

# UNG SNAPSHOT

FY  
2025



## Thông điệp Tổng giám đốc

---

“

Sau khi tái định hướng chiến lược kinh doanh và đặt AI làm trọng tâm, chúng tôi đã xây dựng được nền tảng cho từng mảng kinh doanh vận hành và tăng trưởng hiệu quả hơn. Vị thế đó cho phép VNG tiếp tục mở rộng quy mô trên cả thị trường trong nước và quốc tế.

”

**Kelly Wong**

CEO VNG



FY2025 đánh dấu bước chuyển dịch chiến lược từ mở rộng theo quy mô sang tăng trưởng theo chất lượng: khả năng khai thác doanh thu hiệu quả trên toàn danh mục, chi phí được kiểm soát chặt chẽ và hiệu quả vận hành được nâng cao.

## VNG Group

ĐVT: VND

 Doanh thu thuần

**10.894 tỷ**  
+17% YoY

 Lợi nhuận thuần từ HĐKD sau điều chỉnh\*

**856 tỷ**  
+183% YoY

 Doanh thu từ thị trường nước ngoài

**22%**

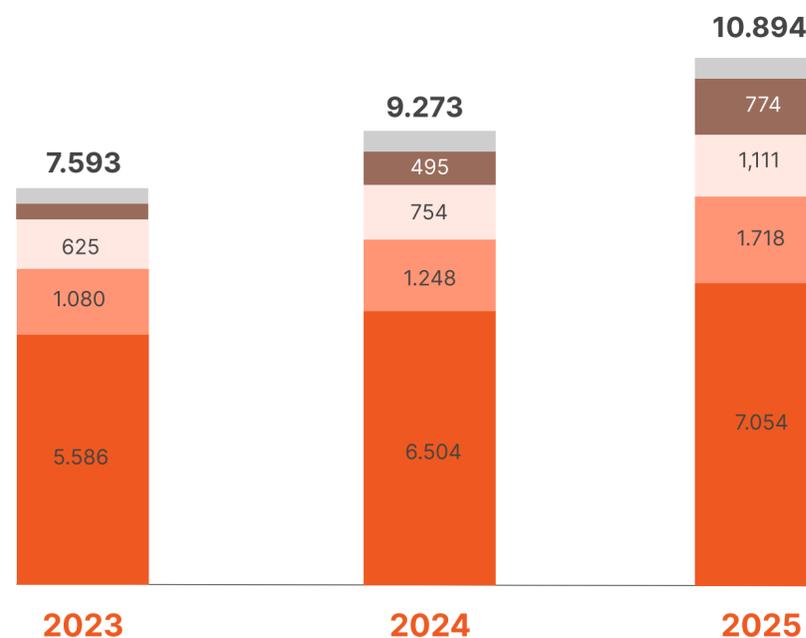
 Đóng góp ngân sách nhà nước

**1.392 tỷ**  
+25% YoY

\*Lợi nhuận thuần từ HĐKD sau điều chỉnh là một chỉ số tài chính không theo các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung (GAAP) được VNG sử dụng để phản ánh hiệu quả của hoạt động kinh doanh thường xuyên. Chỉ số này được tính bằng cách loại trừ ảnh hưởng của doanh thu trò chơi chưa thực hiện và các chi phí liên quan, cùng các khoản mục không thuộc hoạt động kinh doanh chính.

## Doanh thu theo mảng kinh doanh

(tỷ đồng)

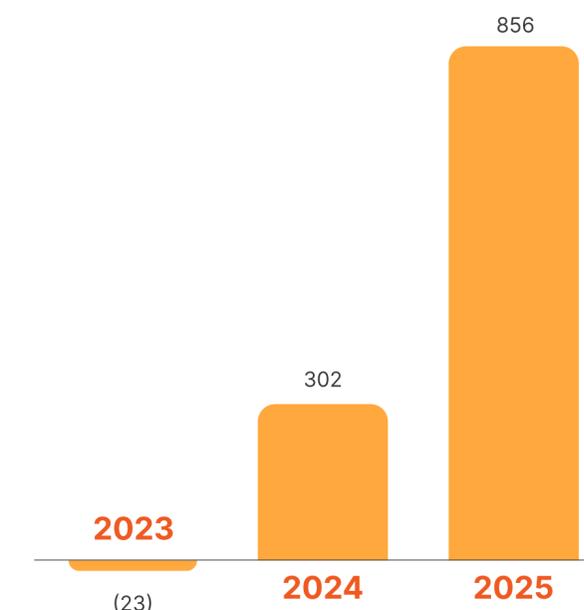


■ Games   
 ■ Zalo & AI   
 ■ Fintech   
 ■ Cơ hội dài hạn   
 ■ GreenNode

Doanh thu thuần tăng **17%** so với 2024, phản ánh đà tăng trưởng đồng đều trên toàn danh mục, từ Games, Zalo & AI, Fintech đến GreenNode.

## Lợi nhuận thuần từ HĐKD sau điều chỉnh

(tỷ đồng)



Biên lợi nhuận thuần từ HĐKD sau điều chỉnh tăng **từ 3% lên 8%**, cho thấy khả năng sinh lời hiệu quả trên diện rộng, duy trì kiểm soát chi phí và tận dụng tốt quy mô hoạt động.

# Kết quả kinh doanh



Từ mở rộng quy mô đến tăng trưởng chất lượng theo chiều sâu

Tổng bookings (VND)

**8.162 tỷ** +13% YoY

Người dùng hàng quý

**57,3 triệu**

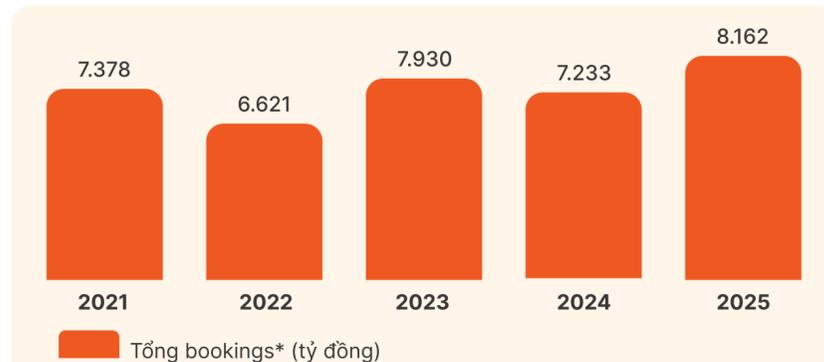
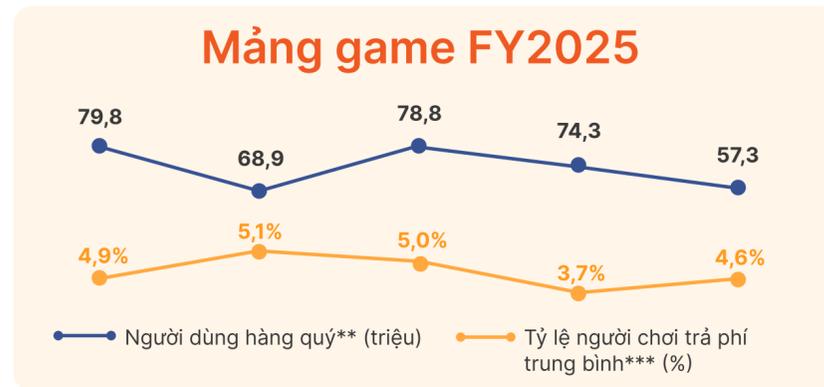
Tỷ lệ người chơi trả phí trung bình

**4,6%**

Tổng bookings tăng **13%** so với 2024, trong đó các tựa game có vòng đời dài (evergreen) đóng góp **46%**.

Tỷ lệ người dùng trả phí cải thiện lên **4,6%** (2024: 3,7%) phản ánh chất lượng tệp người dùng ngày càng được nâng cao nhờ sức hút bền vững của các tựa game evergreen tại Việt Nam.

Bookings quốc tế tăng **70%** so với 2024, đánh dấu bước chuyển mình của ZPS từ một studio nội địa sang một studio mang tầm vóc toàn cầu.



\*Bookings là một chỉ số hoạt động không theo các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung (GAAP) được VNG sử dụng để đánh giá hiệu quả hoạt động của mảng Trò chơi trực tuyến. Chỉ số này phản ánh tổng số tiền người dùng đã chi trong kỳ được áp dụng để tính toán.  
 \*\* Người dùng hoạt động hàng quý là số người dùng bình quân hàng quý trong kỳ báo cáo.  
 \*\*\* Tỷ lệ người dùng trả phí bình quân được tính bằng cách chia QPU cho QAU, lấy trung bình theo quý.

## Zalo

Nền tảng nhắn tin #1 tại Việt Nam với mô hình kinh doanh bền vững

Doanh thu (VND)

**1.718 tỷ** +38% YoY

Người dùng hàng tháng

**79,6 triệu**

Tính năng chuyển khoản trong app phủ

**98%** các ngân hàng trong nước



Zalo vận hành **~150.000** Official Account và **+6.000** Mini App, đóng vai trò then chốt trong tiến trình số hóa dịch vụ công toàn quốc.

zVAS (zBusiness, zCloud, zStyle) đã trở thành một trụ cột đóng góp doanh thu quan trọng của Zalo.



\*Số người dùng hoạt động trung bình trong 30 ngày gần nhất của kỳ tính toán.  
 \*\*Số tin nhắn trung bình trong 30 ngày gần nhất của kỳ tính toán.

# Kết quả kinh doanh

## Zalopay

Mở rộng quy mô trên nền tảng gắn kết người dùng và tăng trưởng doanh thu đa dạng trên nhiều sản phẩm

Doanh thu thuần (VND)

**1.111 tỷ**

+47% YoY

Dẫn đầu thị trường thanh toán QR quốc tế:



Số người dùng hoạt động

**+40% YoY**

Doanh thu từ dịch vụ tài chính

**+413% YoY**

Tổng giá trị thanh toán (TPV)

**+76% YoY**



Zalopay được tích hợp tại nhiều điểm dịch vụ công như metro TP.HCM, bệnh viện và trường học, cho phép người dùng thanh toán bằng VietQR thuận tiện, nhất quán và dễ sử dụng

## GREENNODE

Tăng trưởng nhờ tối ưu cơ cấu doanh thu và tập trung vào phân khúc khách hàng doanh nghiệp cao cấp

Doanh thu thuần (VND)

**774 tỷ**

+57% YoY

Số lượng khách hàng đem lại doanh thu >1 tỷ

**+62% YoY**

Net Revenue Retention

**123%**

Doanh thu AI Cloud

**+137% YoY**

(không bao gồm baremetal)



GreenNode đẩy mạnh mô hình đồng kiến tạo thông qua Hội đồng Cố vấn Sản phẩm, mời khách hàng tham gia định hướng phát triển giải pháp.

# AI - động lực thúc đẩy tăng trưởng thực chất

**UNG GAMES**



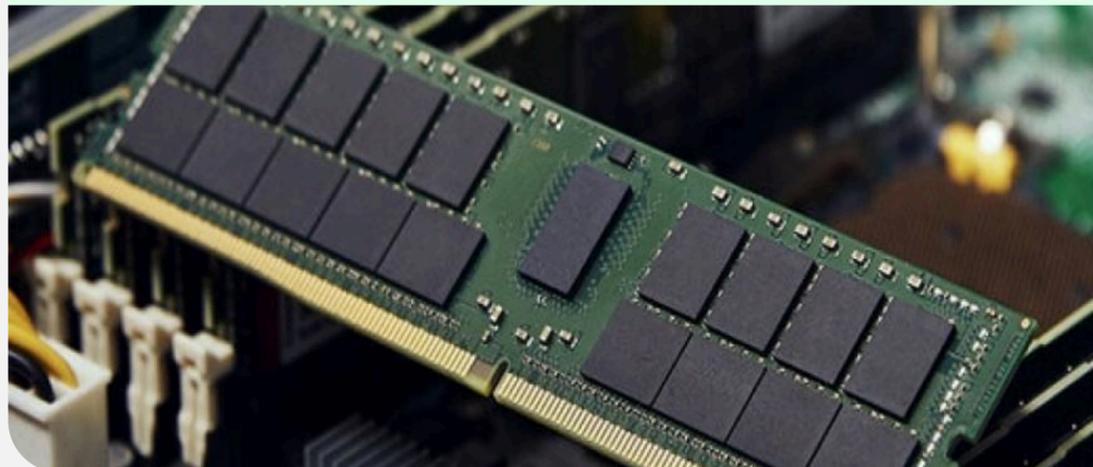
Tích hợp AI vào toàn bộ vòng đời sản phẩm



- Triển khai AI trên toàn bộ hoạt động: dịch thuật, chăm sóc khách hàng, phân tích sản phẩm và LiveOps
- Thành lập đội ngũ phát triển game AI chuyên biệt, xây dựng năng lực AI mang tính nền tảng
- ZPS tích hợp AI xuyên suốt vòng đời sản phẩm, với tiếp thị tự động phủ **80%** danh mục game

**GREENNODE**

Hoàn thiện hệ sinh thái AI Cloud tích hợp



**5** Availability Zones (TP.HCM, Hà Nội, Bangkok): triển khai trung tâm dự phòng và khôi phục thảm họa, nâng cấp nền tảng Kubernetes và tăng cường bảo mật với vWAF.

AI Stack (Hạ tầng – Nền tảng – Cổng kết nối) với bảo mật Zero Trust giúp tăng năng suất xử lý dữ liệu từ **+50-70%**

GreenNode IDP tận dụng OCR, GenAI và LLMs để tự động hóa xử lý tài liệu; đạt tỉ lệ tự động hóa **>70%**, tiết kiệm hơn **+2.000** ngày công tại một ngân hàng lớn.

**Zalo**

Tiên phong phổ cập AI cho người dùng đại chúng



**30%** người dùng trải nghiệm tính năng AI trên Zalo mỗi tháng

Adtima (digital marketing) tiếp tục thúc đẩy chiến lược "AI-first" để tối ưu hóa hiệu suất và phân tích đối tượng khách hàng

ZingMP3 ghi nhận **40%** lượt phát được đề xuất bởi công nghệ trí tuệ nhân tạo AI

UNG

Thank you

