CTCP Đầu Tư Điện Máy Xanh

Nhà bán lẻ ICT và Điện máy số 1 Việt Nam

HOSE: DMX · Niêm yết ngày 6/8/2026

Câu Chuyện Đầu Tư

Nhà bán lẻ dẫn đầu thị trường đã chuyển hóa quy mô thành lợi nhuận, với năm động lực đang vận hành để tiếp tục tăng trưởng kép.

01

Quy mô khó sao chép

Hơn 3.000 cửa hàng tại Việt Nam, nhiều hơn mạng lưới các chuỗi điện thoại và điện máy theo sau cộng lại, cùng hơn 300 cửa hàng tại Indonesia. Hai mươi năm chọn lọc mặt bằng và xây dựng quan hệ bền vững với đối tác.

Số 1 ICT và điện máy tại Việt Nam, số 1 điện máy tại Indonesia

02

Lợi nhuận tăng trưởng bền vững, không do chu kỳ

Đóng hơn 400 cửa hàng kém hiệu quả đã loại bỏ phần kinh doanh thua lỗ. LNST 12 tháng đến T6/2026 gấp 5,8 lần năm 2023 trong khi doanh thu tăng 42%; biên lợi nhuận cải thiện nhờ cơ cấu, không nhờ tăng giá.

Biên LNST từ 1,5% năm 2023 lên 7,5% trong 6T2026

03

Tăng trưởng mảng cốt lõi không cần nhiều vốn

Với mảng bán lẻ cốt lõi, cửa hàng đi thuê và phần lớn đã khấu hao, nên tăng trưởng đến từ diện tích hiện hữu; chi đầu tư chỉ khoảng 0,1% doanh thu. Công ty vẫn tăng cường đầu tư cho các trụ cột tăng trưởng mới.

SSSG 6T2026 +30%, không mở mới ròng

04

Năm trụ cột đã tạo giá trị

Bên cạnh bán lẻ cốt lõi, tài chính tiêu dùng, hậu mãi, online và Indonesia đều đã có doanh thu và lợi nhuận, được tài trợ bằng dòng tiền hoạt động thay vì vốn mới.

CAGR 2026-30f: doanh thu +11%, LNST +16%

05

Cổ tức tiền mặt dồi dào

HĐQT có chính sách chi trả tối thiểu 50% LNST bằng tiền mặt. Trong 12 tháng sau IPO, cổ đông dự kiến nhận cổ tức tiền mặt bằng 10% giá IPO và cổ tức cổ phiếu tỷ lệ 1:1.

Tỷ lệ chi trả tiền mặt tối thiểu 50% LNST

65.280 tỷ đồng
Doanh thu 6T2026, tăng 27%

4.876 tỷ đồng
LNST 6T2026, tăng 73%

7,5%
Biên LNST 6T2026, tăng 2,0 đ%

~0,1%
Chi đầu tư trên doanh thu

Nội Dung

01 **Về chúng tôi** — Tầm nhìn và giá trị, cơ cấu tập đoàn, tổng quan, hành trình phát triển

02 **Thị trường** — Bối cảnh vĩ mô, quy mô thị trường, động lực dài hạn, cạnh tranh

03 **Mô hình kinh doanh** — Chuỗi giá trị, triết lý bán lẻ, ba chuỗi, Apple Tier 1

04 **Trụ cột tăng trưởng** — Năm trụ cột đến 2030, từ tăng trưởng bằng chất đến Erablue

05 **Tài chính và lợi ích cổ đông** — Kết quả kinh doanh, lợi nhuận, HĐQT, cổ tức, thông tin cổ phiếu

Tầm Nhìn và Giá Trị Cốt Lõi

TẦM NHÌN

“Trở thành điểm đến được yêu thích nhất về công nghệ và điện máy, tạo giá trị bền vững cho khách hàng, đối tác và cổ đông.

CAM KẾT

Đồng hành cùng các gia đình Việt và mang giá trị đó ra khu vực, bằng sự phục vụ tận tâm và giá trị bền vững cho khách hàng và cổ đông.

NĂM GIÁ TRỊ CỐT LÕI

01 Tận tâm với khách hàng

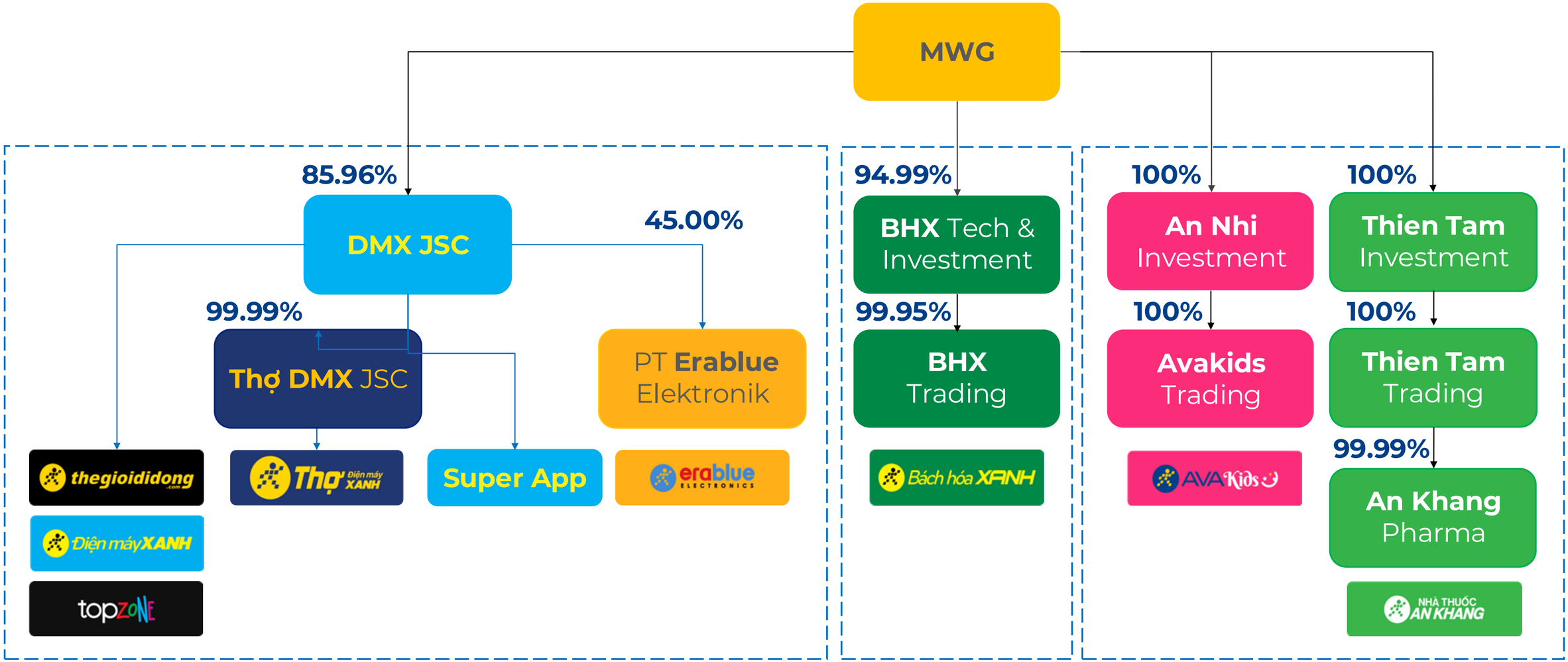
02 Chính trực

03 Quan tâm và hỗ trợ đồng đội

04 Trung thực trong tiền bạc và mọi mối quan hệ

05 Đam mê trong công việc

Cấu Trúc Tập Đoàn



Tổng Quan DMX

Từ 2004

Hơn 20 năm hoạt động

#1

Thị phần bán lẻ ICT và điện máy

3.340

Cửa hàng tại Việt Nam (phủ toàn quốc) và Indonesia

~40 triệu

Khách hàng trong dữ liệu tập đoàn

30.000+

Nhân sự

123.520 tỷ đồng

Doanh thu 12T đến T6/26

7.860 tỷ đồng

LNST 12T đến T6/26

97.615 tỷ đồng

Vốn hóa (HOSE: DMX), ngày 5/10/2026

Số liệu hoạt động tại ngày 30/9/2026. Các số liệu USD quy đổi theo tỷ giá 26.190 đồng/USD.

Thông Tin Cổ Phiếu

Thương vụ IPO 13.315 tỷ đồng thu hút quỹ quốc tế tham gia, chia tiền mặt ngay từ năm đầu.

HOSE: DMX

GIÁ CỔ PHIẾU, 5/10/2026

77.000

Giá IPO 80.000 đồng/cp

Ngày niêm yết	**6/8/2026**
Cổ phiếu lưu hành	**1.267,7 triệu**
Vốn hóa	**97.615 tỷ đồng**
Tỷ lệ tự do chuyển nhượng	**~14%**
Room khối ngoại tối đa	**49%**
Room khối ngoại còn lại	**40%**
GTGD bình quân/phiên	**29,5 tỷ đồng**
KLGD bình quân/phiên	**351 nghìn cp**

KẾT QUẢ IPO

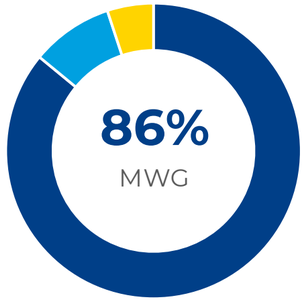
13.315 tỷ đồng
Giá trị huy động từ IPO

93%
Khối lượng chào bán đã phân phối

~60 quỹ
73% nhu cầu từ nước ngoài

~2.600
Nhà đầu tư cá nhân

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG



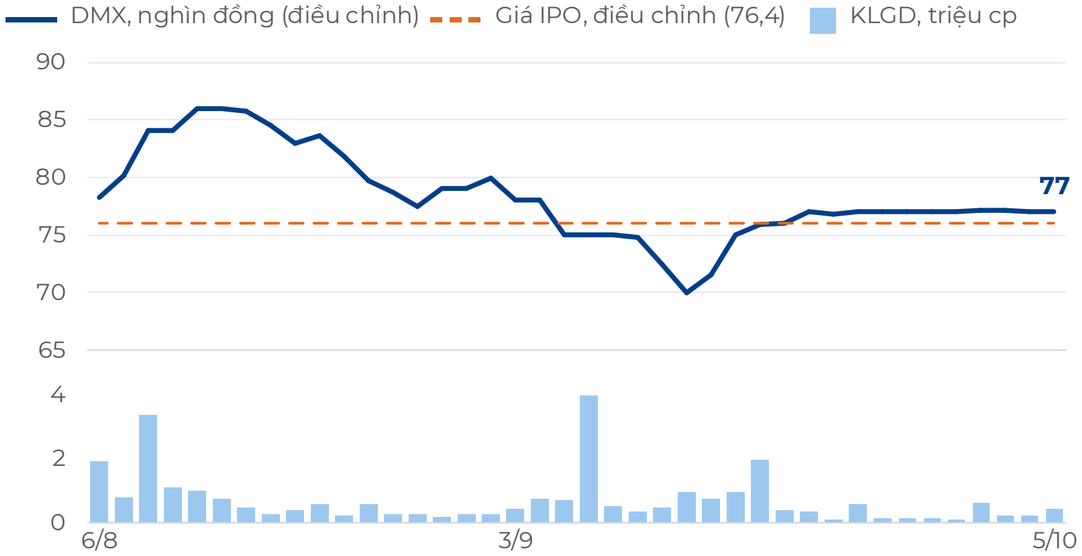
86,0%
MWG

9,0%
Nhà đầu tư nước ngoài

5,1%
Nhà đầu tư trong nước

~65% tỷ lệ tự do chuyển nhượng do NĐTNN nắm giữ

GIÁ VÀ KHỐI LƯỢNG GIAO DỊCH TỪ KHI NIÊM YẾT



ĐỊNH GIÁ

12,4x
P/E, 12T đến T6/26

4,3x
P/B

10,4%
Tỷ suất cổ tức, 12 tháng sau IPO

Dữ liệu thị trường ngày 5/10/2026 (HOSE, CafeF). Thanh khoản là bình quân khớp lệnh từ ngày niêm yết 6/8/2026. P/E tính trên LNST 12T đến T6/26. Tỷ suất cổ tức tính trên cổ tức tiền mặt 8.000 đồng/cp dự kiến trong 12 tháng sau IPO. Giá đã điều chỉnh cho cổ tức tiền mặt 4.000 đồng/cp.

Hành Trình Phát Triển

Xây dựng mạng lưới trước, tối ưu sau, biên lợi nhuận mở rộng tăng theo

2015 đến 2022
Tăng Trưởng Bằng Lượng

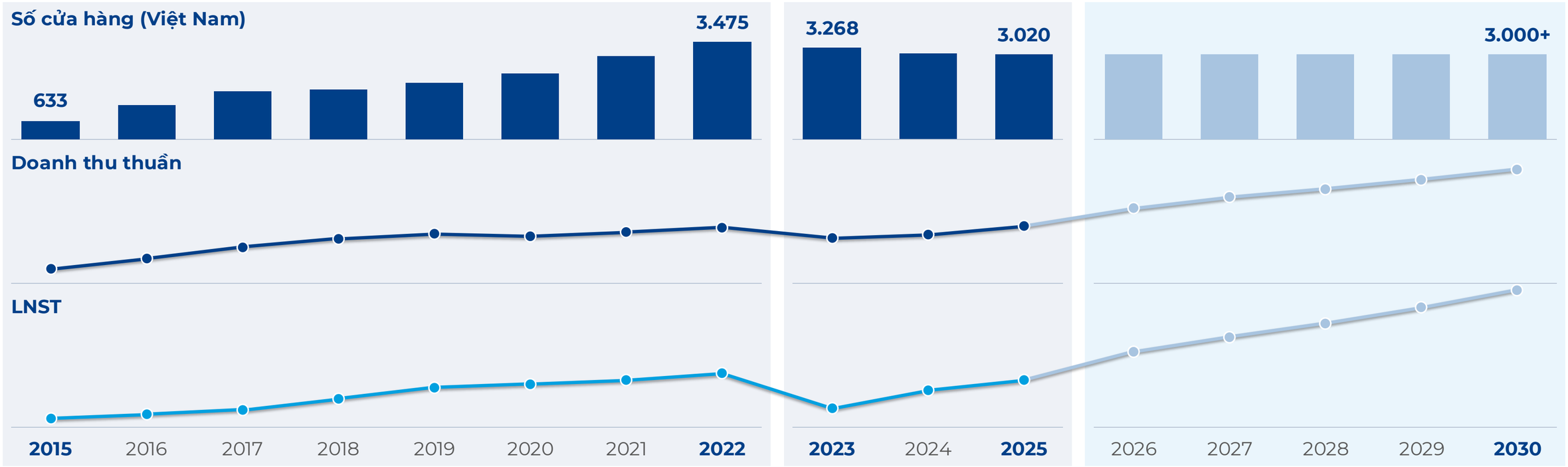
Cửa hàng	5,5x
Doanh thu	4,1x
LNST	6,6x

2023 đến 2025
Tái Cấu Trúc

Cửa hàng đóng	412
Doanh thu	1,3x
LNST	3,4x

2026 đến 2030F
Tăng Trưởng Bằng Chất

Cửa hàng mở mới ròng (VN)	0
Doanh thu	x1,7
LNST	x2,1



Xây mạng lưới, bình quân mở 400 cửa hàng/năm

Đóng hơn 400 cửa hàng

Không mở mới thuần, tăng trưởng từ năng suất

Số cửa hàng cuối kỳ, các chuỗi tại Việt Nam. Doanh thu và LNST trên cơ sở so sánh tương đương, không gồm An Khang và AvaKids và bao gồm Thợ DMX. 2026-2030 theo kế hoạch công ty.

Việt Nam: Nền Kinh Tế Tăng Trưởng Cao Bước Vào Kỷ Nguyên Mới

+9,01%
GDP 9T2026; Q3 +9,95%, cao nhất trong năm

+8,02%
Tăng trưởng GDP cả năm 2025

+4,52%
CPI bình quân 9T2026; lạm phát cơ bản +4,26%

+13,4%
Tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ, 9T2026

Tăng trưởng vượt khu vực

- Mục tiêu quốc gia tăng trưởng GDP **10%**/năm giai đoạn 2026-2030
- Tăng trưởng nhanh gấp **1,6 đến 2 lần** các nước lớn trong khu vực
- Thu nhập lao động **347 USD**/tháng trong 9T2026, tăng 9,1% YoY
- FDI đăng ký **50,4 tỷ USD** trong 9T2026, tăng 76% YoY; FDI giải ngân 21,1 tỷ USD, tăng 12%
- Sản xuất công nghiệp tăng **12,3%** và ngành chế biến chế tạo tăng 12,9% trong 9T2026

Hạ tầng ở quy mô kỷ lục

40 tỷ USD

Kế hoạch đầu tư công năm 2026

- **5.000km** cao tốc và **~290km** metro mục tiêu đến 2030 (hiện có 3.345km và ~40km)
- **Sân bay Long Thành** khai thác quý 4/2026, công suất giai đoạn 1 là 25 triệu khách, lên 100 triệu khi hoàn thiện
- **Cảng biển:** Cái Mép Hạ (2 tỷ USD, khởi công 7/2026, 10,8 triệu TEU vào 2034) và cảng trung chuyển Cần Giờ (5 tỷ USD, cùng MSC)
- **Đường sắt:** cao tốc Bắc Nam (1.541km, khởi công trước cuối 2026) và Lào Cai, Hà Nội, Hải Phòng (11 tỷ USD, xong 2030)

Cải cách và chính quy hóa

63 → 34

Tỉnh thành, hiệu lực từ 1/7/2025

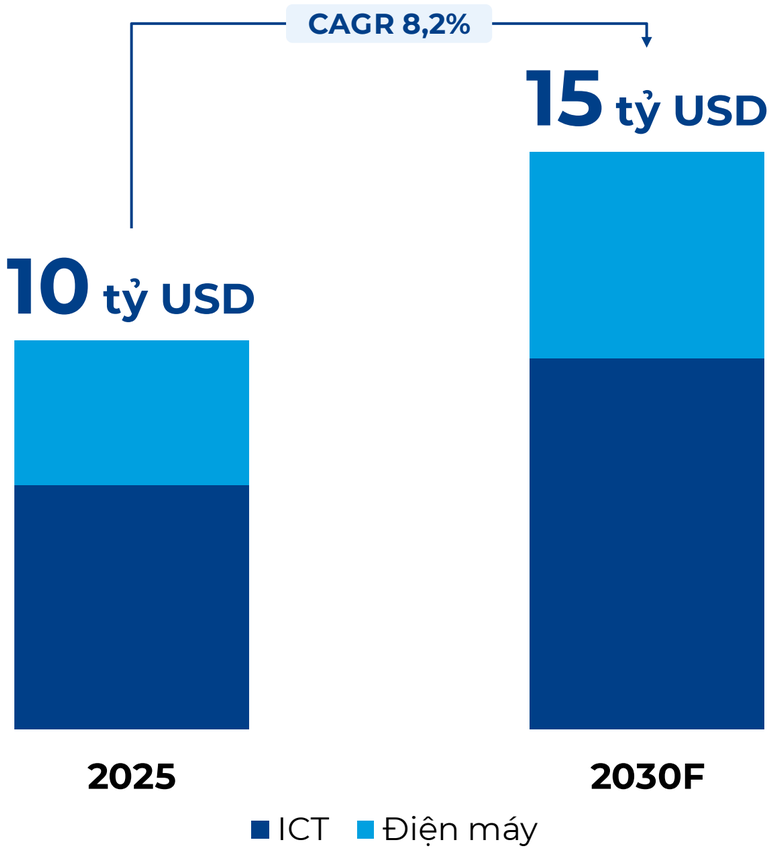
- **Chính quyền hai cấp** thay cho ba cấp, giảm thủ tục hành chính để thúc đẩy tăng trưởng
- **Siết chặt thị trường xám**, gồm hàng giả, hàng không hóa đơn và phần mềm, nội dung lậu, tạo sân chơi bình đẳng cho doanh nghiệp tuân thủ
- **Trung tâm tài chính quốc tế** tại TP.HCM và Đà Nẵng mở rộng kênh hút vốn quốc tế; GFCI 9/2026: TP.HCM tăng 17 bậc lên hạng 67, Đà Nẵng vào hạng 71

Thu nhập tăng, logistics nhanh hơn và thị trường minh bạch hơn giúp giảm chi phí vận hành mạng lưới toàn quốc.

Nguồn: Cục Thống kê (9T2026), Bộ Tài chính, công bố của Chính phủ, Z/Yen GFCI 40 (9/2026).

Thị Trường 15 Tỷ USD Tăng Nhanh Nhất Đông Nam Á

Quy mô thị trường, triệu USD



8,7%
CAGR 2025-2030f, ICT

7,3%
2025-2030f CAGR, Điện máy

Tăng trưởng cao nhất Đông Nam Á

CAGR dự báo 8,2% đến 2030 của Việt Nam dẫn đầu khu vực. ICT tăng 8,7% và điện máy tăng 7,3%.

Thị trường lớn thứ hai vào 2030

Chỉ sau Indonesia, vượt Thái Lan, Malaysia và Philippines.

Tăng trưởng từ giá trị, không từ sản lượng

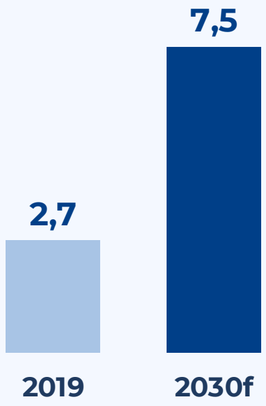
Trong 6T2026 ngành tăng khoảng 25% về giá trị so với 10% về sản lượng. Người tiêu dùng đang nâng cấp sản phẩm, có lợi cho nhà bán lẻ định vị bằng trải nghiệm thay vì giá.

Quy mô thị trường theo nghiên cứu bên thứ ba. Tăng trưởng ngành 6T2026 theo Cục Thống kê, GfK Việt Nam và ước tính của DMX.

Ba Động Lực Cấu Trúc

1. Thu nhập đang tăng

Hộ thu nhập ≥10.000 USD/năm (triệu hộ)



9,6%
CAGR 2019-2030f

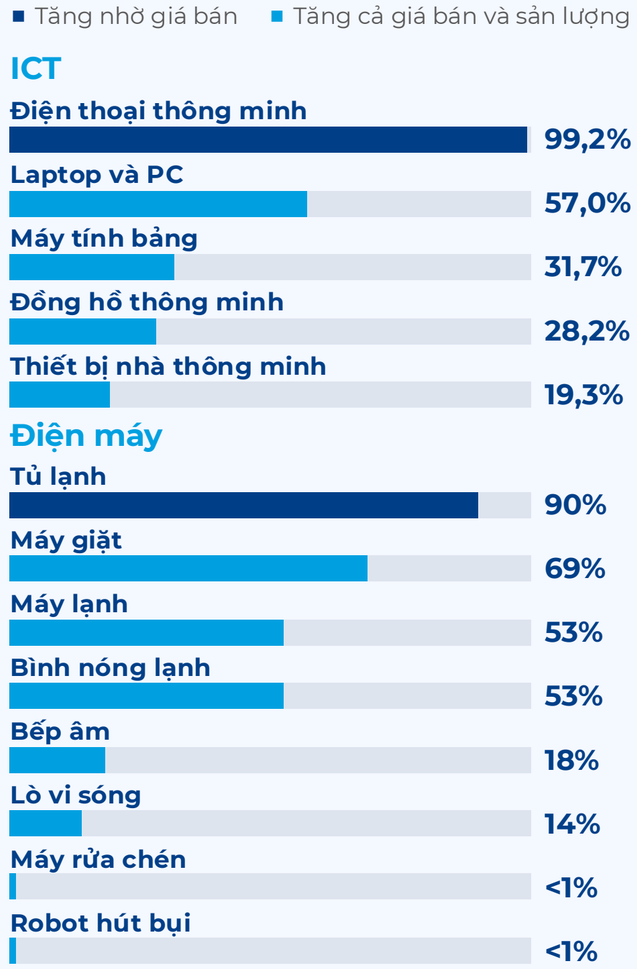
CẢI CÁCH THUẾ TNCN

Hiệu lực từ 1/7/2026 (USD/tháng)

Giảm trừ bản thân/tháng	420 → 590
Giảm trừ NPT/tháng	170 → 240
Số bậc thuế	7 → 5

Mức giảm trừ tăng khoảng 41%

2. Tỷ lệ sở hữu còn nhiều dư địa



3. Tài chính kích hoạt sức mua

Dư nợ cho vay mua hàng lâu bền tại Việt Nam tăng từ 7,7 tỷ USD năm 2020 lên 22,0 tỷ USD năm 2025, tính trên mọi bên cho vay.

23%
CAGR dư nợ 2020-25

50%
Khách hàng DMX cân nhắc trả góp

80%
Thị phần DMX trong TCTD ICT/ĐM

Nguồn: (1) Thu nhập hộ gia đình: nghiên cứu bên thứ ba. (2) ICT: GWI/DataReportal (2026); Điện máy: Cục Thống kê (2024) cho tủ lạnh, máy giặt, máy lạnh, bình nóng lạnh, Euromonitor (2025) cho các ngành hàng còn lại. (3) Vay mua hàng lâu bền: Euromonitor (2025), dư nợ của mọi bên cho vay; số liệu khách hàng và thị phần: DMX (thị phần là ước tính của DMX).

Khép Kín, Từ Nguồn Hàng Đến Dịch Vụ

1. Thu mua

Tìm nguồn OEM và đàm phán

Hoạch định nhu cầu và chọn SKU

Nhập khẩu trực tiếp

Kho vận và phân phối

2. Kênh bán

3.007 cửa hàng thuộc ba chuỗi

dienmayxanh.com

thegioididong.com, topzone.vn

Super App

3. Giao hàng và lắp đặt

Tiếp nhận và lên lịch giao

Giao hàng toàn quốc

Lắp đặt tại nhà

Kiểm tra và bàn giao

4. Hậu mãi

Đăng ký bảo hành, 2 năm của hãng cộng 2 năm DMX

Tiếp nhận và xử lý yêu cầu

Bảo dưỡng và thu cũ đổi mới

ERP · Mở rộng trong kiểm soát

Nắm tồn kho và chi phí theo thời gian thực trên toàn mạng lưới, giúp ra quyết định nhanh dựa trên dữ liệu từ đơn mua đến quầy kệ.

CRM · Khai thác giá trị vòng đời

Dữ liệu khách hàng tập trung, tương tác cá nhân hóa đa kênh, thúc đẩy mua lại bằng ưu đãi đúng nhu cầu và dịch vụ hậu mãi.

ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU · Quan hệ trực tiếp với mọi thương hiệu toàn cầu lớn

Apple	Samsung	Oppo	Xiaomi	Vivo	Dell	HP	Asus	Acer
LG	Sony	Panasonic	Daikin	Aqua	Toshiba	TCL	Electrolux	

Quy mô và vị thế nhà phân phối chính giúp bảo đảm nguồn hàng, ưu tiên phân bổ và giá đầu vào tốt nhất thị trường.

Triết Lý Bán Lẻ Của DMX

Nhà bán lẻ theo giá trị vòng đời khách hàng. Mỗi đơn hàng mở đầu một mối quan hệ lâu dài.



1 Bán hàng

Cửa hàng đa mô hình từ 100 đến hơn 1.000 m², trưng bày chuyên nghiệp, danh mục phủ mọi phân khúc giá.

2 Trả chậm

Đa dạng hình thức trả chậm ngay tại điểm bán, hạ rào cản chi trả và tăng tỷ lệ chốt đơn.

3 Giao và lắp đặt

Giao toàn quốc, lắp đặt và cài đặt chuyên nghiệp, trong ngày.

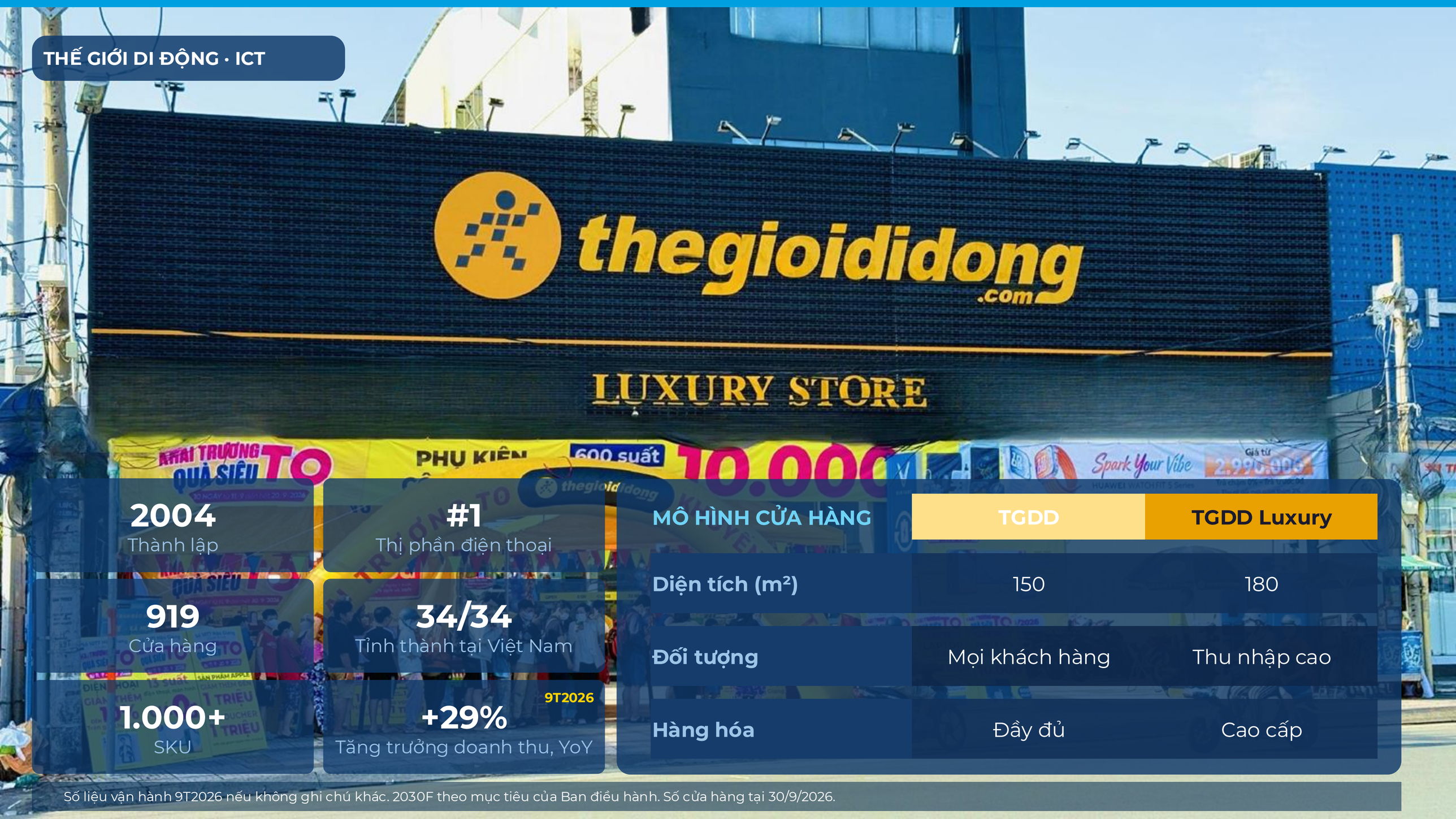
4 Hậu mãi

Sửa chữa, bảo hành và bảo dưỡng qua mạng lưới kỹ thuật viên nội bộ lớn nhất cả nước.

5 Kết nối lại

Super App và CRM biến một lần mua thành mối quan hệ, và mối quan hệ sẽ thành lần mua tiếp theo.

Không chỉ bán sản phẩm, DMX nắm trọn vòng đời phía sau, và mỗi bước đều tạo biên lợi nhuận mà riêng sản phẩm không có.



THẾ GIỚI DI ĐỘNG · ICT

2004
Thành lập

#1
Thị phần điện thoại

919
Cửa hàng

34/34
Tỉnh thành tại Việt Nam

1.000+
SKU

9T2026
+29%
Tăng trưởng doanh thu, YoY

MÔ HÌNH CỬA HÀNG	TGDD	TGDD Luxury
Diện tích (m²)	150	180
Đối tượng	Mọi khách hàng	Thu nhập cao
Hàng hóa	Đầy đủ	Cao cấp

Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành. Số cửa hàng tại 30/9/2026.

ĐIỆN MÁY XANH · ICT & CE



2010
Thành lập

#1
Thị phần điện máy

1.998
Cửa hàng

34/34
Tỉnh thành tại Việt Nam

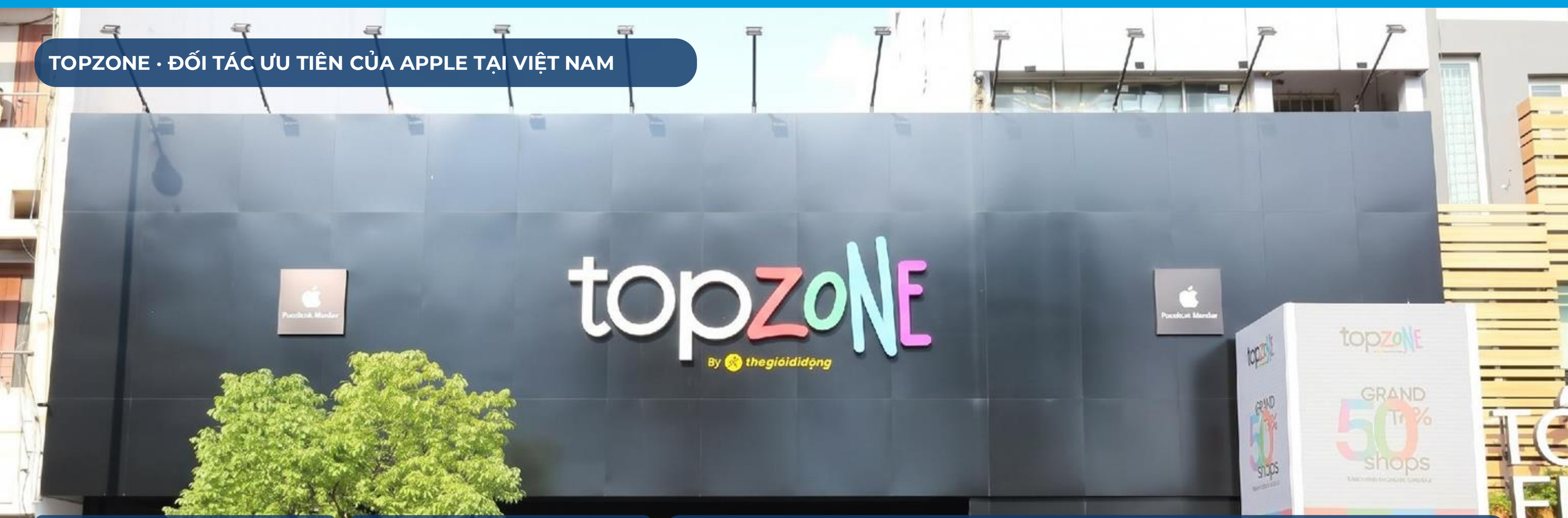
1.650+
SKU

+29% 9T2026
Tăng trưởng doanh thu, YoY

MÔ HÌNH CỬA HÀNG	Supermini	Mini	Large
Diện tích (m²)	80-120	250-350	800
Đối tượng	Nông thôn	Thành thị, ven đô	Thành thị
Hàng hóa	Thiết yếu	Cốt lõi	Đầy đủ

Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành. Số cửa hàng tại 30/9/2026.

TOPZONE · ĐỐI TÁC ƯU TIÊN CỦA APPLE TẠI VIỆT NAM



2021
Thành lập

#1
Thị phần Apple tại Việt Nam

86
Cửa hàng

34/34
Tỉnh thành tại Việt Nam

3
Mô hình cửa hàng

+34% 9T2026
Tăng trưởng doanh thu, YoY

MÔ HÌNH	AAR	APR	APP
Diện tích	50-70 m^2	≥100 m^2	800+ m^2
Cấp Apple	Ủy quyền	Premium Reseller	Premium Partner
Trọng tâm	Bán sản phẩm	Trải nghiệm cao cấp	Flagship / sự kiện

Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành. Số cửa hàng tại 30/9/2026.



Việt Nam Đã Vào Nhóm Apple Tier 1

DMX thông qua TopZone là một trong những động lực chính giúp Việt Nam được Apple nâng lên thị trường **Tier 1** từ cuối 2025, mở bán iPhone **cùng ngày** với Mỹ, Singapore và Nhật Bản. Từ iPhone 17, từ đặt trước đến nhận máy **chỉ còn một tuần**, thay vì chờ 2 đến 6 tuần như trước.

80.000+

Đơn iPhone 17 kỷ lục trong 30 phút đầu

44

Đơn iPhone 17 mỗi giây

Cùng ngày

Mở bán cùng Mỹ, Singapore và Nhật Bản

Năm Trụ Cột Tăng Trưởng Đến 2030

Một nền tảng, năm cách khai thác thêm giá trị.

1

Tăng Trưởng Bằng Chất

Khai thác sâu đòn bẩy vận hành trên nền tảng sẵn có, thay vì mở thêm diện tích.

SSSG, 9T2026

+30%

ĐẾN 2030
Không mở mới thuần

2

Tài Chính Tiêu Dùng và Dịch Vụ Tiện Ích

Trả chậm, thanh toán và ngân hàng đại lý biến cửa hàng thành điểm chạm lặp lại ngoài mua sắm.

Tỷ trọng trả chậm, 9T26

38%

ĐẾN 2030
55%

3

Nền Tảng Hậu Mãi Thợ DMX

Từ bán thiết bị sang bán sự an tâm trọn vòng đời, và mở rộng cho cả tệp khách hàng ngoài DMX.

Doanh thu Thợ DMX, 9T26

2.738 tỷ đồng

ĐẾN 2030
8.287 tỷ đồng

4

Super App và Online

Từ ứng dụng khách hàng thân thiết thành nền tảng đa dịch vụ và đại siêu thị online.

Tỷ trọng online, 9T26

14%

ĐẾN 2030
30%

5

Erablue tại Indonesia

Mô hình đã chứng minh khả năng nhân rộng, tại thị trường lớn gấp ba Việt Nam.

Cửa hàng tại 30/9/2026

337

ĐẾN 2030
1.000 cửa hàng

Trụ cột 1: Tăng Trưởng Bằng Chất

Tăng doanh thu và lợi nhuận trên cùng diện tích, thay vì tăng diện tích.

+30% 9T2026
Tăng trưởng cửa hàng cũ

-29
Thay đổi thuần số cửa hàng tại Việt Nam, YoY

0
Kế hoạch mở mới thuần đến 2030

+2,4đ%
Cải thiện biên lợi nhuận hoạt động, 6T2026 YoY

Doanh thu cao hơn trên mỗi m²

Bán nhiều hơn trên cùng diện tích

- **Sản phẩm đặc quyền**
  SKU đặc quyền, ưu tiên hàng mở bán sớm với giá tốt.
- **Ngành hàng mới**
  Gia dụng tiện ích, thiết bị thông minh/AI: ít phổ biến, tăng nhanh nhất.
- **Dẫn đầu Apple qua TopZone**
  Thị phần Apple x2 trong 2023-25; mục tiêu doanh số >1 tỷ USD (2026), >2 tỷ USD (2030F)
- **Lương theo hiệu quả, từ cửa hàng đến lãnh đạo**
  Lương theo hiệu quả thay vì lương cứng, từ nhân viên đến lãnh đạo.
- **Nâng tỷ lệ bán kèm**
  Phụ kiện và bảo hành mở rộng nâng giá trị giỏ hàng.

Lợi nhuận cao hơn trên mỗi m²

Giữ lại nhiều hơn trên mỗi đồng doanh thu

- **Điều khoản nhà cung cấp nhờ quy mô**
  Chiết khấu tốt hơn, dịch chuyển sang nhóm hàng biên cao.
- **Dịch vụ thay vì giảm giá**
  Trả chậm và hậu mãi biên cao dẫn dắt tăng trưởng, không giảm giá.
- **Mở mới có kỷ luật tại Việt Nam**
  Không mở dàn trải; chọn lọc vị trí đắc địa để tối đa hiệu quả vốn.
- **Cấu trúc chi phí linh hoạt**
  Lương biến đổi cao hơn giúp giảm chi phí cố định, tăng năng suất.
- **Cắt giảm chi phí bằng AI**
  AI điều khiển điều hòa, chiếu sáng, an ninh, giảm chi phí toàn chuỗi.

Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành.

Trụ cột 2: Tài Chính Tiêu Dùng và Dịch Vụ Tiện Ích

Trả chậm và dịch vụ tiện ích biến hơn 3.000 cửa hàng cùng Super App thành điểm chạm lặp lại, biên cao hơn.

TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG · 9T2026

96%
Sản phẩm áp dụng

0%
Lãi suất khách hàng chịu

38%
Tỷ trọng trả chậm, +50% YoY

80%
Thị phần trả chậm ICT/ĐM

CÁCH VẬN HÀNH

Khách hàng
Mua trả chậm lãi suất 0%, được hãng hỗ trợ

›

DMX
Lập hồ sơ, hưởng phí, không rủi ro tín dụng

›

Đối tác tài chính
Thẩm định và cấp vốn

CƠ CHẾ TRẢ CHẬM

1. **Công ty tài chính**
   Hạn mức tín dụng dành riêng, tỷ lệ duyệt trên 80% trong dưới 3 phút
2. **Ví trả sau**
   Hạn mức duyệt trước đến 40 triệu đồng, miễn lãi 90 ngày
3. **Thẻ tín dụng**
   Phù hợp kênh online, chấp nhận tại hơn 40 ngân hàng
4. **Vay tiền mặt**
   Đến 70 triệu đồng, kỳ hạn 48 tháng, có lãi suất

MỤC TIÊU ĐẾN 2030

55%
Tỷ trọng trả chậm

Dài hơn
Kỳ hạn kéo dài

0 trả trước
Mở rộng sản phẩm

DỊCH VỤ TIỆN ÍCH · 9T2026

54 triệu
Giao dịch, +7% YoY

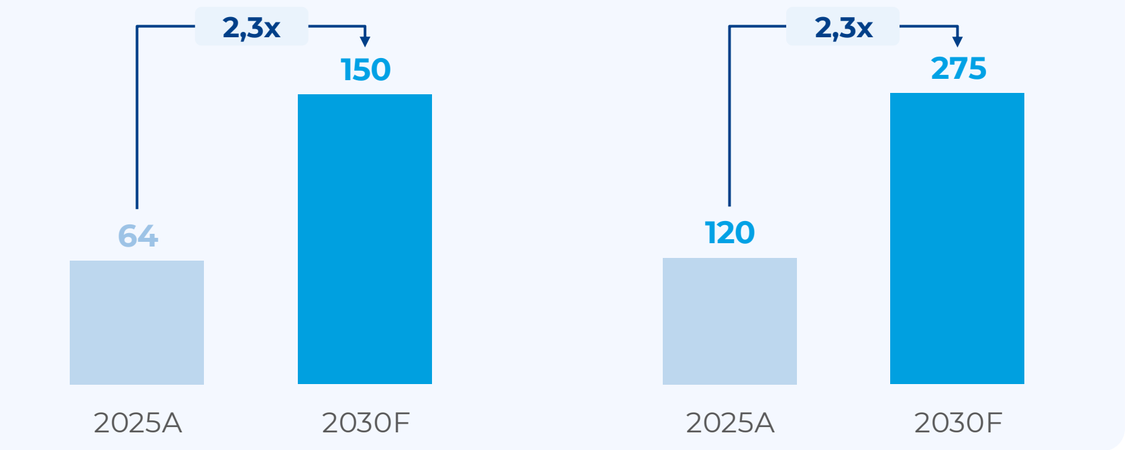
82.000 tỷ đồng
Tổng giá trị giao dịch (GMV), +3% YoY

40+ NH
Phủ hơn 3.000 cửa hàng

DỊCH VỤ CUNG CẤP

- Đại lý ngân hàng
- Hóa đơn điện nước
- Phần mềm
- Viễn thông
- Bảo hiểm
- Vé máy bay

LỘ TRÌNH ĐẾN 2030



Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành.



Đảm Bảo Nguồn Vốn Tài Chính Tiêu Dùng Đến 2030

DMX và Home Credit nâng cấp quan hệ hợp tác vào tháng 1/2026 với tầm nhìn đến 2030, mục tiêu **100.000 tỷ đồng** doanh số trả chậm và **12 triệu khách hàng**. Doanh số trả chậm phụ thuộc vào nguồn vốn của bên cho vay, nên một đối tác cam kết nhiều năm giúp động lực tăng trưởng này không bị ảnh hưởng khi tín dụng tiêu dùng thắt chặt.

45.000 tỷ đồng

Doanh thu trả chậm lũy kế 2023-25

100.000 tỷ đồng

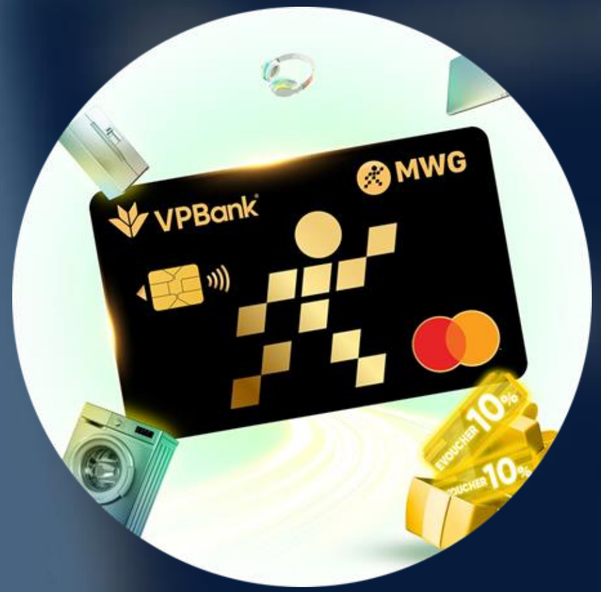
Mục tiêu doanh thu trả chậm lũy kế 2026-30f

< 1 phút

Thời gian duyệt, giảm từ 7 phút

Hạn mức tín dụng sẵn trong ví khách hàng

Thẻ tín dụng đồng thương hiệu giúp khách hàng DMX có sẵn hạn mức trước khi đến cửa hàng, giữ sức mua ổn định và biến mỗi lượt ghé thăm thành cơ hội bán hàng.



VPBank MWG Mastercard Tháng 1/2026

Thẻ quốc tế cho mọi chi tiêu trong hệ sinh thái DMX

10%
Hoàn tiền trong hệ sinh thái DMX

Miễn phí
Phí thường niên năm đầu



TINCard 3 trong 1, cùng VietCredit Tháng 9/2026

Thẻ nội địa số, trả góp 0% lãi, 0% phí, 0 đồng trả trước

100 triệu đồng
Hạn mức tối đa

1 phút
Mở thẻ trên app Quà Tặng VIP

Nguồn: VPBank (27/1/2026); DMX và VietCredit (24/9/2026).

Trụ cột 3: Thợ Điện Máy Xanh



Thợ DMX là nền tảng hậu mãi lớn nhất Việt Nam, đang chuyển từ trung tâm chi phí thành trung tâm doanh thu và lợi nhuận.

4.000+
Kỹ thuật viên nội bộ được đào tạo

300+
Kho

700+
Xe dịch vụ

9T2026
2.738 tỷ đồng
Tổng doanh thu, +39% YoY

12%
Tỷ trọng doanh thu từ khách ngoài

80+
Đối tác dịch vụ thương hiệu

LỘ TRÌNH PHÁT TRIỂN

Giai đoạn 1
ICT/ĐM cơ bản, nội bộ

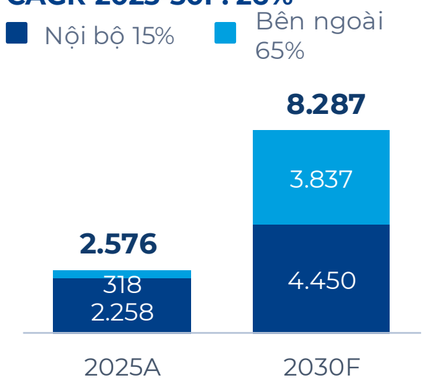
Giai đoạn 2
Mở rộng ICT/ĐM, nội bộ

Giai đoạn 3
ICT/ĐM, khách ngoài

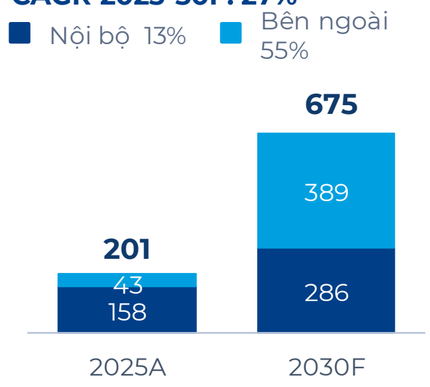
Giai đoạn 4
Mọi sửa chữa gia đình

LỘ TRÌNH ĐẾN 2030

Doanh thu (tỷ đồng)
CAGR 2025-30F: 26%



LNST (tỷ đồng)
CAGR 2025-30F: 27%



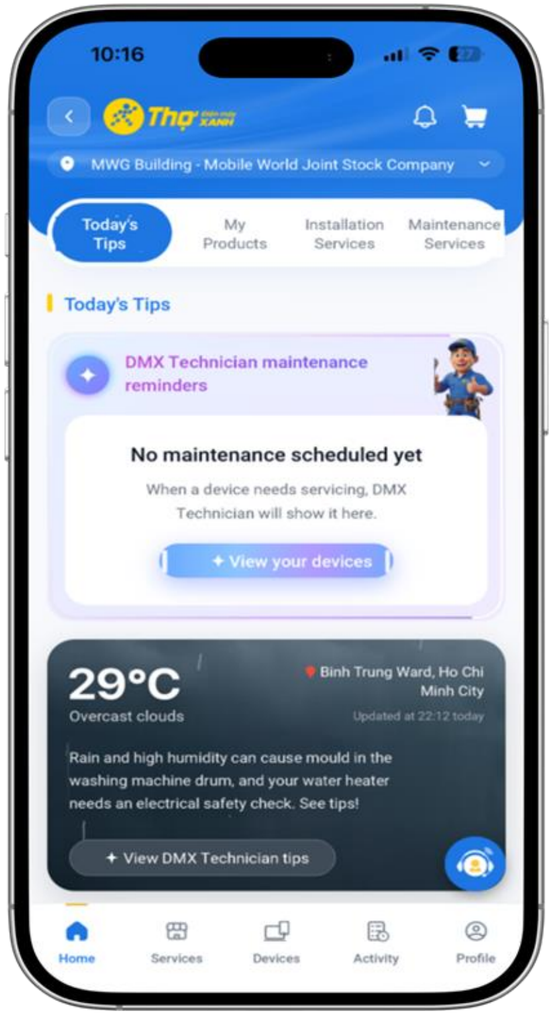
Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành. Doanh thu trên cơ sở hợp nhất, gồm dịch vụ cung cấp cho DMX.

Trụ cột 3: Thợ Điện Máy Xanh

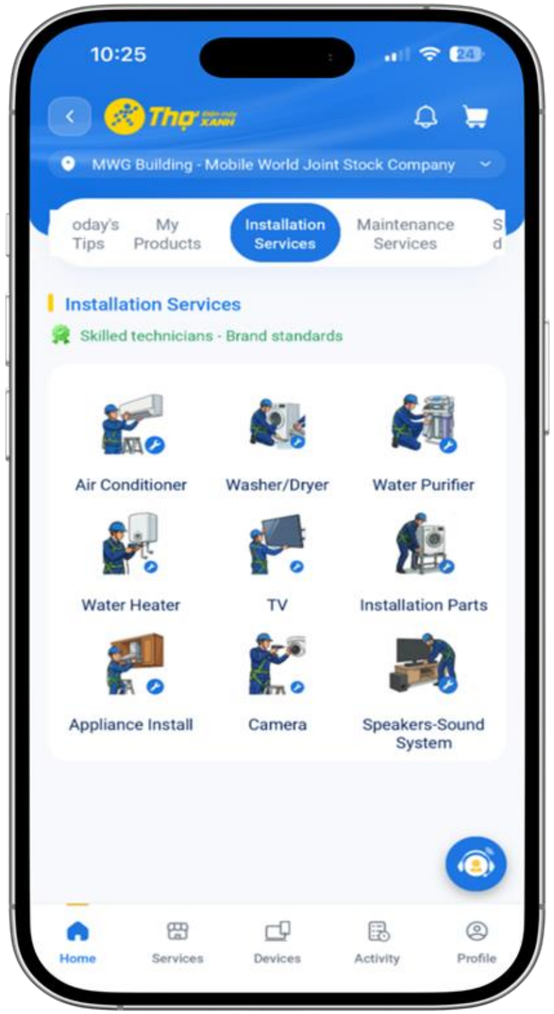
Một ứng dụng mở mạng lưới 4.000 kỹ thuật viên cho khách hàng bên ngoài DMX.

android iOS

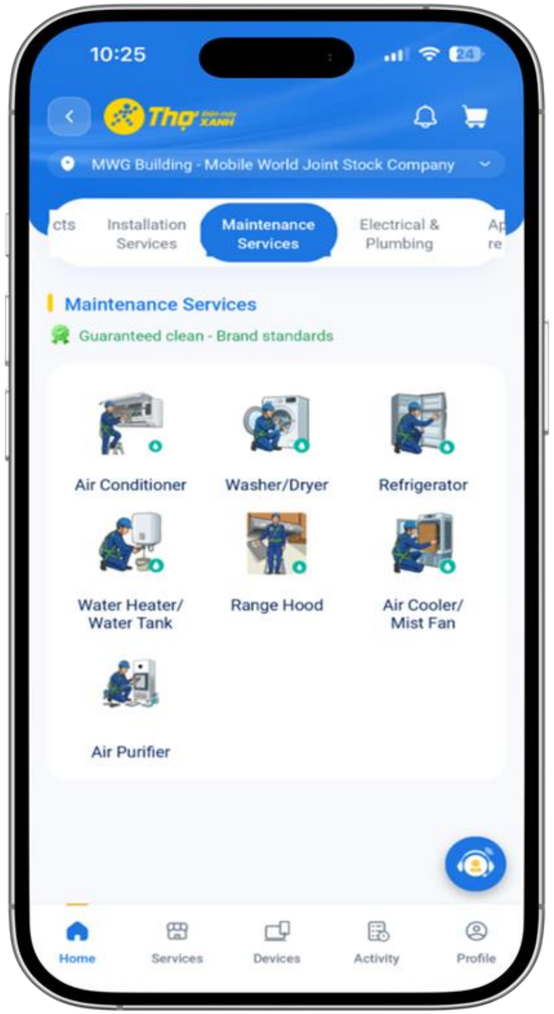
Trang chủ ứng dụng
Nhắc lịch và lịch sử thiết bị



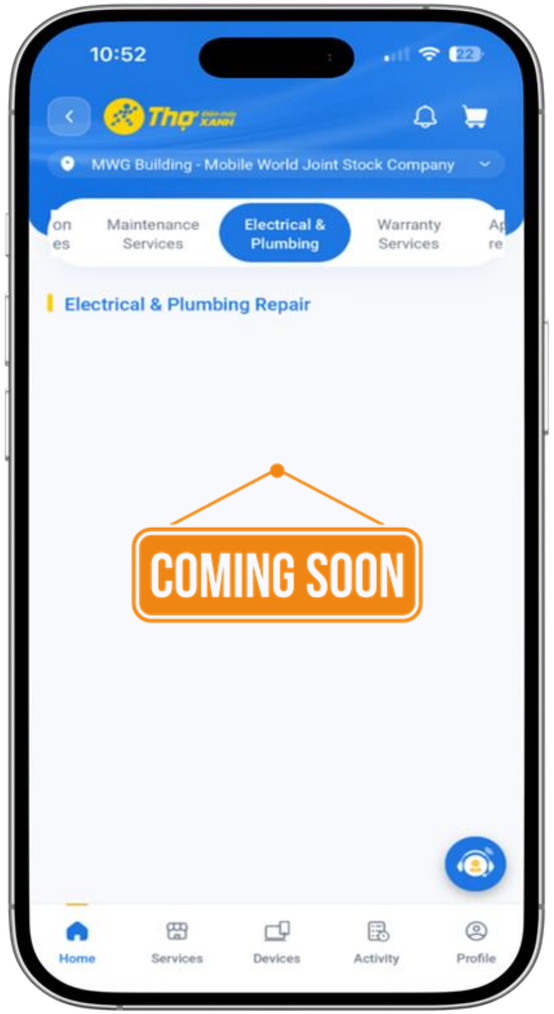
Lắp đặt
Máy lạnh, máy giặt, máy lọc nước, TV



Bảo dưỡng
Vệ sinh, bảo dưỡng chuẩn hãng



Điện và nước
Đang phát triển



Trụ cột 4: Thương Mại Điện Tử (Super App và Online)

Mở rộng từ chuyên gia điện máy và ICT thành đại siêu thị online cho nhu cầu hằng ngày.

android iOS

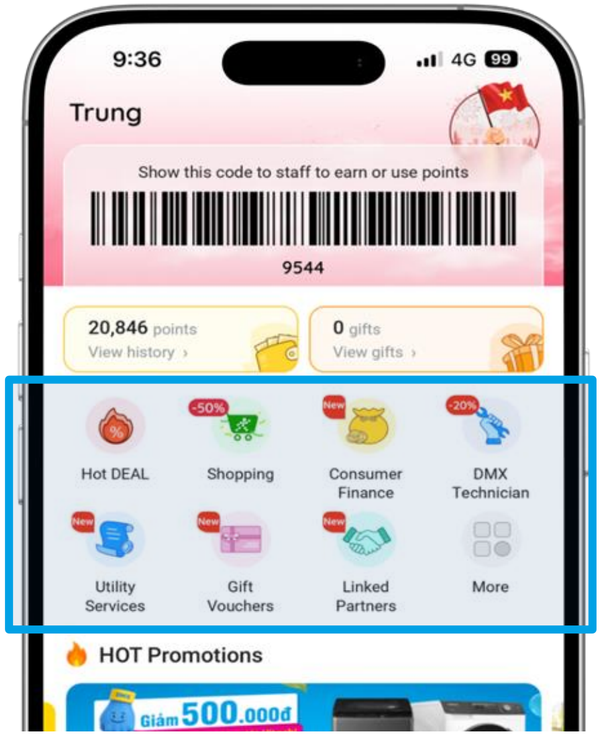
19,6 triệu 9T2026
Thành viên, +1,7 triệu YTD

14.361 tỷ đồng
Doanh thu online, +37% YoY

14%
Tỷ trọng doanh thu online

30%
Mục tiêu tỷ trọng online đến 2030

Một nền tảng, nhiều điểm chạm khách hàng



CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG

Thị trường 16,3 tỷ USD, tăng 35%/năm (số liệu 2025)

Doanh số nghiêng về hàng giá trị thấp; điện máy và ICT bị kìm hãm vì thiếu niềm tin người mua

Các sàn đang mất lợi thế giá khi phí tăng

LỢI THẾ CỦA DMX

Online mới chiếm 14% doanh thu DMX, mục tiêu 30% vào 2030

Thương hiệu uy tín, danh mục đa ngành, hơn 3.000 cửa hàng và dịch vụ Thợ DMX

Nhiều lựa chọn trả chậm lãi suất 0% và kỳ hạn dài cho khách hàng

LỘ TRÌNH PHÁT TRIỂN

1 **Đại siêu thị ICT/ĐM**
Khởi đầu từ thế mạnh sản phẩm cốt lõi của DMX

2 **Đại siêu thị đa ngành**
Mở rộng trong hệ sinh thái MWG và xa hơn

3 **Đại siêu thị hoàn chỉnh**
Phục vụ phần lớn nhu cầu tiêu dùng hằng ngày

Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành.



ERABLUE · INDONESIA

CƠ CẤU SỞ HỮU

DMX	erajaya
45%	55%

2022
Năm thành lập

#1
Chuỗi điện máy

337
Cửa hàng

1.500+
Tổng nhân sự, T8/2026

177 triệu USD 9T2026
Doanh thu, tăng 86% YoY

Đảo Java
Thị trường mục tiêu

MÔ HÌNH	Size S1	Size S	Size M
Diện tích (m²)	150-180	180-200	250-350
Hoàn vốn (tháng)	15-20	15-20	10-15
Hàng hóa	Thiết yếu	Cốt lõi	Đầy đủ

Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành. Số cửa hàng tại 30/9/2026.

Trụ cột 5: Erablue, DMX Thứ Hai Tại Indonesia

Mô hình DMX đã thành công ngoài Việt Nam, hiệu quả cửa hàng tốt hơn và số cửa hàng còn tăng gấp 3.

177 triệu USD 9T2026
Doanh thu, +86% YoY

+13%
Tăng trưởng cửa hàng cũ

337
Cửa hàng, +193 YoY và +156 YTD

1,8 triệu USD
LNST 8T2026, +154% YoY

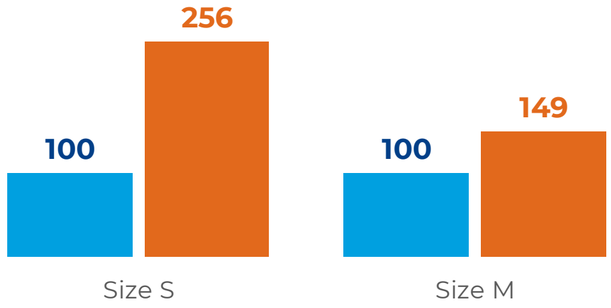
01 VÌ SAO INDONESIA

Thị trường lớn hơn, độ thâm nhập thấp hơn

3x	Dân số so với Việt Nam
1/2	Quy mô thị trường điện máy so với Việt Nam
90%	Thị trường điện máy vẫn là kênh truyền thống
Tương đồng	Giao thông, văn hóa mua sắm như VN (160 triệu xe máy so với 100 triệu tại VN)

02 ĐÃ CHỨNG MINH ĐƯỢC GÌ

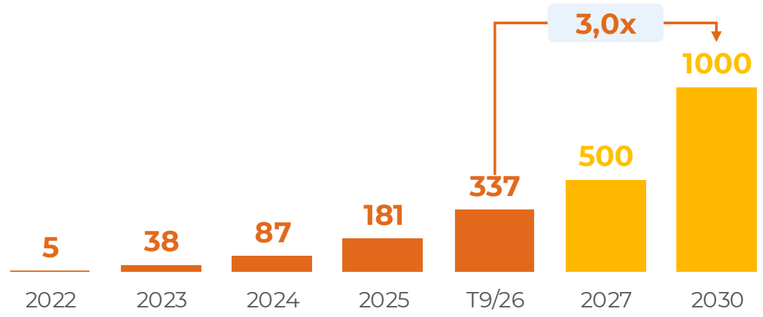
DT/cửa hàng/tháng 2025, DMX VN = 100



- ✓ **Chuỗi điện máy số 1 Indonesia**
- ✓ **Giao trong ngày, so với 10-15 ngày**
- ✓ **Bổ trợ danh mục của đối tác**
- ✓ **90% cửa hàng mới hòa vốn tháng đầu**
- ✓ **Có lãi từ giữa 2024; xóa lỗ lũy kế Q2/2026**

03 ĐÍCH ĐẾN TIẾP THEO

Số cửa hàng, 2022 đến 2030F



Doanh thu 2025-2030f, triệu USD
140 → 800 CAGR 41%

LNST 2025-2030f, triệu USD
2 → 30 CAGR 70%

Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. 2030F theo mục tiêu của Ban điều hành. Số cửa hàng Erablue tại 30/9/2026. Quy đổi USD theo tỷ giá IDR 16.600 và VND 26.190.

Kết Quả Hợp Nhất, Doanh Thu

Tăng trưởng lan tỏa trên mọi chuỗi và ngành hàng, đến từ diện tích hiện hữu thay vì cửa hàng mới.

99.460 tỷ đồng (9T2026)
Doanh thu thuần

+29%
Tăng trưởng doanh thu YoY

+30%
Tăng trưởng cửa hàng cũ

81%
Hoàn thành kế hoạch năm

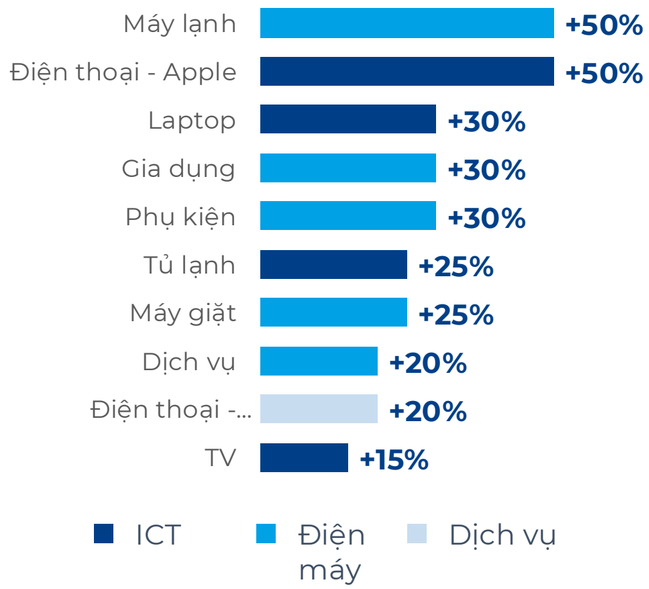
TĂNG TRƯỞNG THEO CHUỖI

thegioididong **+29%** YoY

Điện máy XANH **+29%** YoY

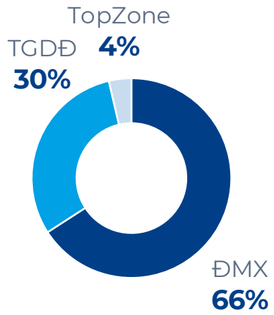
topZONE **+34%** YoY

TĂNG TRƯỞNG NGÀNH HÀNG

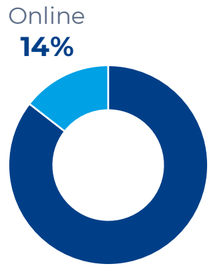


CƠ CẤU DOANH THU

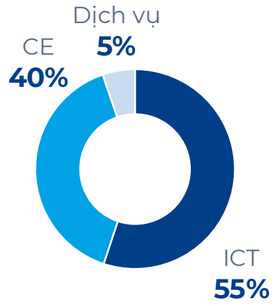
Theo chuỗi



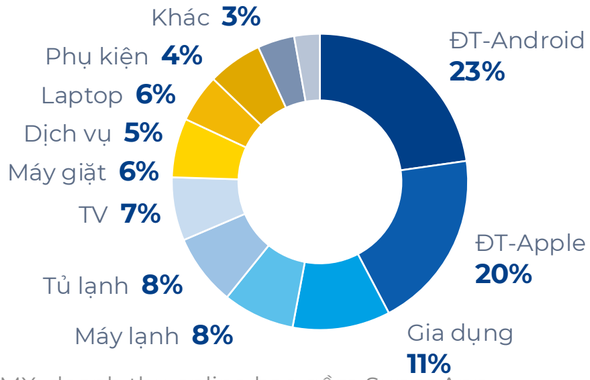
Theo kênh



Theo ngành hàng



Theo sản phẩm chính



SỐ CỬA HÀNG

Chuỗi	Số CH	YoY	YTD
Điện Máy Xanh	1.998	-21	-10
Thế Giới Di Động	919	-9	-8
TopZone	86	+1	+1
Tổng	**3.003**	-29	-17

TĂNG TRƯỞNG ĐẾN TỪ ĐÂU

Trả chậm và dịch vụ, không phải giảm giá
Trả chậm 0% và hậu mãi rộng hơn thay vì giảm giá, giữ sức mua khi giá tăng; sản lượng tăng ~15% YoY trong 6T2026.

Mở rộng ngành hàng
Rõ nhất ở máy lạnh, gia dụng, phụ kiện; nhiều SKU độc quyền online giá tốt.

Xu hướng AI và nhà thông minh
Thúc đẩy PC/laptop AI, thiết bị đeo, IoT, robot.

Gia tăng thị phần Apple qua TopZone
iPhone tăng 50% khi giá bộ nhớ đẩy giá máy phổ thông, thu hẹp khoảng cách lên cao cấp.

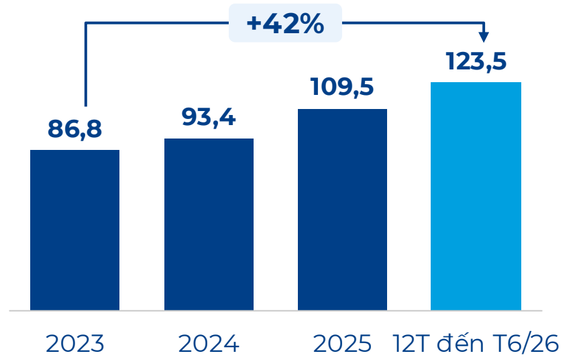
Số liệu vận hành 9T2026 nếu không ghi chú khác. Cơ cấu không gồm Thợ DMX; doanh thu online bao gồm Super App.

Kết Quả Hợp Nhất, Khả Năng Sinh Lời

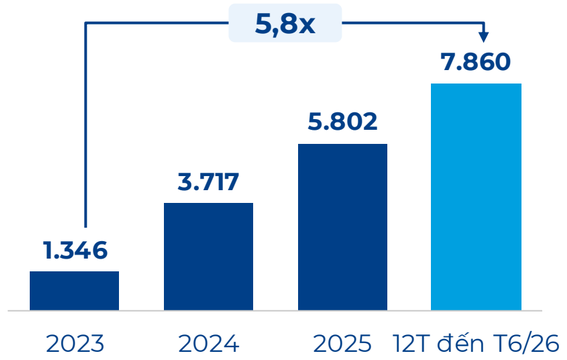
LNST 12 tháng gần nhất đến T6/2026 gấp 5,8 lần năm 2023 trên nền doanh thu cao hơn 42%, và 6T2026 tiếp nối xu hướng này.

Năm 2023 đến 12 tháng gần nhất T6/2026

Doanh thu thuần, nghìn tỷ đồng

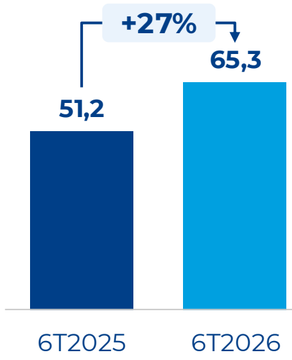


LNST, tỷ đồng

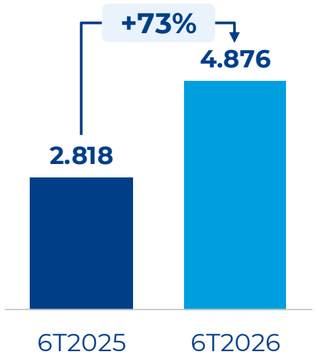


6T2026

Doanh thu thuần, nghìn tỷ đồng



LNST, tỷ đồng



Biên lợi nhuận

% doanh thu thuần	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	12T đến T6/26
Biên LN gộp	**16,6%**	**18,3%**	**17,8%**	**19,1%**
Chi phí bán hàng	13,9%	11,2%	9,1%	8,7%
Chi phí QLDN	1,1%	2,6%	2,9%	3,2%
Biên EBITDA	**4,0%**	**6,6%**	**7,3%**	**8,4%**
Biên LN hoạt động	**2,3%**	**5,4%**	**6,6%**	**7,9%**
Biên LN ròng	**1,6%**	**4,0%**	**5,3%**	**6,4%**

% doanh thu thuần	6T2025	6T2026	Thay đổi
Biên LN gộp	**17,7%**	**20,1%**	**+2,4đ%**
Chi phí bán hàng	8,6%	7,9%	-0,7đ%
Chi phí QLDN	3,1%	3,6%	+0,5đ%
Biên EBITDA	**7,7%**	**9,7%**	**+2,0đ%**
Biên LN hoạt động	**6,9%**	**9,3%**	**+2,4đ%**
Biên LN ròng	**5,5%**	**7,5%**	**+2,0đ%**

ĐỘNG LỰC MỞ RỘNG BIÊN LỢI NHUẬN

Tái cấu trúc mạng lưới
Hơn 400 cửa hàng đóng trong 2023-24 loại bỏ phần đuôi thua lỗ; mạng lưới hiện tạo doanh thu cao hơn trên nền chi phí cố định thấp hơn.

Dịch chuyển cơ cấu
Dịch vụ và phí tài chính có biên lợi nhuận cao hơn bán lẻ thiết bị và tăng trưởng nhanh, cùng các SKU mới ở điện gia dụng, AI và nhà thông minh.

Điều khoản theo quy mô
Chiết khấu từ nhà cung cấp và phân bổ hàng đặc quyền cải thiện theo sản lượng.

Cơ cấu chi phí linh hoạt
Lương gắn hiệu quả và kiểm soát chi phí bằng công nghệ giữ chi phí bán hàng và QLDN tăng chậm hơn doanh thu.

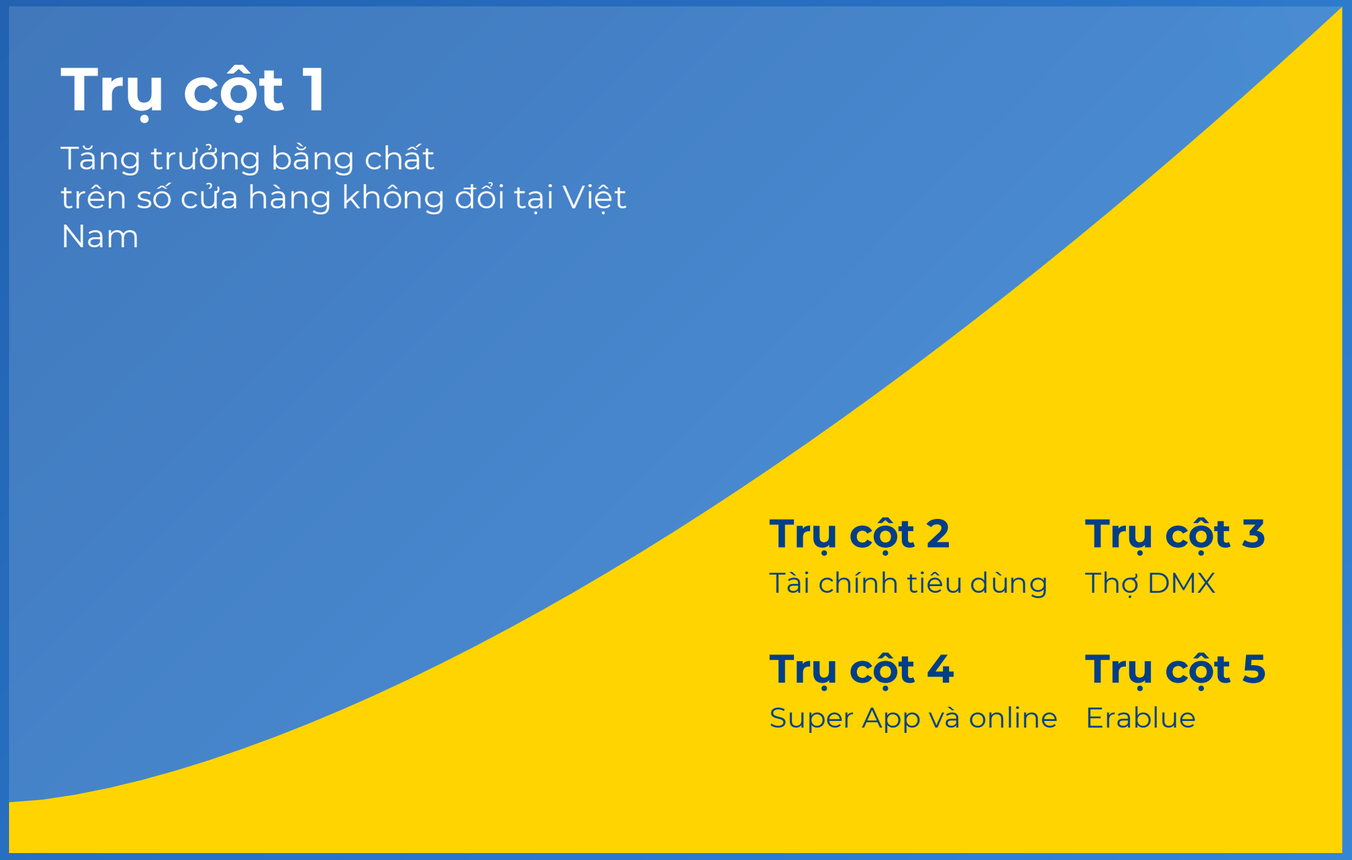
Hoạch định hàng tồn kho
Mua trước khi nhà cung cấp tăng giá giúp chốt chi phí đầu vào, bảo vệ biên lợi nhuận trong giai đoạn tăng giá.

Số liệu từ báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán/soát xét, theo số báo cáo.

Tăng Trưởng Hai Chữ Số Bền Vững

Phần lớn động lực tăng trưởng mang tính dài hạn, và các trụ cột mới đóng góp nhiều hơn mỗi năm.

ĐÓNG GÓP CỦA CÁC TRỤ CỘT THEO THỜI GIAN



ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG

DOANH THU

Năng suất trên mạng lưới không đổi	Dài hạn
Tài chính và dịch vụ	Dài hạn
Mở rộng ngành hàng, AI và nhà thông minh	Dài hạn
Dẫn đầu Apple qua TopZone	Dài hạn

LỢI NHUẬN

Tái cấu trúc mạng lưới	Dài hạn
Cơ cấu dịch vụ và lợi thế quy mô	Dài hạn
Cơ cấu chi phí linh hoạt	Dài hạn
Lợi nhuận chia từ Erablue tăng	Dài hạn
Hoạch định hàng tồn kho	Chu kỳ

11%+ CAGR doanh thu 2026-30f

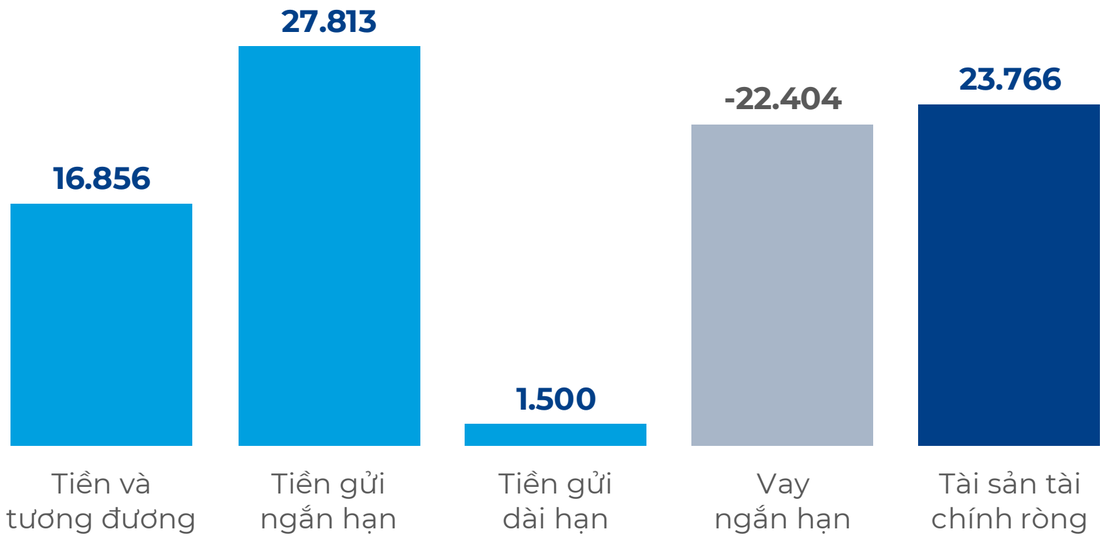
16%+ CAGR LNST 2026-30f

Biểu đồ trụ cột mang tính minh họa. Tăng trưởng tối thiểu mỗi năm trong kế hoạch 2027-2030.

Kết Quả Hợp Nhất, Phân Bổ Vốn

Nền tảng nhẹ vốn với vị thế tiền mặt ròng, tài trợ tăng trưởng và cổ tức từ dòng tiền hoạt động.

Tài sản tài chính ròng tại 30/6/2026, tỷ đồng



646 tỷ đồng
TSCĐ ròng, T6/26

~0,1%
Chi đầu tư trên doanh thu

126 tỷ đồng
Đầu tư TSCĐ, năm 2025

Mạng lưới cửa hàng đi thuê và đã khấu hao phần lớn. Tăng trưởng năm 2026 gần như không cần thêm vốn đầu tư.

39%
ROE, 12T gần nhất T6/26
+7,7đ% so với 2025

12%
ROA, 12T gần nhất T6/26
+0,9đ% so với 2025

22%
ROIC, 12T gần nhất T6/26
+7,1đ% so với 2025

Hiệu quả sinh lời cải thiện trên mọi chỉ tiêu trong 12 tháng qua, trên nền tài sản tinh gọn và chủ yếu đi thuê.

10.591 tỷ đồng

Lợi nhuận chưa phân phối tại 30/6/2026, trước khoản cổ tức 5.071 tỷ đồng chi trả tháng 8/2026, đảm bảo khả năng chia cổ tức tiếp theo.

Tối thiểu 50%

LNST chia cổ tức tiền mặt theo chính sách HĐQT. Cổ tức 4.000 đồng/cp đã chi trả tháng 8/2026, tổng cộng 5.071 tỷ đồng.

Số liệu từ báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán/soát xét, theo số báo cáo.

Hội Đồng Quản Trị và Ban Điều Hành

HĐQT có nhà sáng lập và kinh nghiệm bán lẻ toàn cầu, đội ngũ điều hành trưởng thành từ thực tiễn.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Nguyễn Đức Tài
Chủ tịch HĐQT

Hơn 20 năm định hình chiến lược tập đoàn MWG, xây dựng tập đoàn bán lẻ đa mô hình số 1 Việt Nam.



Đoàn Văn Hiếu Em
TV HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc từ 2018. Hơn 18 năm trong bán lẻ ICT và điện máy, chuyên sâu về vận hành quy mô lớn.



Vũ Đăng Linh
Thành viên HĐQT

Tổng Giám đốc MWG từ 2025, trước đó là Giám đốc Tài chính. Hơn 17 năm giữ vị trí lãnh đạo tài chính cấp cao trong tập đoàn.



Robert Alan Willett
Thành viên HĐQT

Hơn 40 năm trong bán lẻ toàn cầu. Nguyên CEO Quốc tế và CIO tại Best Buy, các vị trí cấp cao tại M&S.



Đỗ Tuấn Anh
TV HĐQT độc lập, Chủ tịch UBKT

Hơn 20 năm trong bán lẻ, chuỗi cung ứng và logistics, trong đó 15 năm tại DMX từ 2007 đến 2021.



Võ Hà Trung Tín
TV HĐQT độc lập, Thành viên UBKT

Hơn 14 năm tại MWG từ 2005 đến 2019, trải qua bán hàng trực tiếp và lãnh đạo vùng.

BAN ĐIỀU HÀNH VÀ CÁC GIÁM ĐỐC CHỨC NĂNG



T.V. Hoàng
GĐ Ngành hàng ĐM



P.N. Tuyền
GĐ Ngành hàng ICT



T.H. Hoàng
GĐ Ngành hàng Dịch vụ



Q.V. Nam
GĐ Kinh doanh



Đ.T. Hiếu
TGĐ Thợ DMX



N.B. Tin
Phó TGĐ Erablue



Đ.N.M. Viên
GĐ Triển khai



L.T. Trang
GĐ Marketing



H.K. Chi
GĐ Trải nghiệm KH



V.T.K. Phụng
GĐ Nhân sự



V.L. Giang
GĐ Công nghệ



V.T.P. Thảo
Kế toán trưởng



H.H. Hung
GĐ Vận hành



Đ.Q. Trung
Giám đốc IR

Lợi Ích Cổ Đông và Chính Sách Đãi Ngộ Ban Điều Hành

Cổ tức 10% giá IPO trong 12 tháng đầu, đãi ngộ lãnh đạo gắn với LNST và giá cổ phiếu.

LỘ TRÌNH CỔ TỨC

Tháng 8/2026
Chi trả cổ tức từ lợi nhuận giữ lại đến cuối năm 2025

- Cổ tức tiền mặt 4.000 đồng/cp

29/10/2026
ĐHĐCĐ bất thường

- Thông qua kế hoạch cổ tức tiền mặt 2026, tối thiểu 50% LNST
- Tạm ứng 2.000 đồng/cp trong tháng 12/2026

Tháng 4/2027
Đề xuất tại ĐHCĐ thường niên

- Phần cổ tức tiền mặt 2026 còn lại, dự kiến 2.000 đồng/cp
- Cổ tức cổ phiếu từ lợi nhuận giữ lại và thặng dư vốn sau IPO, ước 1:1

Tổng lợi ích dự kiến trong 12 tháng sau IPO

8.000 đồng
Cổ tức tiền mặt/cp

1:1
Tỷ lệ cổ tức cổ phiếu

CHƯƠNG TRÌNH ĐÃI NGỘ CỔ PHIẾU CHO ĐỘI NGŨ LÃNH ĐẠO

1. **Mục đích:** Chính sách đãi ngộ dài hạn cho đội ngũ lãnh đạo trong 5 năm sau IPO, từ 2026 đến 2030
2. **Cấu trúc:** Tương tự quyền chọn mua cổ phiếu trên thị trường quốc tế, điều chỉnh để phù hợp quy định Việt Nam
3. **Điều kiện thực hiện:** Hoàn thành mục tiêu tăng trưởng LNST và giá cổ phiếu
4. **Giá thực hiện ban đầu:** 80.000 đồng/cp, điều chỉnh theo cổ tức tiền mặt và cổ phiếu thưởng
5. **Tổng khối lượng phát hành:** 10% tổng số cổ phiếu đang lưu hành cho toàn bộ chương trình
6. **Tiến độ:** Trình ĐHĐCĐ bất thường ngày 29/10/2026

Trân trọng cảm ơn

CTCP ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh

www.dmx.vn · investor@dienmayxanh.com