh dấu giai đoạn FPT Retail củng cố nền tảng hoạt động, khi mảng bán lẻ công nghệ dần ổn định sau tái cấu trúc và mảng chăm sóc sức khỏe tiếp tục duy trì đà tăng trưởng. Doanh nghiệp từng bước hướng đến sự cân bằng giữa mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả vận hành. Với nền tảng vận hành được chuẩn hóa, biên lợi nhuận cải thiện và chiến lược phát triển hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe đang được hiện thực hóa, FPT Retail sở hữu nền tảng vững chắc để duy trì tăng trưởng ổn định và bền vững trong trung và dài hạn, đồng thời khẳng định hiệu quả của định hướng phát triển dựa trên công nghệ và hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện.

# ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2025

## TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH FPT LONG CHÂU

**NHÀ THUỐC**  
FPT Retail **LONG CHÂU**

**2.417** nhà thuốc

▲ 474 so với đầu năm 2025

**TIÊM CHỦNG**  
FPT Retail **LONG CHÂU**

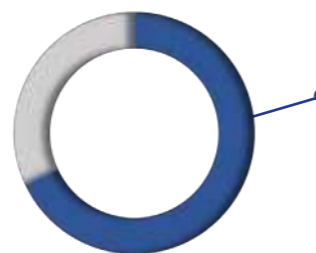
**223** trung tâm tiêm chủng

▲ 97 so với đầu năm 2025

Doanh thu

**34.501** tỷ đồng

▲ 36,26% so với năm 2024



Đóng góp

**68%**

doanh thu hợp nhất



Năm 2025, FPT Long Châu ghi nhận kết quả kinh doanh tăng trưởng vượt trội cả về quy mô lẫn hiệu quả. Doanh thu thuần đạt 34.501 tỷ đồng, tăng 36,26% so với năm 2024. Kết quả này tiếp tục khẳng định vai trò của FPT Long Châu là động lực tăng trưởng chủ lực của FPT Retail.

Động lực tăng trưởng chính đến từ mở rộng mạng lưới với tốc độ cao nhưng có kiểm soát. Trong năm, FPT Long Châu nâng tổng số điểm phục vụ khách hàng lên 2.640, bao gồm 2.417 nhà thuốc (mở mới 474 nhà thuốc) và 223 trung tâm tiêm chủng (mở mới 97 trung tâm). Việc phát triển song song hai mô hình giúp Công ty khai thác hiệu quả lưu lượng khách hàng sẵn có từ hệ thống nhà thuốc, đồng thời củng cố mô hình Pharmacy-Based, trong đó khách hàng được tư vấn đầy đủ về công dụng và lợi ích của vắc-xin bởi đội ngũ nhân sự chuyên môn, qua đó gia tăng giá trị trên mỗi khách hàng.

Song song với mở rộng quy mô, hiệu quả trên từng điểm phục vụ khách hàng vẫn được duy trì và cải thiện. Doanh thu bình quân đạt 1,2 tỷ đồng/cửa hàng/tháng, dù các cửa hàng mới tập trung nhiều hơn tại khu vực ngoài trung tâm và nông thôn - nơi cửa hàng nhỏ hơn với mức chi tiêu bình quân thấp hơn. Kết quả này đến từ việc đa dạng hóa danh mục sản phẩm theo nhiều phân khúc giá, tối ưu cơ cấu hàng hóa theo đặc thù từng địa bàn, cùng với năng lực chuẩn hóa vận hành trên toàn hệ thống. Đồng thời, FPT Long Châu tiếp tục đầu tư mạnh cho đội ngũ chuyên môn với 20.411 nhân sự, phần lớn là dược sĩ, y tá và bác sĩ có kinh nghiệm, nhằm bảo đảm chất lượng tư vấn và chăm sóc sức khỏe.

Mặc dù mô hình Trung tâm Tiêm chủng đòi hỏi chi phí đầu tư và chi phí nhân sự cao hơn so với nhà thuốc, đặc biệt là chi phí cho bác sĩ và điều dưỡng, hiệu quả tài chính toàn chuỗi vẫn cải thiện mạnh mẽ. Những kết quả này phản ánh lợi thế cạnh tranh bền vững của FPT Long Châu về quy mô, năng lực vận hành chuẩn hóa và đội ngũ chuyên môn, qua đó tạo nền tảng vững chắc cho hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe và mở ra dư địa tăng trưởng dài hạn cho FPT Retail.



# ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2025

## TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH FPT SHOP



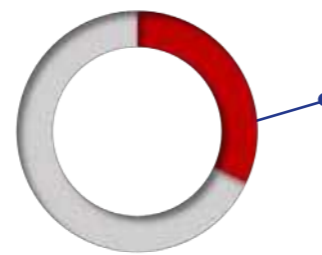
**623** cửa hàng

▼ 11 so với đầu năm 2025

Doanh thu

**16.809** tỷ đồng

▲ 11,13% so với năm 2024



Đóng góp

**32%**

doanh thu hợp nhất



Năm 2025, FPT Shop bước vào giai đoạn tăng trưởng sau tái cấu trúc, ghi nhận sự phục hồi về doanh thu trong bối cảnh thị trường bán lẻ ICT vẫn còn nhiều thách thức. Doanh thu thuần đạt 16.809 tỷ đồng, tăng 11,13% so với năm 2024. Lợi nhuận trước thuế đạt 82 tỷ đồng, quay lại có lãi sau gần 2 năm tái cấu trúc chuỗi, qua đó phản ánh rõ hơn kết quả kinh doanh cốt lõi của chuỗi.

Trong năm, FPT Shop tiếp tục tối ưu hóa mạng lưới cửa hàng, duy trì 623 cửa hàng trên toàn quốc, giảm 11 cửa hàng so với cuối năm 2024 thông qua việc đóng các điểm bán hoạt động kém hiệu quả theo kế hoạch. Trọng tâm chiến lược được đặt vào đa dạng hóa danh mục sản phẩm và tái cấu trúc mô hình cửa hàng, trong đó mở rộng kinh doanh điện máy và gia dụng thông qua việc cải tạo các cửa hàng hiện hữu và phát triển chuỗi FPT Shop Điện Máy tại các khu vực trung tâm thành phố lớn. Cách tiếp cận này giúp giảm rủi ro đầu tư, tận dụng hạ tầng sẵn có và từng bước xác lập mô hình vận hành tối ưu.

Song song, mảng dịch vụ MVNO sau hai năm triển khai đã đạt khoảng 720.000 thuê bao, góp phần mở rộng hệ sinh thái dịch vụ và tạo nguồn doanh thu ổn định trong trung hạn. Nhờ chủ động chuẩn bị danh mục sản phẩm, các sản phẩm Apple ghi nhận tăng trưởng tích cực trong các chu kỳ ra mắt mới, trong khi ngành hàng Điện máy và Gia dụng tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tốt. Đặc biệt, FPT Shop tận dụng hiệu quả sự phục hồi của nhu cầu mua sắm dịp cuối năm, ghi nhận doanh thu thuần Quý IV/2025 đạt 5.259 tỷ đồng, tăng 24,55% so với cùng kỳ, phản ánh đà cải thiện rõ nét của hoạt động kinh doanh.

Nhờ chiến lược tái cấu trúc và tối ưu hóa vận hành triển khai từ năm 2024, hiệu quả trên từng điểm bán của FPT Shop được cải thiện rõ rệt. Doanh thu bình quân đạt 2,2 tỷ đồng/cửa hàng/tháng, tăng 16,90% so với năm 2024, phản ánh chất lượng mạng lưới được nâng cao sau khi tinh gọn hệ thống. Đồng thời, việc đóng các cửa hàng kém hiệu quả và đẩy mạnh kênh bán hàng online, vốn có chi phí vận hành thấp, giúp chi phí bán hàng trên doanh thu tiếp tục được kiểm soát và cải thiện. Tổng thể, kết quả năm 2025 cho thấy FPT Shop đã bước vào giai đoạn ổn định hậu tái cấu trúc, với nền tảng vận hành tinh gọn hơn và hiệu quả trên từng cửa hàng được cải thiện. Việc thúc đẩy các sản phẩm và dịch vụ mới, cùng với nỗ lực kiểm soát chi phí, tạo tiền đề cho tăng trưởng ổn định và bền vững trong các năm tiếp theo.



# NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ

FPT Retail xem quản trị chất lượng là yếu tố then chốt để nâng cao hiệu quả hoạt động và cải thiện trải nghiệm khách hàng. Công ty đã triển khai một hệ thống quản trị chất lượng toàn diện, bao gồm kiểm soát chất lượng sản phẩm, vận hành, dịch vụ khách hàng và quản trị rủi ro, nhằm đảm bảo tính nhất quán và tiêu chuẩn cao trong toàn bộ chuỗi cung ứng và dịch vụ.

## NHỮNG CẢI TIẾN TRONG VIỆC KIỂM SOÁT CHẤT LƯỢNG HIỆN TẠI

### Kiểm soát chất lượng sản phẩm và dịch vụ



- Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GPP (Good Pharmacy Practices), GDP (Good Distribution Practices), GSP (Good Storage Practice) tại FPT Long Châu, đảm bảo chất lượng dược phẩm từ khâu nhập hàng, bảo quản, phân phối đến tay khách hàng.
- Kiểm soát nguồn gốc hàng hóa thông qua hệ thống truy xuất nguồn gốc, đảm bảo sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng và nguồn cung đáng tin cậy.
- Chính sách đổi trả và bảo hành minh bạch, giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng tại FPT Shop và FPT Long Châu.

### Kiểm soát vận hành và quản lý chuỗi cung ứng



- Tối ưu hệ thống kho bãi và logistics với công nghệ AI và Big Data, giúp giảm thiểu sai sót và tối ưu hiệu suất vận hành.
- Quy trình bảo quản sản phẩm theo tiêu chuẩn GSP (Good Storage Practice), đảm bảo dược phẩm và thiết bị công nghệ luôn được bảo quản đúng điều kiện nhiệt độ, độ ẩm.
- Áp dụng ERP (Enterprise Resource Planning) trong quản lý chuỗi cung ứng, giúp đồng bộ hóa quy trình kiểm soát chất lượng và tối ưu hóa hàng tồn kho.

### Kiểm soát chất lượng nhân sự và dịch vụ khách hàng



- Chương trình đào tạo chuyên sâu cho nhân viên, đặc biệt là đội ngũ dược sĩ và nhân viên tư vấn, đảm bảo cung cấp thông tin chính xác, tư vấn đúng nhu cầu khách hàng.
- Triển khai hệ thống đánh giá chất lượng dịch vụ thông qua phản hồi khách hàng.
- Tích hợp AI trong chăm sóc khách hàng, giúp tối ưu hóa trải nghiệm mua sắm và phản hồi nhanh chóng các yêu cầu của khách hàng.

## NHỮNG CẢI TIẾN TRONG VIỆC KIỂM SOÁT CHẤT LƯỢNG TƯƠNG LAI

**Cải tiến quy trình quản lý chất lượng:** Thông qua việc tăng cường kiểm tra tại điểm bán, tối ưu hóa quy trình xử lý khiếu nại và bảo hành, và ứng dụng công nghệ tự động hóa trong giám sát vận hành để kiểm soát hàng tồn kho hiệu quả hơn.

**Đổi mới trong kiểm soát nội bộ:** Quy trình đánh giá nhà cung cấp được nâng cao, áp dụng hệ thống báo cáo chất lượng theo thời gian thực và thực hiện kiểm tra đột xuất tại cửa hàng nhằm bảo đảm tính minh bạch trong quản lý bán lẻ.

**Quản trị rủi ro trong vận hành:** Triển khai hệ thống cảnh báo sớm về rủi ro chất lượng, tăng cường kiểm soát an toàn thông tin trong quản lý dữ liệu khách hàng, đẩy mạnh đào tạo nhân viên về quản trị chất lượng.

**Tăng cường chuyển đổi số trong quản lý chất lượng:** Tiếp tục đầu tư vào công nghệ AI và Big Data để giám sát chất lượng sản phẩm và tối ưu quy trình kiểm tra tại các điểm bán, kho vận và trung tâm dịch vụ.

**Cải thiện trải nghiệm khách hàng:** Tăng cường các chương trình phản hồi khách hàng theo thời gian thực, nâng cấp hệ thống chăm sóc khách hàng đa kênh và tăng cường kiểm soát chất lượng dịch vụ hậu mãi.

**Nâng cao tiêu chuẩn đánh giá nhà cung cấp:** Áp dụng các tiêu chí nghiêm ngặt hơn trong việc lựa chọn đối tác, đảm bảo nguồn hàng chất lượng cao, đặc biệt trong các lĩnh vực dược phẩm và thiết bị công nghệ.

**Tối ưu hoá chuỗi cung ứng và quản lý hàng tồn kho:** Ứng dụng mô hình quản lý tồn kho thông minh, giảm thiểu hàng lỗi, hàng kém chất lượng, đồng thời tăng cường hợp tác với các đối tác logistics để cải thiện tốc độ giao hàng.

**Đào tạo và nâng cao năng lực nhân sự:** Nâng cao năng lực nhân sự thông qua tổ chức các chương trình đào tạo chuyên sâu về quản lý chất lượng, kiểm soát quy trình vận hành, đảm bảo nhân sự có đủ năng lực để thích ứng với các tiêu chuẩn chất lượng cao.

# TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

## KHẢ NĂNG SINH LỜI

STT	Chỉ tiêu	Kết quả (%)	
		2024	2025
1	Biên lợi nhuận gộp	18,91%	19,60%
2	Biên lợi nhuận trước thuế	1,31%	2,39%
3	Biên lợi nhuận sau thuế	1,02%	1,93%
4	Tỷ lệ hoàn vốn trên Tổng tài sản (ROA)	2,99%	5,22%
5	Tỷ lệ hoàn vốn trên Vốn chủ sở hữu (ROE)	21,28%	29,63%

Năm 2025, khả năng sinh lời của FPT Retail được cải thiện rõ rệt, thể hiện trước hết ở biên lợi nhuận gộp đạt 19,60%, tăng 0,69 điểm phần trăm so với năm 2024. Mức cải thiện này chủ yếu đến từ cơ cấu doanh thu chuyển dịch theo hướng gia tăng tỷ trọng của FPT Long Châu, mảng có biên lợi nhuận cao hơn, trong khi mảng ICT vẫn chịu áp lực cạnh tranh và chi phí đầu vào tăng. Đồng thời, biên lợi nhuận trước thuế và sau thuế lần lượt đạt 2,39% và 1,93%, cải thiện so với 1,31% và 1,02% của năm trước, phản ánh hiệu quả từ chuẩn hóa vận hành và kiểm soát chi phí. Sự cải thiện ở các biên lợi nhuận được phản ánh rõ nét vào ROA tăng lên 5,22% (tăng 2,23 điểm phần trăm) và ROE đạt 29,63% (tăng 8,35 điểm phần trăm), cho thấy khả năng chuyển hóa tài sản và vốn chủ sở hữu thành lợi nhuận của Công ty đã được nâng cao đáng kể so với năm 2024.

### BIÊN LỢI NHUẬN GỘP



**19,60%**

▲ 0,69% so với năm 2024

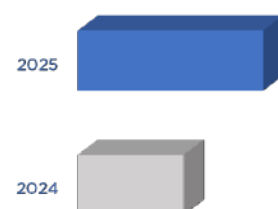
### BIÊN LỢI NHUẬN SAU THUẾ



**1,93%**

▲ 0,91% so với năm 2024

### ROA



**5,22%**

▲ 2,23% so với năm 2024

### ROE



**29,63%**

▲ 8,35% so với năm 2024



## HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN

STT	Chỉ tiêu	Kết quả (ngày)	
		2024	2025
1	Số ngày hàng tồn kho	95	92
2	Số ngày khoản phải thu	1,3	1,4
3	Số ngày khoản phải trả	32	38
4	Kỳ lưu chuyển tiền tệ	64	55

### Số ngày hàng tồn kho

**92** ngày

▼ 3 so với năm 2024

### Số ngày khoản phải thu

**1,4** ngày

▲ 0,1 so với năm 2024

### Số ngày khoản phải trả

**38** ngày

▲ 6 so với năm 2024

Năm 2025, hiệu quả hoạt động và quản trị vốn lưu động của FPT Retail được cải thiện rõ rệt, thể hiện tập trung ở việc rút ngắn chu kỳ chuyển đổi tiền mặt. Số ngày hàng tồn kho giảm từ 95 ngày xuống 92 ngày (giảm 3 ngày), phản ánh hiệu quả từ việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và số hóa dữ liệu trong quản lý tồn kho, cải thiện công tác dự báo nhu cầu, quản trị danh mục hàng hóa và vận hành chuỗi cung ứng, ngay cả khi Công ty vận hành danh mục SKU lớn.

Số ngày khoản phải thu tăng nhẹ từ 1,3 lên 1,4 ngày, nhưng vẫn duy trì ở mức rất thấp, phù hợp với đặc thù bán lẻ thu tiền nhanh; diễn biến này một phần gắn với việc mở rộng các dịch vụ và hợp tác với ngân hàng để triển khai mô hình đại lý thanh toán, bán hàng trả góp và liên kết tài chính tiêu dùng giúp tăng sự thuận tiện cho khách hàng. Ngược lại, số ngày khoản phải trả tăng mạnh từ 32 lên 38 ngày (tăng 6 ngày), cho thấy Công ty tận dụng hiệu quả tín dụng thương mại từ nhà cung cấp, dựa trên quy mô hệ thống và sức mạnh thương lượng.

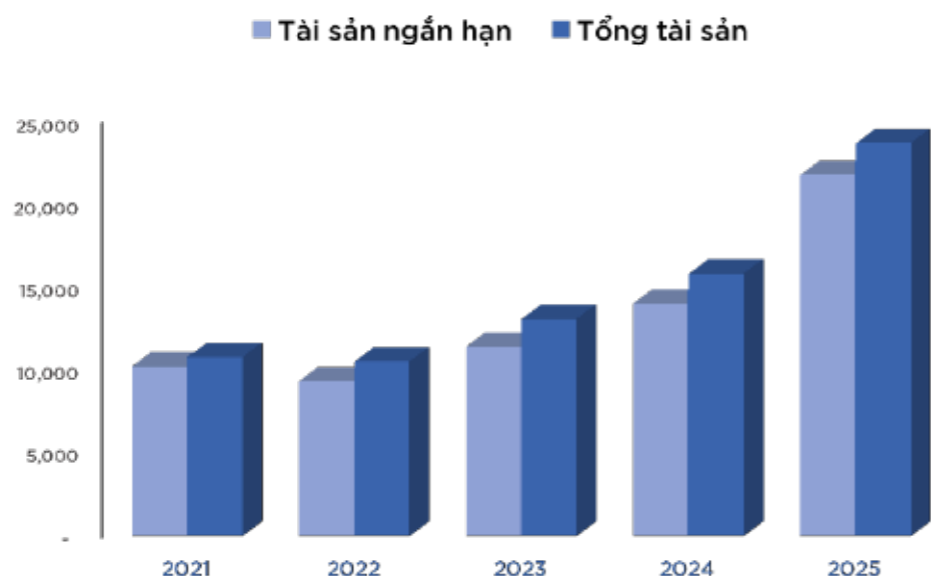
Nhờ các yếu tố trên, kỳ lưu chuyển tiền tệ được rút ngắn đáng kể từ 64 ngày xuống 55 ngày (giảm 9 ngày), góp phần giải phóng vốn lưu động, tối ưu chi phí vốn và nâng cao năng lực tài chính trong bối cảnh Công ty dồn nguồn lực để tăng tốc mở rộng hệ thống.

## CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN

Chỉ tiêu	2024	2025
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>		
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,02	1,17
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,26	0,51
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>		
Hệ số nợ/Tổng tài sản	0,87	0,78
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	6,47	3,61
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>		
Vòng quay hàng tồn kho	3,75	3,91
Vòng quay phải thu	278,67	258,19
Vòng quay khoản phải trả	11,17	9,38
Vòng quay tổng tài sản	2,77	2,71
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>		
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,02%	1,93%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	19,27%	19,15%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	2,58%	4,15%
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	1,35%	2,37%

# TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

## QUẢN LÝ TÀI SẢN



### Tổng tài sản

**23.714** tỷ đồng

▲ 49,78% so với đầu năm 2025

### Tài sản ngắn hạn chiếm

**91,87%**

tổng tài sản

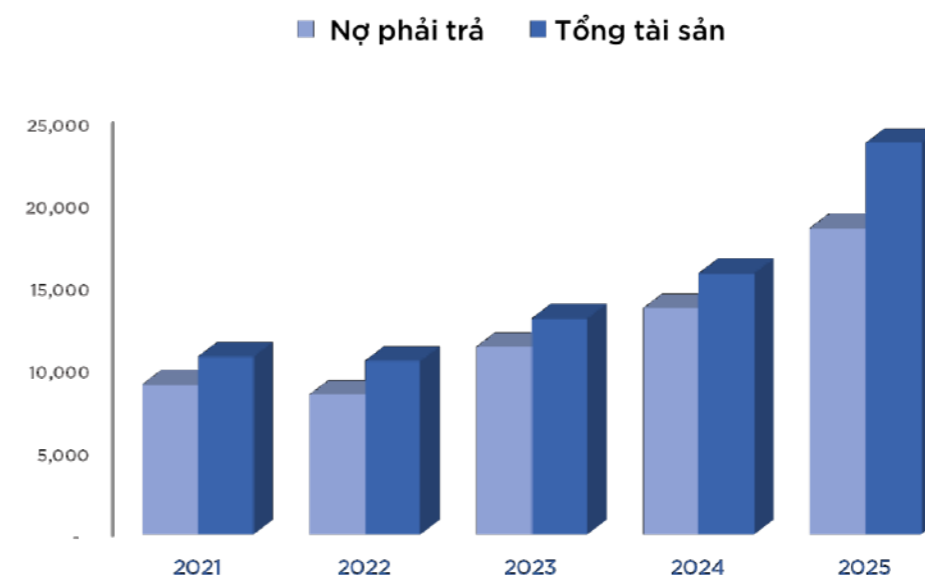
Năm 2025, quy mô tổng tài sản của FPT Retail tăng mạnh, đạt 23.714 tỷ đồng, tăng 49,78% so với đầu năm, phản ánh giai đoạn mở rộng hoạt động kinh doanh. Mức tăng này chủ yếu đến từ tài sản ngắn hạn, chiếm 91,87% tổng tài sản tại thời điểm cuối năm.

Trong cơ cấu tài sản ngắn hạn, tiền và tiền gửi có kỳ hạn chiếm 40,39%, tăng mạnh 185,33% so với năm 2024, chủ yếu đến từ hoạt động huy động vốn và cải thiện dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của FPT Shop và FPT Long Châu. Nhờ đó, thanh khoản được cải thiện rõ rệt với hệ số thanh toán ngắn hạn tăng lên 1,17 lần (so với 1,02 lần năm 2024) và hệ số thanh toán nhanh đạt 0,51 lần (so với 0,26 lần năm 2024), phản ánh năng lực đáp ứng nghĩa vụ ngắn hạn ở mức an toàn và chủ động hơn.

Bên cạnh đó, hàng tồn kho, chiếm 54,74% tài sản ngắn hạn, tăng 16,53% so với đầu năm, chủ yếu nhằm phục vụ chiến lược mở rộng nhanh chuỗi nhà thuốc FPT Long Châu, đồng thời hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu sản phẩm của FPT Shop và bảo đảm nguồn cung ổn định. Việc gia tăng tồn kho diễn ra trong bối cảnh nguồn cung thị trường chịu nhiều gián đoạn, khi quá trình siết chặt quy định về minh bạch nguồn gốc, xuất xứ hàng hóa trong lĩnh vực dược phẩm khiến một số nguồn cung trên thị trường bị thu hẹp. Đồng thời, biến động thuế quan toàn cầu cũng tác động trực tiếp đến chuỗi cung ứng ngành ICT, ảnh hưởng đến nguồn hàng từ các đối tác.

Nhìn chung, cơ cấu tài sản năm 2025 phản ánh chiến lược phân bổ vốn chủ động của FPT Retail, nhằm duy trì thanh khoản vững chắc bảo đảm năng lực triển khai mở rộng hệ thống, qua đó nâng cao tính linh hoạt tài chính và khả năng thích ứng trước biến động thị trường.

## KHOẢN NỢ PHẢI TRẢ



### Hệ số nợ trên tổng tài sản

**0,78** lần

▼ so với mức 0,87 lần cuối năm 2024

Về cơ cấu nguồn vốn, hệ số nợ trên tổng tài sản đạt 0,78 lần, giảm so với mức 0,87 lần cuối năm 2024. Mức đòn bẩy này phản ánh đặc thù vận hành chuỗi bán lẻ quy mô lớn, đòi hỏi nhu cầu vốn lưu động cao để duy trì tồn kho và hỗ trợ mở rộng hệ thống.

Cơ cấu nợ chủ yếu bao gồm vay ngân hàng ngắn hạn với chi phí lãi vay ưu đãi, cùng các khoản phải trả nhà cung cấp và chi phí phải trả khác. Tại cuối năm 2025, vốn chủ sở hữu đạt 5.139 tỷ đồng, tăng đáng kể so với giai đoạn trước nhờ lợi nhuận cải thiện mạnh mẽ trong 2025 và các hoạt động tăng vốn điều lệ thông qua phát hành cổ phiếu trả cổ tức, cũng như dòng tiền từ giao dịch vốn tại FPT Long Châu, qua đó hỗ trợ thanh khoản và năng lực tài trợ tăng trưởng cho Công ty.



## TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Năm 2025, FPT Retail tiếp tục đẩy mạnh chiến lược đầu tư có trọng tâm nhằm mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao hiệu quả vận hành. Trọng tâm đầu tư tập trung vào việc phát triển hệ thống nhà thuốc và trung tâm tiêm chủng thuộc chuỗi FPT Long Châu, đồng thời tối ưu hóa mô hình kinh doanh của chuỗi FPT Shop, qua đó củng cố nền tảng cho tăng trưởng bền vững và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Với FPT Long Châu, Công ty tiếp tục tăng tốc mở mới, tuy nhiên lấy hiệu quả làm trọng tâm. Việc triển khai các cửa hàng mới được theo dõi sát sao về khả năng sinh lời, bảo đảm mỗi điểm bán mở ra đều đạt hiệu quả kinh doanh trước khi tiếp tục mở rộng. Song song, hệ thống Trung tâm Tiêm chủng FPT Long Châu được phát triển với mô hình linh hoạt, bao gồm trung tâm tiêm chủng trong nhà thuốc và trung tâm đặt liền kề nhà thuốc, giúp đáp ứng nhanh nhu cầu của người dân và tối ưu vị trí tiếp cận khách hàng. Mặc dù mô hình trung tâm tiêm chủng đòi hỏi chi phí đầu tư ban đầu cao hơn so với nhà thuốc, bao gồm diện tích lớn hơn, trang thiết bị chuyên dụng và chi phí nhân sự y tế (bác sĩ, điều dưỡng) cao hơn, nhưng đây được xác định là khoản đầu tư chiến lược nhằm hoàn thiện hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe và tạo nền tảng tăng trưởng dài hạn.

Với FPT Shop, việc mở rộng danh mục sản phẩm sang điện máy gia dụng và dịch vụ được triển khai chọn lọc nhằm tối ưu chi phí và giảm thiểu rủi ro, thông qua việc cải tạo và nâng cấp các cửa hàng hiện hữu thay vì mở mới. Các mô hình đã triển khai bước đầu đạt được doanh thu kỳ vọng, cho phép Công ty từng bước hoàn thiện công thức vận hành. Tuy nhiên, việc mở rộng mô hình FPT Shop Điện Máy đòi hỏi xử lý thêm nhiều yếu tố phức tạp về diện tích cửa hàng, hậu cần, kho bãi và lắp đặt, do đó Công ty tiếp tục đánh giá kỹ hiệu quả vận hành trước khi thực thi.

Bên cạnh đầu tư mạng lưới, FPT Retail tăng cường đầu tư cho nền tảng công nghệ, đặc biệt là chuyển đổi số, nhằm tối ưu hóa vận hành, kiểm soát chi phí và nâng cao năng suất. Việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) và dữ liệu lớn (Big Data) trong các chuỗi FPT Long Châu và FPT Shop giúp phân tích hành vi khách hàng, nâng cao khả năng dự báo nhu cầu và cải thiện chất lượng dịch vụ, qua đó mang lại trải nghiệm mua sắm và chăm sóc sức khỏe tốt hơn cho khách hàng.

## TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CÔNG TY THÀNH VIÊN



### Công ty Cổ phần Hữu nghị Việt Hàn

Công ty hoạt động trong lĩnh vực kho bãi và lưu giữ hàng hoá, tiếp tục duy trì vận hành ổn định trong năm 2025.



### Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu

Công ty cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư và tư vấn quản lý, đồng thời đóng vai trò là đơn vị nhận chuyển nhượng phần vốn góp của FPT Retail tại Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu. Trong năm 2025, tỷ lệ sở hữu của FPT Retail tại doanh nghiệp này giảm từ 80,74% xuống 75,97%, tương ứng giảm 4,77 điểm phần trăm, phản ánh bước tiến trong sự tham gia của nhà đầu tư chiến lược, qua đó hỗ trợ FPT Long Châu về tiềm lực tài chính, kinh nghiệm chuyên môn trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, đồng thời mở rộng kết nối với các đối tác quốc tế.



### Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu

Trong năm 2025, hệ thống nhà thuốc và trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu tiếp tục mở rộng, với 474 nhà thuốc và 97 trung tâm tiêm chủng được mở mới, nâng tổng quy mô toàn chuỗi lên 2.640 điểm phục vụ khách hàng. Kết quả này đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc xây dựng và hoàn thiện hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện của FPT Retail.

## KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT NĂM 2026

Doanh thu hợp nhất

**59.500** tỷ đồng

▲ 16,48% so với năm 2025

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất

**1.550** tỷ đồng

▲ 27,14% so với năm 2025



“

FPT Retail không chỉ mang đến trải nghiệm vượt trội cho khách hàng mà còn hướng đến việc kiến tạo nhiều chuẩn mực mới trong ngành bán lẻ công nghệ và chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam.

Bước sang năm 2026, Công ty nhận định môi trường kinh doanh vẫn tiềm ẩn nhiều yếu tố bất định. Diễn biến địa chính trị toàn cầu phức tạp cùng khả năng điều chỉnh chính sách thương mại và thuế quan tại một số thị trường lớn có thể tác động đến chi phí nhập khẩu và tính ổn định của chuỗi cung ứng. Trong nước, sức mua được kỳ vọng phục hồi, tuy nhiên mức độ cải thiện có thể không đồng đều giữa các nhóm ngành hàng, đòi hỏi doanh nghiệp duy trì sự linh hoạt trong quản trị vận hành và cơ cấu sản phẩm.

Thị trường ICT được dự báo duy trì nhu cầu ở mức trung bình và khó tăng trưởng đột biến trong ngắn hạn. Động lực tăng trưởng kỳ vọng đến từ xu hướng thiết bị tích hợp AI thế hệ mới, qua đó thúc đẩy nhu cầu nâng cấp sản phẩm trong trung hạn. Ở chiều cung, rủi ro gián đoạn chuỗi cung ứng và xu hướng tăng giá một số sản phẩm ICT có thể ảnh hưởng đến kế hoạch hàng hóa và chi phí đầu vào. Trên nền tảng kết quả cải thiện rõ nét trong năm 2025 và trạng thái vận hành ổn định sau tái cấu trúc, FPT Shop tiếp tục tập trung nâng cao hiệu quả trên từng cửa hàng, tối ưu kênh bán và đa dạng hóa nguồn thu từ sản phẩm - dịch vụ, qua đó hướng tới mục tiêu tăng trưởng doanh thu cao hơn mức chung của thị trường và đóng góp tích cực vào kết quả hợp nhất.

Trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, nhu cầu dược phẩm và các sản phẩm, dịch vụ chăm sóc - bảo vệ sức khỏe được dự báo duy trì tăng trưởng tích cực trong dài hạn, nhờ thu nhập cải thiện, xu hướng già hóa dân số và nhận thức phòng bệnh chủ động ngày càng tăng. Đồng thời, định hướng tăng cường thanh tra, kiểm soát và minh bạch hóa thị trường được kỳ vọng thúc đẩy quá trình chuẩn hóa toàn ngành, củng cố niềm tin người tiêu dùng và tạo lợi thế cạnh tranh bền vững cho các doanh nghiệp vận hành bài bản, kiểm soát chất lượng chặt chẽ. Trên cơ sở đà tăng trưởng mạnh năm 2025 và những bước tiến trong chiến lược phát triển, trong đó mảng tiêm chủng là bước khởi đầu quan trọng nhằm hoàn thiện các trụ cột của hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe, FPT Retail đặt mục tiêu tăng trưởng cao cho chuỗi FPT Long Châu, tiếp tục duy trì vai trò động lực tăng trưởng chủ đạo của Công ty.

Với động lực từ hai mảng kinh doanh chính và định hướng nâng chất lượng tăng trưởng, FPT Retail đặt kế hoạch doanh thu thuần hợp nhất năm 2026 đạt 59.500 tỷ đồng, tăng 16,48% so với nền cao của năm 2025; đồng thời lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 1.550 tỷ đồng, tăng 27,14%. Mức tăng lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng doanh thu phản ánh trọng tâm cải thiện hiệu quả, đến từ cơ cấu đóng góp gia tăng của mảng chăm sóc sức khỏe, cùng đòn bẩy vận hành thông qua tối ưu chi phí và mở rộng theo hướng chọn lọc. Công ty tiếp tục kiên định chiến lược tận dụng thế mạnh công nghệ trong quản trị và vận hành, phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng, hướng tới nâng cao trải nghiệm khách hàng và củng cố vị thế trong ngành bán lẻ và chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam.

## CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN FPT LONG CHÂU 2026



FPT Long Châu tiếp tục phát triển theo định hướng xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện cho mọi gia đình Việt Nam, đồng thời củng cố vai trò là điểm tiếp cận y tế đầu tiên của người dân trong cộng đồng. Chiến lược được triển khai theo hướng tăng trưởng bền vững gắn với chuẩn hóa vận hành, nâng cao chuyên môn và trải nghiệm khách hàng, qua đó gia tăng năng lực cạnh tranh trong bối cảnh tiêu chuẩn quản lý và yêu cầu minh bạch của thị trường ngày càng nghiêm ngặt.

### Mở rộng mạng lưới theo hướng chọn lọc, đảm bảo chất lượng tăng trưởng, uy tín và minh bạch

FPT Long Châu tập trung đầu tư nghiêm túc vào tiêu chuẩn chất lượng, truy xuất nguồn gốc và tư vấn đúng chuyên môn để xây dựng niềm tin lâu dài. Mở rộng hệ thống nhà thuốc và trung tâm tiêm chủng trên phạm vi toàn quốc một cách chọn lọc, ưu tiên hiệu quả tại từng điểm phục vụ và tối ưu doanh thu trên mạng lưới hiện hữu. Song song, FPT Long Châu duy trì và củng cố vị thế tại các nhóm sản phẩm có yêu cầu cao về nguồn gốc và tư vấn chuyên môn như thuốc kê đơn, thuốc thể hệ mới, thuốc hiếm và thuốc chuyên biệt. Công ty cũng tăng cường hợp tác với các đối tác uy tín trong lĩnh vực y-dược nhằm nâng cao năng lực chuyên môn, chuẩn hóa quy trình và củng cố nền tảng chất lượng dịch vụ đồng nhất trên toàn hệ thống.

### Ứng dụng công nghệ để tối ưu vận hành và phát triển dịch vụ mới

FPT Long Châu tiếp tục đẩy mạnh đầu tư công nghệ và hệ thống quản trị-kiểm soát chất lượng nhằm nâng hiệu quả chuỗi cung ứng, dự báo nhu cầu, quản trị tồn kho và rút ngắn thời gian phục vụ, qua đó cải thiện trải nghiệm khách hàng theo hướng cá nhân hóa và thuận tiện. Song song đó, Công ty tích cực phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng để mở rộng “độ sâu” hệ sinh thái, xây dựng nền tảng chăm sóc sức khỏe toàn diện cho mọi gia đình Việt Nam. Trong đó, trọng tâm ngắn hạn gồm các giải pháp chuyên biệt cho nhóm Mẹ & Bé và các chương trình hỗ trợ quản lý bệnh mạn tính, hướng tới mục tiêu giúp người dân tiếp cận dịch vụ y tế an toàn, thuận tiện và tin cậy.

## CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN FPT SHOP 2026



Trong bối cảnh thị trường ICT dự báo tăng trưởng thận trọng, FPT Shop đặt trọng tâm vào chiến lược tăng trưởng đi cùng hiệu quả với định hướng xuyên suốt là củng cố chất lượng tăng trưởng thông qua cơ cấu danh mục phù hợp xu hướng tiêu dùng mới và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ để tối ưu vận hành, kiểm soát chi phí và cải thiện biên lợi nhuận.

### Cơ cấu danh mục sản phẩm - dịch vụ để mở rộng dư địa tăng trưởng

FPT Shop tập trung đa dạng hóa danh mục theo hướng tăng tỷ trọng các nhóm hàng và dịch vụ có tiềm năng mở rộng quy mô, trong đó, trọng tâm là phát triển mảng điện máy, gia dụng có lắp đặt và tìm kiếm cơ hội đưa các sản phẩm mới vào thị trường Việt Nam nhằm tạo động lực tăng trưởng bổ sung cho ngành hàng ICT truyền thống. Song song, Công ty tận dụng xu hướng thiết bị tích hợp AI để thúc đẩy nhu cầu nâng cấp sản phẩm, gia tăng giá trị đơn hàng và cải thiện cơ cấu hàng hóa theo hướng hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, FPT Shop đẩy mạnh phát triển SIM FPT và các dịch vụ số, hướng tới mục tiêu trên 1 triệu thuê bao, qua đó mở rộng hệ sinh thái tiện ích số và tăng mức độ gắn kết khách hàng.

### Ứng dụng công nghệ để tối ưu hoạt động và nâng hiệu quả hệ thống

FPT Shop tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm tối ưu hóa hoạt động, nâng cao hiệu quả vận hành và cải thiện trải nghiệm khách hàng. Bên cạnh đó, công nghệ AI còn hỗ trợ cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng thông qua các gợi ý sản phẩm thông minh, chăm sóc khách hàng tự động và cải thiện dịch vụ hậu mãi. Thông qua việc kết hợp hài hòa giữa đổi mới mô hình kinh doanh và ứng dụng công nghệ tiên tiến, FPT Shop cam kết mang đến giá trị vượt trội cho khách hàng, đồng thời tạo ra động lực tăng trưởng bền vững cho FPT Retail trong tương lai. Chiến lược này không chỉ đáp ứng xu hướng tiêu dùng công nghệ ngày càng đa dạng mà còn góp phần thúc đẩy quá trình số hóa và hiện đại hóa ngành bán lẻ Việt Nam.

FPT Shop tiếp tục tối ưu mô hình kinh doanh và kênh bán hàng trực tuyến, thúc đẩy vận hành đa kênh nhằm nâng hiệu quả chuyển đổi, cải thiện trải nghiệm khách hàng và tăng doanh thu bình quân trên mỗi cửa hàng. Đồng thời, Công ty tăng cường kỷ luật vận hành thông qua kiểm soát chặt chẽ chi phí, tối ưu cơ cấu hàng hóa và quản trị tồn kho dựa trên dữ liệu, qua đó hỗ trợ mục tiêu cải thiện biên lợi nhuận. Trọng tâm của chiến lược công nghệ không chỉ là tăng doanh thu, mà còn tạo nền tảng vận hành tinh gọn và khả năng tạo lợi nhuận bền vững, đóng góp tích cực vào kết quả hợp nhất của FPT Retail.

# THÔNG TIN CỔ PHIẾU & CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

## Thông tin cổ phiếu

Tên cổ phiếu

**Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT**

Loại cổ phiếu

**Cổ phiếu phổ thông**

Mã chứng khoán

**FRT**

Mệnh giá cổ phiếu

**10.000 đồng/cổ phiếu**

Ngày bắt đầu niêm yết

**26/04/2018**

Tổng số cổ phiếu đã phát hành

**170.301.785** cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành

**170.301.785** cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu quỹ

**0** cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu chuyển nhượng tự do

**170.301.785** cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng

**0** cổ phiếu



# THÔNG TIN CỔ PHIẾU & CƠ CẤU CỔ ĐÔNG



Giá cổ phiếu cao nhất trong năm

**160.000** đồng

(ngày 05/12/2025)



Giá cổ phiếu thấp nhất trong năm

**85.670** đồng

(ngày 09/04/2025)



Tỷ lệ sở hữu nước ngoài (\*)

**32,44%**

(\*) Cập nhật tại: 31/12/2025

## CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

(\*) Cập nhật tại: 31/12/2025

STT	Đối tượng	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu/VĐL (%)	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông	
					Tổ chức	Cá nhân
1	Cổ đông Nhà nước	-	-	-	-	-
2	Cổ đông lớn (sở hữu từ 5% vốn cổ phần trở lên)	79.250.812	46,54%	1	1	0
	- Trong nước	79.250.812	46.54%	1	1	0
	- Nước ngoài	-	-	-	-	-
3	Công đoàn công ty	-	-	-	-	-
4	Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-	-
5	Cổ đông sở hữu cổ phiếu ưu đãi	-	-	-	-	-
6	Cổ đông khác (*)	91.050.973	53,46%	7.954	212	7.742
	- Trong nước	35.807.274	21,02%	7.524	54	7.470
	- Nước ngoài	55.243.699	32,44%	430	158	272
<b>TỔNG CỘNG (*)</b>		<b>170.301.785</b>	<b>100%</b>	<b>7.955</b>	<b>213</b>	<b>7.742</b>
<b>Trong đó:</b>						
	- Trong nước	115.058.086	67,56%	7.525	55	7.470
	- Ngoài nước	55.243.699	32,44%	430	158	272

## THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

STT	Thời điểm tăng vốn	VĐL sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn	Cơ sở pháp lý
1	06/06/2025	1.703.017.850.000	Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2024 qua hình thức chia cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn cổ phần từ lợi nhuận chưa phân phối, với tỷ lệ thực hiện 4:1 trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành.	Nghị quyết số 04.2025/NQ-HĐQT/FRT ngày 06/06/2025 của Hội đồng Quản trị

## GIAO DỊCH CỔ PHIẾU QUỸ

Không có

## GIAO DỊCH CỔ PHIẾU CỦA NGƯỜI NỘI BỘ

Không có

# THÔNG TIN CỔ PHIẾU & CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

## GIAO DỊCH CỦA CÔNG TY VỚI NGƯỜI LIÊN QUAN

STT	Tên tổ chức	Mối quan hệ liên quan tới công ty	Số giấy NSH, ngày cấp, nơi cấp	Địa chỉ trụ sở chính	Thời điểm giao dịch
1	Công ty Cổ phần FPT (FPT)	Cổ đông lớn nắm giữ 46,54% cổ phần FPT Retail, FPT Retail là công ty liên kết của FPT	0101248141 13/05/2002 Sở Tài chính Thành phố Hà Nội	Số 10 Phạm Văn Bạch, Phường Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025
2	Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu (Long Châu Investment)	1. Long Châu Investment Công ty con của FPT Retail 2. Bà Nguyễn Bạch Điệp - Chủ tịch HĐQT FPT Retail đồng thời là Tổng Giám đốc, Chủ tịch HĐQT Long Châu Investment	0318607332 06/08/2024 Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh	379-381 Hai Bà Trưng, Phường Xuân Hoà, Thành phố Hồ Chí Minh	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025
3	Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu (FPT Pharma)	1. Bà Nguyễn Bạch Điệp - Chủ tịch HĐQT FPT Retail đồng thời là Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc FPT Pharma 2. Bà Nguyễn Đỗ Quyên - Phó Tổng Giám đốc FPT Retail đồng thời là Thành viên HĐQT FPT Pharma 3. Bà Trần Thị Huyền - người phụ trách quản trị kiêm Trưởng phòng Pháp chế FPT Retail đồng thời là Thành viên BKS FPT Pharma	0315275368 17/09/2018 Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh	379-381 Hai Bà Trưng, Phường Xuân Hoà, Thành phố Hồ Chí Minh	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025
4	Công ty Cổ Phần Hữu nghị Việt Hàn (Việt Hàn)	1. Việt Hàn là công ty con của FPT Retail 2. Ông Hoàng Trung Kiên - Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc kiêm Người đại diện theo pháp luật của FPT Retail, đồng thời là Chủ tịch HĐQT của Việt Hàn 3. Ông Phạm Duy Hoàng Nam - Giám đốc tài chính FPT Retail đồng thời là Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc, Người đại diện Pháp luật của Việt Hàn 4. Bà Trần Thị Huyền - Trưởng phòng pháp chế kiêm Người phụ trách quản trị FPT Retail, đồng thời là Thành viên HĐQT Việt Hàn	0100779012 21/11/1998 Sở Tài chính Thành phố Hà Nội	Thôn Gia Thượng 1, Xã Quang Minh, Thành phố Hà Nội	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025
5	Công ty TNHH FPT Smart Cloud (FPT Smart Cloud)	1. FPT Smart Cloud là công ty con của FPT - cổ đông lớn và là công ty liên kết của FPT Retail 2. Ông Lê Hồng Việt là thành viên HĐQT FPT Retail đồng thời là Tổng Giám đốc FPT Smart Cloud	0109307938 13/08/2020 Sở Tài chính Thành phố Hà Nội	Số 10 Phạm Văn Bạch, Phường Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025

# THÔNG TIN CỔ PHIẾU & CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

## GIAO DỊCH CỦA CÔNG TY VỚI NGƯỜI LIÊN QUAN

STT	Tên tổ chức	Mối quan hệ liên quan tới công ty	Số giấy NSH, ngày cấp, nơi cấp	Địa chỉ trụ sở chính	Thời điểm giao dịch
6	Công ty Cổ phần Viễn thông FPT (FTEL)	1. FTEL là công ty con của FPT - cổ đông lớn và là công ty liên kết của FPT Retail 2. Ông Trần Khương - Thành viên BKS FPT Retail đồng thời là Trưởng BKS FTEL	0101778163 28/07/2005 Sở Tài chính Thành phố Hà Nội	Tầng 2, Tòa nhà FPT Cầu Giấy, Số 17 Phố Duy Tân, Phường Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025
7	Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT (FPT Online)	1. FPT Online là công ty con của FPT - cổ đông lớn và là công ty liên kết của FPT Retail 2. Ông Nguyễn Đình Hùng - Thành viên BKS đồng thời là Trưởng BKS FPT Online	0305045911 21/06/2007 Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh	Lô L 29B-31B-33B, Đường Tân Thuận, Phường Tân Thuận, Thành phố Hồ Chí Minh	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025
8	Công ty TNHH FPT IS (FPT IS)	FPT IS là công ty con của FPT - cổ đông lớn và là công ty liên kết của FPT Retail	0104128565 13/08/2009 Sở Tài chính Thành phố Hà Nội	Số 10 Phạm Văn Bạch, Phường Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025
9	Công ty TNHH Phần mềm FPT (FSOFT)	FSOFT là công ty con của FPT - cổ đông lớn và là công ty liên kết của FPT Retail	0101601092 23/12/2004 Sở Tài chính Thành phố Hà Nội	Tòa nhà FPT Cầu Giấy, Số 17 Phố Duy Tân, Phường Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội	Từ tháng 01/2025 đến tháng 12/2025

# 03

## BÁO CÁO QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Báo cáo của Hội đồng Quản trị	80
Báo cáo của Ban Kiểm soát	84
Quản trị doanh nghiệp	86
Quản trị rủi ro	92



# BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Trong năm 2025, Hội đồng Quản trị (HĐQT) ghi nhận và đánh giá cao những nỗ lực của FPT Retail và Ban Giám đốc trong việc duy trì hoạt động kinh doanh ổn định, chủ động thích ứng với bối cảnh kinh tế trong nước và quốc tế còn nhiều biến động, đồng thời từng bước củng cố nền tảng vận hành và quản trị doanh nghiệp. Trong bối cảnh cạnh tranh gia tăng và yêu cầu ngày càng cao về hiệu quả hoạt động, FPT Retail đã thể hiện bản lĩnh quản trị vững vàng, tập trung vào các quyết sách thận trọng, linh hoạt và hướng tới tăng trưởng bền vững.

## GIỚI THIỆU VỀ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (HĐQT)

HĐQT FPT Retail nhiệm kỳ 2022-2027 hiện có 05 thành viên theo quy định của Điều lệ Công ty, trong đó có 02 thành viên HĐQT độc lập. Ngoài ra, HĐQT đã bổ nhiệm 01 nhân sự phụ trách Quản trị công ty nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và đảm bảo tuân thủ quy định quản trị. Cơ cấu thành viên HĐQT đảm bảo tính đa dạng về độ tuổi, giới tính, chuyên môn, cùng với tỷ lệ thành viên không điều hành và tỷ lệ thành viên độc lập phù hợp với yêu cầu quản trị công ty hiệu quả, hướng tới tối ưu hóa lợi ích cho cổ đông, cán bộ nhân viên và các bên liên quan.

Thông tin chi tiết của các thành viên được trình bày tại Chương 1, Giới thiệu FPT Retail - mục Hội đồng quản trị.

## CÁC TIỂU BAN THUỘC HĐQT

Hiện tại, HĐQT FPT Retail chưa thành lập các tiểu ban trực thuộc. Các thành viên HĐQT trực tiếp thực hiện các nhiệm vụ theo sự phân công cụ thể, bảo đảm tính linh hoạt trong quản trị và khả năng phản ứng kịp thời trước các vấn đề phát sinh trong hoạt động kinh doanh. Mô hình này tạo điều kiện để từng thành viên phát huy chuyên môn, kinh nghiệm trong việc tham gia định hướng chiến lược, giám sát hoạt động điều hành và hỗ trợ Ban Điều hành triển khai các kế hoạch đã được thông qua.

# BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

## HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2025

Trong năm 2025, HĐQT Công ty đã tổ chức 08 cuộc họp nhằm kịp thời xem xét, thảo luận và thông qua các vấn đề quan trọng liên quan đến chiến lược phát triển, kế hoạch kinh doanh, công tác quản trị và kiểm soát rủi ro của Công ty. Các thành viên HĐQT tham gia đầy đủ 100% các phiên họp, làm việc với tinh thần trách nhiệm cao, chủ động trao đổi, đóng góp ý kiến và đưa ra các định hướng phù hợp với tình hình thực tế.

Các quyết định của HĐQT được ban hành trên cơ sở tuân thủ các Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông, quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, góp phần đảm bảo hoạt động của FPT Retail được triển khai hiệu quả, minh bạch và nhất quán với chiến lược phát triển dài hạn.

Nội dung chi tiết của các phiên họp và các Nghị quyết/Quyết định được ban hành như sau:

STT	Số Nghị quyết/Quyết định	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ tham dự	Tỷ lệ thông qua
1	01.2025/NQ-HĐQT/FRT	25/02/2025	Thông qua việc tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025	100%	100%
2	02.2025/NQ-HĐQT/FRT	03/04/2025	Thông qua tài liệu họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025	100%	100%
3	03.2025/NQ-HĐQT/FRT	11/04/2025	Thông qua việc không mua cổ phần do Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu phát hành nhằm chào bán cổ phần riêng lẻ cho nhà đầu tư	100%	100%
4	04.2025/NQ-HĐQT/FRT	06/06/2025	Thông qua việc triển khai thực hiện phương án phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2024	100%	100%
5	05.2025/NQ-HĐQT/FRT	02/07/2025	Thông qua việc chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu	100%	100%
6	06.2025/NQ-HĐQT/FRT	17/07/2025	Phê duyệt việc lựa chọn Công ty TNHH PwC (Việt Nam) là đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 cho Công ty	100%	100%
7	07.2025/NQ-HĐQT/FRT	05/08/2025	Tăng vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT	100%	100%
8	Không ban hành Nghị quyết	13/10/2025	Đánh giá hoạt động kinh doanh quý III và trao đổi kế hoạch hoạt động quý IV năm 2025	100%	100%

## BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA THÀNH VIÊN HĐQT ĐỘC LẬP NĂM 2025

HĐQT FPT Retail hiện có 02 thành viên HĐQT độc lập, chiếm 40% tổng số thành viên HĐQT, gồm ông Nguyễn Đắc Việt Dũng và Lê Hồng Việt. Trong năm 2025, các thành viên HĐQT độc lập tham dự đầy đủ các cuộc họp của HĐQT, phát huy vai trò độc lập và chủ động trong việc nêu vấn đề và đề xuất giải pháp, đóng góp nhiều ý kiến cởi mở, sáng tạo, góp phần quan trọng vào quá trình thảo luận và ra quyết định của HĐQT.

Với góc nhìn độc lập và kinh nghiệm quản trị chuyên sâu, các thành viên HĐQT độc lập đã có nhiều đóng góp quan trọng trong việc định hướng chiến lược phát triển, giám sát hoạt động điều hành và nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp. Trong năm 2025, các ý kiến đóng góp tập trung vào việc xem xét các chỉ tiêu kinh doanh, kế hoạch phát triển của các chuỗi FPT Shop và FPT Long Châu, đồng thời tham gia đánh giá các vấn đề liên quan đến quản trị rủi ro, giao dịch với bên liên quan và hiệu quả sử dụng nguồn lực, qua đó góp phần tăng cường tính minh bạch, chuyên nghiệp và phát triển bền vững của Công ty.

Phát huy thế mạnh về công nghệ thông tin và quản trị hệ thống, các thành viên HĐQT độc lập đã tham gia tư vấn cho HĐQT và Ban Điều hành trong việc ứng dụng công nghệ nhằm nâng cao hiệu quả quản trị, tối ưu vận hành và kiểm soát rủi ro tại các chuỗi FPT Shop và FPT Long Châu. Trong năm 2025, các đóng góp này tập trung vào việc khai thác dữ liệu phục vụ điều hành, xây dựng nền tảng công nghệ có khả năng mở rộng và hỗ trợ nâng cao chất lượng dịch vụ, qua đó tạo nền tảng cho tăng trưởng bền vững của FPT Retail.



# BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

## GIỚI THIỆU BAN KIỂM SOÁT

Ban Kiểm soát (BKS) của FPT Retail nhiệm kỳ 2022-2027 gồm 03 thành viên, có chuyên môn phù hợp trong lĩnh vực kế toán và tài chính, đáp ứng yêu cầu về năng lực giám sát theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty. Thông tin chi tiết của các thành viên được trình bày tại Chương 1, Giới thiệu FPT Retail - mục Ban kiểm soát.

## HOẠT ĐỘNG BAN KIỂM SOÁT

Trong năm 2025, đã thực hiện đầy đủ chức năng, quyền hạn theo quy định tại Điều lệ Công ty, Luật Doanh nghiệp và các quy chế quản trị áp dụng đối với công ty niêm yết. Với tinh thần trách nhiệm cao, BKS đã tổ chức 03 cuộc họp trong năm nhằm triển khai công tác giám sát, đảm bảo hoạt động của Công ty được thực hiện tuân thủ quy định pháp luật, minh bạch và hiệu quả.

### Hoạt động giám sát của BKS đối với HĐQT và Ban Điều hành

BKS đã thực hiện giám sát hoạt động của HĐQT và Ban Điều hành FPT Retail trong việc triển khai các định hướng và kế hoạch kinh doanh năm 2025 theo các Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông. Đồng thời, Ban Kiểm soát theo dõi việc tuân thủ các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty trong công tác quản trị và điều hành. Trong năm 2025, Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT đã thực hiện nghiêm túc công tác quản trị công ty, không để xảy ra sai phạm hay thiếu sót nào. Ban Kiểm soát chưa ghi nhận dấu hiệu bất thường nào làm ảnh hưởng hay vi phạm quy định của Nhà nước và Công ty trong hoạt động quản trị và chưa nhận được khiếu nại nào từ các cổ đông.

### Hoạt động giám sát của BKS đối với cổ đông

Tại Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2025, BKS đã báo cáo về kết quả hoạt động giám sát trong năm và kế hoạch hoạt động cho giai đoạn tiếp theo. Trong năm 2025, Ban Kiểm soát không ghi nhận khiếu nại nào từ cổ đông liên quan đến công tác quản trị, điều hành và kiểm soát của Công ty, qua đó phản ánh sự tuân thủ các quy định hiện hành và sự đồng thuận của cổ đông đối với hoạt động của Công ty.



### Phối hợp hoạt động của BKS, HĐQT, Ban Điều hành và các cán bộ quản lý khác

BKS duy trì sự phối hợp thường xuyên với HĐQT, Ban Điều hành và các bộ phận quản lý liên quan trên cơ sở đảm bảo tính độc lập trong thực hiện chức năng giám sát. Việc phối hợp này giúp Ban Kiểm soát tiếp nhận đầy đủ, kịp thời các thông tin cần thiết về kế hoạch và tình hình hoạt động của Công ty, qua đó nâng cao hiệu quả công tác giám sát và quản trị.

Trong năm 2025, Ban Kiểm soát đã phối hợp với HĐQT và Ban Điều hành trong công tác tổ chức Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2025, góp phần đảm bảo Đại hội được tổ chức thành công vào ngày 25/04/2025. Đồng thời, Ban Kiểm soát phối hợp với các phòng ban liên quan thực hiện kiểm tra, giám sát nội bộ tại các đơn vị, bộ phận của Công ty, góp phần tăng cường tính minh bạch, tuân thủ và hiệu quả trong hoạt động quản trị và vận hành.

### Các hoạt động khác

Ngoài các hoạt động nêu trên, BKS đã thực hiện rà soát và đánh giá các báo cáo tài chính do Ban Điều hành cung cấp, đảm bảo tính đầy đủ, kịp thời và phù hợp với các chuẩn mực kế toán hiện hành. Đồng thời, Ban Kiểm soát tham gia ý kiến chuyên môn liên quan đến việc tuân thủ các quy định pháp luật về thuế và kế toán, qua đó góp phần tăng cường tính minh bạch, kiểm soát rủi ro và nâng cao hiệu quả quản lý tài chính của Công ty.

Trong năm 2025, BKS cũng tham gia giám sát việc cung cấp và giải trình số liệu của Công ty với cơ quan thuế Thành phố Hồ Chí Minh trong quá trình quyết toán thuế giai đoạn 2023-2024, đảm bảo việc tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật thuế hiện hành.

# QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

## KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC VỀ QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP TRONG NĂM 2025



Trong năm 2025, FPT Retail đã tuân thủ chặt chẽ và thực hiện nghiêm túc các quy định về quản trị doanh nghiệp theo tiêu chuẩn của các công ty đại chúng, đồng thời đảm bảo tính minh bạch trong công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Trên cơ sở kế thừa những kết quả tích cực từ các năm trước, Công ty tiếp tục củng cố và tối ưu hóa bộ máy quản trị, tinh gọn cơ cấu tổ chức và phát huy hiệu quả hoạt động của HĐQT. Song song đó, FPT Retail chú trọng nâng cao chất lượng hệ thống kiểm soát nội bộ, tăng cường hiệu quả giám sát và đảm bảo việc tuân thủ các nguyên tắc quản trị doanh nghiệp theo thông lệ tốt.

Bên cạnh đó, bộ phận Đầu tư và Quan hệ Cổ đông của FPT Retail không ngừng cố gắng để cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, giúp kết nối chặt chẽ giữa Công ty với cổ đông và các bên liên quan. Với tinh thần chủ động và minh bạch, FPT Retail từng bước củng cố niềm tin của nhà đầu tư, góp phần nâng cao giá trị bền vững trong dài hạn.

Những nỗ lực trong công tác quản trị và minh bạch thông tin của Công ty trong năm 2025 cũng được thị trường ghi nhận thông qua các danh hiệu uy tín như Top 10 Công ty Bán lẻ Uy tín 2025 (lần thứ 9 liên tiếp) và Top 50 Công ty Niêm yết Tốt nhất Việt Nam 2025, phản ánh đánh giá tích cực của các tổ chức độc lập và nhà đầu tư đối với hoạt động quản trị, công bố thông tin và hiệu quả vận hành của FPT Retail.

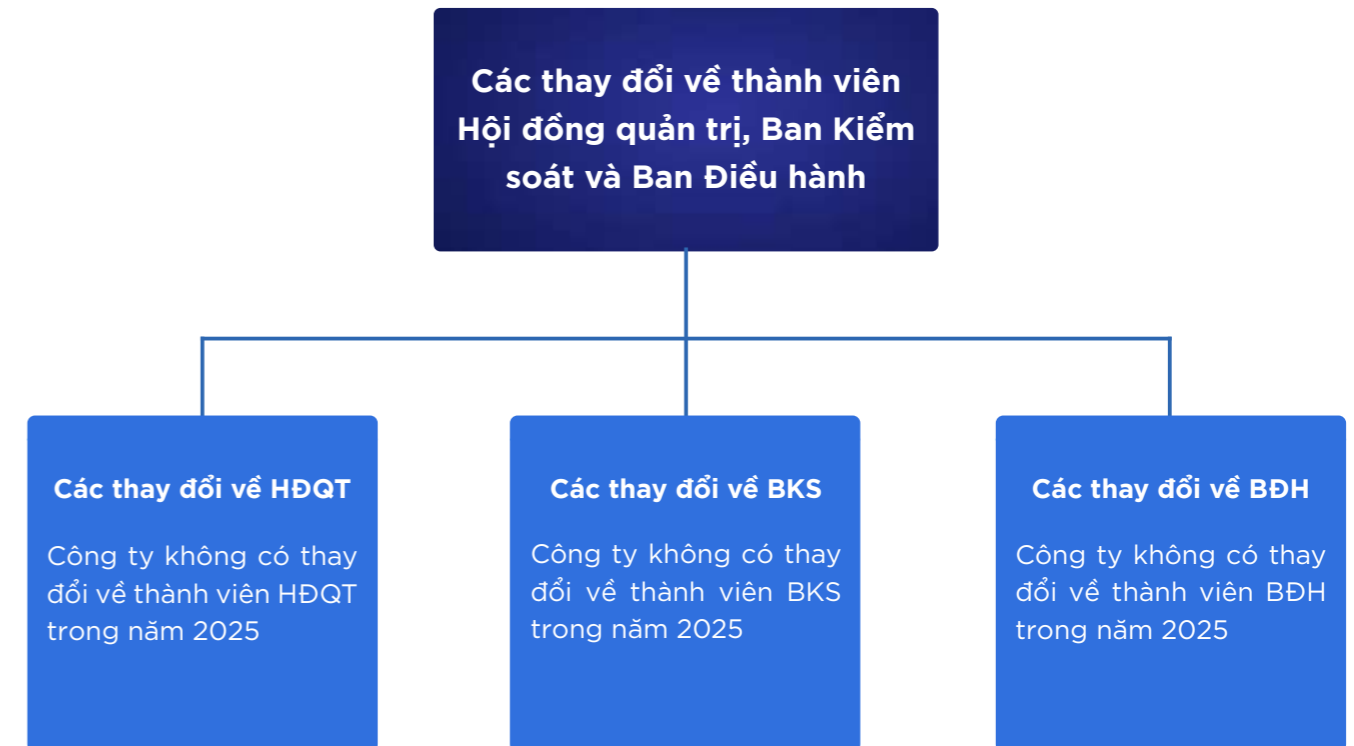


**Công ty Bán lẻ uy tín nhất  
Việt Nam năm 2025  
(năm thứ 9 liên tiếp)**



**Công ty Niêm yết  
Tốt nhất Việt Nam 2025**

## THÙ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, VÀ BAN ĐIỀU HÀNH



### Lương, thưởng, thù lao và các khoản lợi ích

Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát không nhận thù lao theo quy định tại Điều 6 của Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông thường niên số 01.2025/NQ-ĐHĐCĐ/FRT, ban hành ngày 25 tháng 04 năm 2025.

Tiền lương của Tổng Giám đốc và các nhân sự quản lý cấp cao được xác định theo cơ chế đã được thông qua, đảm bảo phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty và tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành.

	2025 (VNĐ)	2024 (VNĐ)
Tiền lương của Tổng Giám đốc và nhân sự quản lý khác	7.786.708.000	6.208.865.692

# QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

## ĐÁNH GIÁ CÁC HOẠT ĐỘNG VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY



Hoạt động quản trị Công ty đóng vai trò cốt lõi trong việc đảm bảo sự phát triển bền vững, nâng cao hiệu quả vận hành và gia tăng giá trị cho cổ đông. Trong năm 2025, FPT Retail tiếp tục củng cố hệ thống quản trị theo hướng tuân thủ, minh bạch và phù hợp với thông lệ quản trị tốt của các công ty đại chúng, qua đó góp phần nâng cao chất lượng điều hành và gia tăng niềm tin của cổ đông và các bên liên quan.



## Về đào tạo và nâng cao năng lực quản trị công ty



Trong năm 2025, FPT Retail chú trọng nâng cao năng lực quản trị thông qua việc tổ chức và tham gia các chương trình đào tạo chuyên sâu dành cho đội ngũ quản lý cấp trung và cấp cao. Nội dung đào tạo tập trung vào việc nâng cao tư duy chiến lược, làm rõ vai trò và trách nhiệm của các cấp quản lý, cải thiện chất lượng ra quyết định, tăng cường quản trị rủi ro, minh bạch và trách nhiệm giải trình, đồng thời lồng ghép các yếu tố phát triển bền vững và ESG vào công tác quản trị và điều hành. Các hoạt động này góp phần nâng cao hiệu quả điều hành và củng cố năng lực quản trị tổng thể của Công ty.

Bên cạnh đó, FPT Retail tổ chức các hội nghị tổng kết và định hướng chiến lược với sự tham gia của đại diện các đơn vị thành viên nhằm rà soát kết quả hoạt động, thống nhất mục tiêu và định hướng triển khai cho giai đoạn tiếp theo. Đây là cơ hội để đội ngũ lãnh đạo cập nhật bối cảnh thị trường, thảo luận các giải pháp chiến lược và tăng cường sự phối hợp, đảm bảo tính đồng bộ và nhất quán trong toàn hệ thống.

## Về việc thực hiện các quy định của pháp luật



Trong bối cảnh hệ thống pháp luật về thị trường chứng khoán và quản trị công ty tiếp tục được hoàn thiện theo hướng tiệm cận các chuẩn mực khu vực và quốc tế, bao gồm các chính sách về phát triển kinh tế tư nhân, thị trường vốn, quản trị công ty theo chuẩn mực OECD/ACGS, cũng như các yêu cầu liên quan đến ESG và biến đổi khí hậu, FPT Retail chủ động cập nhật và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành. Trên cơ sở đó, Công ty thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ công bố thông tin, đảm bảo tính minh bạch, đầy đủ và kịp thời theo quy định của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE), bao gồm công bố báo cáo tài chính định kỳ, các nghị quyết của Hội đồng Quản trị và thông tin về các giao dịch với bên liên quan, qua đó góp phần bảo vệ quyền lợi hợp pháp của cổ đông và nâng cao kỷ luật quản trị trong toàn Công ty.

Đồng thời, Công ty tổ chức Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2025 theo đúng trình tự, thủ tục pháp luật, cung cấp đầy đủ thông tin về kết quả hoạt động, kế hoạch kinh doanh và các định hướng phát triển trong giai đoạn tiếp theo. Việc công bố và cập nhật kịp thời các nghị quyết, quyết định quan trọng của HĐQT giúp cổ đông và các bên liên quan theo dõi đầy đủ, minh bạch tình hình hoạt động của Công ty.

# QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

## GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ TRONG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

### Về quản trị tài chính - kế toán



FPT Retail tăng cường hiệu quả quản trị tài chính - kế toán thông qua việc chuẩn hóa quy trình phân tích tài chính, lập và giám sát ngân sách theo các cấp độ ngắn, trung và dài hạn, qua đó nâng cao kỷ luật tài chính và khả năng kiểm soát dòng tiền. Song song đó, việc ứng dụng hệ thống báo cáo tài chính và kế toán tự động hóa giúp nâng cao độ chính xác, tính nhất quán của dữ liệu, tăng cường minh bạch và hỗ trợ ban lãnh đạo trong việc theo dõi, đánh giá và ra quyết định kịp thời.

### Về quản trị nhân sự



Nhằm đảm bảo sự thống nhất trong quản trị nhân sự trên toàn hệ thống, FPT Retail áp dụng mô hình quản trị tập trung tại trụ sở chính (HO), giúp chuẩn hóa chính sách, quy trình và quy định làm việc. Cách tiếp cận này tạo điều kiện để các cửa hàng và bộ phận vận hành tại từng khu vực tập trung tối đa vào hoạt động kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động.

Bên cạnh đó, hệ thống đánh giá hiệu suất (KPI) liên tục được cải tiến, tăng cường tính minh bạch, tạo động lực phát triển cho nhân sự và thúc đẩy năng suất làm việc. Công ty cũng không ngừng hoàn thiện các chính sách đãi ngộ nhằm thu hút và giữ chân nhân tài, đồng thời tối ưu hóa chất lượng nguồn nhân lực.

FPT Retail cũng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản trị nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả vận hành và tối ưu trải nghiệm nhân viên:

#### Inside

Hệ thống quản lý thông tin nhân sự, giúp tối ưu quy trình và nâng cao tính nhất quán trong quản lý.

#### SSC/Callog

Hệ thống tiếp nhận và xử lý nhanh chóng các yêu cầu hỗ trợ từ cán bộ nhân viên đến các bộ phận chức năng liên quan, đảm bảo vận hành thông suốt.



FPT Retail triển khai các giải pháp tăng cường hiệu quả quản trị doanh nghiệp theo hướng kỷ luật, minh bạch và ứng dụng công nghệ, qua đó nâng cao chất lượng giám sát, đảm bảo tuân thủ pháp luật và duy trì năng lực cạnh tranh.





Trong bối cảnh thị trường bán lẻ liên tục biến động dưới tác động của yếu tố vĩ mô, cạnh tranh ngành và sự thay đổi nhanh chóng trong hành vi tiêu dùng, FPT Retail xác định quản trị rủi ro là một cấu phần quan trọng trong quản trị doanh nghiệp và điều hành hoạt động, qua đó tiếp cận quản trị rủi ro theo hướng chủ động, toàn diện và gắn chặt với chiến lược phát triển. Theo đó, công tác quản trị rủi ro tại FPT Retail tập trung vào việc nhận diện sớm các rủi ro trọng yếu, đánh giá mức độ tác động và chủ động xây dựng các kịch bản ứng phó phù hợp, nhằm bảo đảm sự ổn định, linh hoạt trong vận hành, duy trì hiệu quả kinh doanh và tạo nền tảng cho tăng trưởng bền vững trong dài hạn.



## QUY TRÌNH QUẢN TRỊ RỦI RO

01

**Nhận diện rủi ro:** FPT Retail thực hiện nhận diện các rủi ro có thể ảnh hưởng đến việc đạt được mục tiêu kinh doanh và vận hành, bao gồm các nhóm rủi ro tài chính, chiến lược và vận hành. Hoạt động nhận diện rủi ro được thực hiện định kỳ và cập nhật kịp thời khi phát sinh, phù hợp với thực tế hoạt động của doanh nghiệp.

02

**Đo lường và đánh giá rủi ro:** Các rủi ro được phân tích và đánh giá dựa trên khả năng xảy ra và mức độ tác động, có xét đến hiệu quả của các biện pháp kiểm soát hiện hữu. Kết quả đánh giá là cơ sở để xếp hạng mức độ rủi ro và xác định các rủi ro trọng yếu cần ưu tiên quản lý.

03

**Xác định hạn mức và khẩu vị rủi ro:** Trên cơ sở chiến lược phát triển và năng lực quản trị, FPT Retail xác định khẩu vị rủi ro và ngưỡng chấp nhận rủi ro cho từng nhóm rủi ro. Các rủi ro vượt ngưỡng cho phép sẽ được đưa vào diện theo dõi trọng điểm và yêu cầu biện pháp xử lý phù hợp.

04

**Xây dựng và triển khai phương án xử lý rủi ro:** Đối với các rủi ro trọng yếu, Công ty xây dựng và triển khai các phương án xử lý như: giảm thiểu rủi ro, kiểm soát rủi ro, chuyển giao rủi ro hoặc chấp nhận rủi ro có kiểm soát, gắn với trách nhiệm cụ thể của từng đơn vị và cá nhân liên quan.

05

**Giám sát, báo cáo và cải tiến:** Hoạt động quản trị rủi ro được giám sát thường xuyên, kết quả thực hiện và các rủi ro phát sinh được báo cáo định kỳ tới Ban điều hành và các cấp quản lý liên quan. Quy trình quản trị rủi ro được rà soát, cập nhật nhằm bảo đảm phù hợp với quy mô hoạt động và bối cảnh kinh doanh của Công ty.

### 01

#### Rủi ro lãi suất

FPT Retail chủ động đàm phán với các tổ chức tín dụng để tối ưu điều kiện vay và kiểm soát chi phí tài chính.

Môi trường lãi suất toàn cầu tiếp tục xu hướng nới lỏng khi Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed) triển khai cắt giảm lãi suất kể từ tháng 9 năm 2025, tổng cộng ba lần cắt giảm trong năm. Tại Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) duy trì mặt bằng lãi suất điều hành ổn định nhằm hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, lãi suất huy động kỳ hạn trung và dài hạn tại nhiều ngân hàng thương mại tăng trở lại trong nửa cuối năm 2025, phản ánh áp lực cạnh tranh huy động vốn khi nhu cầu tín dụng phục hồi, qua đó tạo áp lực nhất định lên mặt bằng lãi suất cho vay.

Đối với FPT Retail, rủi ro lãi suất chủ yếu phát sinh từ việc Công ty sử dụng vay ngắn hạn để tài trợ vốn lưu động và hoạt động kinh doanh. Trong bối cảnh lãi suất cho vay có thể điều chỉnh tăng, chi phí tài chính và dòng tiền của Công ty có thể chịu ảnh hưởng. Bên cạnh đó, lãi suất cũng tác động gián tiếp đến sức mua của người tiêu dùng; trong kịch bản lãi suất tăng trở lại nhằm kiểm soát lạm phát hoặc ổn định tỷ giá, nhu cầu đối với các sản phẩm điện thoại, điện máy và hàng tiêu dùng có giá trị cao, vốn nhạy cảm với tín dụng tiêu dùng, có thể suy giảm.

Nhằm kiểm soát rủi ro lãi suất, FPT Retail triển khai các biện pháp quản trị tài chính thận trọng, tập trung vào việc tối ưu hóa chi phí vốn, cơ cấu kỳ hạn vay phù hợp với chu kỳ dòng tiền và quản trị vốn lưu động hiệu quả. Công ty chủ động làm việc với các tổ chức tín dụng để tối ưu điều kiện vay và đa dạng hóa nguồn vốn, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và khả năng tạo dòng tiền, qua đó từng bước giảm mức độ phụ thuộc vào đòn bẩy tài chính. Các biện pháp này giúp FPT Retail hạn chế mức độ nhạy cảm trước biến động lãi suất và duy trì sự ổn định tài chính trong bối cảnh môi trường vĩ mô còn nhiều biến động.

### 02

#### Rủi ro tỷ giá

Công ty chủ động theo dõi sát diễn biến thị trường ngoại hối, kết hợp với chiến lược nhập hàng linh hoạt và tận dụng hiệu quả các công cụ tài chính để tối ưu chi phí, đồng thời giảm thiểu rủi ro tỷ giá.

Trong năm 2025, tỷ giá VND/USD chịu áp lực tăng trong giai đoạn đầu năm do đồng USD duy trì ở mức cao và chênh lệch lãi suất quốc tế còn bất lợi. Tuy nhiên, nhờ chính sách điều hành tỷ giá linh hoạt của Ngân hàng Nhà nước cùng các yếu tố hỗ trợ từ cán cân thương mại và dòng vốn, biến động tỷ giá được kiểm soát trong biên độ hợp lý; tính chung cả năm, tỷ giá USD/VND tăng khoảng 3,5% so với cuối năm 2024. Sự tăng giá của đồng USD khiến chi phí nhập khẩu leo thang, gây sức ép lên lạm phát trong nước, đồng thời làm tăng nghĩa vụ nợ vay bằng ngoại tệ.

FPT Retail hoạt động chủ yếu tại thị trường nội địa, do đó mức độ nhạy cảm trực tiếp với biến động tỷ giá ở mức hạn chế. Tuy nhiên, việc nhập khẩu một phần hàng hóa từ nước ngoài khiến biến động tỷ giá có thể ảnh hưởng gián tiếp đến giá vốn và biên lợi nhuận trong ngắn hạn.

Nhằm hạn chế tác động bất lợi từ biến động tỷ giá, FPT Retail chủ động triển khai các biện pháp tối ưu hóa chuỗi cung ứng và đa dạng hóa nguồn hàng. Công ty theo dõi sát diễn biến thị trường ngoại hối để điều chỉnh kế hoạch nhập hàng một cách linh hoạt, tối ưu chi phí và giảm thiểu rủi ro tỷ giá. Đồng thời, FPT Retail khéo léo ứng dụng các công cụ tài chính hiện đại để kiểm soát chi phí ngoại tệ, qua đó duy trì sự ổn định trong hoạt động kinh doanh.



### 01

#### Rủi ro cạnh tranh bán lẻ

FPT Retail phát huy thế mạnh công nghệ và nguồn nhân lực nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng và củng cố năng lực cạnh tranh bền vững.

Trong 2025, thị trường bán lẻ Việt Nam tiếp tục xu hướng phục hồi, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng vẫn thấp hơn đáng kể so với giai đoạn trước dịch. Theo Tổng cục Thống kê, doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng 2025 tăng trưởng tương đối tích cực 9,20% so với cùng kỳ, tuy nhiên vẫn thấp hơn mức tăng trung bình 12,60%/năm giai đoạn 2018-2019, cho thấy sức mua phục hồi chưa đồng đều và hành vi chi tiêu của người tiêu dùng còn thận trọng.

Trong bối cảnh đó, áp lực cạnh tranh trong ngành bán lẻ ngày càng gia tăng. Quá trình hội nhập kinh tế và môi trường đầu tư ngày càng mở tạo điều kiện cho các tập đoàn bán lẻ quốc tế với tiềm lực tài chính mạnh mẽ mở rộng hiện diện tại Việt Nam. Các doanh nghiệp nội địa cũng tăng khuyến mãi và chiến lược tiếp thị khách hàng để nâng cao sức cạnh tranh và duy trì thị phần. Đáng chú ý, sự dịch chuyển mạnh sang kênh bán lẻ hiện đại và thương mại điện tử làm gia tăng cạnh tranh trực diện giữa các nhà bán lẻ; mô hình vận hành tinh gọn của kênh trực tuyến tạo áp lực đáng kể lên giá bán, chính sách khuyến mãi và thị phần của các nhà bán lẻ đa kênh và cửa hàng vật lý.

Trước rủi ro cạnh tranh ngày càng gay gắt, FPT Retail triển khai các giải pháp thích ứng toàn diện nhằm củng cố lợi thế cạnh tranh một cách bền vững. Trọng tâm của chiến lược này là tận dụng thế mạnh về công nghệ và con người để tạo khác biệt trong trải nghiệm khách hàng và nâng cao hiệu quả vận hành trên toàn hệ thống.

Trong đó, thế mạnh công nghệ được phát huy xuyên suốt các khâu trong chuỗi giá trị. FPT Retail đẩy mạnh ứng dụng dữ liệu lớn và trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm phân tích hành vi khách hàng, cá nhân hóa hành trình mua sắm và hỗ trợ ra quyết định kinh doanh, qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng và dịch vụ hậu mãi. Song song đó, Công ty tiếp tục phát triển mô hình bán hàng đa kênh (omni-channel), tăng cường kết nối giữa nền tảng số và hệ thống cửa hàng vật lý, giúp tối ưu trải nghiệm mua sắm theo hướng linh hoạt, thuận tiện và nhất quán. Việc đa dạng hóa danh mục sản phẩm và tích hợp các dịch vụ giá trị gia tăng như tài chính và bảo hiểm cũng góp phần mở rộng giá trị cung cấp cho khách hàng, giảm phụ thuộc vào cạnh tranh thuần túy về giá.

Quan trọng, nguồn nhân lực được xác định là yếu tố then chốt để chuyển hóa đầu tư công nghệ thành lợi thế cạnh tranh bền vững. FPT Retail chú trọng đào tạo và nâng cao năng lực đội ngũ, đồng thời nâng cấp hệ thống quản lý và chuẩn hóa chất lượng dịch vụ trên toàn hệ thống, với quan điểm công nghệ đóng vai trò hỗ trợ con người phục vụ khách hàng hiệu quả hơn và nâng cao trải nghiệm tổng thể. Nhờ cách tiếp cận đồng bộ này, FPT Retail không chỉ nâng cao trải nghiệm và mức độ gắn kết của khách hàng, mà còn tối ưu hiệu quả sử dụng nguồn lực, củng cố năng lực cạnh tranh tổng thể và tạo nền tảng vững chắc cho tăng trưởng bền vững trong bối cảnh thị trường bán lẻ ngày càng số hóa và cạnh tranh gay gắt.

### 02

#### Rủi ro biến động sức mua và bão hòa ngành đối với ngành hàng không thiết yếu

FPT Retail tập trung tối ưu mảng công nghệ và mở rộng mảng chăm sóc sức khỏe nhằm duy trì tăng trưởng bền vững.

Trong năm 2025, nhu cầu tiêu thụ trong nước ở một số mặt hàng không thiết yếu vẫn còn hạn chế khi mức tăng trưởng thu nhập người lao động dù đã cải thiện so với năm 2024 nhưng vẫn thấp hơn đáng kể so với giai đoạn trước dịch Covid-19, trong khi giá cả hàng hóa duy trì ở mức cao. Điều này làm suy giảm sức mua thực tế và khiến người tiêu dùng tiếp tục duy trì hành vi chi tiêu thận trọng, qua đó hạn chế tốc độ tăng trưởng chung của thị trường bán lẻ.

Với mảng bán lẻ công nghệ, thị trường đã bão hòa do mức độ thâm nhập cao, với nhu cầu chủ yếu đến từ chu kỳ thay thế và nâng cấp thiết bị. Trong bối cảnh sức mua phục hồi thận trọng, chi tiêu cho các sản phẩm không thiết yếu như hàng công nghệ bị hạn chế, qua đó phần nào kìm hãm tốc độ tăng trưởng chung của ngành. Ngược lại, mảng dược phẩm vẫn được đánh giá còn nhiều dư địa tăng trưởng, nhờ các yếu tố nền tảng như xu hướng già hóa dân số, nhận thức ngày càng cao về chăm sóc sức khỏe và nhu cầu tiêu dùng mang tính thiết yếu. Bên cạnh đó, các lĩnh vực liên quan như vắc-xin và dịch vụ y tế vẫn ở giai đoạn đầu phát triển, mở ra tiềm năng tăng trưởng dài hạn cho ngành.

Trước áp lực bão hòa của thị trường ICT, FPT Retail định hướng phát triển mảng bán lẻ công nghệ theo chiều sâu, tập trung nâng cao hiệu quả vận hành. Công ty tiếp tục tinh gọn mạng lưới bán lẻ, FPT Shop chủ động điều chỉnh cơ cấu sản phẩm theo hướng ưu tiên các mặt hàng có biên lợi nhuận tốt, đồng thời mở rộng sang các dòng sản phẩm mới như điện máy, gia dụng nhằm đa dạng hóa danh mục, đáp ứng nhu cầu thiết yếu hơn của khách hàng. Song song đó, kiểm soát chặt chẽ chi phí và tối ưu hiệu suất từng cửa hàng trong bối cảnh tăng trưởng ngành ở mức khiêm tốn.

Với mảng chăm sóc sức khỏe, FPT Retail tập trung khai thác các lĩnh vực còn dư địa tăng trưởng. Công ty tiếp tục mở rộng mạng lưới chăm sóc sức khỏe tại các khu vực tiềm năng và phát triển các dịch vụ chăm sóc sức khỏe như trung tâm tiêm chủng và dịch vụ y tế cơ bản. Chiến lược này giúp FPT Long Châu từng bước hoàn thiện hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện và củng cố vị thế trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Việc gia tăng tỷ trọng doanh thu từ nhóm sản phẩm và dịch vụ thiết yếu giúp Công ty giảm thiểu tác động của biến động sức mua, tạo nền tảng cho tăng trưởng ổn định và bền vững trong dài hạn.

# 01

### Rủi ro từ nguồn cung ứng

FPT Retail củng cố nguồn cung thông qua hợp tác chiến lược với đối tác, đa dạng hóa danh mục và nâng cao năng lực phối hợp chuỗi cung ứng.

Năm 2025, môi trường thương mại toàn cầu tiếp tục đối mặt với nhiều bất định do xu hướng gia tăng thuế quan, kiểm soát xuất khẩu và bảo hộ thương mại, khiến chuỗi cung ứng quốc tế trở nên kém ổn định hơn. Những yếu tố này làm gia tăng rủi ro gián đoạn nguồn hàng, kéo dài thời gian giao hàng và đẩy chi phí logistics lên cao, đặc biệt đối với các ngành có mức độ phụ thuộc lớn vào nhập khẩu như công nghệ và dược phẩm tại Việt Nam. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp chịu áp lực từ biến động chi phí đầu vào, hạn chế khả năng đảm bảo nguồn cung ổn định và ảnh hưởng nhất định đến biên lợi nhuận.

Đối với mảng bán lẻ điện tử-điện máy, chuỗi cung ứng toàn cầu năm 2025 tiếp tục chịu tác động từ căng thẳng địa chính trị và chính sách thương mại, đặc biệt là các biện pháp kiểm soát xuất khẩu đối với bán dẫn, linh kiện điện tử và công nghệ liên quan đến AI. Song song, các hãng công nghệ lớn đẩy mạnh mô hình bán hàng trực tiếp đến người tiêu dùng (Direct-to-Consumer) và siết chặt kiểm soát kênh phân phối trung gian, làm giảm tính linh hoạt trong phân bổ sản lượng và chính sách thương mại dành cho các nhà bán lẻ. Ngoài ra, cuộc cạnh tranh toàn cầu về chip và đất hiếm khiến giá đầu vào của linh kiện như chip, RAM hay ổ cứng có xu hướng tăng, từ đó đẩy giá bán sản phẩm lên cao và làm suy giảm sức cạnh tranh, ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn cung từ các đối tác lớn.

Đối với mảng dược phẩm, rủi ro nguồn cung xuất phát từ mức độ phụ thuộc cao vào nhập khẩu trong bối cảnh chuỗi cung ứng dược toàn cầu tiếp tục biến động. Việc sản xuất trong nước vẫn dựa đáng kể vào nguồn nguyên liệu từ nước ngoài khiến thị trường nhạy cảm hơn trước các yếu tố địa chính trị, chi phí logistics và biến động thương mại quốc tế. Bên cạnh đó, các chiến dịch tăng cường minh bạch hóa nguồn gốc xuất xứ và chuẩn hóa tuân thủ pháp lý được triển khai mạnh mẽ từ năm 2025 đã khiến nhiều nhà cung cấp nhỏ lẻ gặp khó khăn trong việc đáp ứng yêu cầu về giấy phép và chứng từ, làm gia tăng nguy cơ gián đoạn nguồn hàng.

Trước những rủi ro này, FPT Retail chủ động triển khai chiến lược củng cố nguồn cung theo hướng linh hoạt và đa dạng hóa. Công ty duy trì quan hệ hợp tác chiến lược, dài hạn với các hãng công nghệ và đối tác dược phẩm lớn, qua đó cải thiện khả năng tiếp cận nguồn hàng và giữ được hạn mức phân bổ ổn định trong bối cảnh thị trường biến động. Song song đó, FPT Retail theo dõi sát diễn biến thị trường và chuỗi cung ứng, đồng thời chủ động đánh giá cơ cấu sản phẩm và nguồn cung nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định.

Bên cạnh việc củng cố quan hệ đối tác và cấu trúc danh mục, FPT Retail tiếp tục đầu tư vào hệ thống công nghệ thông tin và phân tích dữ liệu nhằm nâng cao khả năng phối hợp với nhà cung cấp và điều phối hàng hóa giữa các kênh bán. Công ty tập trung gia tăng giá trị thông qua trải nghiệm khách hàng, dịch vụ hậu mãi và năng lực phân phối đa kênh, qua đó duy trì vai trò trong chuỗi giá trị. Đối với mảng dược phẩm, FPT Retail tăng cường tuân thủ pháp lý và kiểm soát chặt chẽ điều kiện hợp tác với nhà cung cấp, nhằm hạn chế rủi ro gián đoạn nguồn hàng. Các giải pháp này giúp Công ty duy trì sự ổn định trong vận hành và nâng cao mức độ sẵn sàng trước những biến động của chuỗi cung ứng quốc tế.



### 02

#### Rủi ro về hàng tồn kho

FPT Retail liên tục tối ưu hóa chuỗi cung ứng, hoàn thiện hệ thống quản lý hàng hóa và nâng cao năng lực dự báo nhu cầu trên cơ sở dữ liệu.

Quản lý hàng tồn kho là rủi ro mang tính trọng yếu đối với các doanh nghiệp bán lẻ, khi phần lớn hàng tồn kho được tài trợ bằng nợ vay ngắn hạn. Việc kiểm soát tồn kho không hiệu quả có thể gây áp lực lớn lên dòng tiền, làm gia tăng chi phí tài chính và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Trong bối cảnh thị trường bán lẻ biến động nhanh và xu hướng tiêu dùng thay đổi liên tục, việc kiểm soát tồn kho không hiệu quả có thể dẫn đến áp lực thanh khoản, gia tăng chi phí tài chính và rủi ro suy giảm lợi nhuận.

Đối với mảng ICT, rủi ro tồn kho chủ yếu phát sinh từ chu kỳ đổi mới sản phẩm nhanh và vòng đời sản phẩm ngày càng rút ngắn. Việc các hãng liên tục ra mắt thế hệ sản phẩm mới khiến các mẫu cũ nhanh chóng lỗi thời, buộc nhà bán lẻ phải điều chỉnh giá bán hoặc đối mặt với nguy cơ trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho nếu tốc độ tiêu thụ không đạt kỳ vọng. Áp lực cạnh tranh gay gắt giữa các thương hiệu càng làm gia tăng yêu cầu phải cập nhật danh mục sản phẩm liên tục, qua đó đặt ra thách thức lớn trong công tác dự báo nhu cầu và quản trị tồn kho.

Trong khi đó, đối với mảng dược phẩm, rủi ro tồn kho mang tính đặc thù hơn do thuốc và sản phẩm y tế có hạn sử dụng, yêu cầu nghiêm ngặt về bảo quản, vận chuyển và truy xuất nguồn gốc. Việc quản lý không hiệu quả có thể dẫn đến hàng hóa hết hạn, không đủ điều kiện lưu hành hoặc phải tiêu hủy, kéo theo chi phí và rủi ro tuân thủ. Ngoài ra, danh mục dược phẩm đa dạng với tốc độ tiêu thụ không đồng đều giữa các nhóm thuốc càng làm gia tăng độ phức tạp trong công tác quản trị tồn kho.

Nhận thức rõ tính trọng yếu của những rủi ro trên, FPT Retail triển khai các biện pháp quản trị đồng bộ dựa trên chuẩn hóa quy trình và ứng dụng công nghệ. Công ty thiết lập và tuân thủ chặt chẽ các quy trình nhập hàng, thực hiện hợp đồng và vận hành liên quan; đồng thời phát triển và nâng cấp hệ thống ERP nhằm tự động hóa, chuẩn hóa quy trình kiểm soát và phê duyệt. Song song đó, FPT Retail tăng cường dự báo nhu cầu và định lượng nhu cầu một cách khoa học, giúp tối ưu chu kỳ mua hàng và hạn chế rủi ro dư thừa hoặc thiếu hụt tồn kho trên toàn chuỗi. Các giải pháp này góp phần giúp Công ty quản lý hiệu quả đặc thù tồn kho của từng mảng kinh doanh, giảm thiểu rủi ro giảm giá trị hàng hóa và nâng cao hiệu quả vận hành trong dài hạn.

### 03

#### Rủi ro khác

FPT Retail nâng cao năng lực vận hành và quản trị rủi ro nhằm chủ động ứng phó với các biến động bất ngờ.

Ngoài các rủi ro có thể dự báo, FPT Retail còn đối mặt với những rủi ro mang tính bất khả kháng, bao gồm thiên tai, dịch bệnh, xung đột địa chính trị, bất ổn xã hội và các sự kiện phát sinh ngoài phạm vi kiểm soát của doanh nghiệp. Mặc dù xác suất xảy ra của các rủi ro này không cao, song khi phát sinh có thể gây gián đoạn chuỗi cung ứng, làm gia tăng chi phí vận hành và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh. Trong năm 2025, Việt Nam ghi nhận diễn biến thiên tai phức tạp với mưa bão, ngập lụt và lở đất trên diện rộng, cho thấy tác động ngày càng rõ nét của biến đổi khí hậu và gia tăng mức độ rủi ro đối với các doanh nghiệp sở hữu mạng lưới hoạt động trải rộng trên nhiều khu vực địa lý như FPT Retail.

Trước những rủi ro này, FPT Retail chủ động triển khai các biện pháp nhằm nâng cao khả năng ứng phó và duy trì tính liên tục trong hoạt động kinh doanh. Công ty tập trung củng cố năng lực vận hành thông qua đa dạng hóa nguồn cung và danh mục sản phẩm, chuẩn hóa quy trình hoạt động, ứng dụng công nghệ trong quản lý và từng bước hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro theo các chuẩn mực quốc tế. Đồng thời, FPT Retail thường xuyên theo dõi diễn biến môi trường kinh doanh, đánh giá các nguy cơ tiềm ẩn và cập nhật kịch bản ứng phó phù hợp với từng tình huống cụ thể. Cách tiếp cận chủ động này giúp Công ty hạn chế tác động tiêu cực từ các yếu tố bất định, nâng cao khả năng thích ứng và củng cố nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn.



# 04

## BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Tầm nhìn bền vững

104

Báo cáo phát triển bền vững

107



# TẦM NHÌN PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## TRIẾT LÝ

Tại FPT Retail, chúng tôi xác định phát triển bền vững (PTBV) là yếu tố cốt lõi trong việc tạo dựng giá trị doanh nghiệp, đồng thời là cam kết dài hạn đối với cộng đồng và tất cả các bên liên quan trong và ngoài doanh nghiệp.

## MỤC TIÊU VÀ CÁCH TIẾP CẬN

FPT Retail đặt mục tiêu cung cấp các sản phẩm và dịch vụ chất lượng, song song với việc tạo ra những tác động tích cực cho xã hội và bảo vệ môi trường. Công ty theo đuổi cách tiếp cận PTBV thông qua tối ưu hóa hoạt động vận hành gắn liền với trách nhiệm xã hội và môi trường, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động một cách bền vững.

## GIÁ TRỊ TẠO RA CHO CÁC BÊN LIÊN QUAN

Trên cơ sở định hướng đó, FPT Retail lấy các nguyên tắc PTBV làm nền tảng cho mọi hoạt động kinh doanh, đồng thời khuyến khích các cá nhân và đối tác trong hệ sinh thái cùng chung tay xây dựng một tương lai phát triển thịnh vượng và bền vững, qua đó tạo ra giá trị lâu dài cho khách hàng, người lao động và cộng đồng.



**ESG (Environmental, Social, Governance)** là khung định hướng giúp FPT Retail lồng ghép các yếu tố môi trường, xã hội và quản trị vào chiến lược phát triển, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, gia tăng giá trị dài hạn và củng cố niềm tin của các bên liên quan.

### Môi trường (Environmental)

# E

- Giảm thiểu tác động đến môi trường bằng cách tối ưu hóa quy trình vận hành, tiết kiệm năng lượng tại hệ thống cửa hàng và kho vận.
- Từng bước áp dụng giải pháp tiêu dùng xanh, khuyến khích khách hàng sử dụng bao bì thân thiện với môi trường và hạn chế rác thải nhựa trong hoạt động bán lẻ.
- Xây dựng chuỗi cung ứng bền vững, hợp tác với đối tác để tối ưu hóa quy trình logistics, giảm khí thải và nâng cao hiệu quả phân phối sản phẩm.

### Xã hội (Social)

# S

- Cung cấp sản phẩm chất lượng cao, đảm bảo giá cả hợp lý, đặc biệt trong lĩnh vực dược phẩm, giúp khách hàng tiếp cận các sản phẩm thuốc chính hãng với giá tốt.
- Đầu tư vào phát triển nguồn nhân lực, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp, chính sách đãi ngộ công bằng, cùng cơ hội đào tạo và thăng tiến rõ ràng.
- Thực hiện các chương trình trách nhiệm xã hội (CSR), mở rộng hoạt động hỗ trợ cộng đồng thông qua các sáng kiến chăm sóc sức khỏe.

### Quản trị doanh nghiệp (Governance)

# G

- Duy trì quản trị minh bạch, tuân thủ pháp luật và đảm bảo lợi ích của cổ đông, xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro chặt chẽ.
- Ứng dụng công nghệ vào quản trị và vận hành, tối ưu hóa quy trình hoạt động để nâng cao hiệu quả kinh doanh và đảm bảo phát triển bền vững.
- Thực hiện theo các tiêu chuẩn phát triển bền vững, xây dựng cơ chế đo lường và giám sát các chỉ số ESG để đảm bảo tính minh bạch trong hoạt động.

# TẦM NHÌN PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



Nhằm bảo đảm các yếu tố ESG được thực hiện nhất quán trong chiến lược và hoạt động kinh doanh, FPT Retail triển khai công tác quản trị phát triển bền vững với sự định hướng và giám sát của Hội đồng Quản trị, cùng vai trò tổ chức triển khai của Ban Điều hành và sự tham gia thực thi của các công ty thành viên. Qua đó, Công ty tăng cường trách nhiệm giải trình, tính minh bạch và hiệu quả trong việc triển khai các hoạt động phát triển bền vững.

## MÔ HÌNH QUẢN TRỊ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

### 01

#### Hội đồng quản trị

- Phê duyệt và ban hành định hướng, chiến lược phát triển bền vững của Công ty.
- Giám sát việc triển khai các nội dung phát triển bền vững trong toàn hệ thống.

### 02

#### Ban điều hành

- Cụ thể hóa định hướng phát triển bền vững thành các kế hoạch và chương trình hành động.
- Chỉ đạo, điều phối việc triển khai các hoạt động phát triển bền vững tại các đơn vị.
- Theo dõi, đánh giá kết quả thực hiện và báo cáo theo quy định.

### 03

#### Công ty thành viên và các phòng ban chức năng

- Triển khai các hoạt động phát triển bền vững theo định hướng và kế hoạch chung của Công ty.
- Lồng ghép các nội dung phát triển bền vững vào hoạt động vận hành của đơn vị.

# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## HOẠT ĐỘNG VÌ MÔI TRƯỜNG XANH



FPT Retail nhận thức rõ trách nhiệm môi trường gắn liền với hoạt động bán lẻ và chăm sóc sức khỏe với quy mô lớn trên toàn quốc. Mặc dù không phát sinh khí thải công nghiệp trực tiếp ở quy mô lớn, hoạt động của Công ty vẫn tạo ra những tác động nhất định đến môi trường thông qua tiêu thụ năng lượng, vận chuyển hàng hóa và quản lý chất thải. Trên cơ sở đó, FPT Retail xác định bảo vệ môi trường và sử dụng tài nguyên hiệu quả là một trong những trụ cột trong định hướng phát triển bền vững, đồng thời triển khai các giải pháp nhằm giảm thiểu phát thải, tối ưu hóa vận hành và tuân thủ nghiêm túc các quy định pháp luật về môi trường. Công ty thực hiện giám sát, tổng hợp và báo cáo định kỳ theo yêu cầu, đồng thời từng bước chuẩn hóa hoạt động theo các thông lệ ESG được công nhận rộng rãi để thúc đẩy cải tiến liên tục. Ghi nhận cho nỗ lực này, trong năm 2025, FPT Long Châu đã được EcoVadis - tổ chức xếp hạng phát triển bền vững doanh nghiệp uy tín toàn cầu - trao tặng Huy hiệu Committed (Committed Badge).



# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## HOẠT ĐỘNG VÌ MÔI TRƯỜNG XANH

### 01

#### Giảm phát thải khí nhà kính

Phát thải CO<sub>2</sub> từ tiêu thụ điện

**44.500**

tấn CO<sub>2</sub>-e

Phát thải CO<sub>2</sub> từ tiêu thụ nhiên liệu

**798,72**

tấn CO<sub>2</sub>-e

Phát thải CO<sub>2</sub> từ nước thải

**13,81**

tấn CO<sub>2</sub>-e

Với định hướng phát triển mô hình kinh doanh bền vững, FPT Retail cam kết giảm thiểu tác động đến môi trường thông qua việc tối ưu hóa việc sử dụng năng lượng, áp dụng các giải pháp logistics xanh và cải thiện hiệu quả quản lý chất thải. Công ty đang triển khai các chương trình tiết kiệm năng lượng, chuyển đổi sang các nguồn năng lượng hiệu quả hơn và nâng cấp hệ thống xử lý nước thải nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường. Đồng thời, FPT Retail luôn tuân thủ đầy đủ các quy định về bảo vệ môi trường, thực hiện giám sát và báo cáo định kỳ về phát thải. Các biện pháp quản lý môi trường hiện tại đang được triển khai mạnh mẽ, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội trong mô hình kinh doanh của công ty.

Phát thải gián tiếp từ tiêu thụ điện năng vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng phát thải của FPT Retail, phản ánh đặc thù vận hành chuỗi bán lẻ quy mô lớn. Trước thực tế đó, Công ty tiếp tục mở rộng các giải pháp quản lý năng lượng hiệu quả, bao gồm chuẩn hóa vận hành hệ thống chiếu sáng và điều hòa không khí, tăng cường ứng dụng thiết bị tiết kiệm điện và từng bước triển khai các mô hình sử dụng năng lượng tái tạo tại một số điểm bán phù hợp. Các biện pháp này góp phần kiểm soát mức tiêu thụ điện năng và hạn chế gia tăng phát thải trong bối cảnh quy mô hoạt động mở rộng.

Song song với quản lý năng lượng, FPT Retail duy trì các biện pháp tối ưu hóa hoạt động logistics nhằm giảm phát thải từ nhiên liệu. Công ty chú trọng cải thiện hiệu quả vận chuyển thông qua tối ưu lộ trình, điều phối phương tiện hợp lý và kiểm soát mức tiêu hao nhiên liệu, qua đó giảm phát thải CO<sub>2</sub> gắn với hoạt động vận chuyển hàng hóa.

Đối với phát thải khí metan (CH<sub>4</sub>) liên quan đến nước thải sinh hoạt, FPT Retail tiếp tục thực hiện giám sát và quản lý theo quy định hiện hành, đồng thời duy trì các biện pháp hạn chế rò rỉ, thất thoát nước và giảm phát sinh khí nhà kính trong quá trình xử lý. Công ty thực hiện theo dõi định kỳ các chỉ tiêu môi trường và báo cáo phát thải, đảm bảo tuân thủ đầy đủ các yêu cầu pháp lý và nâng cao mức độ minh bạch trong quản lý môi trường.

### 02

#### Quản lý nguồn nguyên vật liệu

FPT Retail hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực bán lẻ và chăm sóc sức khỏe, không trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất. Do đó, quản lý nguồn nguyên vật liệu được triển khai chủ yếu thông qua việc kiểm soát và lựa chọn đối tác trong chuỗi cung ứng. Công ty từng bước lồng ghép các tiêu chí về môi trường vào quá trình đánh giá nhà cung cấp, ưu tiên các đối tác tuân thủ quy định pháp lý, minh bạch nguồn gốc sản phẩm và có định hướng sử dụng nguyên vật liệu, bao bì thân thiện với môi trường. Cách tiếp cận này giúp FPT Retail giảm thiểu tác động gián tiếp đến môi trường, đồng thời nâng cao tính bền vững trong toàn bộ chuỗi giá trị.

Song song với quản lý chuỗi cung ứng, FPT Retail chú trọng kiểm soát việc sử dụng bao bì và vật tư tiêu hao trong hoạt động vận hành hằng ngày. Công ty khuyến khích tái sử dụng và tái chế các loại bao bì phù hợp, đồng thời từng bước giảm thiểu việc sử dụng vật liệu nhựa và giấy không cần thiết tại cửa hàng, kho vận và khối văn phòng. Bên cạnh đó, hệ thống FPT Shop duy trì chương trình thu hồi và tái chế thiết bị điện tử đã qua sử dụng, góp phần giảm lượng rác thải điện tử phát sinh và nâng cao nhận thức của khách hàng về tiêu dùng bền vững. Ở mảng chăm sóc sức khỏe, FPT Long Châu phối hợp cùng Sanofi triển khai hoạt động thu gom và tái chế nhựa từ vỉ thuốc, qua đó thúc đẩy phân loại, thu hồi chất thải nhựa khó xử lý và lan tỏa thói quen tiêu dùng có trách nhiệm trong cộng đồng. Các biện pháp trên thể hiện nỗ lực của FPT Retail trong việc sử dụng tài nguyên hiệu quả và giảm thiểu chất thải trong quá trình vận hành.



# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## HOẠT ĐỘNG VÌ MÔI TRƯỜNG XANH

### 03

#### Tiết kiệm năng lượng tiêu thụ

##### Tổng tiêu thụ điện

**71,37** triệu kWh

##### Phát thải CO<sub>2</sub> từ tiêu thụ điện

**44.500** tấn CO<sub>2</sub>-e

##### Hệ số phát thải điện

**0,6235** tCO<sub>2</sub>/MWh

Trong năm 2025, FPT Retail tiếp tục coi việc sử dụng năng lượng hiệu quả là một trọng tâm trong chiến lược vận hành bền vững nhằm giảm thiểu tác động môi trường và tối ưu hóa chi phí hoạt động. Các sáng kiến tiết kiệm năng lượng được triển khai đồng bộ trên toàn hệ thống cửa hàng, trung tâm kho vận và khối văn phòng, vừa góp phần giảm phát thải khí nhà kính, vừa nâng cao hiệu quả vận hành và kiểm soát chi phí.

Điện năng là nguồn năng lượng tiêu thụ chính trong hoạt động của FPT Retail, phục vụ cho chiếu sáng, điều hòa không khí, hệ thống công nghệ thông tin và các thiết bị vận hành trong chuỗi cửa hàng và trung tâm kho vận. Trong năm 2025, Công ty đã tăng cường các giải pháp quản lý và tiết kiệm điện năng, bao gồm việc mở rộng thay thế đèn chiếu sáng truyền thống bằng đèn LED tiết kiệm điện, lắp đặt cảm biến hiện diện cho hệ thống chiếu sáng tại các khu vực kho ít người qua lại, cũng như triển khai điều khiển máy lạnh thông minh (IR control) nhằm đồng bộ thời gian vận hành và nhiệt độ cài đặt, hạn chế tình trạng tiêu hao năng lượng không cần thiết.

Song song đó, FPT Retail tiếp tục duy trì các quy định vận hành tiết kiệm điện trong toàn hệ thống, như tắt các thiết bị không cần thiết khi hết giờ làm việc, không để thiết bị ở chế độ chờ, tận dụng tối đa ánh sáng và thông gió tự nhiên, và cài đặt nhiệt độ điều hòa trong khoảng tối ưu từ 24-26°C. Công tác bảo trì, bảo dưỡng định kỳ hệ thống điều hòa và thiết bị điện được thực hiện thường xuyên nhằm duy trì hiệu suất hoạt động và hạn chế thất thoát năng lượng. Việc trồng cây xanh tại văn phòng và cửa hàng cũng được duy trì, góp phần cải thiện vi khí hậu, giảm nhu cầu làm mát và nâng cao chất lượng môi trường làm việc. Trong năm 2025, FPT Retail bắt đầu triển khai thí điểm hệ thống điện năng lượng mặt trời áp mái tại một số cửa hàng và trung tâm tiêm chủng, qua đó bước đầu mang lại hiệu quả tiết kiệm chi phí điện năng, đồng thời góp phần giảm phát thải khí nhà kính gián tiếp từ tiêu thụ điện lưới.

### 04

#### Quản lý tiêu thụ nhiên liệu

Bên cạnh điện năng, FPT Retail còn sử dụng các loại nhiên liệu hóa thạch như xăng và dầu diesel trong hoạt động vận chuyển và kho vận. Nhằm kiểm soát mức tiêu thụ nhiên liệu và giảm phát thải khí nhà kính, Công ty tập trung tối ưu hóa lộ trình giao nhận hàng hóa, cải thiện hiệu quả vận hành kho vận và hạn chế các quãng đường di chuyển không cần thiết. Song song đó, FPT Retail từng bước định hướng sử dụng các phương tiện vận chuyển tiết kiệm nhiên liệu hơn và nghiên cứu áp dụng các giải pháp logistics xanh, qua đó vừa tối ưu chi phí vận hành vừa hướng tới mô hình vận hành bền vững trong dài hạn.

##### Dầu Diesel (DO) tiêu thụ

**102.692** lít  
279,21 tấn phát thải CO<sub>2</sub>-e

##### Xăng tiêu thụ

**222.908** lít  
519,51 tấn phát thải CO<sub>2</sub>-e

### 05

#### Xử lý nước thải và tiết kiệm nước

Trong năm 2025, FPT Retail sử dụng tổng cộng 244.206 lít nước, toàn bộ được cung cấp từ nguồn nước thủy cục, phục vụ chủ yếu cho nhu cầu sinh hoạt và vận hành tại hệ thống cửa hàng, trung tâm kho vận và văn phòng, ngoài ra không có lượng nước tiêu thụ cho hoạt động sản xuất. Nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên nước và hạn chế lãng phí, FPT Retail triển khai đồng bộ các biện pháp quản lý và tiết kiệm nước trên toàn hệ thống. Cụ thể, Công ty thực hiện kiểm tra và bảo trì định kỳ hệ thống cấp thoát nước để kịp thời phát hiện và khắc phục rò rỉ, giảm thiểu thất thoát trong quá trình sử dụng. Bên cạnh đó, FPT Retail từng bước áp dụng các thiết bị tiết kiệm nước như vòi tiết lưu và thiết bị điều chỉnh lưu lượng tại các điểm sử dụng, qua đó góp phần giảm mức tiêu thụ nước và nâng cao ý thức sử dụng tài nguyên hiệu quả trong toàn bộ hệ thống vận hành.

# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC VÀ CỘNG ĐỒNG

### Đối với người lao động

FPT Retail luôn coi nguồn nhân lực là yếu tố then chốt trong chiến lược phát triển bền vững của Công ty. Trong năm qua, FPT Retail tiếp tục triển khai các chương trình đào tạo chuyên sâu nhằm nâng cao kỹ năng cho nhân viên, phát triển đội ngũ quản lý và cải thiện điều kiện làm việc. Các chính sách tiền lương, thưởng và phúc lợi được điều chỉnh phù hợp, không chỉ nhằm thu hút và giữ chân nhân tài, mà còn tạo động lực mạnh mẽ thúc đẩy hiệu quả công việc. Chúng tôi đặc biệt chú trọng cải thiện môi trường làm việc, bảo đảm an toàn lao động và xây dựng một văn hóa doanh nghiệp tích cực, qua đó giúp nhân viên phát huy tối đa tiềm năng và đóng góp vào sự phát triển chung của FPT Retail. Năm 2025, Công ty tiếp tục mở rộng mạng lưới cửa hàng và trung tâm vận hành, tạo thêm nhiều cơ hội việc làm mới.

Tổng số người  
lao động năm 2025

**25.375**  
người

### Cơ cấu nhân sự đa dạng và hài hòa

Cơ cấu nhân sự của FPT Retail thể hiện sự đa dạng về trình độ, độ tuổi và hình thức lao động, phù hợp với đặc thù doanh nghiệp bán lẻ công nghệ và hệ thống chăm sóc sức khỏe với quy mô lớn. Lực lượng lao động được cấu thành từ đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn và lực lượng lao động tuyển đầu tại điểm phục vụ khách hàng, đáp ứng đồng thời yêu cầu về vận hành hệ thống và chất lượng dịch vụ khách hàng. Trong đó, 84,63% người lao động có trình độ từ Cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp trở lên, bao gồm 33,43% có trình độ Đại học và trên Đại học, phản ánh định hướng chuẩn hóa và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Bên cạnh đó, 94,07% người lao động ký hợp đồng từ một năm trở lên, cho thấy mức độ ổn định cao của lực lượng lao động, tạo nền tảng thuận lợi cho công tác đào tạo, phát triển kỹ năng và duy trì chất lượng dịch vụ trong dài hạn.

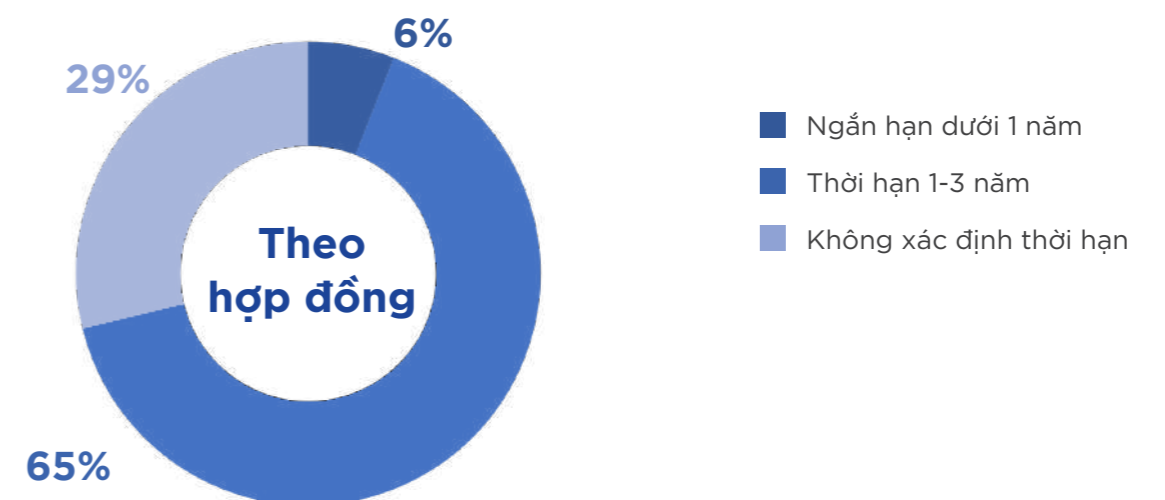
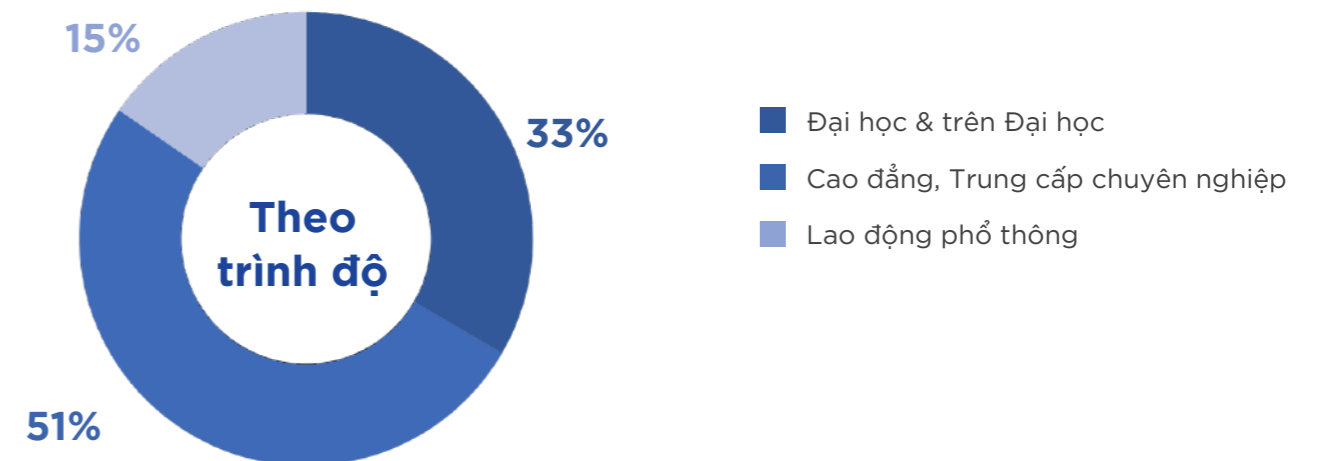
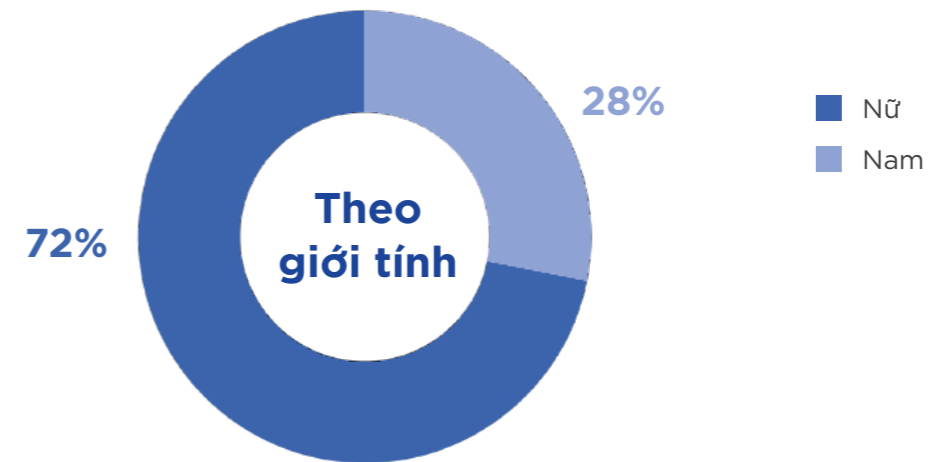
Về cơ cấu giới tính, lao động nữ chiếm 71,91% tổng số người lao động, phản ánh đặc thù hoạt động của doanh nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh FPT Retail định hướng mở rộng và phát triển các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, nơi các vị trí tư vấn và chăm sóc khách hàng giữ vai trò trọng yếu. Đồng thời, sự hiện diện của nữ giới trong các vị trí lãnh đạo, với tỷ lệ lãnh đạo nữ trong Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành đạt 25%, thể hiện định hướng thúc đẩy bình đẳng giới và đa dạng trong quản trị, góp phần xây dựng môi trường làm việc công bằng, hòa hợp và bền vững.

Tỷ lệ người lao động có trình  
độ từ Cao đẳng trở lên

**84,63%**

Tỷ lệ lao động nữ

**71,91%**



# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC VÀ CỘNG ĐỒNG

### Đối với người lao động

#### Chính sách nhân sự

Các chính sách nhân sự của FPT Retail được xây dựng trên nền tảng triết lý lấy con người làm trung tâm, hướng tới việc đảm bảo đời sống “đầy đủ về vật chất và phong phú về tinh thần” cho người lao động. Trên cơ sở đó, Công ty triển khai đồng bộ các chính sách đãi ngộ - phúc lợi, tuyển dụng và đào tạo - phát triển theo hướng công bằng, ghi nhận xứng đáng, tạo cơ hội học tập không ngừng và xây dựng môi trường làm việc gắn kết, nhân văn. Cách tiếp cận này không chỉ giúp FPT Retail thu hút và giữ chân nhân sự chất lượng mà còn tạo nền tảng để mỗi cá nhân phát triển cùng sự lớn mạnh bền vững của tổ chức.



## 01

### Chính sách đãi ngộ và phúc lợi toàn diện

Chính sách đãi ngộ và phúc lợi của FPT Retail được xây dựng theo định hướng toàn diện, nhằm thu hút và giữ chân nguồn nhân lực chất lượng, đồng thời tạo nền tảng để người lao động phát triển sự nghiệp bền vững và gắn bó lâu dài với Công ty.

Trên cơ sở tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp, FPT Retail đảm bảo quyền lợi cơ bản cho người lao động trong suốt quá trình làm việc. Song song, Công ty triển khai gói bảo hiểm sức khỏe FPT Care, hỗ trợ chăm sóc sức khỏe toàn diện cho cán bộ nhân viên và người thân, góp phần nâng cao sự an tâm và ổn định trong công việc. Bên cạnh đó, chương trình khám sức khỏe định kỳ được tổ chức thường xuyên nhằm theo dõi, phát hiện sớm và xử lý kịp thời các vấn đề về sức khỏe, giúp người lao động duy trì thể trạng tốt và hiệu quả làm việc lâu dài.

Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho công việc hàng ngày, FPT Retail trang bị máy tính xách tay, phụ cấp điện thoại cho các vị trí phù hợp, đồng thời thực hiện chính sách công tác phí đối với người lao động thường xuyên đi công tác. Các chính sách này giúp cán bộ nhân viên có đầy đủ nguồn lực để hoàn thành nhiệm vụ một cách hiệu quả và suôn sẻ. Song song đó, Công ty triển khai chính sách hỗ trợ lãi suất vay mua nhà và mua xe, góp phần cải thiện chất lượng sống, giảm bớt áp lực tài chính và tăng cường sự ổn định lâu dài cho người lao động.

Bên cạnh các yếu tố về thu nhập và an sinh, FPT Retail đặc biệt chú trọng xây dựng môi trường làm việc tích cực, gắn kết và giàu tính nhân văn. Công ty thường xuyên tổ chức các hoạt động nội bộ như hội thao, team building và sự kiện văn hóa, qua đó nâng cao tinh thần đồng đội, tăng cường sự gắn bó giữa các đơn vị và khuyến khích hợp tác trong toàn hệ thống. Trong những giai đoạn khó khăn, FPT Retail kịp thời triển khai các hoạt động hỗ trợ người lao động, thể hiện tinh thần đồng hành và sẻ chia, đặc biệt thông qua vai trò của tổ chức Công đoàn trong việc chăm lo đời sống cán bộ nhân viên.

Song song với các chính sách phúc lợi, FPT Retail duy trì chính sách tuyên dương và khen thưởng, ghi nhận kịp thời những đóng góp và thành tích nổi bật của người lao động, qua đó tạo động lực khuyến khích tinh thần nỗ lực, sáng tạo và cống hiến. Đồng thời, lộ trình thăng tiến rõ ràng, đặc biệt dành cho nhân sự khởi cửa hàng, được xây dựng nhằm tạo cơ hội phát triển nghề nghiệp, giúp người lao động nhìn thấy con đường phát triển dài hạn và gắn bó bền vững cùng Công ty.

# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC VÀ CỘNG ĐỒNG

### Đối với người lao động

## 02

### Chính sách tuyển dụng linh hoạt

Chính sách tuyển dụng của FPT Retail được xây dựng theo định hướng chủ động và linh hoạt, nhằm đáp ứng nhu cầu nhân sự trong quá trình mở rộng hệ thống, đồng thời đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực và sự ổn định trong vận hành. Công ty ưu tiên tối ưu hóa các nguồn tuyển dụng phù hợp với đặc thù doanh nghiệp bán lẻ đa chuỗi, trong đó chương trình giới thiệu nội bộ giữ vai trò trọng tâm.

FPT Retail triển khai chương trình giới thiệu nội bộ tại các chuỗi FPT Shop và FPT Long Châu, tạo điều kiện để cán bộ nhân viên trực tiếp tham gia vào quá trình tuyển dụng. Cách tiếp cận này giúp Công ty tiếp cận nguồn ứng viên có mức độ phù hợp cao về văn hóa và yêu cầu công việc, đồng thời tăng cường sự gắn kết và trách nhiệm của đội ngũ nhân sự hiện hữu trong việc xây dựng nguồn lực chung.

Nhằm khuyến khích hiệu quả chương trình, FPT Retail áp dụng chính sách thưởng giới thiệu linh hoạt, với cơ chế chi trả theo nhiều giai đoạn gắn với quá trình làm việc của ứng viên, qua đó đảm bảo tính minh bạch và định hướng tuyển dụng bền vững. Cơ chế này góp phần thúc đẩy việc giới thiệu các ứng viên có năng lực và khả năng gắn bó lâu dài với Công ty.

Song song với chương trình giới thiệu nội bộ, FPT Retail thực hiện tuyển dụng dựa trên kế hoạch kinh doanh hàng năm, kết hợp với tuyển dụng định kỳ và tuyển dụng theo nhu cầu phát sinh từ các đơn vị. Cách thức triển khai này giúp Công ty duy trì lực lượng lao động ổn định, đồng thời linh hoạt thích ứng với những thay đổi trong hoạt động kinh doanh và điều kiện thị trường.



## 03

### Chính sách đào tạo và phát triển

Chính sách đào tạo và phát triển nhân sự của FPT Retail được triển khai theo định hướng nâng cao năng lực toàn diện cho đội ngũ, gắn chặt giữa đào tạo - thực tiễn - lộ trình phát triển nghề nghiệp, qua đó xây dựng nguồn nhân lực bền vững và tạo nền tảng cho tăng trưởng dài hạn của Công ty.

Trên cơ sở đó, FPT Retail tập trung thiết kế các chương trình đào tạo phù hợp theo từng nhóm đối tượng. Đối với nhân sự mới, Công ty triển khai các chương trình định hướng và đào tạo hội nhập nhằm giúp người lao động nhanh chóng nắm bắt văn hóa doanh nghiệp, quy trình vận hành và yêu cầu chuyên môn. Song song, các khóa đào tạo kỹ năng mềm, kỹ năng quản lý và tư duy dịch vụ được lồng ghép xuyên suốt nhằm hỗ trợ nhân viên phát triển toàn diện ngay từ giai đoạn đầu.

Đối với đội ngũ quản lý và nhân sự tiềm năng, FPT Retail chú trọng các chương trình đào tạo kế thừa và phát triển lãnh đạo, hướng tới xây dựng lực lượng quản lý trung - cao cấp có năng lực thích ứng, sẵn sàng đảm nhiệm vai trò dẫn dắt trong bối cảnh thị trường biến động nhanh. Cách tiếp cận này giúp Công ty chủ động nguồn nhân sự kế cận và đảm bảo tính liên tục trong quản trị.

Bên cạnh đào tạo theo lộ trình, FPT Retail duy trì các chương trình đào tạo thực chiến thông qua các cuộc thi chuyên môn, xem đây là hình thức “đào tạo trong công việc”. Tại FPT Long Châu, các cuộc thi như Long Châu’s Got Talent - Dục sĩ vượt ngàn chông gai, Long Châu’s Got Talent - Tư vấn viên say hi và The NextGen Leader tạo môi trường để nhân sự rèn luyện nghiệp vụ, bản lĩnh nghề nghiệp và năng lực lãnh đạo kế cận. Trong khi đó, tại FPT Shop, các chương trình như FPT Shop’s Got Talent - Bản lĩnh dẫn đường, The Next X Factor, ICT Expert (Chuyên gia kỹ thuật lắp đặt) đóng vai trò nâng chuẩn năng lực quản lý, công nghệ và kỹ thuật, đồng thời khuyến khích tư duy sáng tạo và tinh thần cải tiến liên tục. Thông qua các sân chơi này, mỗi cá nhân có cơ hội thể hiện năng lực, học hỏi từ thực tiễn và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng một cách nhất quán.

Song song với đào tạo truyền thống, ứng dụng công nghệ và trí tuệ nhân tạo (AI) trở thành trụ cột mới trong chiến lược phát triển năng lực nhân sự năm 2025. FPT Retail thành lập AI Lab làm trung tâm nghiên cứu và triển khai, đồng thời phổ cập năng lực sử dụng AI (AI-Fluency) cho toàn bộ nhân viên. AI được tích hợp vào nhiều hoạt động trọng yếu như hỗ trợ bán hàng, cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng, dự báo nhu cầu - tối ưu tồn kho và xây dựng các trợ lý nội bộ cho các khối IT, Nhân sự và hệ thống Long Châu. Việc đưa AI vào công việc hằng ngày không chỉ giúp tự động hóa khối lượng lớn tác vụ mà còn nâng cao hiệu quả vận hành và năng suất lao động.

Thông qua hệ thống đào tạo đa tầng - từ hội nhập, thực chiến, phát triển lãnh đạo đến ứng dụng công nghệ mới - FPT Retail từng bước xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực thích ứng cao, sẵn sàng cho giai đoạn mở rộng quy mô và phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC VÀ CỘNG ĐỒNG

### Đối với người lao động

# 04

## Chính sách an toàn, bảo hộ lao động

Chính sách an toàn và bảo hộ lao động của FPT Retail được xây dựng nhằm đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật về an toàn, vệ sinh lao động, đồng thời chủ động phòng ngừa và kiểm soát các rủi ro có thể phát sinh trong quá trình vận hành. Đây là một trong những nền tảng quan trọng giúp Công ty duy trì hoạt động ổn định và bảo vệ người lao động.

FPT Retail chú trọng đảm bảo các điều kiện làm việc an toàn tại hệ thống văn phòng, cửa hàng và các khu vực vận hành. Cơ sở vật chất, trang thiết bị và không gian làm việc được rà soát, bố trí phù hợp với tính chất công việc, nhằm hạn chế các nguy cơ mất an toàn và giảm thiểu rủi ro tai nạn lao động trong quá trình làm việc.

Song song đó, Công ty triển khai các biện pháp phòng ngừa và quản lý rủi ro liên quan đến an toàn lao động thông qua việc kiểm tra định kỳ, đánh giá điều kiện làm việc và kịp thời khắc phục các yếu tố có thể ảnh hưởng đến sức khỏe và an toàn của người lao động. Công tác này giúp nâng cao mức độ tuân thủ, đồng thời tăng cường tính chủ động trong quản lý an toàn tại các đơn vị.

Thông qua việc duy trì và cải tiến liên tục các tiêu chuẩn an toàn, FPT Retail góp phần xây dựng môi trường làm việc ổn định, giảm thiểu rủi ro vận hành và tạo điều kiện để người lao động yên tâm thực hiện nhiệm vụ, qua đó hỗ trợ hiệu quả cho mục tiêu phát triển bền vững của Công ty.



## KẾ HOẠCH NHÂN SỰ NĂM 2026

Bước sang năm 2026, FPT Retail tiếp tục nâng cấp chiến lược nhân sự theo định hướng “công nghệ dẫn dắt - con người làm trung tâm”. FPT Retail đẩy mạnh triển khai mô hình “Happy Workplace” theo hướng hệ sinh thái hoàn chỉnh, tích hợp các giải pháp công nghệ, phúc lợi linh hoạt và công cụ đo lường mức độ gắn kết của người lao động. Mô hình này được thiết kế dựa trên dữ liệu hành vi và nhu cầu thực tế của nhân viên, nhằm nâng cao trải nghiệm làm việc, cải thiện mức độ hài lòng và chủ động kiểm soát tỷ lệ nghỉ việc.

Thông qua việc kết hợp giữa nền tảng công nghệ nhân sự hiện đại và chiến lược phát triển con người dài hạn, kế hoạch nhân sự năm 2026 của FPT Retail hướng tới xây dựng đội ngũ nhân sự ổn định, chất lượng cao, sẵn sàng đồng hành cùng Công ty trong giai đoạn tăng trưởng tiếp theo và từng bước định hình môi trường làm việc của tương lai trong ngành bán lẻ và chăm sóc sức khỏe.



# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC VÀ CỘNG ĐỒNG



Xuất phát từ nhận thức rằng sự phát triển bền vững của doanh nghiệp gắn liền với sự thịnh vượng của cộng đồng, FPT Retail luôn chú trọng triển khai các hoạt động cộng đồng như một phần không tách rời trong chiến lược phát triển dài hạn. Công ty kiên định theo đuổi mục tiêu tăng trưởng kinh tế song hành với trách nhiệm xã hội, thông qua các chương trình thiện nguyện, hỗ trợ giáo dục và chăm sóc sức khỏe mang tính thiết thực, lâu dài. Các hoạt động này được triển khai với sự tham gia tích cực của đội ngũ cán bộ nhân viên và lãnh đạo, thể hiện cam kết bền bỉ của FPT Retail trong việc góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống và đóng góp tích cực cho sự phát triển chung của xã hội.

### Đối với cộng đồng - xã hội

#### Hoạt động chăm sóc sức khỏe cộng đồng

Năm 2025, FPT Retail tiếp tục thực hiện trách nhiệm xã hội bằng việc mở rộng khả năng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe cho cộng đồng thông qua hệ sinh thái FPT Long Châu. Một trong những dấu ấn nổi bật là việc từ ngày 01/01/2025, người dân lần đầu tiên có thể sử dụng VNeID để mua thuốc trực tuyến từ nhà thuốc Long Châu, sau lễ công bố hợp tác giữa FPT Long Châu và Trung tâm RAR (Bộ Công an). Giải pháp kết nối app-to-app này là một cấu phần của Sổ sức khỏe điện tử, cho phép người dân theo dõi lịch sử khám chữa bệnh, đơn thuốc và giao dịch mua thuốc trên cùng một nền tảng định danh điện tử quốc gia, qua đó góp phần nâng cao tính minh bạch, an toàn thông tin và thuận tiện trong tiếp cận dịch vụ y tế thiết yếu.



Song song với chuyển đổi số trong chăm sóc sức khỏe, FPT Retail triển khai chuỗi chương trình thăm khám sức khỏe miễn phí tại 23 địa điểm lớn cùng hàng trăm điểm vệ tinh trên toàn quốc trong năm 2025, với sự phối hợp của các Sở Y tế, trường Đại học Y Dược, hội thầy thuốc và cơ sở y tế địa phương. Các chương trình đã trao hàng chục nghìn suất khám, tư vấn và quà tặng y tế, tập trung vào người dân vùng sâu, vùng xa và khu vực còn hạn chế điều kiện tiếp cận dịch vụ y tế. Bên cạnh đó, hành trình thiện nguyện dài hạn “Long Châu Sẻ Chia” bước sang năm thứ 5, tiếp tục mở rộng quy mô với 2 triệu ngày thuốc miễn phí, 600.000 lượt khám - cấp thuốc, 20 chương trình tầm soát tại bệnh viện tuyến đầu và tư vấn sức khỏe miễn phí tại hơn 2.000 nhà thuốc trên toàn quốc.

Trong các sự kiện cộng đồng mang ý nghĩa quốc gia, hệ thống Nhà thuốc và Trung tâm Tiêm chủng Long Châu đã đồng hành chiến dịch “A80 - Tự hào Việt Nam”, triển khai 05 Trạm Khách A80 tại khu vực diễn ra lễ diễu binh - diễu hành, với đội ngũ bác sĩ, dược sĩ túc trực 24/7, hỗ trợ y tế, nước uống và hơn 350 chỗ ngồi ưu tiên cho người cao tuổi, cựu chiến binh và trẻ em. Đồng thời, hơn 2.400 nhà thuốc và 220 trung tâm tiêm chủng trên toàn quốc đồng loạt lan tỏa hình ảnh và tinh thần vì sức khỏe cộng đồng, thể hiện sự gắn kết giữa hoạt động kinh doanh và giá trị xã hội.



Chương trình “**Long Châu Sẻ Chia**” đem đến 2 triệu ngày thuốc miễn phí, 600.000 lượt khám - cấp thuốc, 20 chương trình tầm soát tại bệnh viện tuyến đầu và tư vấn sức khỏe miễn phí tại hơn 2.000 nhà thuốc trên toàn quốc.

# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC VÀ CỘNG ĐỒNG

### Đối với cộng đồng - xã hội

#### Hoạt động hỗ trợ đồng bào gặp thiên tai

Bên cạnh các chương trình chăm sóc sức khỏe thường xuyên, FPT Retail kịp thời triển khai nhiều hoạt động hỗ trợ đồng bào chịu ảnh hưởng bởi thiên tai, bão lũ trong năm 2025, thể hiện trách nhiệm xã hội trong những thời điểm khó khăn. Thông qua hệ thống FPT Long Châu, Công ty đã trao tặng nhiều tấn thuốc và vật tư y tế thiết yếu cho các Sở Y tế và địa phương chịu thiệt hại nặng như Huế, Đà Nẵng, Quảng Ngãi, Gia Lai, Nghệ An, Thái Nguyên..., đồng thời tổ chức cấp phát thuốc trực tiếp tại các điểm bị ảnh hưởng nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân.

Song song với hỗ trợ y tế, FPT Retail triển khai các chương trình an sinh xã hội gắn với tái thiết sau thiên tai, tiêu biểu là chuỗi hoạt động “Nâng bước em tới Trường - Tái thiết trường học sau bão” tại nhiều tỉnh miền núi và vùng khó khăn như Quảng Bình, Lào Cai, Lạng Sơn, Gia Lai. Các hoạt động tập trung vào tái thiết cơ sở vật chất, trang thiết bị dạy học và trao quà cho hàng nghìn học sinh, góp phần giúp các em sớm ổn định điều kiện học tập sau thiên tai. Ngoài ra, Công ty cũng thực hiện hỗ trợ tài chính trực tiếp, trong đó có khoản hỗ trợ cho các hộ dân bị thiệt hại nặng, thể hiện sự sẻ chia thiết thực với cộng đồng.

Đặc biệt, chương trình “Một ngày lương” tiếp tục là điểm nhấn trong các hoạt động xã hội của FPT Retail. Năm 2025, chương trình ghi nhận tỷ lệ tham gia lên tới 99% cán bộ nhân viên, với tổng số tiền đóng góp hơn 5,4 tỷ đồng, tăng 15% so với năm 2024. Nguồn quỹ này được sử dụng để triển khai các hoạt động hỗ trợ cộng đồng, đặc biệt trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe và trợ giúp đồng bào gặp thiên tai, thể hiện sự đồng hành và tinh thần trách nhiệm xã hội xuyên suốt của đội ngũ FPT Retail.

#### Chương trình “Một ngày lương”

**5,4** tỷ đồng

▲ 15% so với năm 2024

**99%**

Cán bộ nhân viên tham gia



# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## QUẢN TRỊ MINH BẠCH VÀ HIỆU QUẢ

### Cơ cấu quản trị và công tác quản lý hướng tới phát triển bền vững

Quản trị công ty đóng vai trò nền tảng trong việc hỗ trợ FPT Retail thực hiện các mục tiêu phát triển bền vững trong dài hạn. Trong năm 2025, Công ty tiếp tục củng cố cơ cấu quản trị theo hướng minh bạch, tuân thủ và hiệu quả, thông qua việc nâng cao vai trò giám sát của Hội đồng Quản trị, tăng cường hệ thống kiểm soát nội bộ và ứng dụng công nghệ trong công tác quản lý. Các hoạt động quản trị được triển khai nhất quán nhằm nâng cao khả năng thích ứng với biến động của môi trường kinh doanh, kiểm soát rủi ro và đảm bảo sự ổn định trong quá trình vận hành.

Song song đó, FPT Retail chú trọng xây dựng mô hình quản trị hài hòa lợi ích giữa các bên liên quan, bao gồm cổ đông, người lao động, khách hàng, đối tác và cộng đồng. Việc tuân thủ các chuẩn mực đạo đức kinh doanh, tăng cường trách nhiệm giải trình và lồng ghép các yếu tố môi trường, xã hội và quản trị (ESG) vào quá trình ra quyết định giúp Công ty củng cố niềm tin của các bên liên quan. Trên cơ sở nền tảng quản trị vững chắc và định hướng phát triển bền vững, FPT Retail hướng tới tạo dựng giá trị dài hạn và ổn định cho doanh nghiệp trong các giai đoạn phát triển tiếp theo.

## 01

### Chức năng của Hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị cao nhất, chịu trách nhiệm định hướng chiến lược và thiết lập các mục tiêu phát triển bền vững dài hạn của Công ty. Trên cơ sở cân bằng giữa hiệu quả kinh tế, trách nhiệm xã hội và yếu tố môi trường, Hội đồng Quản trị phê duyệt các chính sách, chương trình hành động trọng yếu và giám sát việc lập kế hoạch, triển khai cũng như đánh giá hiệu quả thực thi chiến lược phát triển bền vững. Thông qua vai trò giám sát và định hướng, Hội đồng Quản trị đảm bảo hoạt động quản trị được thực hiện minh bạch, hiệu quả và phù hợp với lợi ích của các bên liên quan.

## 02

### Chức năng của Ban điều hành

Ban Điều hành chịu trách nhiệm tổ chức triển khai các chiến lược, mục tiêu và định hướng phát triển bền vững đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt. Ban Điều hành xây dựng các mục tiêu, chính sách và chương trình hành động cụ thể; chỉ đạo và điều phối việc tích hợp các yếu tố phát triển bền vững và ESG vào hoạt động kinh doanh hằng ngày. Đồng thời, Ban Điều hành theo dõi, đánh giá hiệu quả thực thi, đảm bảo tuân thủ các quy định liên quan và tổ chức thực hiện công tác báo cáo phát triển bền vững một cách đầy đủ, minh bạch.

## 03

### Chức năng của công ty thành viên và các bên liên quan

Các công ty con, đơn vị trực thuộc và phòng ban chức năng có trách nhiệm triển khai các chính sách và chương trình phát triển bền vững theo định hướng của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành. Trên cơ sở lĩnh vực hoạt động và chức năng chuyên môn, các đơn vị chủ động đề xuất và thực hiện các sáng kiến phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu hóa nguồn lực và giảm thiểu các tác động tiêu cực. Kết quả thực hiện được tổng hợp, báo cáo và kiến nghị cải tiến để phục vụ công tác điều hành và giám sát chung của Công ty.

# BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

## QUẢN TRỊ MINH BẠCH VÀ HIỆU QUẢ

### Quản trị rủi ro và phát triển bền vững

Quản trị rủi ro được FPT Retail lồng ghép vào chiến lược kinh doanh và quản trị phát triển bền vững, bao gồm các rủi ro về tài chính, chiến lược, và hoạt động. Công ty thực hiện việc nhận diện, theo dõi và đánh giá thường xuyên các rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động và mục tiêu phát triển bền vững, đồng thời triển khai các biện pháp kiểm soát và phòng ngừa phù hợp. Việc tăng cường kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro góp phần đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định, nâng cao khả năng thích ứng và hỗ trợ sự phát triển bền vững trong dài hạn.

### Đảm bảo sự minh bạch về quy chế

Nhằm đảm bảo sự minh bạch và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, FPT Retail đã xây dựng và triển khai quy chế quản trị được áp dụng đồng bộ trên toàn hệ thống, bao gồm cả các nhà cung cấp và đối tác liên quan. Các quy chế này bao gồm các quy định về phòng chống tham nhũng, phòng chống hối lộ và rửa tiền, kiểm soát giao dịch nội bộ, quy trình chọn lựa và làm việc với các nhà cung cấp, các quy định nhằm đảm bảo sự minh bạch và các vấn đề pháp lý khác. Các quy định này được phổ biến rộng rãi đến toàn bộ cán bộ nhân viên để đảm bảo sự tuân thủ nghiêm ngặt, đồng thời không ảnh hưởng đến hoạt động của công ty và không gây thiệt hại cho lợi ích chung của FPT Retail. Đồng thời, FPT Retail luôn cam kết tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành và các quy định riêng của Tập đoàn FPT trong công tác quản lý và vận hành doanh nghiệp.



### KẾ HOẠCH QUẢN TRỊ NĂM 2026

Bước sang năm 2026, FPT Retail định hướng tiếp tục nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp theo hướng tiệm cận các chuẩn mực và thông lệ quản trị tốt của khu vực và quốc tế, phù hợp với yêu cầu ngày càng cao đối với doanh nghiệp niêm yết và bối cảnh thị trường vốn ngày càng hội nhập. Trọng tâm của kế hoạch quản trị là củng cố kỷ luật quản trị, tăng cường minh bạch, nâng cao hiệu quả giám sát và quản trị rủi ro, qua đó hỗ trợ mục tiêu phát triển bền vững trong dài hạn.

Trước hết, Công ty tiếp tục tăng cường tính minh bạch trong quản trị thông qua việc hoàn thiện hệ thống báo cáo nội bộ và công bố thông tin, đảm bảo thông tin được cung cấp đầy đủ, kịp thời và nhất quán. Việc chuẩn hóa quy trình báo cáo và nâng cao chất lượng thông tin quản trị giúp Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và các bên liên quan có cơ sở tin cậy cho việc theo dõi, giám sát và ra quyết định.

Song song đó, FPT Retail chú trọng nâng cao vai trò giám sát của Ban Kiểm soát thông qua việc cải tiến công tác kiểm toán nội bộ và tăng cường hiệu quả kiểm soát tuân thủ. Các hoạt động giám sát được triển khai theo hướng chủ động phòng ngừa rủi ro, bảo vệ tài sản của Công ty và đảm bảo việc tuân thủ các quy định pháp luật cũng như các nguyên tắc quản trị doanh nghiệp theo thông lệ tốt.

Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục hoàn thiện khuôn khổ quản trị rủi ro, tập trung vào việc nhận diện, đánh giá và kiểm soát các rủi ro trọng yếu trong hoạt động tài chính và vận hành. Việc triển khai các biện pháp quản trị rủi ro một cách hệ thống và kịp thời giúp Công ty nâng cao khả năng thích ứng trước các biến động của thị trường và duy trì sự ổn định trong hoạt động kinh doanh.

Cuối cùng, FPT Retail đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản trị nhằm hỗ trợ quá trình số hóa và tự động hóa các quy trình quản lý. Việc ứng dụng công nghệ giúp nâng cao hiệu quả vận hành, giảm thiểu sai sót, tăng cường khả năng kiểm soát và hỗ trợ Công ty phản ứng linh hoạt hơn trước những thay đổi của môi trường kinh doanh.

Thông qua các định hướng và giải pháp nêu trên, FPT Retail kỳ vọng tiếp tục củng cố nền tảng quản trị doanh nghiệp, nâng cao niềm tin của cổ đông và các bên liên quan, đồng thời tạo tiền đề vững chắc cho sự phát triển ổn định và bền vững trong các giai đoạn tiếp theo.

# 05

## BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT KIỂM TOÁN

Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán

130



## THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP

<b>Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp</b>	Số 0311609355 ngày 8 tháng 3 năm 2012 Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 8 tháng 3 năm 2012. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thay đổi gần nhất (lần thứ 57) được cấp ngày 19 tháng 8 năm 2025.	
<b>Hội đồng Quản trị</b>	Bà Nguyễn Bạch Diệp Bà Trịnh Hoa Giang Ông Hoàng Trung Kiên Ông Lê Hồng Việt Ông Nguyễn Đắc Việt Dũng	Chủ tịch Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên
<b>Ban Kiểm soát</b>	Ông Nguyễn Đình Hùng Bà Ngô Thị Minh Huệ Ông Trần Khương	Trưởng Ban Thành viên Thành viên
<b>Ban Tổng Giám đốc</b>	Ông Hoàng Trung Kiên Ông Nguyễn Việt Anh Bà Nguyễn Đỗ Quyên Ông Nguyễn Anh Nguyên	Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc (từ ngày 2 tháng 3 năm 2026)
<b>Người đại diện theo pháp luật</b>	Ông Hoàng Trung Kiên	Tổng Giám đốc
<b>Trụ sở chính</b>	Số 261 – 263 Khánh Hội, Phường Vĩnh Hội, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	
<b>Công ty kiểm toán</b>	Công ty TNHH PwC (Việt Nam)	

## BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

### TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT ("Công ty") chịu trách nhiệm lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất thể hiện trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên. Trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc được yêu cầu phải:

- chọn lựa các chính sách kế toán phù hợp và áp dụng một cách nhất quán;
- thực hiện các xét đoán và ước tính một cách hợp lý và thận trọng; và
- lập báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở Công ty và các công ty con hoạt động liên tục trừ khi giả định Công ty và các công ty con hoạt động liên tục là không phù hợp.

Ban Tổng Giám đốc của Công ty chịu trách nhiệm bảo đảm rằng các sổ sách kế toán đúng đắn đã được thiết lập và duy trì để thể hiện tình hình tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con với độ chính xác hợp lý tại mọi thời điểm và để làm cơ sở lập báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ theo chế độ kế toán được trình bày ở Thuyết minh 2 của báo cáo tài chính hợp nhất. Ban Tổng Giám đốc của Công ty cũng chịu trách nhiệm đối với việc bảo vệ các tài sản của Công ty và các công ty con và thực hiện các biện pháp hợp lý để ngăn ngừa và phát hiện các gian lận hoặc nhầm lẫn.

### PHÊ CHUẨN BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Theo đây, chúng tôi phê chuẩn báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm từ trang 5 đến trang 42. Báo cáo tài chính hợp nhất này phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Công ty và các công ty con cho năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc



Hoàng Trung Kiên  
Tổng Giám đốc/Người đại diện theo pháp luật

Thành phố Hồ Chí Minh, nước CHXHCN Việt Nam  
Ngày 20 tháng 3 năm 2026

## BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP GỬI CÁC CỔ ĐÔNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT ("Công ty") và các công ty con được lập ngày 31 tháng 12 năm 2025 và được Ban Tổng Giám đốc của Công ty phê chuẩn ngày 20 tháng 3 năm 2026. Báo cáo tài chính hợp nhất này bao gồm: bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, và thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm các chính sách kế toán chủ yếu từ trang 5 đến trang 42.

### Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc của Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

### Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất này dựa trên kết quả cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp và lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty và các công ty con liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất trung thực và hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty và các công ty con. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc, cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính hợp nhất.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp để làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

### Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Công ty và các công ty con cho năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.

### Thay mặt và đại diện cho Công ty TNHH PwC (Việt Nam)



Trần Khắc Thế  
Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán:  
2043-2023-006-1  
Chữ ký được ủy quyền

Số hiệu báo cáo kiểm toán: HAN 4334  
TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 3 năm 2026

Nguyễn Văn Nam  
Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán:  
5082-2024-006-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Tại ngày 31 tháng 12 năm	
			2025 VND	2024 VND
100	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>		<b>21.787.052.185.671</b>	<b>14.026.158.730.456</b>
110	Tiền và các khoản tương đương tiền	3	2.869.851.759.629	2.097.787.236.988
111	Tiền		385.251.759.629	475.787.236.988
112	Các khoản tương đương tiền		2.484.600.000.000	1.622.000.000.000
120	<b>Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>		<b>5.929.000.000.000</b>	<b>986.000.000.000</b>
123	Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	4	5.929.000.000.000	986.000.000.000
130	<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>		<b>728.878.339.921</b>	<b>417.127.103.606</b>
131	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	5	233.091.257.926	176.150.692.098
132	Trả trước cho người bán ngắn hạn	6	94.792.455.388	43.997.579.646
136	Phải thu ngắn hạn khác	7(a)	410.499.058.289	206.546.170.984
137	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	8	(9.504.431.682)	(9.567.339.122)
140	<b>Hàng tồn kho</b>	9	<b>11.926.663.463.990</b>	<b>10.234.733.890.772</b>
141	Hàng tồn kho		12.012.604.661.865	10.291.473.307.238
149	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(85.941.197.875)	(56.739.416.466)
150	<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>		<b>332.658.622.131</b>	<b>290.510.499.090</b>
151	Chi phí trả trước ngắn hạn	10(a)	262.782.269.911	252.093.295.842
152	Thuế giá trị gia tăng ("GTGT") được khấu trừ	13(a)	47.661.947.145	16.870.747.637
153	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	13(b)	22.214.405.075	21.546.455.611
200	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>		<b>1.927.183.984.705</b>	<b>1.806.391.668.645</b>
210	<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>		<b>194.450.060.810</b>	<b>182.805.424.079</b>
216	Phải thu dài hạn khác	7(b)	194.450.060.810	182.805.424.079
220	<b>Tài sản cố định</b>		<b>1.574.317.843.107</b>	<b>1.445.982.801.672</b>
221	Tài sản cố định hữu hình	11(a)	1.196.539.820.561	1.156.676.461.871
222	Nguyên giá		2.285.328.752.900	1.915.183.739.839
223	Giá trị khấu hao lũy kế		(1.088.788.932.339)	(758.507.277.968)
227	Tài sản cố định vô hình	11(b)	377.778.022.546	289.306.339.801
228	Nguyên giá		495.746.297.007	348.666.597.970
229	Giá trị khấu hao lũy kế		(117.968.274.461)	(59.360.258.169)
240	<b>Tài sản dở dang dài hạn</b>		<b>1.411.954.000</b>	<b>8.230.000.000</b>
242	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		1.411.954.000	8.230.000.000
260	<b>Tài sản dài hạn khác</b>		<b>157.004.126.788</b>	<b>169.373.442.894</b>
261	Chi phí trả trước dài hạn	10(b)	157.004.126.788	169.373.442.894
270	<b>TỔNG TÀI SẢN</b>		<b>23.714.236.170.376</b>	<b>15.832.550.399.101</b>

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (TIẾP THEO)

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Tại ngày 31 tháng 12 năm	
			2025 VND	2024 VND
300	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>		<b>18.575.165.477.143</b>	<b>13.712.736.684.773</b>
310	<b>Nợ ngắn hạn</b>		<b>18.574.474.295.299</b>	<b>13.712.183.502.929</b>
311	Phải trả người bán ngắn hạn	12	5.995.965.425.047	3.202.439.604.461
312	Người mua trả tiền trước ngắn hạn		61.615.375.012	37.870.117.550
313	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	13(c)	244.716.064.984	124.543.935.725
314	Phải trả người lao động		1.331.638.783.393	1.034.444.152.158
315	Chi phí phải trả ngắn hạn	14	281.753.290.017	194.907.134.412
318	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	15	498.506.024.698	219.923.436.590
319	Phải trả ngắn hạn khác	16	94.765.132.430	89.015.814.529
320	Vay ngắn hạn	17	10.051.507.915.817	8.800.349.446.066
321	Dự phòng phải trả ngắn hạn		5.828.163.047	2.956.037.244
322	Quỹ khen thưởng, phúc lợi		8.178.120.854	5.733.824.194
330	<b>Nợ dài hạn</b>		<b>691.181.844</b>	<b>553.181.844</b>
337	Phải trả dài hạn khác		659.500.000	521.500.000
341	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả		31.681.844	31.681.844
400	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>		<b>5.139.070.693.233</b>	<b>2.119.813.714.328</b>
410	<b>Vốn chủ sở hữu</b>		<b>5.139.070.693.233</b>	<b>2.119.813.714.328</b>
411	Vốn góp của chủ sở hữu	18, 19	1.703.017.850.000	1.362.423.890.000
411a	- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết		1.703.017.850.000	1.362.423.890.000
421	Lợi nhuận sau thuế ("LNST") chưa phân phối	19	2.468.442.850.502	549.386.390.157
421a	- LNST chưa phân phối lũy kế của các năm trước		197.121.393.961	236.975.520.956
421b	- LNST chưa phân phối của năm nay		2.271.321.456.541	312.410.869.201
429	Lợi ích cổ đông không kiểm soát	19	967.609.992.731	208.003.434.171
440	<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>		<b>23.714.236.170.376</b>	<b>15.832.550.399.101</b>

  
Trần Thị Nga  
Kế toán trưởng/Người lập

  
Phạm Duy Hoàng Nam  
Giám đốc Tài chính

  
Hoàng Trung Kiên  
Tổng Giám đốc  
Người đại diện theo pháp luật  
Ngày 20 tháng 3 năm 2026

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT**

Mã số	Thuyết minh	Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm	
		2025 VND	2024 VND
01	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	51.232.049.640.567	40.241.629.282.059
02	Các khoản giảm trừ doanh thu	149.181.195.799	137.136.750.875
10	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 – 02)	51.082.868.444.768	40.104.492.531.184
11	Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	41.073.163.986.683	32.521.431.587.237
20	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 – 11)	10.009.704.458.085	7.583.060.943.947
21	Doanh thu hoạt động tài chính	287.764.741.779	106.913.298.138
22	Chi phí tài chính	388.683.187.751	253.792.623.553
23	- Trong đó: Chi phí lãi vay	388.595.922.369	253.428.831.252
25	Chi phí bán hàng	7.018.206.246.026	5.527.210.989.725
26	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.677.744.619.772	1.365.833.850.070
30	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 – 22 – 25 – 26)	1.212.835.146.315	543.136.778.737
31	Thu nhập khác	29.912.692.698	24.090.237.620
32	Chi phí khác	23.630.336.340	40.269.928.171
40	Lợi nhuận/(lỗ) khác (40 = 31 – 32)	6.282.356.358	(16.179.690.551)
50	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	1.219.117.502.673	526.957.088.186
51	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (“TNDN”) hiện hành	234.877.775.599	118.526.676.650
52	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	16.779.258
60	Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 – 51 – 52)	984.239.727.074	408.413.632.278
Phân bổ cho:			
61	Cổ đông của Công ty mẹ	794.864.943.551	317.516.265.617
62	Cổ đông không kiểm soát	189.374.783.523	90.897.366.661
70	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	20(a) 4.653	1.835
71	Lãi suy giảm trên cổ phiếu	20(b) 4.653	1.835



Trần Thị Nga  
Kế toán trưởng/Người lập



Phạm Duy Hoàng Nam  
Giám đốc Tài chính



Hoàng Trung Kiên  
Tổng Giám đốc  
Người đại diện theo pháp luật  
Ngày 20 tháng 3 năm 2026

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT**  
(Theo phương pháp gián tiếp)

Mã số	Thuyết minh	Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm	
		2025 VND	2024 VND
<b>LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>			
01	Lợi nhuận kế toán trước thuế	1.219.117.502.673	526.957.088.186
Điều chỉnh cho các khoản:			
02	Khấu hao tài sản cố định (“TSCĐ”)	402.557.018.224	318.442.950.010
03	Các khoản dự phòng	32.010.999.772	17.863.960.788
04	Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	(20.360.895)	(158.409.220)
05	Lãi từ hoạt động đầu tư	(267.669.594.473)	(70.652.632.259)
06	Chi phí lãi vay	388.595.922.369	253.428.831.252
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	1.774.591.487.670	1.045.881.788.757
09	(Tăng)/giảm các khoản phải thu	(289.450.397.420)	136.390.770.666
10	Tăng hàng tồn kho	(1.721.131.354.627)	(1.821.393.826.979)
11	Tăng các khoản phải trả	3.488.987.404.115	1.535.573.066.662
12	Giảm chi phí trả trước	1.680.342.037	4.499.571.232
14	Tiền lãi vay đã trả	(393.209.707.585)	(224.960.303.416)
15	Thuế TNDN đã nộp	(114.141.221.156)	(38.914.311.552)
17	Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	-	(10.000.000.000)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	2.747.326.553.034	627.076.755.370
<b>LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</b>			
21	Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(534.361.131.923)	(489.745.872.056)
22	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	10.150.000	22.192.000
23	Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	(9.601.000.000.000)	(2.206.000.000.000)
24	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	4.658.000.000.000	2.414.000.000.000
27	Tiền thu lãi tiền gửi, cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	213.448.572.393	102.089.454.700
30	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(5.263.902.409.530)	(179.634.225.356)
<b>LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH</b>			
31	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	2.037.461.548.491	51.569.080.000
33	Tiền thu từ đi vay	24.716.406.311.275	18.698.414.695.683
34	Tiền chi trả nợ gốc vay	(23.465.247.841.524)	(18.006.336.778.392)
36	Tiền cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	-	(54.283.249.510)
40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	3.288.620.018.242	689.363.747.781
50	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	772.044.161.746	1.136.806.277.795
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm	2.097.787.236.988	960.822.549.973
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	20.360.895	158.409.220
70	Tiền và tương đương tiền cuối năm	2.869.851.759.629	2.097.787.236.988



Trần Thị Nga  
Kế toán trưởng/Người lập



Phạm Duy Hoàng Nam  
Giám đốc Tài chính



Hoàng Trung Kiên  
Tổng Giám đốc  
Người đại diện theo pháp luật  
Ngày 20 tháng 3 năm 2026

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**1 ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY**

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT ("Công ty") là một công ty cổ phần được thành lập tại nước CHXHCN Việt Nam theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0311609355 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 8 tháng 3 năm 2012. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần gần nhất (lần thứ 57) được cấp ngày 19 tháng 8 năm 2025.

Ngày 17 tháng 4 năm 2018, cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh theo Quyết định số 139/QĐ-SGDHCM với mã chứng khoán 'FRT'.

Hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bán lẻ các sản phẩm kỹ thuật số di động bao gồm điện thoại di động, máy tính bảng, laptop, phụ kiện; cung cấp dịch vụ công nghệ, hoạt động viễn thông không dây và hoạt động dịch vụ tài chính khác.

Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường của Công ty và các công ty con là 12 tháng.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, Công ty có 2 công ty con trực tiếp và 1 công ty con gián tiếp. Chi tiết như sau:

Công ty con	Hoạt động chính	Nơi thành lập, đăng ký hoạt động	Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025		Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	
			Quyền sở hữu	Quyền biểu quyết	Quyền sở hữu	Quyền biểu quyết
<b>Công ty con trực tiếp:</b>						
Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu	Tư vấn quản lý	Thành phố Hồ Chí Minh	75,97%	75,97%	80,74%	80,74%
Công ty Cổ phần Hữu nghị Việt Hàn	Dịch vụ kho bãi	Thành phố Hà Nội	99,98%	99,98%	99,98%	99,98%
<b>Công ty con gián tiếp:</b>						
Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu	Kinh doanh dược phẩm	Thành phố Hồ Chí Minh	75,97%	99,99%	80,73%	99,98%

*(công ty con trực tiếp của Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu)*

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, Công ty và các công ty con có 23.921 nhân viên (tại ngày 31 tháng 12 năm 2024: 21.552 nhân viên).

**Trình bày về khả năng so sánh thông tin trên báo cáo tài chính hợp nhất:**

Số liệu so sánh trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025 là số liệu của báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 đã được kiểm toán.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU**

**2.1 Cơ sở của việc lập báo cáo tài chính hợp nhất**

Báo cáo tài chính hợp nhất đã được lập theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất. Báo cáo tài chính hợp nhất được lập theo nguyên tắc giá gốc.

Báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo không nhằm mục đích trình bày tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán thường được chấp nhận ở các nước và các thể chế khác ngoài nước Việt Nam. Các nguyên tắc và thông lệ kế toán sử dụng tại nước Việt Nam có thể khác với các nguyên tắc và thông lệ kế toán tại các nước và các thể chế khác.

**Chế độ kế toán mới đã ban hành nhưng chưa có hiệu lực**

Ngày 27 tháng 10 năm 2025, Bộ Tài chính ban hành Thông tư 99/2025/TT-BTC ("Thông tư 99") hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp, thay thế Thông tư 200/2014/TT-BTC có hiệu lực áp dụng từ ngày 01 tháng 01 năm 2026 và cho năm tài chính bắt đầu từ hoặc sau ngày 01 tháng 01 năm 2026. Do đó, Công ty và các công ty con sẽ áp dụng Thông tư 99 từ năm tài chính bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 năm 2026.

**2.2 Năm tài chính**

Năm tài chính của Công ty và các công ty con bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 31 tháng 12.

**2.3 Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán**

Công ty và các công ty con sử dụng đơn vị tiền tệ trong kế toán và trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất là Đồng Việt Nam ("VND" hoặc "Đồng").

**2.4 Các loại tỷ giá hối đoái áp dụng trong kế toán**

Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được quy đổi theo tỷ giá giao dịch thực tế áp dụng tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Chênh lệch tỷ giá phát sinh từ các nghiệp vụ này được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Tài sản và nợ phải trả bằng tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất lần lượt được quy đổi theo tỷ giá mua và tỷ giá bán ngoại tệ của ngân hàng thương mại nơi Công ty và các công ty con thường xuyên có giao dịch áp dụng tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất. Các khoản ngoại tệ gửi ngân hàng tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất được quy đổi theo tỷ giá mua của chính ngân hàng thương mại nơi Công ty và các công ty con mở tài khoản ngoại tệ. Chênh lệch tỷ giá phát sinh từ việc quy đổi này được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.5 Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính**

**Công ty con**

Công ty con là doanh nghiệp mà Công ty có quyền chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt động của doanh nghiệp đó, thường đi kèm là việc nắm giữ hơn một nửa quyền biểu quyết. Sự tồn tại và tính hữu hiệu của quyền biểu quyết tiềm tàng đang được thực thi hoặc được chuyển đổi sẽ được xem xét khi đánh giá liệu Công ty có quyền kiểm soát doanh nghiệp hay không. Công ty con được hợp nhất toàn bộ kể từ ngày quyền kiểm soát đã chuyển giao cho Công ty. Việc hợp nhất chấm dứt kể từ lúc quyền kiểm soát không còn.

Phương pháp kế toán mua được Công ty sử dụng để hạch toán việc mua công ty con. Chi phí mua được ghi nhận theo giá trị hợp lý của các tài sản đem trao đổi, công cụ vốn được phát hành và các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận tại ngày diễn ra việc trao đổi, cộng với các chi phí liên quan trực tiếp đến việc mua. Các tài sản xác định được, nợ phải trả và những khoản nợ tiềm tàng đã được thừa nhận khi hợp nhất kinh doanh được xác định trước hết theo giá trị hợp lý tại ngày mua không kể đến lợi ích của cổ đông không kiểm soát. Khoản vượt trội giữa chi phí mua so với phần sở hữu của bên mua trong giá trị tài sản thuần được xem là lợi thế thương mại. Nếu phần sở hữu của bên mua trong giá trị hợp lý tài sản thuần lớn hơn chi phí mua, phần chênh lệch được ghi nhận ngay vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Giao dịch, công nợ và các khoản lãi, các khoản lỗ chưa thực hiện phát sinh giữa công ty mẹ và các công ty con hoặc giữa các công ty con được loại trừ khi hợp nhất.

Chính sách kế toán của công ty con cũng thay đổi nếu cần thiết để đảm bảo sự nhất quán với chính sách kế toán đang được công ty mẹ áp dụng.

Báo cáo tài chính của các công ty con sử dụng để hợp nhất phải được lập cho cùng kỳ kế toán của công ty mẹ. Nếu ngày kết thúc kỳ kế toán khác nhau, thời gian chênh lệch không vượt quá 3 tháng. Báo cáo tài chính sử dụng để hợp nhất phải được điều chỉnh cho ảnh hưởng của những giao dịch và sự kiện quan trọng xảy ra giữa ngày kết thúc kỳ kế toán của các công ty con và ngày kết thúc kỳ kế toán của công ty mẹ. Độ dài của kỳ báo cáo và sự khác nhau về thời điểm lập báo cáo tài chính phải được thống nhất qua các năm tài chính.

**Nghiệp vụ và lợi ích của cổ đông không kiểm soát**

Công ty áp dụng chính sách cho các nghiệp vụ đối với cổ đông không kiểm soát giống như nghiệp vụ với các bên không thuộc Công ty và các công ty con.

Lợi ích cổ đông không kiểm soát được xác định theo tỷ lệ phần sở hữu của cổ đông không kiểm soát trong tài sản thuần của đơn vị bị mua lại tại ngày mua.

Những giao dịch làm thay đổi tỷ lệ sở hữu của công ty mẹ trong công ty con mà không dẫn đến mất quyền kiểm soát được kế toán tương tự như các giao dịch vốn chủ sở hữu. Chênh lệch giữa giá trị thay đổi phần sở hữu của công ty mẹ trong tài sản thuần của công ty con và số chi hoặc thu từ việc thoái vốn tại công ty con được ghi nhận vào LNST chưa phân phối thuộc vốn chủ sở hữu.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.5 Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính (tiếp theo)**

Những giao dịch làm thay đổi tỷ lệ sở hữu của công ty mẹ trong công ty con dẫn đến việc mất quyền kiểm soát đối với công ty con, thì chênh lệch giữa giá trị thay đổi phần sở hữu của công ty mẹ trong tài sản thuần của công ty con và số chi hoặc thu từ việc thoái vốn tại công ty con được ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Phần sở hữu còn lại trong công ty này sẽ được hạch toán như một khoản đầu tư tài chính thông thường hoặc kế toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu kể từ khi công ty mẹ không còn nắm quyền kiểm soát công ty con.

**Hợp nhất kinh doanh liên quan đến các đơn vị chịu sự kiểm soát chung**

Các đơn vị chịu sự kiểm soát chung là các đơn vị bị chịu sự kiểm soát bởi cùng một bên (công ty hoặc cá nhân) hoặc nhiều bên (nhóm công ty hoặc nhóm cá nhân) kể cả trước hoặc sau khi hợp nhất kinh doanh và việc kiểm soát là lâu dài.

Phương pháp hạch toán áp dụng cho hợp nhất kinh doanh liên quan đến các đơn vị chịu sự kiểm soát chung được trình bày như sau:

- Tài sản và nợ phải trả của các đơn vị được hợp nhất theo giá trị ghi sổ, không đánh giá lại giá trị hợp lý;
- Không phát sinh lợi thế thương mại từ giao dịch hợp nhất kinh doanh;
- Chênh lệch giữa giá phí đầu tư của bên mua và giá trị tài sản thuần của bên bị mua được trình bày riêng biệt như một khoản phụ trội hay giảm trừ trong nguồn vốn chủ sở hữu (trình bày tại chỉ tiêu "Vốn khác của chủ sở hữu" – Mã số 414);
- Bảng cân đối kế toán hợp nhất và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất phản ánh tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của các đơn vị hợp nhất kể từ ngày phát sinh nghiệp vụ hợp nhất.

Sau ngày hợp nhất kinh doanh, nếu Công ty chuyển nhượng và mất quyền kiểm soát khoản đầu tư vào các đơn vị này, phần chênh lệch giữa giá phí đầu tư của bên mua và giá trị tài sản thuần của bên bị mua đã được hạch toán trước đây vào chỉ tiêu "Vốn khác của chủ sở hữu" sẽ được kết chuyển sang chỉ tiêu "LNST chưa phân phối" trong bảng cân đối kế toán hợp nhất.

**2.6 Tiền và các khoản tương đương tiền**

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền gửi không kỳ hạn, tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn khác có thời hạn đáo hạn ban đầu không quá ba tháng.

**2.7 Các khoản phải thu**

Các khoản phải thu thể hiện giá trị ghi sổ của các khoản phải thu khách hàng gồm các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ; và các khoản phải thu khác không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi được lập cho từng khoản phải thu căn cứ vào thời gian quá hạn trả nợ gốc theo cam kết nợ ban đầu (không tính đến việc gia hạn nợ giữa các bên), hoặc căn cứ vào mức tổn thất ước tính có thể xảy ra. Chênh lệch giữa khoản dự phòng phải lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm tài chính. Các khoản phải thu được xác định là không thể thu hồi sẽ được xóa sổ.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.7 Các khoản phải thu (tiếp theo)**

Các khoản phải thu được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản phải thu tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất tới ngày đến hạn thu hồi.

**2.8 Hàng tồn kho**

Hàng tồn kho được thể hiện theo giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc được xác định trên cơ sở bình quân gia quyền và bao gồm tất cả các chi phí mua và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong năm tài chính kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ.

Công ty và các công ty con áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho.

Dự phòng được lập cho hàng tồn kho bị lỗi thời, chậm lưu chuyển và bị hỏng. Chênh lệch giữa khoản dự phòng phải lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm giá vốn hàng bán trong năm tài chính.

**2.9 Đầu tư tài chính**

**Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn**

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn là các khoản đầu tư mà Công ty và các công ty con có ý định và có khả năng giữ đến ngày đáo hạn.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn trên ba tháng. Các khoản đầu tư này ban đầu được ghi nhận theo giá gốc. Sau đó, Ban Tổng Giám đốc thực hiện việc rà soát đối với tất cả các khoản đầu tư để ghi nhận dự phòng vào cuối năm tài chính.

Dự phòng giảm giá đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được lập trên cơ sở có bằng chứng chắc chắn cho thấy một phần hoặc toàn bộ khoản đầu tư có thể không thu hồi được. Chênh lệch giữa khoản dự phòng lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm chi phí tài chính trong năm tài chính. Khoản dự phòng được hoàn nhập không vượt quá giá trị ghi sổ ban đầu.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất đến ngày đáo hạn.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.10 Cho vay**

Cho vay là các khoản cho vay với mục đích thu lãi hàng kỳ theo kế ước giữa các bên nhưng không được giao dịch mua, bán trên thị trường như chứng khoán.

Cho vay được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Sau đó, Ban Tổng Giám đốc thực hiện việc rà soát đối với tất cả các khoản còn chưa thu để ghi nhận dự phòng các khoản cho vay khó đòi vào cuối năm tài chính. Dự phòng các khoản cho vay khó đòi được lập cho từng khoản cho vay căn cứ vào thời gian quá hạn trả nợ gốc theo cam kết nợ ban đầu (không tính đến việc gia hạn nợ giữa các bên) hoặc căn cứ vào mức tổn thất ước tính có thể xảy ra. Chênh lệch giữa khoản dự phòng lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm chi phí tài chính trong năm tài chính. Khoản dự phòng được hoàn nhập không vượt quá giá trị ghi sổ ban đầu.

Cho vay được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản cho vay tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất đến ngày tới hạn thu hồi.

**2.11 Tài sản cố định (“TSCĐ”)**

*TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình*

TSCĐ được phản ánh theo nguyên giá trừ khấu hao lũy kế. Nguyên giá bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp đến việc có được TSCĐ ở trạng thái sẵn sàng sử dụng. Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá TSCĐ nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí phát sinh không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí sản xuất kinh doanh trong năm tài chính.

*Khấu hao*

TSCĐ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng để giảm dần giá trị phải khấu hao trong suốt thời gian hữu dụng ước tính. Giá trị phải khấu hao là nguyên giá của TSCĐ ghi trên báo cáo tài chính trừ đi (-) giá trị thanh lý ước tính của tài sản đó. Các tỷ lệ khấu hao chủ yếu hàng năm của các loại tài sản như sau:

Nhà cửa và vật kiến trúc (*)	5%/năm – 25%/năm
Máy móc và thiết bị	10%/năm – 33,33%/năm
Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	10%/năm – 16,67%/năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	10%/năm – 33,33%/năm
Phần mềm máy tính	20%/năm

(\*) Bao gồm trong mục Nhà cửa và vật kiến trúc là chi phí đầu tư cửa hàng ban đầu. Các chi phí này được khấu hao theo thời hạn của hợp đồng thuê cửa hàng.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.11 Tài sản cố định (“TSCĐ”) (tiếp theo)**

Quyền sử dụng đất bao gồm quyền sử dụng đất nhận chuyển nhượng hợp pháp, và tiền sử dụng đất đã trả trước cho các hợp đồng thuê đất có hiệu lực trước ngày hiệu lực của luật đất đai 2003 (tức là ngày 1 tháng 7 năm 2004) và được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

Quyền sử dụng đất có thời hạn được phản ánh theo nguyên giá trừ khấu hao lũy kế. Nguyên giá của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc có được quyền sử dụng đất. Quyền sử dụng đất được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời hạn của quyền sử dụng đất.

Quyền sử dụng đất không có thời hạn được ghi nhận theo nguyên giá và không khấu hao.

*Thanh lý*

Lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý, nhượng bán TSCĐ được xác định bằng số chênh lệch giữa số tiền thu thuần do thanh lý với giá trị còn lại của TSCĐ và được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

*Chi phí xây dựng cơ bản dở dang*

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang thể hiện giá trị của các tài sản trong quá trình lắp đặt hoặc xây dựng phục vụ mục đích sản xuất, cho thuê hoặc quản trị, hoặc cho bất kỳ mục đích nào khác, được ghi nhận theo giá gốc, bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để xây dựng mới hoặc sửa chữa, cải tạo, mở rộng hay trang bị lại kỹ thuật công trình như chi phí xây dựng; chi phí thiết bị; chi phí tư vấn đầu tư xây dựng. Khấu hao của những tài sản này, cũng giống như các loại TSCĐ khác, sẽ bắt đầu được trích khi tài sản đã sẵn sàng cho mục đích sử dụng.

**2.12 Thuê tài sản**

Thuê hoạt động là loại hình thuê TSCĐ mà phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu của tài sản thuộc về bên cho thuê. Khoản thanh toán dưới hình thức thuê hoạt động được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn thuê hoạt động.

**2.13 Chi phí trả trước**

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí trả trước ngắn hạn và chi phí trả trước dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất. Chi phí trả trước ngắn hạn phản ánh số tiền trả trước để được cung cấp dịch vụ; hoặc các công cụ, dụng cụ không thỏa mãn điều kiện ghi nhận TSCĐ trong khoảng thời gian không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ sản xuất kinh doanh kể từ ngày trả trước. Chi phí trả trước dài hạn phản ánh số tiền trả trước để được cung cấp dịch vụ; hoặc các công cụ, dụng cụ không thỏa mãn điều kiện ghi nhận TSCĐ có thời hạn trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ sản xuất kinh doanh kể từ ngày trả trước. Các khoản chi phí trả trước này được ghi nhận theo giá gốc và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính.

Tiền thuê đất trả trước cho các hợp đồng thuê đất có hiệu lực sau ngày hiệu lực của luật đất đai 2003 (tức là ngày 1 tháng 7 năm 2004) hoặc không được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thì được ghi nhận là chi phí trả trước và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng theo thời hạn thuê trả trước.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.14 Nợ phải trả**

Các khoản nợ phải trả được phân loại dựa vào tính chất bao gồm:

- Phải trả người bán gồm các khoản phải trả mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch mua hàng hóa và dịch vụ; và
- Phải trả khác gồm các khoản phải trả không có tính chất thương mại và không liên quan đến giao dịch mua hàng hóa và dịch vụ.

Các khoản nợ phải trả được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản phải trả tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất tới ngày đến hạn thanh toán.

**2.15 Vay**

Vay bao gồm các khoản tiền vay từ các ngân hàng.

Các khoản vay được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản vay tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất tới ngày đến hạn thanh toán.

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đối với hoạt động xây dựng hoặc sản xuất bất kỳ tài sản đủ tiêu chuẩn sẽ được vốn hóa trong thời gian mà các tài sản này được hoàn thành và chuẩn bị đưa vào sử dụng. Đối với các khoản vay chung trong đó có sử dụng vốn cho mục đích đầu tư xây dựng hoặc sản xuất bất kỳ tài sản đủ tiêu chuẩn thì Công ty và các công ty con xác định chi phí đi vay được vốn hóa theo tỷ lệ vốn hóa đối với chi phí lũy kế bình quân gia quyền phát sinh cho việc đầu tư xây dựng cơ bản hoặc sản xuất tài sản đủ tiêu chuẩn đó. Tỷ lệ vốn hóa được tính theo tỷ lệ lãi suất bình quân gia quyền của các khoản vay chưa trả trong năm tài chính, trừ các khoản vay riêng biệt phục vụ cho mục đích hình thành một tài sản cụ thể. Chi phí đi vay khác được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

**2.16 Chi phí phải trả**

Chi phí phải trả bao gồm các khoản phải trả cho hàng hóa, dịch vụ đã nhận được từ người bán trong năm tài chính nhưng thực tế chưa chi trả do chưa có hóa đơn hoặc chưa đủ hồ sơ, tài liệu kế toán, được ghi nhận vào chi phí sản xuất kinh doanh của năm tài chính.

**2.17 Các khoản dự phòng**

Các khoản dự phòng được ghi nhận khi Công ty và các công ty con có nghĩa vụ nợ hiện tại, pháp lý hoặc liên đới, phát sinh từ các sự kiện đã xảy ra; việc thanh toán nghĩa vụ nợ có thể sẽ dẫn đến sự giảm sút về những lợi ích kinh tế và giá trị của nghĩa vụ nợ đó được ước tính một cách đáng tin cậy. Dự phòng không được ghi nhận cho các khoản lỗ hoạt động trong tương lai.

Dự phòng được tính trên cơ sở các khoản chi phí dự tính phải thanh toán nghĩa vụ nợ. Nếu ảnh hưởng về giá trị thời gian của tiền là trọng yếu thì dự phòng được tính trên cơ sở giá trị hiện tại với tỷ lệ chiết khấu trước thuế và phản ánh những đánh giá trên thị trường hiện tại về giá trị thời gian của tiền và rủi ro cụ thể của khoản nợ đó. Giá trị tăng lên do ảnh hưởng của yếu tố thời gian được ghi nhận là chi phí tài chính. Chênh lệch giữa khoản dự phòng lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập chưa sử dụng ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm chi phí sản xuất kinh doanh trong năm tài chính.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.18 Doanh thu chưa thực hiện**

Doanh thu chưa thực hiện là khoản doanh thu nhận trước cho một hay nhiều kỳ kế toán chủ yếu là cho dịch vụ tiềm chủng và dịch vụ mạng di động ảo. Công ty và các công ty con ghi nhận các khoản doanh thu chưa thực hiện tương ứng với phần nghĩa vụ mà Công ty và các công ty con sẽ phải thực hiện trong tương lai. Khi các điều kiện ghi nhận doanh thu được thỏa mãn, doanh thu chưa thực hiện sẽ được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong năm tài chính tương ứng với phần thỏa mãn điều kiện ghi nhận doanh thu đó.

**2.19 Vốn chủ sở hữu**

Vốn góp của chủ sở hữu được ghi nhận theo số thực tế góp của các cổ đông và được phân ánh theo mệnh giá của cổ phiếu.

LNST chưa phân phối phần ánh kết quả kinh doanh sau thuế TNDN của Công ty và các công ty con tại thời điểm báo cáo.

**2.20 Phân chia lợi nhuận**

Cổ tức của Công ty và các công ty con được ghi nhận là một khoản phải trả tại ngày chốt quyền nhận cổ tức của cổ đông.

LNST TNDN có thể được chia cho các cổ đông sau khi được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt và sau khi đã trích lập các quỹ theo điều lệ của Công ty và các công ty con và các quy định của pháp luật Việt Nam.

Công ty và các công ty con trích lập quỹ sau:

**Quỹ khen thưởng, phúc lợi**

Quỹ khen thưởng, phúc lợi được trích lập từ LNST TNDN của Công ty và các công ty con và được các cổ đông phê duyệt tại Đại hội đồng Cổ đông. Quỹ được trình bày là một khoản phải trả trên bảng cân đối kế toán hợp nhất. Quỹ được sử dụng để khen thưởng, cải thiện và nâng cao đời sống người lao động.

**2.21 Ghi nhận doanh thu**

**(a) Doanh thu bán hàng**

Doanh thu bán hàng được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm (5) điều kiện sau:

- Công ty và các công ty con đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- Công ty và các công ty con không còn nắm giữ quyền quản lý sản phẩm hoặc hàng hóa như người sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa, hoặc quyền kiểm soát sản phẩm hoặc hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Công ty và các công ty con sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng; và
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.21 Ghi nhận doanh thu (tiếp theo)**

**(a) Doanh thu bán hàng (tiếp theo)**

Doanh thu không được ghi nhận khi có yếu tố không chắc chắn mang tính trọng yếu về khả năng thu được tiền bán hàng hoặc khả năng hàng bán bị trả lại.

Doanh thu được ghi nhận phù hợp với bản chất hơn hình thức và được phân bổ theo nghĩa vụ cung ứng hàng hóa. Trường hợp Công ty và các công ty con dùng hàng hóa để khuyến mãi cho khách hàng kèm theo điều kiện mua hàng của Công ty và các công ty con thì Công ty và các công ty con phân bổ số tiền thu được để tính doanh thu cho cả hàng khuyến mãi và giá trị hàng khuyến mãi được tính vào giá vốn hàng bán trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

**(b) Doanh thu cung cấp dịch vụ**

Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi dịch vụ đã được cung cấp, bằng cách tính mức độ hoàn thành của từng giao dịch, dựa trên cơ sở đánh giá tỉ lệ dịch vụ đã cung cấp so với tổng khối lượng dịch vụ phải cung cấp. Doanh thu cung cấp dịch vụ chỉ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn bốn (4) điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất; và
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

**(c) Thu nhập lãi**

Tiền lãi được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ khi thỏa mãn đồng thời hai (2) điều kiện sau:

- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó; và
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

**2.22 Các khoản giảm trừ doanh thu**

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh cùng năm tài chính tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ được ghi nhận điều chỉnh giảm doanh thu năm tài chính phát sinh.

Các khoản giảm trừ doanh thu đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong năm tài chính phát sinh sau ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất nhưng trước thời điểm phát hành báo cáo tài chính hợp nhất được ghi nhận điều chỉnh giảm doanh thu của năm tài chính lập báo cáo.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.23 Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp**

Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp là tổng chi phí phát sinh của hàng hóa, vật tư xuất bán và dịch vụ cung cấp cho khách hàng trong năm tài chính, được ghi nhận theo nguyên tắc phù hợp với doanh thu và nguyên tắc thận trọng.

**2.24 Chi phí tài chính**

Chi phí tài chính phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính phát sinh trong năm tài chính chủ yếu bao gồm các khoản chi phí cho vay và đi vay vốn và các khoản lỗ liên quan đến chênh lệch tỷ giá hối đoái.

**2.25 Chi phí bán hàng**

Chi phí bán hàng phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ.

**2.26 Chi phí quản lý doanh nghiệp**

Chi phí quản lý doanh nghiệp phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình quản lý chung của Công ty và các công ty con.

**2.27 Thuế TNDN hiện hành và thuế TNDN hoãn lại**

Thuế TNDN bao gồm toàn bộ số thuế TNDN tính trên thu nhập chịu thuế TNDN. Chi phí thuế TNDN bao gồm chi phí thuế TNDN hiện hành và chi phí thuế TNDN hoãn lại.

Thuế TNDN hiện hành là số thuế TNDN phải nộp hoặc thu hồi được tính trên thu nhập chịu thuế và thuế suất thuế TNDN của năm tài chính hiện hành. Thuế TNDN hiện hành và thuế TNDN hoãn lại được ghi nhận là thu nhập hay chi phí khi xác định lợi nhuận hoặc lỗ của năm tài chính phát sinh, ngoại trừ trường hợp thuế TNDN phát sinh từ một giao dịch hoặc sự kiện được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu trong cùng năm tài chính hay một năm tài chính khác.

Thuế TNDN hoãn lại, sử dụng phương pháp công nợ, được tính đầy đủ dựa trên các khoản chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả trên báo cáo tài chính hợp nhất và cơ sở tính thuế TNDN của các khoản mục này. Thuế TNDN hoãn lại không được ghi nhận khi nợ thuế TNDN hoãn lại phải trả phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hay nợ phải trả của một giao dịch mà giao dịch này không phải là giao dịch sáp nhập doanh nghiệp, không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận/lỗ tính thuế TNDN tại thời điểm phát sinh giao dịch. Thuế TNDN hoãn lại được tính theo thuế suất dự tính được áp dụng trong niên độ mà tài sản được thu hồi hoặc khoản nợ phải trả được thanh toán dựa trên thuế suất đã ban hành hoặc xem như có hiệu lực tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Tài sản thuế TNDN hoãn lại được ghi nhận khi có khả năng sẽ có lợi nhuận tính thuế TNDN trong tương lai để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)**

**2.28 Các bên liên quan**

Các doanh nghiệp, các cá nhân, trực tiếp hay gián tiếp qua một hoặc nhiều trung gian, có quyền kiểm soát Công ty, hoặc chịu sự kiểm soát của Công ty, hoặc cùng chung sự kiểm soát với Công ty, bao gồm cả công ty mẹ, công ty con và công ty trong cùng tập đoàn là các bên liên quan của Công ty. Các bên liên kết, các cá nhân trực tiếp hoặc gián tiếp nắm quyền biểu quyết của Công ty mà có ảnh hưởng đáng kể đối với Công ty, những cá nhân quản lý chủ chốt bao gồm thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, những thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân này hoặc các bên liên kết này hoặc những công ty liên kết với các cá nhân này cũng được coi là bên liên quan.

Trong việc xem xét từng mối quan hệ của các bên liên quan, Công ty căn cứ vào bản chất của mối quan hệ chứ không chỉ hình thức pháp lý của các quan hệ đó.

**2.29 Báo cáo bộ phận**

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt của Công ty và các công ty con tham gia vào việc bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ liên quan (bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh), hoặc bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận chia theo khu vực địa lý). Mỗi bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt với các bộ phận khác. Ban Tổng Giám đốc của Công ty xác định rằng rủi ro và tỷ suất sinh lời của doanh nghiệp bị tác động chủ yếu bởi những khác biệt về các loại sản phẩm, dịch vụ mà Công ty và các công ty con cung cấp. Do vậy báo cáo bộ phận chính yếu của Công ty và các công ty con là theo lĩnh vực kinh doanh.

**2.30 Ước tính kế toán trọng yếu**

Việc lập báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất yêu cầu Ban Tổng Giám đốc phải có những ước tính và giả định ảnh hưởng đến số liệu về tài sản, nợ phải trả và việc trình bày các khoản nợ phải trả và tài sản tiềm tàng tại ngày kết thúc năm tài chính cũng như các số liệu về doanh thu và chi phí trong suốt năm tài chính.

Các ước tính và giả định thường xuyên được đánh giá dựa trên kinh nghiệm trong quá khứ và các yếu tố khác, bao gồm các giả định trong tương lai có ảnh hưởng trọng yếu tới báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con và được Ban Tổng Giám đốc đánh giá là hợp lý.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

3 TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Tiền mặt	116.016.686.474	100.860.042.555
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	191.603.194.213	322.881.130.253
Tiền đang chuyển	77.631.878.942	52.046.064.180
Các khoản tương đương tiền (*)	2.484.600.000.000	1.622.000.000.000
	<u>2.869.851.759.629</u>	<u>2.097.787.236.988</u>

(\*) Các khoản tương đương tiền bao gồm các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn gốc không quá 3 tháng với lãi suất từ 4,5%/năm đến 4,75%/năm (tại ngày 31 tháng 12 năm 2024: từ 4,5%/năm đến 4,75%/năm).

4 ĐẦU TƯ NĂM GIỮ ĐẾN NGÀY ĐÁO HẠN

	31.12.2025		31.12.2024	
	Giá gốc VND	Giá trị ghi sổ VND	Giá gốc VND	Giá trị ghi sổ VND
Tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	5.929.000.000.000	5.929.000.000.000	986.000.000.000	986.000.000.000

Bao gồm các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn gốc hơn 3 tháng và kỳ hạn còn lại không quá 12 tháng với lãi suất từ 5,8%/năm đến 8,4%/năm (tại ngày 31 tháng 12 năm 2024: từ 5,45%/năm đến 6,1%/năm).

5 PHẢI THU NGẮN HẠN CỦA KHÁCH HÀNG

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Bên thứ ba	227.124.406.005	170.486.834.244
Trong đó:		
- Công ty TNHH Dược Hy Vọng	21.121.522.196	30.385.166.735
- Khác	206.002.883.809	140.101.667.509
Bên liên quan (Thuyết minh 31(b))	5.966.851.921	5.663.857.854
	<u>233.091.257.926</u>	<u>176.150.692.098</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

6 TRẢ TRƯỚC CHO NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Bên thứ ba	94.792.455.388	43.997.579.646
Trong đó:		
- Công ty Cổ phần Xây dựng và Sản xuất Kansai Vina	56.711.999.796	-
- Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến Công đồng Việt	10.984.719.492	10.150.594.440
- Công ty TNHH Quảng cáo Ong Vàng	4.300.000.000	4.300.000.000
- Công ty TNHH MTV Thương mại Giá trị Điện tử	2.609.375.552	4.409.375.552
- Khác	20.186.360.548	25.137.609.654
	<u>94.792.455.388</u>	<u>43.997.579.646</u>

7 PHẢI THU KHÁC

(a) Ngắn hạn

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Bên thứ ba	410.499.058.289	206.546.170.984
Trong đó:		
- Phải thu chiết khấu từ nhà cung cấp	219.470.220.319	139.150.599.814
- Lãi tiền gửi dự thu	86.692.546.580	22.194.556.236
- Phải thu bảo hiểm tài sản	46.278.021.483	8.800.284.518
- Khác	58.058.269.907	36.400.730.416
	<u>410.499.058.289</u>	<u>206.546.170.984</u>

(b) Dài hạn

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Đặt cọc thuê cửa hàng	194.450.060.810	182.805.424.079

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

## 8 NỢ KHÓ ĐÒI

	31.12.2025		
	Giá gốc VND	Giá trị có thể thu hồi VND	Dự phòng VND
Tổng giá trị các khoản phải thu quá hạn thanh toán:			
- Trên 3 năm	8.982.341.190	-	(8.982.341.190)
- Trên 2 năm đến 3 năm	422.060.000	126.618.000	(295.442.000)
- Trên 1 năm đến 2 năm	226.648.492	-	(226.648.492)
	<u>9.631.049.682</u>	<u>126.618.000</u>	<u>(9.504.431.682)</u>

	31.12.2024		
	Giá gốc VND	Giá trị có thể thu hồi VND	Dự phòng VND
Tổng giá trị các khoản phải thu quá hạn thanh toán:			
- Trên 3 năm	4.001.675.015	-	(4.001.675.015)
- Trên 2 năm đến 3 năm	5.545.629.649	112.063.542	(5.433.566.107)
- Trên 1 năm đến 2 năm	427.540.000	295.442.000	(132.098.000)
	<u>9.974.844.664</u>	<u>407.505.542</u>	<u>(9.567.339.122)</u>

## 9 HÀNG TỒN KHO

	31.12.2025		31.12.2024	
	Giá gốc VND	Dự phòng VND	Giá gốc VND	Dự phòng VND
Hàng mua đang đi trên đường	11.564.722.480	-	14.781.437.442	-
Công cụ, dụng cụ	18.541.957.288	-	19.627.902.831	-
Hàng hóa	11.982.497.982.097	(85.941.197.875)	10.257.063.966.965	(56.739.416.466)
	<u>12.012.604.661.865</u>	<u>(85.941.197.875)</u>	<u>10.291.473.307.238</u>	<u>(56.739.416.466)</u>

Biến động về dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm như sau:

	2025 VND	2024 VND
Số dư đầu năm	56.739.416.466	43.218.727.225
Tăng dự phòng (Thuyết minh 23)	29.201.781.409	13.520.689.241
Số dư cuối năm	<u>85.941.197.875</u>	<u>56.739.416.466</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

## 10 CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC

## (a) Ngắn hạn

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Tiền thuê cửa hàng, văn phòng	189.439.887.693	176.492.928.718
Công cụ, dụng cụ xuất dùng	25.958.824.642	27.825.229.252
Khác	47.383.557.576	47.775.137.872
	<u>262.782.269.911</u>	<u>252.093.295.842</u>

## (b) Dài hạn

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Tiền thuê đất (*)	103.831.009.439	106.213.365.299
Công cụ, dụng cụ xuất dùng	23.346.997.197	26.396.680.566
Khác	29.826.120.152	36.763.397.029
	<u>157.004.126.788</u>	<u>169.373.442.894</u>

(\*) Số dư bao gồm tiền thuê đất trả trước một lần theo Hợp đồng số 27/TCT-ĐT để ngày 10 tháng 6 năm 2022 ký với Tổng Công ty IDICO - CTCP tại Khu Công nghiệp Hữu Thạnh, Tỉnh Long An, cho mục đích xây dựng nhà kho. Thời hạn thuê đất là từ ngày 10 tháng 6 năm 2022 đến hết ngày 6 tháng 8 năm 2069. Tiền thuê đất trả trước được phân bổ theo phương pháp đường thẳng theo thời hạn thuê đất.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

11	TSCĐ	Nhà cửa và vật kiến trúc	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Tổng cộng
(a)	TSCĐ hữu hình	VND	VND	VND	VND	VND
	Nguyên giá					
	Tại ngày 1 tháng 1 năm 2025	1.802.041.725.873	24.250.522.357	46.489.186.968	42.402.304.641	1.915.183.739.839
	Mua trong năm	375.618.388.386	14.686.073.634	1.879.937.008	2.286.404.160	394.470.803.188
	Thanh lý, xóa sổ	(24.120.291.795)	(168.520.000)	-	(36.978.332)	(24.325.790.127)
	Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025	2.153.539.822.464	38.768.075.991	48.369.123.976	44.651.730.469	2.285.328.752.900
	Giá trị khấu hao lũy kế					
	Tại ngày 1 tháng 1 năm 2025	(728.409.022.991)	(9.261.095.418)	(10.111.269.264)	(10.725.890.295)	(758.507.277.968)
	Khấu hao trong năm	(323.902.081.976)	(9.260.677.832)	(5.374.158.660)	(5.412.083.464)	(343.949.001.932)
	Thanh lý, xóa sổ	13.551.699.876	88.941.109	-	26.706.576	13.667.347.561
	Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025	(1.038.759.405.091)	(18.432.832.141)	(15.485.427.924)	(16.111.267.183)	(1.088.788.932.339)
	Giá trị còn lại					
	Tại ngày 1 tháng 1 năm 2025	1.073.632.702.882	14.989.426.939	36.377.917.704	31.676.414.346	1.156.676.461.871
	Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025	1.114.780.417.373	20.335.243.850	32.883.696.052	28.540.463.286	1.196.539.820.561

Nguyên giá của TSCĐ đã khấu hao hết nhưng còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2025 là 242.918.618.207 Đồng (tại ngày 31 tháng 12 năm 2024: 177.678.490.775 Đồng).

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

11 TSCĐ (TIẾP THEO)

(b) TSCĐ vô hình

	Quyền sử dụng đất VND	Phần mềm máy tính VND	Tổng cộng VND
<b>Nguyên giá</b>			
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2025	155.905.781.750	192.760.816.220	348.666.597.970
Mua trong năm	-	147.079.699.037	147.079.699.037
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025	155.905.781.750	339.840.515.257	495.746.297.007
<b>Giá trị khấu hao lũy kế</b>			
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2025	(12.872.211.535)	(46.488.046.634)	(59.360.258.169)
Khấu hao trong năm	(3.729.909.233)	(54.878.107.059)	(58.608.016.292)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025	(16.602.120.768)	(101.366.153.693)	(117.968.274.461)
<b>Giá trị còn lại</b>			
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2025	143.033.570.215	146.272.769.586	289.306.339.801
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025	139.303.660.982	238.474.361.564	377.778.022.546

Nguyên giá của TSCĐ vô hình đã khấu hao hết nhưng còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2025 là 9.272.009.120 Đồng (tại ngày 31 tháng 12 năm 2024: 8.026.873.240 Đồng).

12 PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	31.12.2025		31.12.2024	
	Giá trị VND	Số có khả năng trả nợ VND	Giá trị VND	Số có khả năng trả nợ VND
Bên thứ ba	5.942.266.082.858	5.942.266.082.858	3.146.923.887.683	3.146.923.887.683
Trong đó:				
- Công ty TNHH Apple Việt Nam	1.039.641.202.116	1.039.641.202.116	252.438.923.000	252.438.923.000
- Công ty TNHH Dược phẩm Gigamed	302.915.391.080	302.915.391.080	331.554.978.976	331.554.978.976
- Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Sang	283.261.658.511	283.261.658.511	401.464.422.815	401.464.422.815
- Khác	4.316.447.831.151	4.316.447.831.151	2.161.465.562.892	2.161.465.562.892
Bên liên quan (Thuyết minh 31(b))	53.699.342.189	53.699.342.189	55.515.716.778	55.515.716.778
	<u>5.995.965.425.047</u>	<u>5.995.965.425.047</u>	<u>3.202.439.604.461</u>	<u>3.202.439.604.461</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

13 THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI THU/PHẢI NỢ NHÀ NƯỚC

Biến động về thuế và các khoản phải thu/phải nợ Nhà nước trong năm như sau:

	Tại ngày 1.1.2025 VND	Số phải thu/ phải nợ trong năm VND	Số đã thực thu/ thực nộp trong năm VND	Cán trừ trong năm VND	Tại ngày 31.12.2025 VND
(a) Thuế GTGT được khấu trừ Thuế GTGT đầu vào	16.870.747.637	3.901.078.870.167	-	(3.870.287.670.659)	47.661.947.145
(b) Phải thu Thuế TNDN Thuế thu nhập cá nhân	21.347.803.521 198.652.090	1.158.032.295 6.465.991	- -	(314.305.481) (182.243.341)	22.191.530.335 22.874.740
(c) Phải nộp Thuế GTGT đầu ra Thuế TNDN Thuế thu nhập cá nhân Thuế nhà thầu nước ngoài Thuế khác	4.798.421.468 114.141.221.156 4.887.398.474 716.894.627 -	4.316.412.771.986 234.877.775.599 174.139.029.720 25.634.414.234 3.117.022.736	(450.901.585.943) (114.141.221.156) (171.742.113.987) (23.322.721.713) (3.117.022.736)	(3.870.287.670.659) (314.305.481) (182.243.341) - -	21.936.852 234.563.470.118 7.102.070.866 3.028.587.148 -
	124.543.935.725	4.754.181.014.275	(763.224.665.535)	(3.870.784.219.481)	244.716.064.984

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

14 CHI PHÍ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Chương trình tích điểm khách hàng thân thiết	97.733.095.379	79.150.623.911
Chi phí quảng cáo, tiếp thị và dịch vụ mua ngoài khác	75.469.600.561	42.216.436.697
Chi phí lãi vay	41.036.798.117	45.655.190.740
Chi phí liên quan đến hàng đã bán, dịch vụ đã cung cấp	40.954.047.169	18.421.639.273
Chi phí hỗ trợ trả góp	13.478.034.789	9.463.243.791
Chi phí hệ thống công nghệ thông tin	13.081.714.002	-
	<u>281.753.290.017</u>	<u>194.907.134.412</u>

15 DOANH THU CHƯA THỰC HIỆN NGẮN HẠN

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Doanh thu nhận trước cho dịch vụ tiềm chủng	466.796.506.141	215.731.059.095
Doanh thu nhận trước khác	31.709.518.557	4.192.377.495
	<u>498.506.024.698</u>	<u>219.923.436.590</u>

16 PHẢI TRẢ NGẮN HẠN KHÁC

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Bên thứ ba	94.490.266.212	88.524.305.593
Trong đó:		
- Tiền thu hộ đối tác (*)	12.105.049.982	26.147.380.975
- Kinh phí công đoàn	67.872.047.822	44.962.602.926
- Khác	14.513.168.408	17.414.321.692
Bên liên quan (Thuyết minh 31(b))	274.866.218	491.508.936
	<u>94.765.132.430</u>	<u>89.015.814.529</u>

(\*) Đây là các khoản Công ty và các công ty con thu hộ tiền dịch vụ (nạp ví điện tử, thanh toán hóa đơn điện, nước,...) cho các đối tác (Momo, Payoo, Viettel,...) và sẽ hoàn trả lại cho các đối tác sau khi thực hiện xong đối soát định kỳ giữa các bên.

17 VAY NGÂN HÀNG

	Tại ngày 1.1.2025 VND	Vay mới trong năm VND	Trả gốc vay trong năm VND	Tại ngày 31.12.2025 VND
Vay ngân hàng	8.800.349.446.066	24.716.406.311.275	(23.465.247.841.524)	10.051.507.915.817
Bao gồm các khoản vay ngân hàng không có tài sản đảm bảo với thời gian đáo hạn dưới một năm và lãi suất theo từng khe ược vay, nhằm mục đích bổ sung nhu cầu vốn lưu động cho Công ty và các công ty con. Các khoản vay bằng VND có lãi suất từ 4,2%/năm đến 6,8%/năm (tại ngày 31 tháng 12 năm 2024: từ 3,6%/năm đến 4,35%/năm). Số dư chi tiết vay ngân hàng như sau:				
<b>Ngân hàng</b>		<b>31.12.2025</b>		<b>31.12.2024</b>
		VND		VND
Ngân hàng TNHH United Overseas Bank Việt Nam		1.302.154.937.686		1.148.937.070.742
Ngân hàng TNHH HSBC Việt Nam		1.211.364.880.882		1.602.788.649.780
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam		1.138.812.927.570		799.886.887.953
Ngân hàng TNHH Citibank Việt Nam		995.778.262.153		455.963.648.084
Ngân hàng Đại chúng TNHH KASIKORN BANK		954.597.797.446		955.923.076.020
Ngân hàng TNHH DBS Việt Nam		799.808.865.696		152.822.361.900
Ngân hàng DEUTSCHE BANK AG		600.064.279.934		780.135.748.216
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam		532.154.826.693		319.924.774.321
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam		507.583.412.362		469.772.657.469
Ngân hàng TMCP Á Châu		499.997.242.958		-
Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam		493.537.883.266		-
Ngân hàng BNP PARIPAS - Chi nhánh Hà Nội		405.622.940.680		243.766.871.043
Ngân hàng TNHH Shinhan Việt Nam		198.999.465.294		47.170.394.387
Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh		199.998.078.797		-
Ngân hàng TNHH Standard Chartered Việt Nam		109.999.458.000		817.582.386.607
Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd.		100.032.656.400		307.741.724.046
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam		-		505.850.612.454
Ngân hàng Maybank		-		192.082.583.044
		<b>10.051.507.915.817</b>		<b>8.800.349.446.066</b>

29

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

Mẫu số B 09 – DN/HN

18 VỐN GÓP CỦA CHỦ SỞ HỮU

(a) Số lượng cổ phiếu

	31.12.2025 Cổ phiếu phổ thông	31.12.2024 Cổ phiếu phổ thông
Số lượng cổ phiếu đăng ký	170.301.785	136.242.389
Số lượng cổ phiếu đã phát hành	170.301.785	136.242.389
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	170.301.785	136.242.389

(b) Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

	31.12.2025		31.12.2024	
	Cổ phiếu phổ thông VND	%	Cổ phiếu phổ thông VND	%
Công ty Cổ phần FPT	792.508.120.000	46,54	634.006.500.000	46,54
Các cổ đông khác	910.509.730.000	53,46	728.417.390.000	53,46
Giá trị cổ phiếu đã phát hành	1.703.017.850.000	100,00	1.362.423.890.000	100,00

(c) Tình hình biến động của vốn cổ phần

	Số cổ phiếu	Giá trị cổ phiếu VND
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2024	136.242.389	1.362.423.890.000
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	136.242.389	1.362.423.890.000
Cổ phiếu mới phát hành	34.059.396	340.593.960.000
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025	170.301.785	1.703.017.850.000

Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 Đồng trên một cổ phiếu.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

19 TÍNH HÌNH TĂNG GIẢM NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU

	Vốn góp của chủ sở hữu VND	LNST chưa phân phối VND	Lợi ích cổ đông không kiểm soát VND	Tổng cộng VND
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2024	1.362.423.890.000	236.832.252.322	119.914.435.835	1.719.170.578.157
Lợi nhuận thuần trong năm	-	317.516.265.617	90.897.366.661	408.413.632.278
Ảnh hưởng do công ty con chia cổ tức	-	-	(54.283.249.510)	(54.283.249.510)
Ảnh hưởng do công ty con tăng vốn	-	-	51.569.080.000	51.569.080.000
Trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	(5.056.326.597)	-	(5.056.326.597)
Các thay đổi khác	-	94.198.815	(94.198.815)	-
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	1.362.423.890.000	549.386.390.157	208.003.434.171	2.119.813.714.328
Lợi nhuận thuần trong năm	-	794.864.943.551	189.374.783.523	984.239.727.074
Trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	(2.444.296.660)	-	(2.444.296.660)
Chỉ trả cổ tức bằng cổ phiếu (*)	340.593.960.000	(340.593.960.000)	-	-
Ảnh hưởng do công ty con tăng vốn (**)	-	-	2.037.461.548.491	2.037.461.548.491
Ảnh hưởng do thay đổi tỷ lệ sở hữu công ty con (**)	-	1.467.229.773.454	(1.467.229.773.454)	-
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2025	1.703.017.850.000	2.468.442.850.502	967.609.992.731	5.139.070.693.233

(\*) Theo Nghị quyết số 04.2025/NQ-HĐQT/FRT ngày 6 tháng 6 năm 2025, Hội đồng Quản trị của Công ty đã phê duyệt phương án phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2024. Theo Báo cáo số 31.2025/FRT-FAF ngày 28 tháng 7 năm 2025 gửi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty đã phát hành 34.059.936 cổ phiếu với tổng giá trị là 340.593.960.000 Đồng.

(\*\*) Theo Nghị quyết số 01/2025/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24 tháng 4 năm 2025 và Nghị quyết số 02/2025/NQ-ĐHĐCĐ ngày 23 tháng 12 năm 2025, Đại hội đồng Cổ đông của Công ty CP Đầu tư FPT Long Châu đã phê duyệt việc tăng vốn điều lệ theo phương án chào bán cổ phần riêng lẻ cho nhà đầu tư. Theo đó, tỷ lệ sở hữu của Công ty CP Đầu tư FPT Long Châu thay đổi từ 80,74% xuống thành 75,97%, và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng lên 1.467.229.773.454 Đồng do thặng dư vốn cổ phần nhận được từ giao dịch tăng vốn của công ty con này.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

20 LÃI TRÊN CỔ PHIẾU

(a) Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng hiệu của số lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông và số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi và cổ tức của cổ phiếu ưu đãi, chia cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm tài chính, điều chỉnh cho cổ phiếu thưởng phát hành trong năm trừ đi cổ phiếu quỹ. Chi tiết như sau:

	2025	2024 (Trình bày lại) (*)
Lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông (VND)	794.864.943.551	317.516.265.617
Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (VND)	(2.444.296.660)	(5.056.326.597)
Lợi nhuận để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	792.420.646.891	312.459.939.020
Bình quân số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành (cổ phiếu) (*)	170.301.785	170.301.785
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (VND)	4.653	1.835

(\*) Lãi cơ bản trên cổ phiếu của năm 2024 đã được tính lại để điều chỉnh cho việc trả cổ tức bằng cổ phiếu vào ngày 28 tháng 7 năm 2025 (Thuyết minh 19) như sau:

	2024		
	Số liệu báo cáo trước đây	Điều chỉnh	Số liệu trình bày lại
Lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông (VND)	317.516.265.617	-	317.516.265.617
Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (VND)	(5.056.326.597)	-	(5.056.326.597)
Lợi nhuận để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	312.459.939.020	-	312.459.939.020
Bình quân gia quyền số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành (cổ phiếu)	136.242.389	34.059.396	170.301.785
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (VND)	2.293	(458)	1.835

(b) Lãi suy giảm trên cổ phiếu

Công ty không có cổ phiếu phổ thông tiềm tàng suy giảm trong năm và đến ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này. Do đó, lãi suy giảm trên cổ phiếu bằng với lãi cơ bản trên cổ phiếu.

Mẫu số B 09 – DN/HN

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

21 CÁC KHOẢN MỤC NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

(a) Ngoại tệ các loại	31.12.2025	31.12.2024
Ngoại tệ Đô la Mỹ	86.870	465.198

(b) Chứng thư bảo lãnh

Các ngân hàng đã phát hành chứng thư bảo lãnh thanh toán cho các đối tác của Công ty và các công ty con. Số dư bảo lãnh của các chứng thư tại ngày cuối năm như sau:

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Ngân hàng TMCP Tiên Phong	2.743.702.554.181	1.754.171.161.415
Ngân hàng TNHH MUFG Việt Nam	350.000.000.000	450.000.000.000
Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam	330.215.358.540	140.490.443.500
Ngân hàng TNHH HSBC Việt Nam	300.000.000.000	-
Ngân hàng DBS Singapore	150.000.000.000	300.000.000.000
Ngân hàng TMCP Á Châu	72.500.000.000	-
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam	36.000.000.000	5.000.000.000
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam	20.000.000.000	-
Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam	2.755.000.000	-
Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd.	-	100.000.000.000
	<u>4.005.172.912.721</u>	<u>2.749.661.604.915</u>

22 DOANH THU THUẦN VỀ BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

	2025 VND	2024 VND
<b>Doanh thu</b>		
Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ	51.232.049.640.567	40.241.629.282.059
<b>Các khoản giảm trừ</b>		
Hàng bán bị trả lại	(149.181.195.799)	(137.136.750.875)
<b>Doanh thu thuần</b>		
Doanh thu thuần về bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ	<u>51.082.868.444.768</u>	<u>40.104.492.531.184</u>

Mẫu số B 09 – DN/HN

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

23 GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	2025 VND	2024 VND
Giá vốn của hàng hóa đã bán và dịch vụ đã cung cấp	41.043.962.205.274	32.507.910.897.996
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Thuyết minh 9)	29.201.781.409	13.520.689.241
	<u>41.073.163.986.683</u>	<u>32.521.431.587.237</u>

24 DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	2025 VND	2024 VND
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	277.931.333.085	96.128.771.434
Chiết khấu thanh toán được hưởng	7.089.712.387	9.604.059.447
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện	2.723.335.412	1.022.058.037
Lãi thuần do đánh giá lại các khoản có gốc ngoại tệ cuối năm	20.360.895	158.409.220
	<u>287.764.741.779</u>	<u>106.913.298.138</u>

25 CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	2025 VND	2024 VND
Chi phí lãi vay	388.595.922.369	253.428.831.252
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện	71.336.694	334.510.980
Khác	15.928.688	29.281.321
	<u>388.683.187.751</u>	<u>253.792.623.553</u>

26 CHI PHÍ BÁN HÀNG

	2025 VND	2024 VND
Chi phí nhân viên	4.016.874.679.652	3.024.530.248.859
Chi phí thuê, sửa chữa cửa hàng	1.166.856.539.087	1.029.085.065.970
Chi phí quảng cáo, tiếp thị	676.233.534.132	500.417.697.637
Chi phí dịch vụ mua ngoài	373.310.397.863	318.668.066.596
Chi phí khấu hao TSCĐ	314.210.238.075	261.119.868.308
Khác	470.720.857.217	393.390.042.355
	<u>7.018.206.246.026</u>	<u>5.527.210.989.725</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

Mẫu số B 09 – DN/HN

27 CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	2025 VND	2024 VND
Chi phí nhân viên	873.884.444.782	697.860.053.265
Chi phí dịch vụ mua ngoài	559.486.131.299	469.613.145.206
Khác	244.374.043.691	198.360.651.599
	<u>1.677.744.619.772</u>	<u>1.365.833.850.070</u>

28 THUẾ TNDN

Số thuế TNDN trên lợi nhuận kế toán trước thuế của Công ty và các công ty con khác với số thuế khi được tính theo thuế suất phổ thông áp dụng 20% được thể hiện như sau:

	2025 VND	2024 VND
Lợi nhuận kế toán trước thuế	1.219.117.502.673	526.957.088.186
Thuế tính ở thuế suất 20%	243.823.500.535	105.391.417.637
Điều chỉnh:		
Chi phí không được khấu trừ	757.293.763	940.533.234
Chênh lệch tạm thời mà không ghi nhận thuế TNDN hoãn lại	7.134.616.649	8.050.339.365
Lỗ tính thuế mà không ghi nhận tài sản thuế TNDN hoãn lại	412.951.842	16.712.266.624
Chênh lệch tạm thời mà không ghi nhận thuế TNDN hoãn lại đã được sử dụng Dự phòng thiếu của năm trước	(17.564.892.671)	(12.551.100.952)
	314.305.481	-
Chi phí thuế TNDN (*)	<u>234.877.775.599</u>	<u>118.543.455.908</u>
Chi phí thuế TNDN ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất:		
Thuế TNDN - hiện hành	234.877.775.599	118.526.676.650
Thuế TNDN - hoãn lại	-	16.779.258
Chi phí thuế TNDN	<u>234.877.775.599</u>	<u>118.543.455.908</u>

(\*) Chi phí thuế TNDN cho năm tài chính được ước tính dựa vào thu nhập chịu thuế và có thể có những điều chỉnh tùy thuộc vào sự kiểm tra của cơ quan thuế.

Các khoản lỗ tính thuế có thể được chuyển sang để bù trừ với thu nhập chịu thuế trong tương lai trong vòng 5 năm liên tiếp kể từ năm ngay sau năm phát sinh lỗ. Số lỗ thực tế được chuyển qua các năm sau cho mục đích thuế sẽ phụ thuộc vào việc kiểm tra và chấp thuận của cơ quan thuế và có thể chênh lệch so với số liệu được trình bày trong báo cáo tài chính. Công ty không ghi nhận tài sản thuế TNDN hoãn lại đối với các khoản lỗ tính thuế trong năm bởi vì tính không chắc chắn của khoản thu nhập chịu thuế trong tương lai để bù trừ với các khoản lỗ tính thuế.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

Mẫu số B 09 – DN/HN

28 THUẾ TNDN (TIẾP THEO)

Theo Nghị định 132/2020/NĐ-CP do Chính phủ ban hành ngày 5 tháng 11 năm 2020, chi phí lãi vay vượt mức 30% của tổng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trong kỳ cộng chi phí lãi vay sau khi trừ lãi tiền gửi và lãi cho vay cộng chi phí khấu hao phát sinh trong kỳ (EBITDA) sẽ không được khấu trừ khi tính thuế TNDN hiện hành. Chi phí lãi vay vượt mức này sẽ được chuyển sang các kỳ tính thuế tiếp theo trong vòng 5 năm để bù trừ với thu nhập chịu thuế nếu tổng chi phí lãi vay phát sinh được trừ của các kỳ tính thuế tiếp theo thấp hơn mức quy định tại Nghị định này. Công ty không ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến chi phí lãi vay vượt mức này do khả năng Công ty có chi phí lãi vay được trừ của các kỳ tính thuế tiếp theo thấp hơn mức quy định là không chắc chắn.

29 CHI PHÍ KINH DOANH THEO YẾU TỐ

Chi phí kinh doanh theo yếu tố thể hiện các chi phí phát sinh trong năm từ hoạt động kinh doanh của Công ty và các công ty con. Chi tiết được trình bày như sau:

	2025 VND	2024 VND
Chi phí của hàng hóa đã bán và dịch vụ đã cung cấp	41.043.887.520.274	32.507.910.897.996
Chi phí nhân viên	4.907.936.100.390	3.722.390.302.124
Chi phí thuê, sửa chữa cửa hàng, văn phòng	1.166.856.539.087	1.029.085.065.970
Chi phí dịch vụ mua ngoài	937.514.034.161	788.281.211.802
Chi phí quảng cáo, tiếp thị	676.233.534.132	500.417.697.637
Chi phí khấu hao TSCĐ	402.526.396.903	318.442.950.010
Chi phí khác	634.160.727.534	547.948.301.493
	<u>49.769.114.852.481</u>	<u>39.414.476.427.032</u>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**30 BÁO CÁO BỘ PHẬN**

**Báo cáo bộ phận theo khu vực địa lý**

Công ty và các công ty con không có hoạt động kinh doanh nào ngoài lãnh thổ Việt Nam, do đó, Công ty và các công ty con không trình bày báo cáo bộ phận theo khu vực địa lý.

**Báo cáo bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh**

Báo cáo bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh của Công ty và các công ty con như sau:

	Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025			Tổng cộng	
	Thiết bị tin học, điện thoại, linh kiện, phụ kiện có liên quan VND	Dược phẩm VND	Khác VND		Loại trừ khi hợp nhất VND
<b>Tổng doanh thu thuần theo bộ phận</b>	<b>16.809.231.888.243</b>	<b>34.501.313.149.700</b>	<b>33.794.953.240</b>	<b>(261.471.546.415)</b>	<b>51.082.868.444.768</b>
Tổng chi phí khấu hao TSCĐ và phân bổ chi phí trả trước dài hạn	(125.424.929.931)	(331.002.458.613)	(6.061.216.318)	(3.714.551.297)	(466.203.156.159)
<b>Lợi nhuận/(lỗ) trước thuế, lãi vay và khấu hao TSCĐ theo bộ phận</b>	<b>322.573.016.126</b>	<b>1.680.170.831.659</b>	<b>10.793.470.764</b>	<b>(3.266.875.283)</b>	<b>2.010.270.443.266</b>
Tài sản theo bộ phận tại ngày 31.12.2025	8.400.803.620.129	14.907.248.033.310	3.019.094.316.601	(2.612.909.799.664)	23.714.236.170.376
Nợ phải trả theo bộ phận tại ngày 31.12.2025	6.593.709.350.011	12.035.032.836.681	139.542.149.110	(193.118.858.659)	18.575.165.477.143
<b>Các thông tin bộ phận khác</b>					
Chi phí mua sắm TSCĐ	34.712.983.614	498.213.904.441	1.506.227.371	(71.983.503)	534.361.131.923

**CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT**

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025**

**30 BÁO CÁO BỘ PHẬN (TIẾP THEO)**

	Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024			Tổng cộng	
	Thiết bị tin học, điện thoại, linh kiện, phụ kiện có liên quan VND	Dược phẩm VND	Khác (*) VND		Loại trừ khi hợp nhất VND
<b>Tổng doanh thu thuần theo bộ phận</b>	<b>15.126.251.907.867</b>	<b>25.320.117.547.261</b>	<b>34.298.324.707</b>	<b>(376.175.248.651)</b>	<b>40.104.492.531.184</b>
Tổng chi phí khấu hao TSCĐ và phân bổ chi phí trả trước dài hạn	(116.640.272.540)	(248.639.217.937)	(6.306.919.538)	(3.724.728.150)	(375.311.138.165)
<b>Lợi nhuận/(lỗ) trước thuế, lãi vay và khấu hao TSCĐ theo bộ phận</b>	<b>139.028.491.040</b>	<b>955.119.956.619</b>	<b>231.468.654.668</b>	<b>(226.788.232.879)</b>	<b>1.098.828.869.448</b>
Tài sản theo bộ phận tại ngày 31.12.2024	7.131.838.054.394	9.467.996.963.286	905.982.632.730	(1.673.267.251.309)	15.832.550.399.101
Nợ phải trả theo bộ phận tại ngày 31.12.2024	5.403.776.042.950	8.388.531.676.269	64.932.810.658	(144.503.845.104)	13.712.736.684.773
<b>Các thông tin bộ phận khác</b>					
Chi phí mua sắm TSCĐ	55.311.560.175	434.174.811.881	259.500.000	-	489.745.872.056

(\*) Bao gồm trong lợi nhuận là khoản cổ tức trị giá 223.650.000.000 Đồng mà Công ty được hưởng trong năm từ công ty con và đã được loại trừ khi hợp nhất.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

31 THUYẾT MINH VỀ CÁC BÊN LIÊN QUAN

Các bên liên quan chính và mối quan hệ như sau:

Bên liên quan (*)	Quan hệ
Công ty Cổ phần FPT	Cổ đông lớn
Công ty TNHH Phần mềm FPT	Công ty con của Cổ đông lớn
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	Công ty con của Cổ đông lớn
Công ty TNHH FPT IS	Công ty con của Cổ đông lớn
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	Công ty con của Cổ đông lớn
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	Công ty con của Cổ đông lớn
Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và các cá nhân có liên quan	Thành viên quản lý chủ chốt

(\*) Số liệu của bên liên quan được trình bày trong thuyết minh này bao gồm số liệu của công ty và công ty con trực thuộc công ty đó (nếu có).

(a) Giao dịch với các bên liên quan

Các giao dịch chủ yếu với các bên liên quan phát sinh trong năm gồm:

	2025 VND	2024 VND
<b>i) Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>		
Công ty TNHH FPT IS	26.931.075.209	22.998.933.151
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	25.367.846.553	11.848.008.022
Công ty TNHH Phần mềm FPT	17.323.807.747	23.739.232.679
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	5.096.902.183	5.361.751.655
Công ty Cổ phần FPT	3.242.947.392	2.166.027.332
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	924.212.718	2.013.950.154
	<u>78.886.791.802</u>	<u>68.127.902.993</u>
<b>ii) Mua TSCĐ, hàng hóa và dịch vụ</b>		
Công ty TNHH Phần mềm FPT	184.911.527.362	142.502.689.064
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	167.276.687.605	124.945.440.959
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	113.202.355.199	83.659.719.279
Công ty Cổ phần FPT	27.804.478.098	10.825.283.102
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	26.040.989.079	10.552.866.309
Công ty TNHH FPT IS	18.492.101.692	29.454.592.586
	<u>537.728.139.035</u>	<u>401.940.591.299</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

31 THUYẾT MINH VỀ CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

(a) Giao dịch với các bên liên quan (tiếp theo)

	2025 VND	2024 VND	
<b>iii) Hoạt động đầu tư</b>			
<b>Cho vay</b>			
Công ty Cổ phần FPT	-	100.000.000.000	
	<u>-</u>	<u>100.000.000.000</u>	
<b>Thu hồi khoản cho vay</b>			
Công ty Cổ phần FPT	-	100.000.000.000	
	<u>-</u>	<u>100.000.000.000</u>	
<b>Lãi thu từ cho vay</b>			
Công ty Cổ phần FPT	-	1.010.958.904	
	<u>-</u>	<u>1.010.958.904</u>	
<b>iv) Hoạt động tài chính</b>			
<b>Chia cổ tức bằng cổ phiếu</b>			
Công ty Cổ phần FPT	158.501.620.000	-	
	<u>158.501.620.000</u>	<u>-</u>	
<b>v) Thù lao của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và tiền lương của Tổng Giám đốc và nhân sự quản lý chủ chốt khác</b>			
Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát không nhận thù lao theo Điều 6 phê duyệt thù lao của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát trong Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01.2025/NQ-ĐHĐCĐ/FRT ngày 25 tháng 4 năm 2025. Tiền lương của Tổng Giám đốc và nhân sự quản lý khác như sau:			
<b>Họ và tên</b>	<b>Chức danh</b>	<b>2025 VND</b>	<b>2024 VND</b>
Ông Hoàng Trung Kiên	Tổng Giám đốc	2.161.000.000	2.160.000.000
Ông Nguyễn Việt Anh	Phó Tổng Giám đốc	1.800.500.000	1.720.000.000
Bà Nguyễn Đỗ Quyên	Phó Tổng Giám đốc	1.804.008.000	455.000.000
Ông Phạm Duy Hoàng Nam	Giám đốc Tài chính	1.320.800.000	1.240.009.000
Bà Trần Thị Nga	Kế toán trưởng	700.400.000	633.856.692
		<u>7.786.708.000</u>	<u>6.208.865.692</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

Mẫu số B 09 – DN/HN

31 THUYẾT MINH VỀ CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

(b) Số dư cuối năm với các bên liên quan

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
<b>Phải thu ngắn hạn của khách hàng (Thuyết minh 5)</b>		
Công ty TNHH FPT IS	2.842.458.040	2.502.850.900
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	1.890.186.412	603.636.354
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	730.250.000	419.370.000
Công ty TNHH Phần mềm FPT	382.231.160	2.033.370.600
Công ty Cổ phần FPT	115.740.000	15.790.000
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	5.986.309	88.840.000
	<u>5.966.851.921</u>	<u>5.663.857.854</u>
<b>Phải trả người bán ngắn hạn (Thuyết minh 12)</b>		
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	18.099.105.000	901.032.660
Công ty TNHH Phần mềm FPT	15.264.933.930	13.211.708.400
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	10.208.709.592	12.348.234.103
Công ty TNHH FPT IS	5.127.815.926	14.009.763.670
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	3.611.585.137	12.876.699.671
Công ty Cổ phần FPT	1.387.192.604	2.168.278.274
	<u>53.699.342.189</u>	<u>55.515.716.778</u>
<b>Phải trả ngắn hạn khác (Thuyết minh 16)</b>		
Công ty Cổ phần Viễn Thông FPT	<u>274.866.218</u>	<u>491.508.936</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2025

Mẫu số B 09 – DN/HN

32 CÁC CAM KẾT

(a) Cam kết thuê hoạt động

Công ty và các công ty con phải trả mức tối thiểu cho các hợp đồng thuê hoạt động, chủ yếu là tiền thuê văn phòng, mặt bằng kinh doanh trong tương lai như sau:

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Dưới 1 năm	840.077.724.435	695.150.402.397
Từ 1 đến 5 năm	1.731.449.826.150	1.494.344.164.011
Trên 5 năm	76.362.758.292	66.912.511.812
Tổng cộng các khoản thanh toán tối thiểu	<u>2.647.890.308.877</u>	<u>2.256.407.078.220</u>

(b) Cam kết vốn

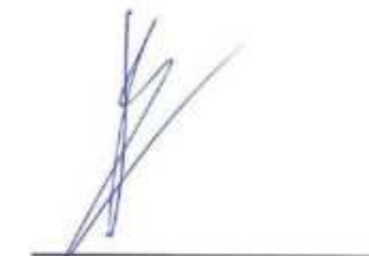
Các cam kết về chi tiêu tạo lập TSCĐ (bao gồm: xây dựng nhà xưởng, chi phí đầu tư của hàng ban đầu) đã ký hợp đồng tại ngày kết thúc năm tài chính nhưng chưa được hạch toán vào báo cáo tài chính hợp nhất như sau:

	31.12.2025 VND	31.12.2024 VND
Tổng cộng cam kết vốn	<u>135.413.006.751</u>	<u>14.094.266.055</u>

Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025 đã được Ban Tổng Giám đốc của Công ty phê chuẩn ngày 20 tháng 3 năm 2026.



Trần Thị Nga  
Kế toán trưởng/Người lập



Phạm Duy Hoàng Nam  
Giám đốc Tài chính



Hoàng Trung Kiên  
Tổng Giám đốc  
Người đại diện theo pháp luật

# CÔNG NGHỆ TIÊN PHONG NÂNG TẦM SỨC KHỎE

Báo cáo tài chính riêng đã kiểm toán cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025 được đăng tải trên website Công ty tại: <https://fpt.vn/quan-he-co-dong> dưới Mục “Báo cáo tài chính”.



## **CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT**

261-263 Khánh Hội, Phường Vĩnh Hội, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

---

Điện thoại: (024) 7302 3456

<https://fpt.vn/>