

Nguyễn Kim về tay PICO: Dấu chấm hết cho tham vọng điện máy của Central Retail

07:28 16/01/2026

Cuối năm 2025, Central Retail (Thái Lan) đã chuyển nhượng toàn bộ cổ phần tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghệ và Giải pháp Mới NKT – pháp nhân sở hữu chuỗi Nguyễn Kim – cho PICO Holdings với giá trị khoảng 36 triệu USD, tương đương gần 1.000 tỷ đồng. Central Retail ghi nhận khoản lỗ gần 5.000 tỷ đồng trong quý IV/2025 từ thương vụ này.

Hơn một thập kỷ trước, tập đoàn Thái Lan từng đặt kỳ vọng lớn vào Nguyễn Kim. Năm 2015, Central Group mua 49% cổ phần NKT. Đến năm 2019, họ chi khoảng 2.600 tỷ đồng để sở hữu 51% còn lại, chính thức kiểm soát toàn bộ chuỗi từng dẫn đầu thị trường điện máy Việt Nam. Tuy nhiên, sau 10 năm, Central Retail quyết định rút lui hoàn toàn khỏi mảng này.



Nguyễn Kim về tay PICO: Dấu chấm hết cho tham vọng điện máy của Central Retail (Ảnh: minh họa)

Sự rút lui của nhà đầu tư ngoại lớn nhất ngành phản ánh rõ mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt tại thị trường bán lẻ điện máy Việt Nam, nơi Điện Máy Xanh đã thiết lập vị thế áp đảo.

Từ giai đoạn 2000-2015, thị trường chủ yếu thuộc về hai tên tuổi Nguyễn Kim và Điện Máy Chợ Lớn. Nguyễn Kim khai trương cửa hàng đầu tiên năm 1996 và giữ vị trí số một nhiều năm. Điện Máy Chợ Lớn mạnh ở miền Nam và nhanh chóng vươn lên.

Từ năm 2013, cục diện thay đổi khi Thế Giới Di Động đẩy mạnh chuỗi Điện Máy Xanh. Năm 2013, doanh thu mảng điện máy của MWG đạt 9.500 tỷ đồng, vượt Nguyễn Kim (8.400 tỷ đồng). Năm 2015, Nguyễn Kim còn giữ thị phần khoảng 12%, Điện Máy Xanh 8%. Chỉ hai năm sau, Điện Máy Xanh chiếm gần 30% thị phần và từ đó duy trì vị trí dẫn đầu.

Yếu tố quyết định là tốc độ mở rộng cửa hàng. Giai đoạn 2016-2019, MWG mở hàng trăm cửa hàng mỗi năm, trong đó riêng năm 2017 công bố kế hoạch 400 cửa hàng – con số các đối thủ khó theo kịp. Trần Anh, một thương hiệu lớn miền Bắc, thua lỗ liên tục và cuối cùng sáp nhập vào Điện Máy Xanh năm 2018.

Điện Máy Xanh chọn mô hình cửa hàng nhỏ gọn 600-1.000 m², phủ khắp tỉnh lẻ và vùng ven thay vì siêu thị lớn ở trung tâm. Đến cuối tháng 11/2025, chuỗi sở hữu hơn 2.000 cửa hàng. Trong 9 tháng đầu 2025, doanh thu Điện Máy Xanh vượt 50.000 tỷ đồng; cả năm 2024 đạt khoảng 60.000 tỷ đồng, chiếm gần 50% thị trường có quy mô khoảng 5 tỷ USD.

Các chuỗi còn lại đang ở vị thế thứ hai rõ rệt. MediaMart từng mở rộng nhanh, đạt gần 400 siêu thị năm 2024, nhưng năm 2025 thu hẹp về khoảng 350 siêu thị để tối ưu hiệu quả. Điện Máy Chợ Lớn hiện có 96 chi nhánh, tập trung miền Nam và miền Trung, giữ tệp khách hàng trung thành nhưng khó bứt phá mạnh. Điện máy HC sở hữu hơn 43 chi nhánh với mô hình siêu thị lớn 1.000-4.000 m² và hệ thống kho bãi riêng.

FPT Shop gia nhập cuộc đua điện máy từ giữa 2024, khai trương đồng loạt 10 trung tâm và chuyển đổi 54 cửa hàng sang mô hình FPT Shop Điện Máy (diện tích khoảng 200 m² mỗi cửa hàng) đến cuối năm 2024. Với sự hậu thuẫn tài chính từ FPT Retail, chuỗi này thể hiện tham vọng lớn. 9 tháng đầu 2025, FPT Retail đạt doanh thu khoảng 36.000 tỷ đồng, trong đó FPT Shop đóng góp khoảng 11.500 tỷ đồng.

Nguyễn Kim, trước khi về tay PICO, chỉ đạt doanh thu khoảng 3.320 tỷ đồng trong 9 tháng 2025, giảm hơn 18% so với cùng kỳ – xa thời hoàng kim từng đạt 9.000-10.000 tỷ đồng mỗi năm. PICO hiện có khoảng 8 siêu thị lớn tại Hà Nội và TP.HCM. Việc tiếp nhận Nguyễn Kim giúp mở rộng quy mô nhưng cũng đặt ra thách thức lớn về vận hành mặt bằng lớn và cạnh tranh giá cả.

Trong 3-5 năm tới, với lợi thế quy mô, tài chính và hệ thống logistics, Điện Máy Xanh nhiều khả năng tiếp tục thống lĩnh thị trường. Các chuỗi nội như MediaMart, Điện Máy Chợ Lớn có thể trụ vững nhờ khách hàng trung thành, còn FPT Shop được kỳ vọng trở thành đối thủ đáng chú ý. Thương vụ Nguyễn Kim – PICO một lần nữa khẳng định ngành điện máy Việt Nam không còn dễ thu hút nhà đầu tư ngoại như trước.

L.T (t/h)