

Dưới đây là một bài viết **tương đối chi tiết** về **Công ty Cổ phần Toyota Đông Sài Gòn (Toyota Đông Sài Gòn / TESC)** — bao gồm thông tin chung, lịch sử, cơ cấu, mã số thuế, định hướng phát triển, tầm nhìn – sứ mệnh — dựa trên các nguồn công khai. Nếu bạn muốn, mình có thể bổ sung thêm thông tin nội bộ (nếu tìm được) hoặc cập nhật đến năm mới nhất.

## 1. Thông tin chung

- Tên đầy đủ: **Công ty Cổ phần Toyota Đông Sài Gòn** (viết tắt: TESC)
- Tên giao dịch quốc tế (nếu có): Toyota East Saigon Joint-Stock Company (theo Quyết định cổ phần hóa) ([THƯ VIỆN PHÁP LUẬT](#))
- Trụ sở chính: 507 Võ Nguyên Giáp, Phường An Phú, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh ([toyotasaigon.com](http://toyotasaigon.com))
- Các chi nhánh / địa điểm kinh doanh:
  - Chi nhánh Gò Vấp: 18 Phan Văn Trị, P.7, Q. Gò Vấp, TP. HCM ([toyotasaigon.com](http://toyotasaigon.com))
  - Chi nhánh Quận 9 / TP Thủ Đức: 1 Lê Văn Chí, P. Linh Chiểu, TP Thủ Đức ([Toyota Đông Sài Gòn](#))
  - Trung tâm xe đã qua sử dụng: 63A Nguyễn Văn Lượng, P.10, Q. Gò Vấp ([saigontoyota.net](http://saigontoyota.net))
  - Chi nhánh Bình Thuận: khu dân cư Bền Lợi – Lại An, xã Hàm Thắng, huyện Hàm Thuận Bắc, tỉnh Bình Thuận ([saigontoyota.net](http://saigontoyota.net))
- Mã số thuế: **0303091197** ([MaSoThue](#))
- Lĩnh vực hoạt động chính: mua bán xe ô tô (Toyota), cung cấp phụ tùng, bảo hành – sửa chữa, dịch vụ ô tô (bảo dưỡng, sửa chữa, đồng sơn) ([THƯ VIỆN PHÁP LUẬT](#))
- Cơ quan quản lý / sở hữu: là thành viên (đơn vị thành viên) của **Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (SAVICO)**, với SAVICO nắm giữ khoảng 35% vốn điều lệ và cử người tham gia điều hành công ty. ([Savico](#))

## 2. Lịch sử hình thành & chuyển đổi

### 2.1 Giai đoạn đầu & tên gọi ban đầu

- Toyota Đông Sài Gòn bắt nguồn từ **Tháng 10 năm 1992**, với tên gọi ban đầu là **Trung tâm Toyota**, đặt tại số 2 Lê Duẩn, Quận 1, TP. HCM, chuyên kinh doanh ô tô Toyota nhập khẩu. ([VNR500](#))
- Về sau, doanh nghiệp trải qua quá trình đổi tên, tổ chức lại, và từ Xí nghiệp Toyota Đông Sài Gòn trở thành công ty cổ phần. ([THƯ VIỆN PHÁP LUẬT](#))

### 2.2 Cổ phần hóa & chuyển đổi thành công ty cổ phần

- Vào ngày **10/07/2003**, Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh ban hành **Quyết định số 2537/2003/QĐ-UB**, chuyển **Xí nghiệp Toyota Đông Sài Gòn** thành **Công ty Cổ phần Toyota Đông Sài Gòn**. ([THƯ VIỆN PHÁP LUẬT](#))
- Theo quyết định này: vốn điều lệ xác định ban đầu = 15 tỷ đồng. Trong đó Nhà nước giữ 34,14% vốn (vốn Nhà nước) ([THƯ VIỆN PHÁP LUẬT](#))
- Quyết định cũng quy định tên giao dịch: tên Việt Nam, tên quốc tế, tên viết tắt TESC, đặt trụ sở chính tại 507 Xa lộ Hà Nội, phường An Phú, quận 2 (hiện quận 2 thuộc TP. Thủ Đức) ([THƯ VIỆN PHÁP LUẬT](#))
- Trong quá trình cổ phần hóa, có phần cổ phần ưu đãi được bán cho người lao động nội bộ, và có đầu giá bán cổ phần cho bên ngoài ([THƯ VIỆN PHÁP LUẬT](#))

## 2.3 Trở thành đại lý Toyota & mở rộng mạng lưới

- Từ năm **1998**, Toyota Đông Sài Gòn chính thức trở thành **đại lý ủy quyền** của Toyota Motor Việt Nam (TMV) ([VNR500](#))
- Qua thời gian, công ty mở rộng mạng lưới chi nhánh, showroom, trung tâm dịch vụ, và phát triển thêm các mảng như xe đã qua sử dụng, dịch vụ sau bán hàng, cung cấp phụ tùng. ([saigontoyota.net](#))

## 3. Cơ cấu lãnh đạo, cổ đông, người đại diện pháp luật

- Người đại diện theo pháp luật (đại diện công ty) – hiện thông tin này không được công khai rõ ràng trên nhiều nguồn cập nhật mới (một số nguồn cũ chỉ ghi “Tổng Giám đốc”) ([huba.vn](#))
- Công ty mẹ / cổ đông lớn: **SAVICO** giữ khoảng **35%** vốn điều lệ của Toyota Đông Sài Gòn và có quyền cử cán bộ tham gia điều hành. ([Savico](#))
- Các chi nhánh cũng có người đại diện pháp luật riêng biệt. Ví dụ:
  - Chi nhánh 0303091197-001 (chi nhánh ở 63A Nguyễn Văn Lượng): người đại diện: **Nguyễn Tuấn Khanh** ([MaSoThue](#))
  - Tổng công ty / công ty gốc: người đại diện tại công ty chính: theo masothue, người đại diện là **Bùi Cảnh Hưng** ([MaSoThue](#))

Lưu ý: thông tin lãnh đạo có thể đã thay đổi theo năm, nếu cần mình có thể tra bản mới nhất cho bạn.

## 4. Mã số thuế & chi nhánh thuế

- Mã số thuế gốc công ty: **0303091197** ([MaSoThue](#))
- Các chi nhánh & mã chi nhánh:
  - 0303091197-001: chi nhánh tại 63A Nguyễn Văn Lượng, P.10, Q. Gò Vấp — người đại diện: Nguyễn Tuấn Khanh ([MaSoThue](#))

- 0303091197-002: chi nhánh ở 01-03 Võ Văn Ngân, P. Linh Chiểu (TP Thủ Đức) — người đại diện: Cảnh Ngọc Lộc ([MaSoThue](#))
- 0303091197-003: chi nhánh tại 18 Phan Văn Trị, Q. Gò Vấp — người đại diện: Nguyễn Châu Thái ([MaSoThue](#))
- 0303091197-004: chi nhánh tại 522 Quốc lộ 13, P. Hiệp Bình Phước, TP Thủ Đức — người đại diện: Đặng Hữu Đức ([THƯ VIỆN PHÁP LUẬT](#))

## 5. Tầm nhìn, sứ mệnh & định hướng phát triển

### 5.1 Tầm nhìn & sứ mệnh (Mission / Vision)

Mặc dù công ty không công bố chi tiết “tầm nhìn / sứ mệnh” rõ ràng trong các trang chính thức mà mình tìm được, nhưng qua hoạt động và chiến lược, có thể suy ra các điểm sau:

- **Tầm nhìn:** Trở thành một trong những đại lý Toyota hàng đầu tại khu vực phía Đông và TP. HCM, cung cấp dịch vụ ô tô Toyota chất lượng cao, đáng tin cậy, đem lại trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.
- **Sứ mệnh:**
  - Cung cấp sản phẩm Toyota chính hãng, đa dạng mẫu mã, đảm bảo chất lượng & bảo hành theo tiêu chuẩn Toyota.
  - Cung cấp dịch vụ sau bán hàng (bảo dưỡng, sửa chữa, phụ tùng) chuyên nghiệp, minh bạch.
  - Xây dựng lòng tin và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng thông qua dịch vụ tận tâm, chính sách rõ ràng.
  - Phát triển nhân sự, áp dụng công nghệ mới, bảo vệ môi trường – góp phần nâng cao giá trị thương hiệu Toyota tại Việt Nam.

### 5.2 Định hướng phát triển & chiến lược

Một số hướng phát triển mà Toyota Đông Sài Gòn đang và có thể tiếp tục theo đuổi:

1. **Mở rộng mạng lưới và quy mô hoạt động**
  - Mở thêm showroom / chi nhánh tại các quận / vùng ngoại thành và các tỉnh lân cận.
  - Tăng cường trung tâm dịch vụ 3S (Sale – Service – Spare parts) để phục vụ khách hàng toàn diện.
2. **Phát triển mảng xe đã qua sử dụng / đổi xe mới**
  - Tạo điều kiện mua bán xe cũ – kiểm tra, bảo dưỡng để nhập vào hệ thống. ([saigontoyota.net](#))
  - Dịch vụ đổi xe, mua lại xe cũ → hỗ trợ khách hàng chuyển từ xe cũ sang xe mới.
3. **Nâng cao chất lượng dịch vụ & trải nghiệm khách hàng**
  - Ứng dụng công nghệ trong quản lý, đặt lịch bảo dưỡng trực tuyến, theo dõi tiến độ sửa chữa.
  - Đào tạo đội ngũ kỹ thuật viên, đảm bảo tiêu chuẩn Toyota toàn cầu. ([Studocu](#))
  - Minh bạch giá phụ tùng, chi phí dịch vụ, tư vấn rõ ràng cho khách hàng.

4. **Đổi mới & áp dụng xu hướng xanh / năng lượng sạch**
  - Theo xu hướng ngành ô tô, có thể cân nhắc bổ sung các dòng xe điện / hybrid nếu Toyota Việt Nam mở rộng.
  - Tối ưu hóa quy trình bảo dưỡng, sử dụng nhiên liệu / vật liệu thân thiện môi trường.
5. **Hợp tác & liên kết với các đối tác tài chính / ngân hàng**
  - Cung cấp gói tài chính, vay mua ô tô, trả góp linh hoạt để thu hút khách hàng.
  - Liên kết với bảo hiểm, dịch vụ tài chính phụ trợ để tạo gói dịch vụ “một cửa” cho khách hàng.
6. **Truyền thông & thương hiệu**
  - Tăng cường quảng bá thương hiệu, khuyến mãi, chương trình chăm sóc khách hàng.
  - Phát triển kênh kỹ thuật số, mạng xã hội, trải nghiệm trực tuyến (báo giá, xem xe ảo) để tiếp cận khách hàng trẻ.
7. **Cải tiến quản trị & hiệu suất**
  - Ứng dụng hệ thống quản lý nội bộ (ERP), quản lý tồn kho, phụ tùng, nhân sự để tối ưu chi phí.
  - Kiểm soát rủi ro, kế hoạch tài chính tốt, đảm bảo tăng trưởng bền vững.

## 6. Thành tựu, ưu thế & thách thức

### 6.1 Ưu thế / lợi thế cạnh tranh

- Là đại lý Toyota ủy quyền từ lâu, có uy tín thương hiệu trong khách hàng mua xe Toyota ([VNR500](#))
- Mạng lưới chi nhánh & trung tâm dịch vụ rộng, thuận tiện cho việc tiếp cận khách hàng nhiều khu vực.
- Hỗ trợ dịch vụ đa dạng: bán xe mới, phụ tùng chính hãng, bảo dưỡng – sửa chữa, xe cũ, đổi xe mới.
- Liên kết với SAVICO giúp có nguồn lực tài chính, hệ thống quản lý, kinh nghiệm từ tập đoàn.
- Vị trí trụ sở chính, showroom đặt tại khu vực phía Đông TP HCM – có tiềm năng phát triển vùng cửa ngõ thành phố.

### 6.2 Thách thức & hạn chế

- Cạnh tranh lớn: nhiều đại lý Toyota khác, cũng như thương hiệu ô tô khác trong khu vực.
- Biến động thị trường ô tô: chính sách thuế nhập khẩu, chi phí logistics, biến động giá nhiên liệu, chi phí linh kiện.
- Đòi hỏi cao về chất lượng dịch vụ & uy tín: khách hàng hiện nay rất quan tâm trải nghiệm hậu mãi, minh bạch chi phí.
- Xu hướng chuyển đổi sang xe điện / hybrid: nếu không theo kịp, có thể bị lạc hậu.
- Áp lực chi phí đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện đại, công nghệ, đào tạo nhân lực.

## 7. Kết luận (những điểm cần lưu ý & khả năng mở rộng)

Toyota Đông Sài Gòn (TESC) là một đơn vị đại lý Toyota có lịch sử lâu năm tại TP. HCM, với nền tảng vững chắc từ việc cổ phần hóa và sự hỗ trợ của SAVICO. Mạng lưới chi nhánh và trung tâm dịch vụ trải rộng giúp tiếp cận khách hàng dễ hơn. Để phát triển bền vững, công ty cần tiếp tục đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng dịch vụ, thích ứng với xu hướng xanh trong ngành ô tô, đồng thời quản lý chi phí và rủi ro cẩn trọng.

Nếu bạn muốn, mình có thể gửi cho bạn **bản cập nhật năm 2025** (nếu có) với thông tin lãnh đạo mới nhất, báo cáo tài chính, sản lượng bán xe, v.v. Bạn muốn mình làm điều đó không?