

Cổ phiếu MCH tăng mạnh, đưa vốn hóa Masan Consumer vượt mốc 200.000 tỷ đồng

11:22 05/11/2025

Cổ phiếu MCH của Masan Consumer tăng gần 90% từ tháng 8/2025 đến nay, có lúc đạt đỉnh 195.000 đồng/cp - mức cao kỷ lục. Đà tăng diễn ra trong bối cảnh doanh nghiệp chuẩn bị chuyển sàn sang HoSE và tự tin lọt nhóm VN30 sau niêm yết.

Phiên sáng 5/11, cổ phiếu MCH của CTCP Hàng Tiêu Dùng Masan (Masan Consumer) có lúc chạm mốc 195.000 đồng/cp - mức cao kỷ lục. Tính từ tháng 8/2025 đến nay, cổ phiếu này đã tăng khoảng 90%.

Đà tăng của MCH diễn ra trong bối cảnh doanh nghiệp chuẩn bị chuyển sàn sang HoSE. Lãnh đạo công ty cho biết hồ sơ đã gần như hoàn tất và tự tin cổ phiếu sẽ sớm lọt nhóm VN30.

Theo quy định, giá tham chiếu trong ngày giao dịch đầu tiên tại HoSE được xác định dựa trên “bình quân giá tham chiếu của 30 phiên giao dịch cuối cùng trước khi hủy đăng ký trên UPCoM”. Diễn biến tích cực gần đây sẽ giúp MCH có mức giá khởi điểm thuận lợi khi lên sàn.

Ở mức giá 195.000 đồng/cp, vốn hóa của MCH vượt 200.000 tỷ đồng, cao hơn cả tập đoàn mẹ Masan có vốn hóa hơn 120.000 tỷ đồng và chỉ kém 7 doanh nghiệp trên HoSE gồm VIC, VCB, VHM, CTG, BID, TCB, VPB; ngang ngửa MBB và HPG.

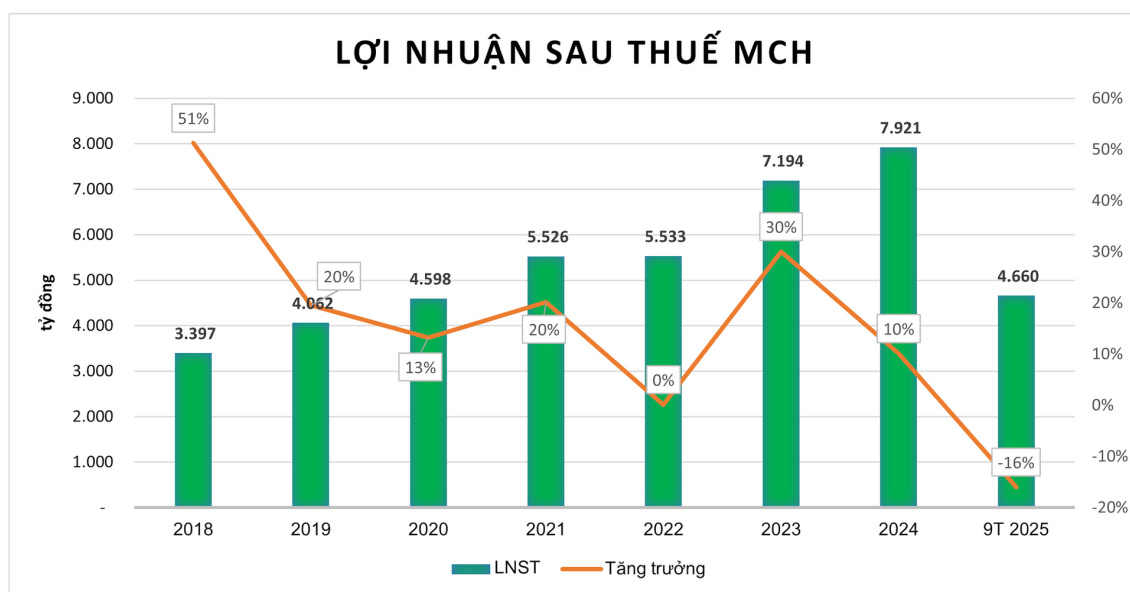
Về kết quả kinh doanh, 9 tháng năm 2025, MCH ghi nhận doanh thu hợp nhất 21.281 tỷ đồng và lãi sau thuế 4.660 tỷ đồng, lần lượt giảm 3% và 16% so với cùng kỳ. Trước đó, doanh nghiệp thường duy trì tốc độ tăng trưởng 2 chữ số.

Nguyên nhân sụt giảm đến từ thay đổi ngắn hạn mang tính cấu trúc trong ngành bán lẻ Việt Nam. Việc áp dụng các quy định thuế mới đối với hộ kinh doanh đã gây gián đoạn tạm thời ở kênh truyền thống (GT) - nơi MCH có tỷ trọng hiện diện lớn.

Tuy nhiên, thay đổi này lại tạo tiền đề giúp MCH tái cấu trúc mạnh mẽ mạng lưới phân phối, trở thành bàn đạp tăng trưởng hai chữ số từ năm 2026.

Cụ thể, trước đây, các nhà bán lẻ lớn chiếm tới 50 - 60% doanh thu của MCH. Sự kiện vừa qua đã phơi bày điểm yếu khi nhóm này gặp trục trặc, khiến dòng chảy hàng hóa bị tắc nghẽn. Do đó, MCH triển khai chiến lược “đi thẳng” đến nhà bán lẻ cuối cùng - các cửa hàng tạp hóa.

Dự án được triển khai 100% toàn quốc từ đầu tháng 9/2025 và đã ghi nhận tín hiệu tích cực từ tháng 10/2025.



Nguồn: Tổng hợp

MCH hiện bao phủ trực tiếp 345.000 nhà bán lẻ truyền thống, tăng hơn 40% so với trước khi triển khai. Tỷ trọng doanh thu từ kênh bán sỉ giảm từ 60% xuống còn 30%. Năng suất đội ngũ bán hàng trung bình đạt 102 điểm bán/nhân viên bán hàng/quý, tăng 50%. Số lượng sản phẩm trung bình trên mỗi đơn hàng đạt 3,4 sản phẩm, cũng tăng 50%.

Bên cạnh tăng trưởng ổn định, MCH còn được biết đến là doanh nghiệp duy trì chính sách cổ tức tiền mặt cao. Năm 2025, cổ đông Masan Consumer đã thông qua kế hoạch chia cổ tức với tỷ lệ tối đa 60%, tương ứng 1 cổ phiếu nhận 6.000 đồng tiền mặt.

Minh Minh (t/h)