



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

Doanh nghiệp dẫn đầu thị trường đã biến quy mô thành lợi nhuận với năm động lực đang vận hành để tiếp tục tăng trưởng kép.

01 Quy mô không thể sao chép Hơn 3.000 cửa hàng tại Việt Nam, quy mô lớn hơn tổng mạng lưới của các chuỗi điện thoại, điện máy và hơn 300 cửa hàng tại Indonesia. Hai mươi năm chọn lọc mặt bằng và xây dựng mạng lưới quan hệ bền vững với đối tác. Thị phần số 1 ICT/Điện máy tại VN và số 1 Điện máy tại Indonesia	02 Lợi nhuận được tái thiết, không do chu kỳ Đóng hơn 400 cửa hàng đã loại bỏ phần kinh doanh thua lỗ. LNST 12 tháng đến T6/2026 gấp 5,8 lần năm 2023 trên doanh thu cao hơn 42%, và biên lợi nhuận cải thiện nhờ cơ cấu, không nhờ tăng giá nhất thời. Biên LNST từ 1,5% lên 7,5%, năm 2023 đến 6T2026	03 Tăng trưởng ít cần vốn 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 và công ty ở trạng thái tiền mặt ròng. SSSG 6T2026 +30%, không mở mới ròng	04 Năm trụ cột đã có doanh thu Tài chính tiêu dùng, hậu mãi, online và Indonesia đều đã có doanh thu, và được tài trợ bằng dòng tiền hoạt động thay vì vốn mới. CAGR 2026-30f: doanh thu +11%, LNST +16%	05 Chia tiền mặt ngay từ đầu Chính sách của HĐQT chia tối thiểu một nửa LNST bằng tiền mặt. Dự kiến trong 12 tháng sau IPO, cổ đông 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%
---	---	--	--	--

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

- | | | |
|-----------|-------------------------------------|--|
| 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 cộng đồng.

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 cộng đồng.



NĂM GIÁ TRỊ CỐT LỖI

01 Tận tâm với khách hàng

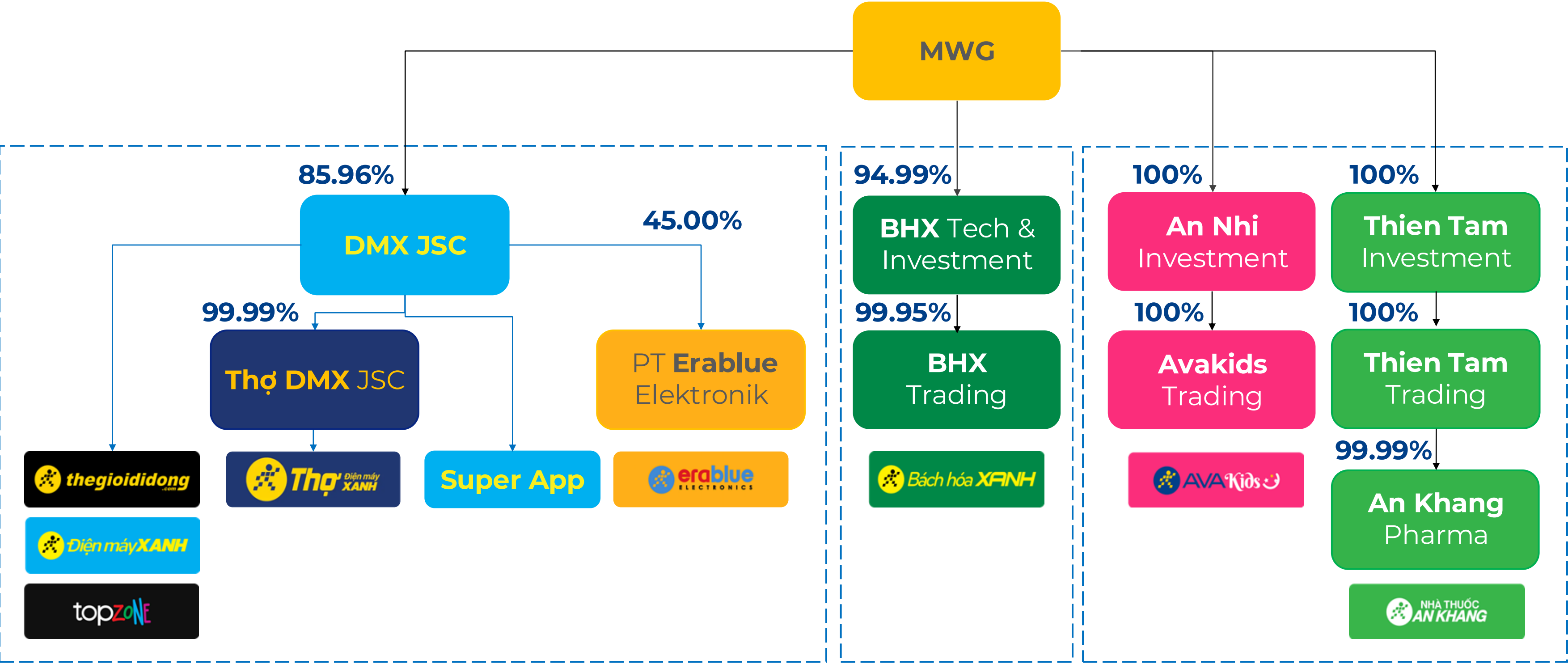
02 Chính trực

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





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



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

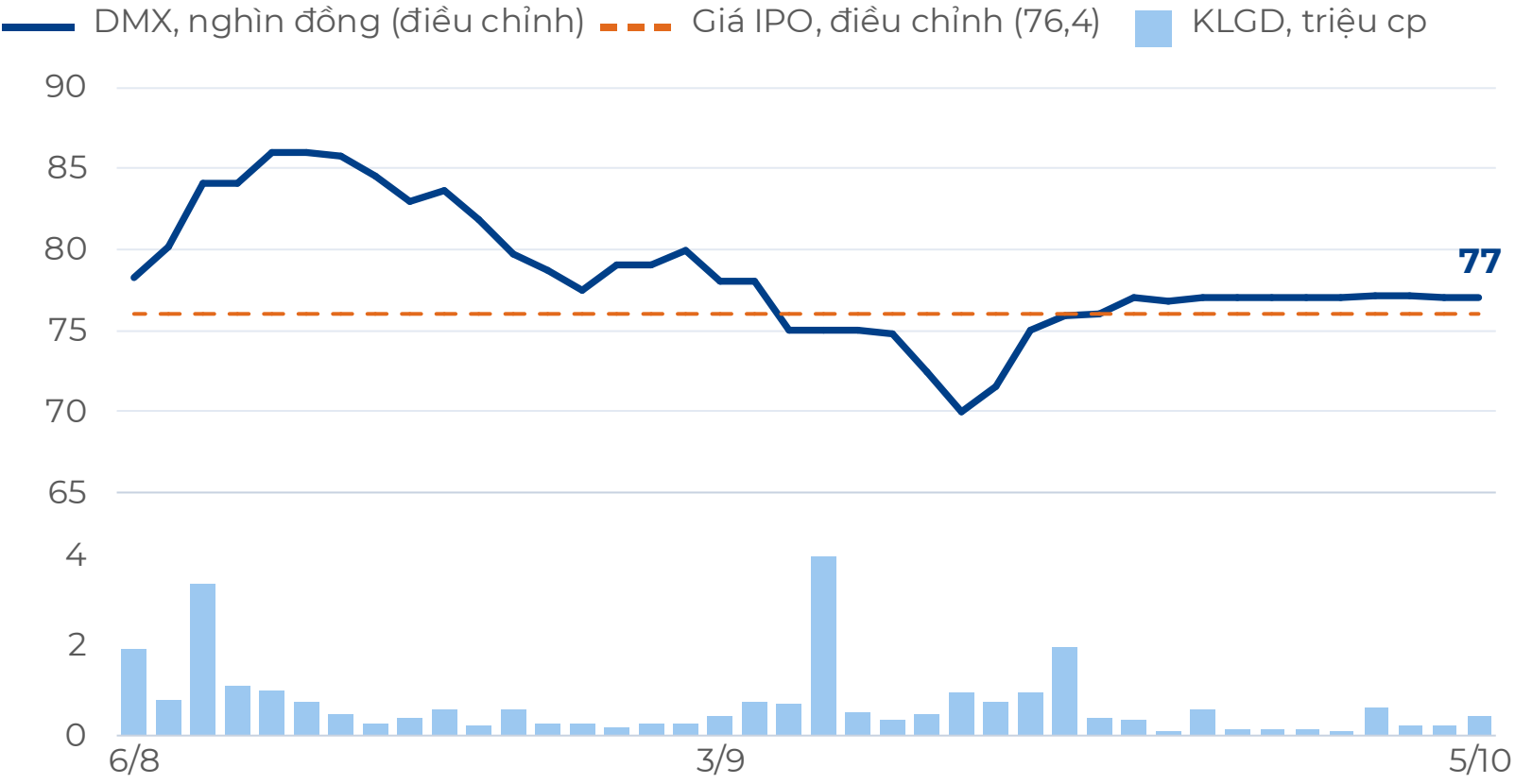
5,1%

Nhà đầu tư trong nước

86%
MWG

~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



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

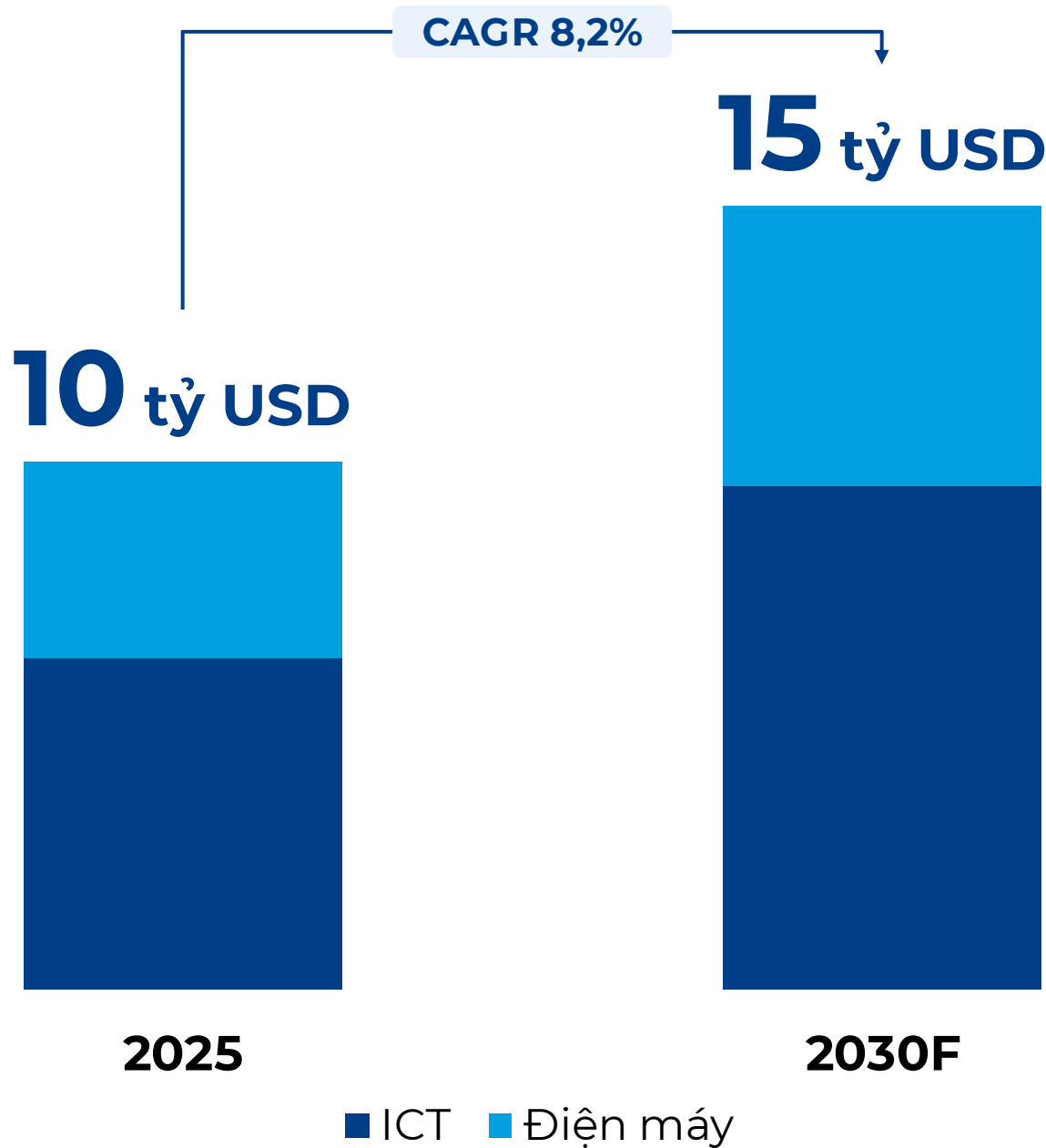
- Chính quyền hai cấp** thay cho ba cấp, giảm thủ tục hành chính để thúc đẩy tăng trưởng
- Siết chặt thị trường xám**, gồm hàng giả, hàng không hóa đơn và phần mềm, nội dung lậu, tạo sân chơi bình đẳng cho doanh nghiệp tuân thủ
- Trung tâm tài chính quốc tế** tại TP.HCM và Đà Nẵng mở rộng kênh hút vốn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

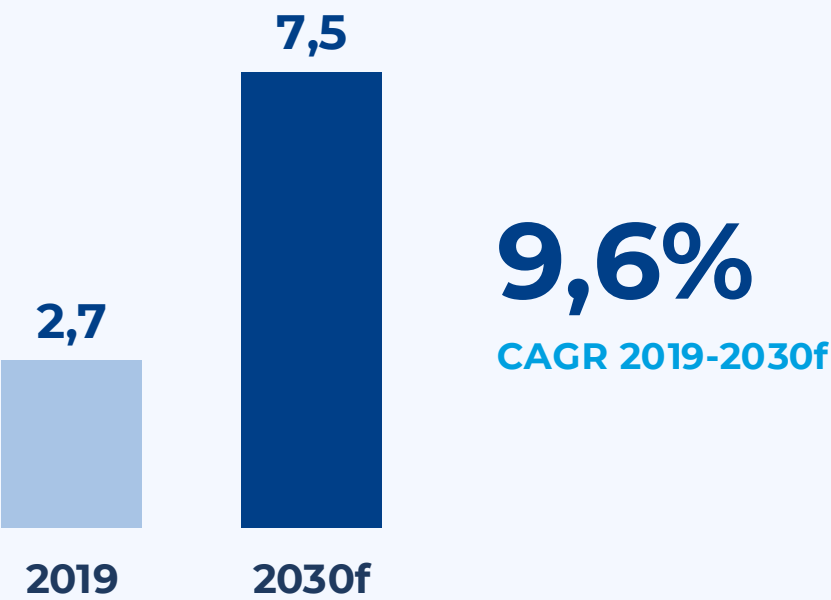
Trong 6T2026 ngành tăng khoảng 25% về giá trị so với 10% về sản lượng. Người tiêu dùng đang nâng cấp sản phẩm, có lợi cho nhà bán lẻ định vị bằng trải nghiệm thay vì giá.

Ba Động Lực Cấu Trúc



1. Thu nhập đang tăng

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



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**

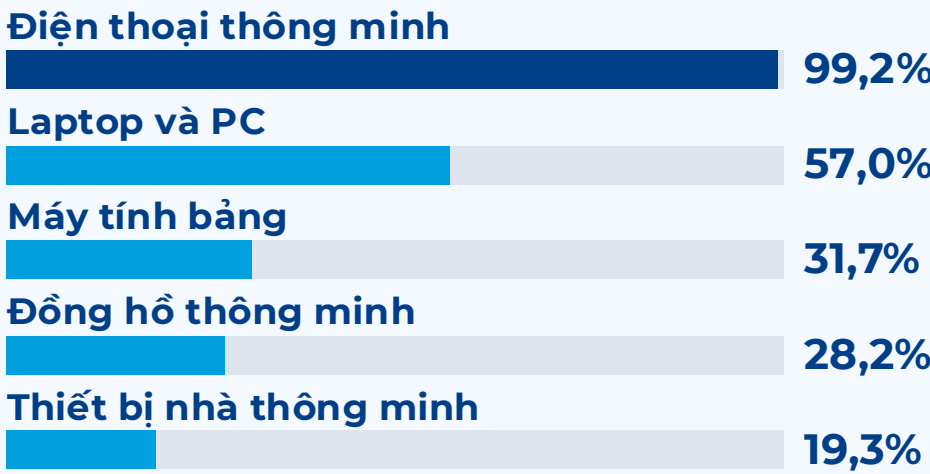
Số bậc thuế **7 → 5**

Mức giảm trừ tăng khoảng 41%

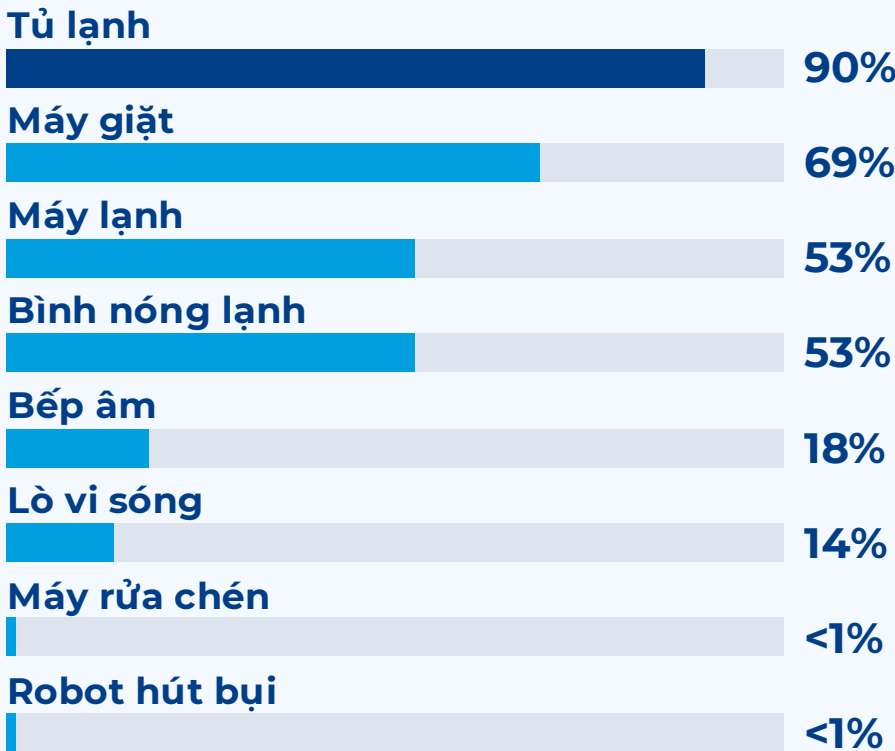
2. Tỷ lệ sở hữu còn nhiều dư địa

■ Tăng nhờ giá bán ■ Tăng cả giá bán và sản lượng

ICT



Điện máy



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%

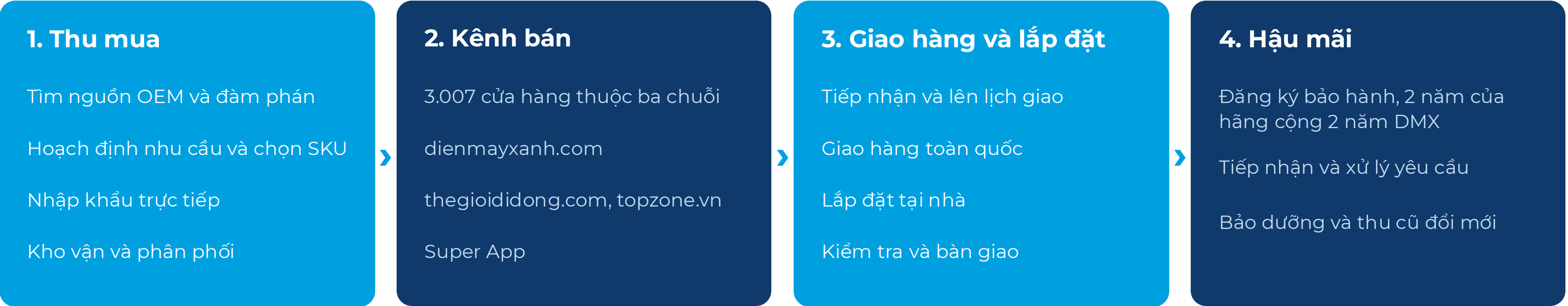
Khách hàng DMX cân nhắc trả góp

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



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.



LUXURY STORE

2004

Thành lập

#1

Thị phần điện thoại

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

919

Cửa hàng

34/34

Tỉnh thành tại Việt Nam

1.000+

SKU

+29%

Tăng trưởng doanh thu, YoY

9T2026



2010
Thành lập

1.998
Cửa hàng

1.650+
SKU

#1
Thị phần điện máy

34/34
Tỉnh thành tại Việt Nam

+29%
Tăng trưởng doanh thu, YoY

9T2026

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

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%
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

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	2	3	4	5
Tăng Trưởng Bằng Chất Khai thác sâu đôn bẫy vận hành trên nền tảng sẵn có, thay vì mở thêm diện tích. SSSG, 9T2026 +30% ĐẾN 2030 Không mở mới thuận đến 2030	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%	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	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%	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%

Tăng trưởng cửa hàng cũ

9T2026

-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 đặc 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.



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

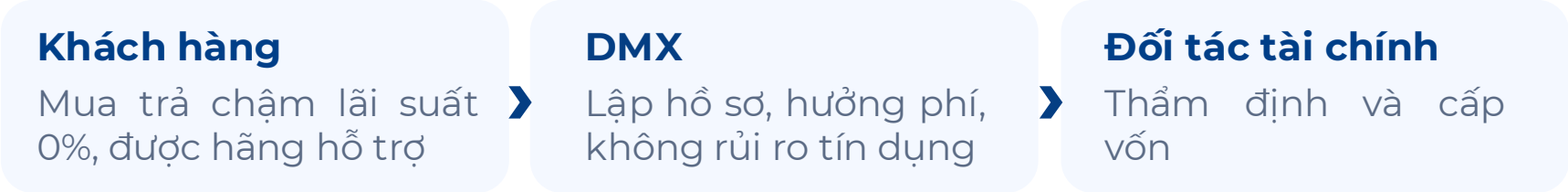
38%

Tỷ trọng trả chậm, +50% YoY

80%

Thị phần trả chậm ICT/ĐM

CÁCH VẬN HÀNH



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

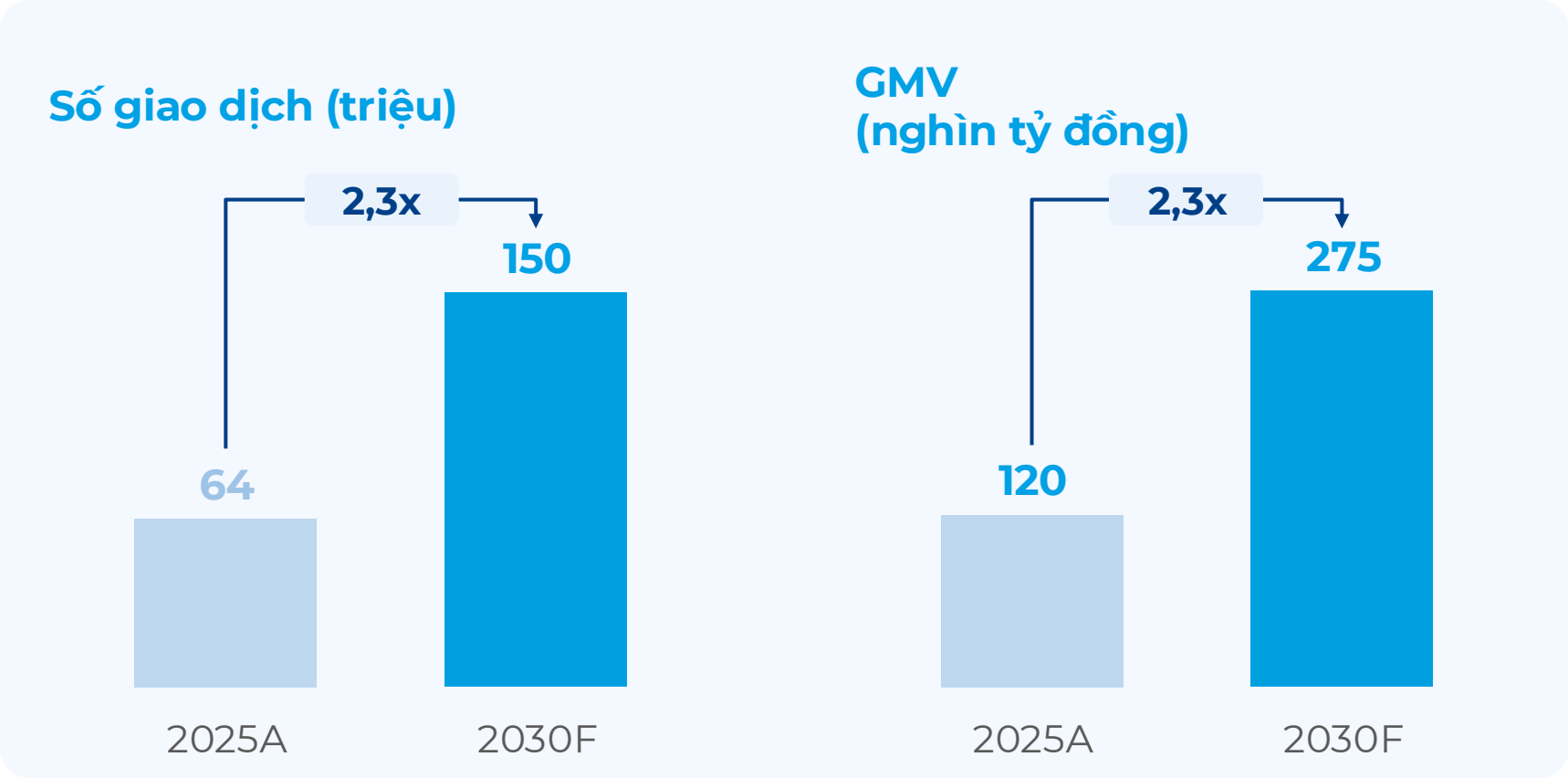
40+ NH

Phủ hơn 3.000 cửa hàng

DỊCH VỤ CUNG CẤP



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

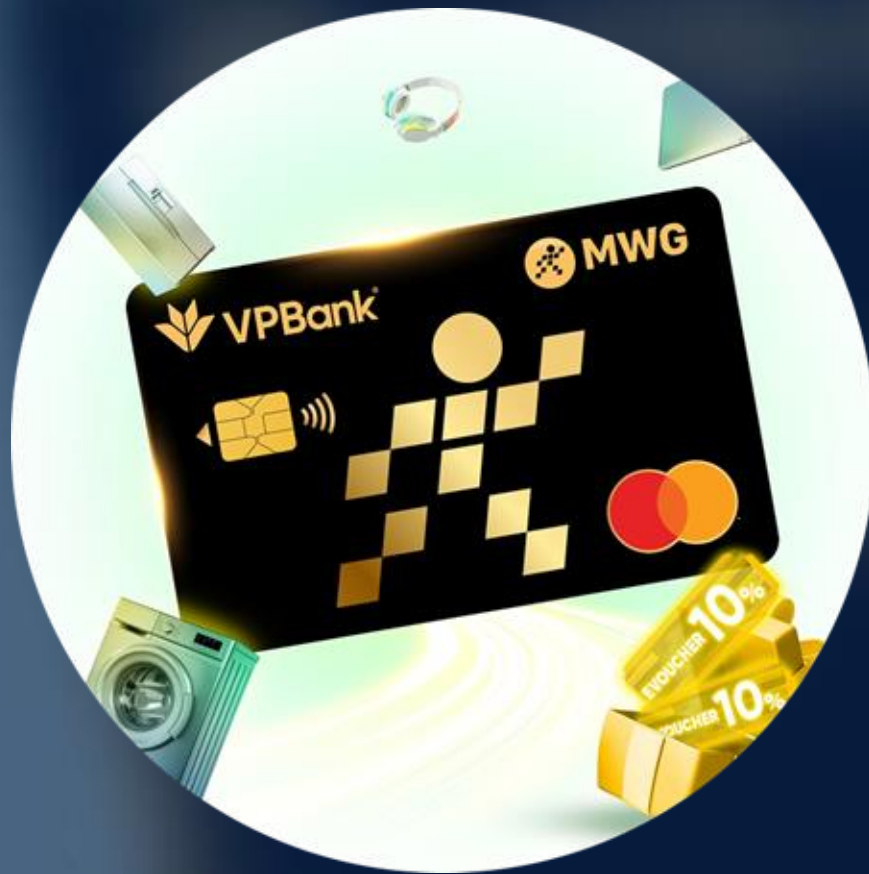
Mục tiêu doanh thu trả chậm lũy kế 2026-30f

< 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

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

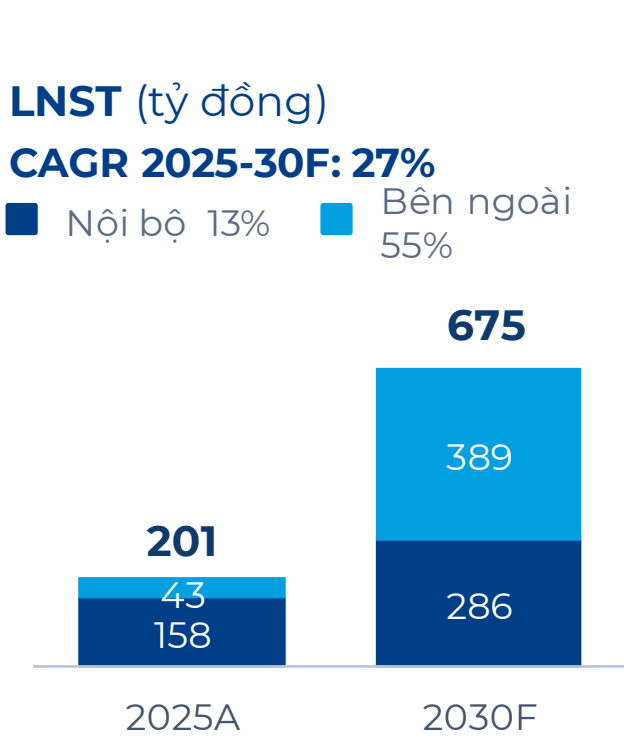
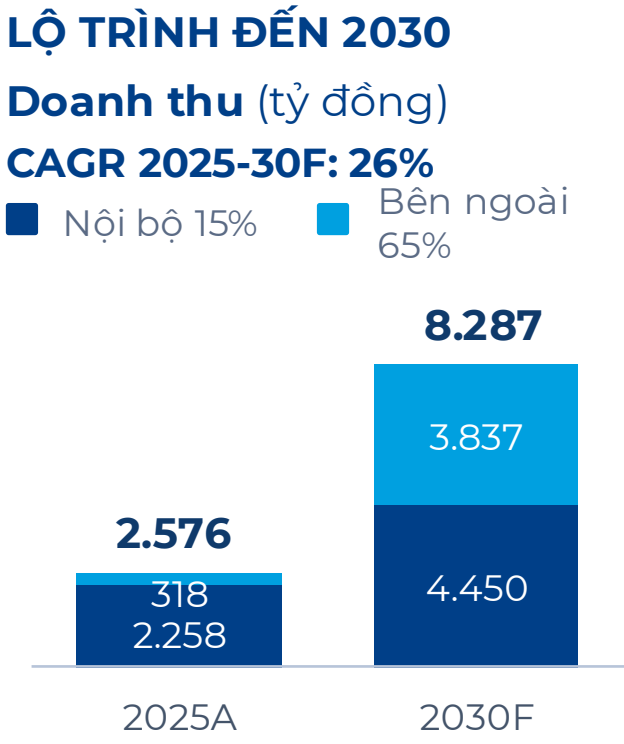
LỘ TRÌNH PHÁT TRIỂN

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



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

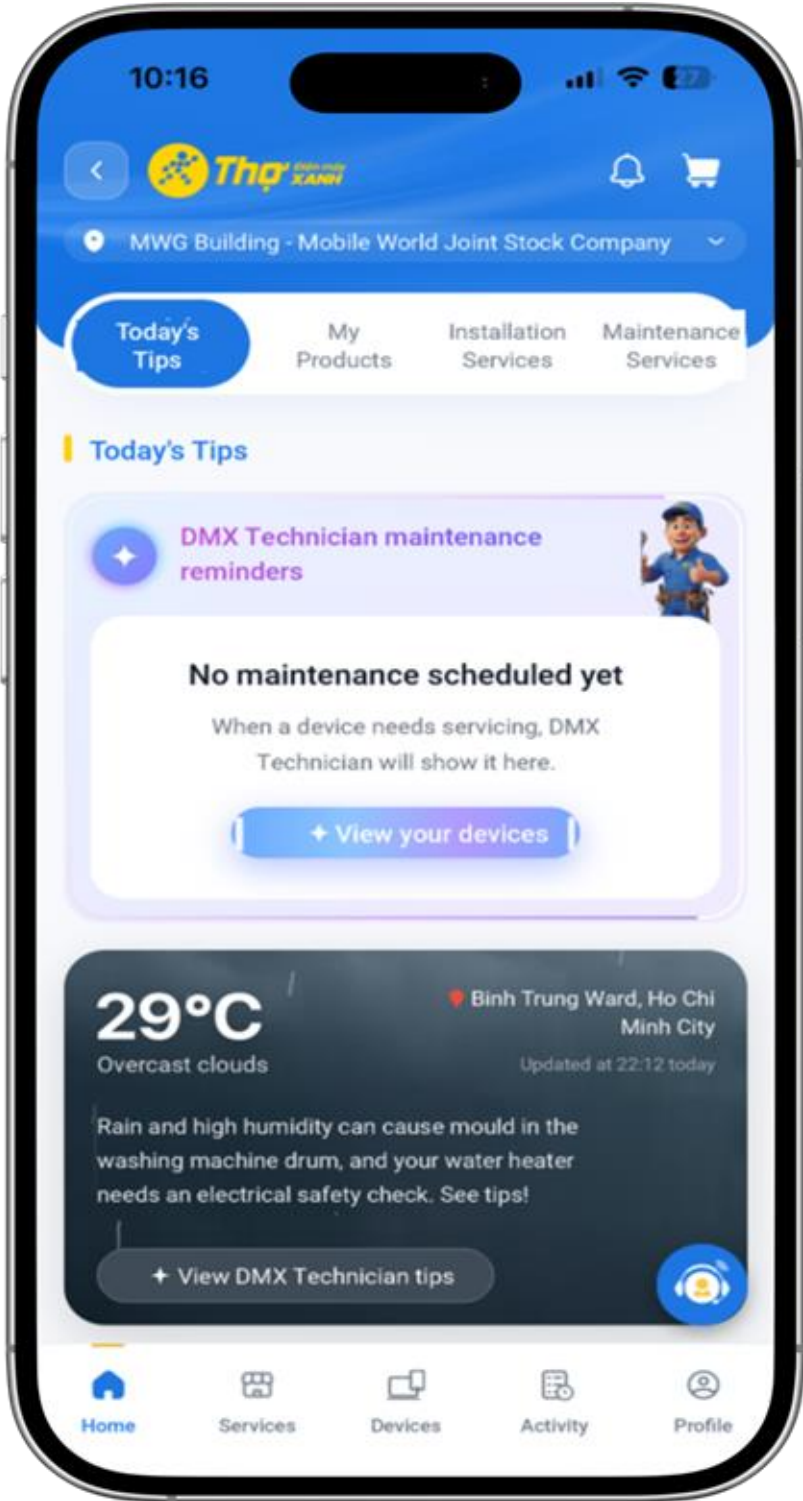


Một ứng dụng mở mạng lưới 4.000 kỹ thuật viên cho khách hàng bên ngoài DMX.



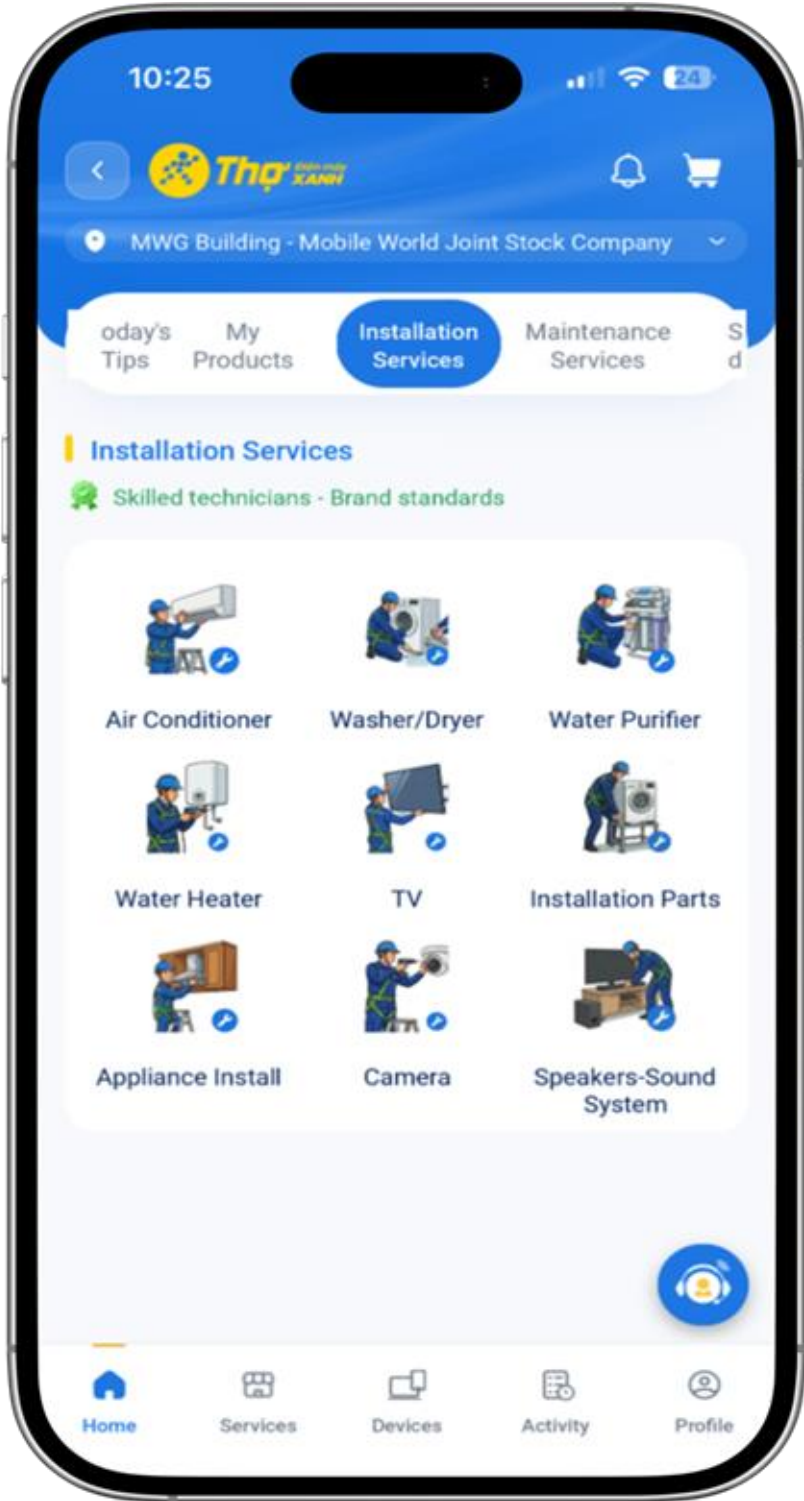
Trang chủ ứng dụng

Nhắc lịch và lịch sử thiết bị



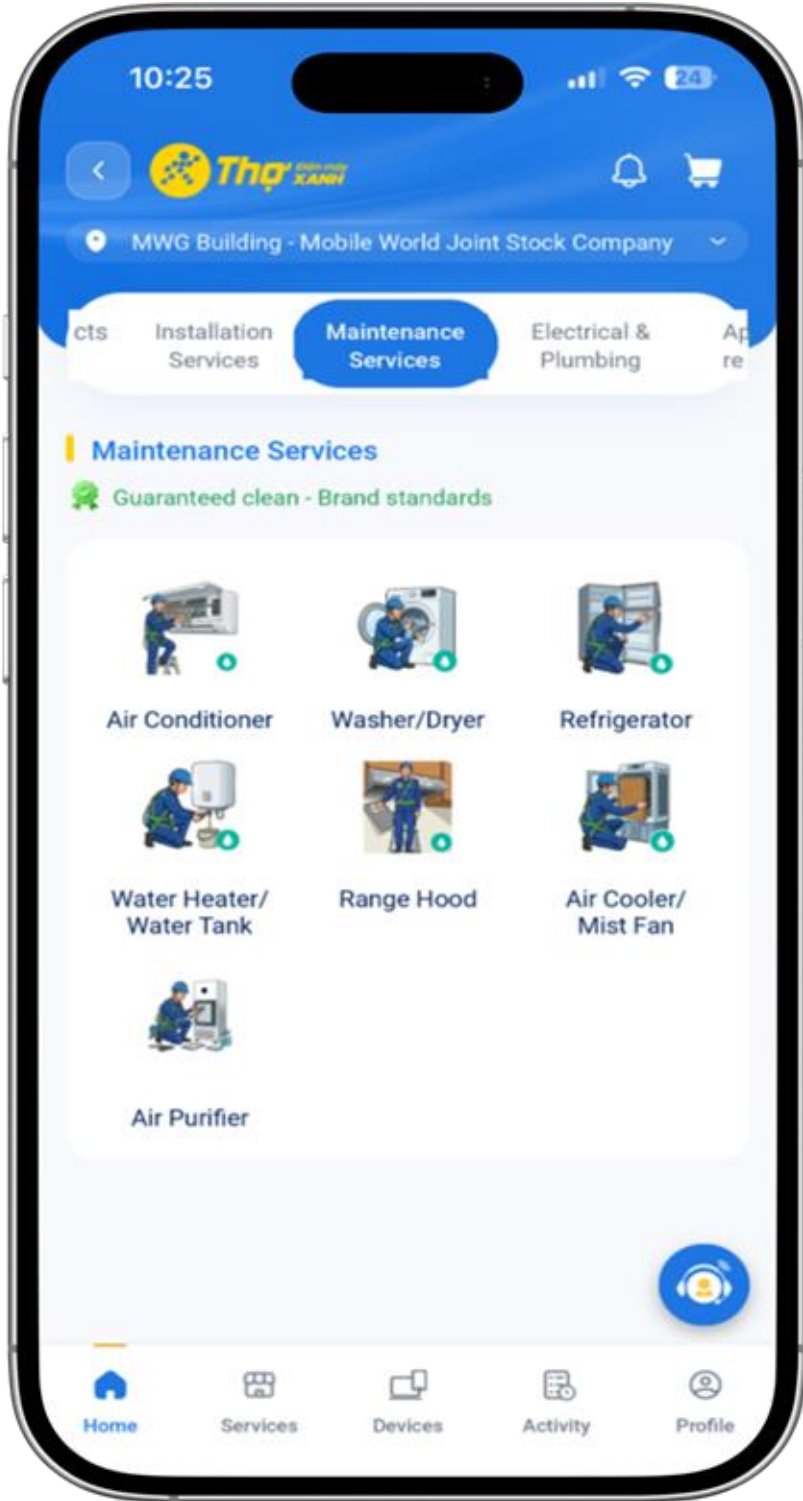
Lắp đặt

Máy lạnh, máy giặt, máy lọc nước, TV



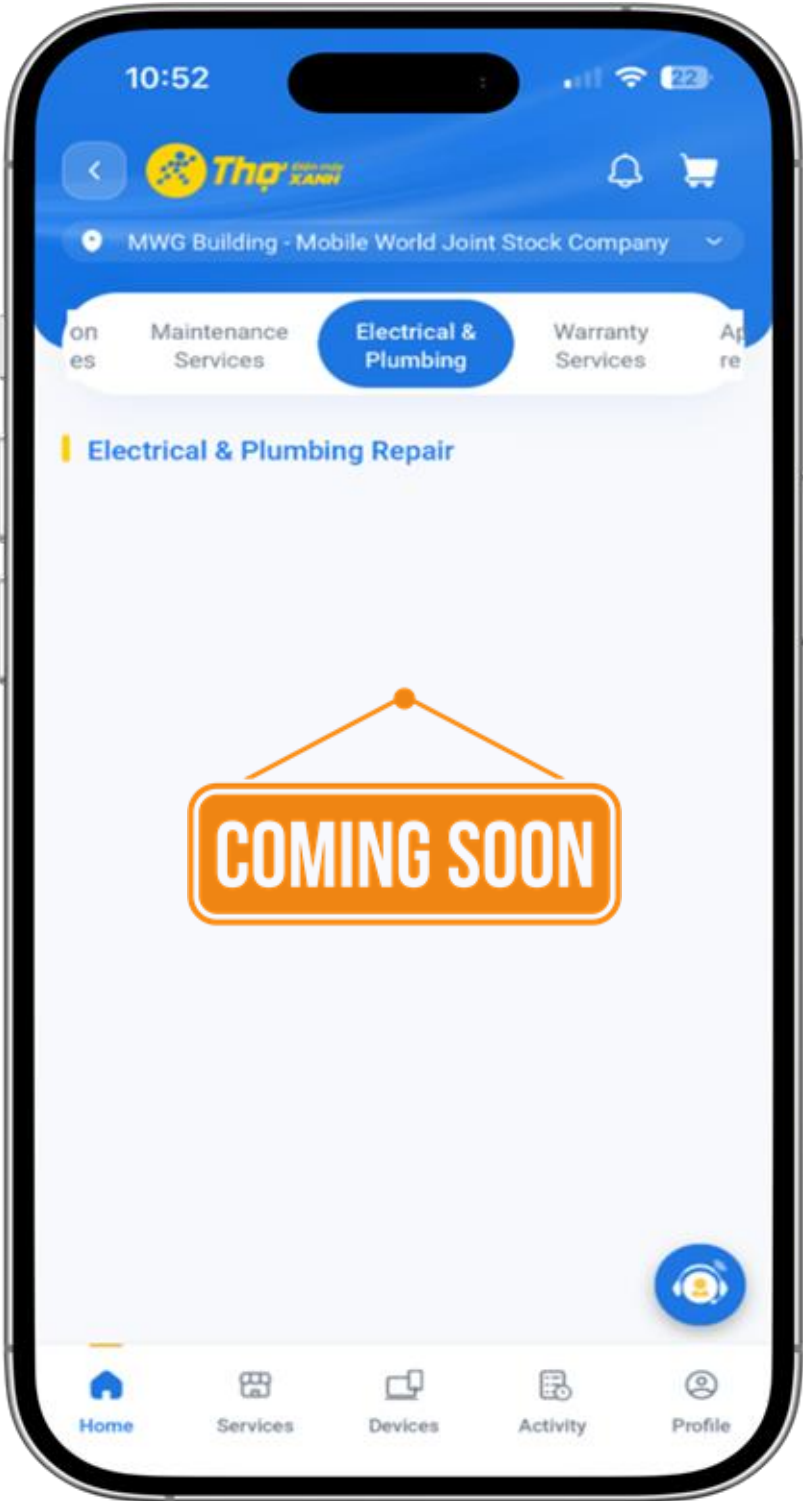
Bảo dưỡng

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.



19,6 triệu

Thành viên, +1,7 triệu YTD

14.361 tỷ đồng

Doanh thu online, +37% YoY

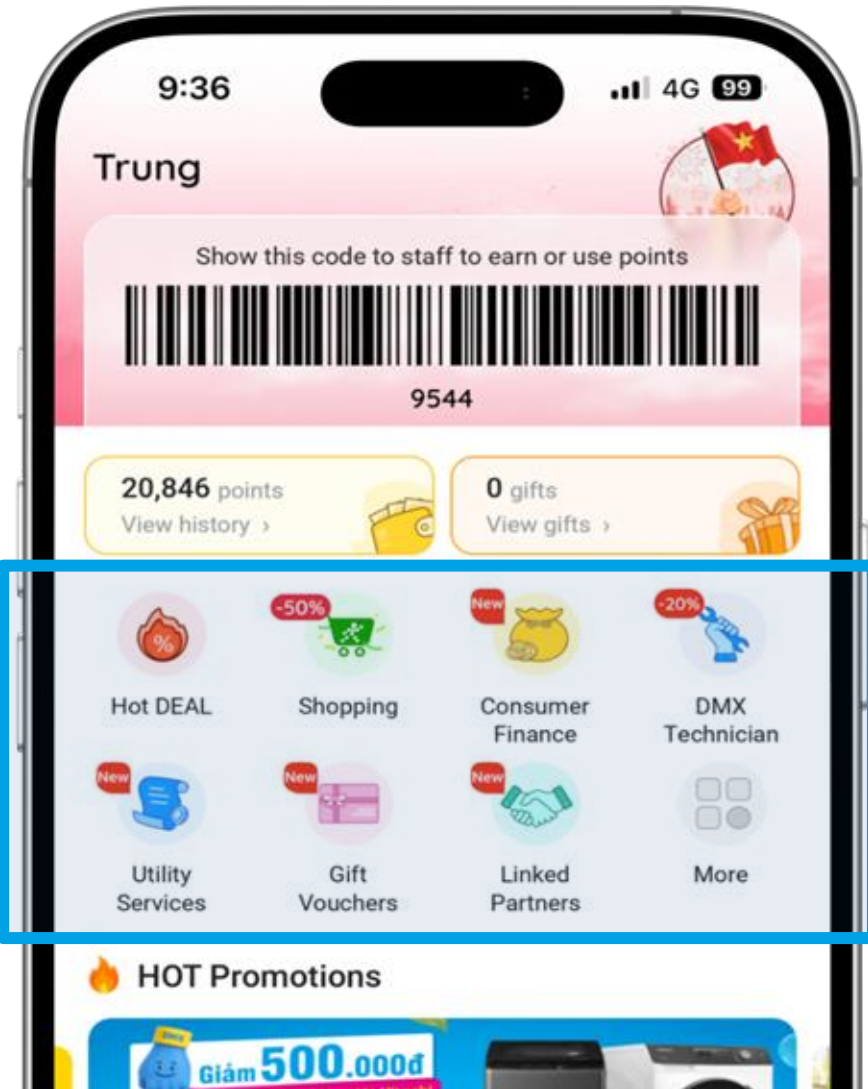
14%

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

ERABLUER · INDONESIA 

CƠ CẤU SỞ HỮU



45%



55%



250 TOKO

erafone

Handphone - Tablet - Laptop - Aksesoris

erabluer ELECTRONICS

Televisi - Kulkas - Mesin cuci - AC - Peralatan rumah tangga



POLYTRON



PERAYAAN



2022

Năm thành lập

#1

Chuỗi điện máy

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

337

Cửa hàng

1.500+

Tổng nhân sự, T8/2026

177 triệu USD

Doanh thu, tăng 86% YoY

Đảo Java

Thị trường mục tiêu

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

Size	DMX VN	Indonesia
Size S	100	256
Size M	100	149

✓ 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

Year	Stores
2022	5
2023	38
2024	87
2025	181
T9/26	337
2027	500
2030	1000

Doanh thu 2025-2030f, triệu USD

140 → 800

CAGR 41%

LNST 2025-2030f, triệu USD

2 → 30

CAGR 70%

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

Doanh thu thuần

9T2026

+29%

Tăng trưởng doanh thu YoY

+30%

Tăng trưởng cửa hàng cũ

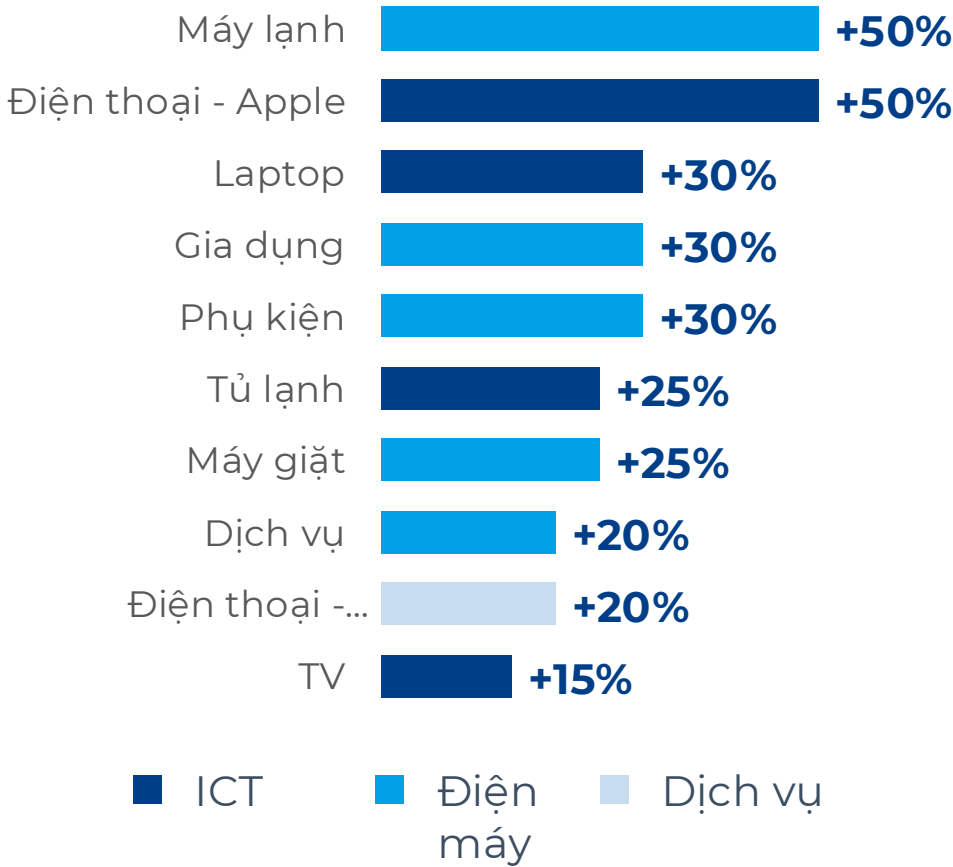
81%

Hoàn thành kế hoạch năm

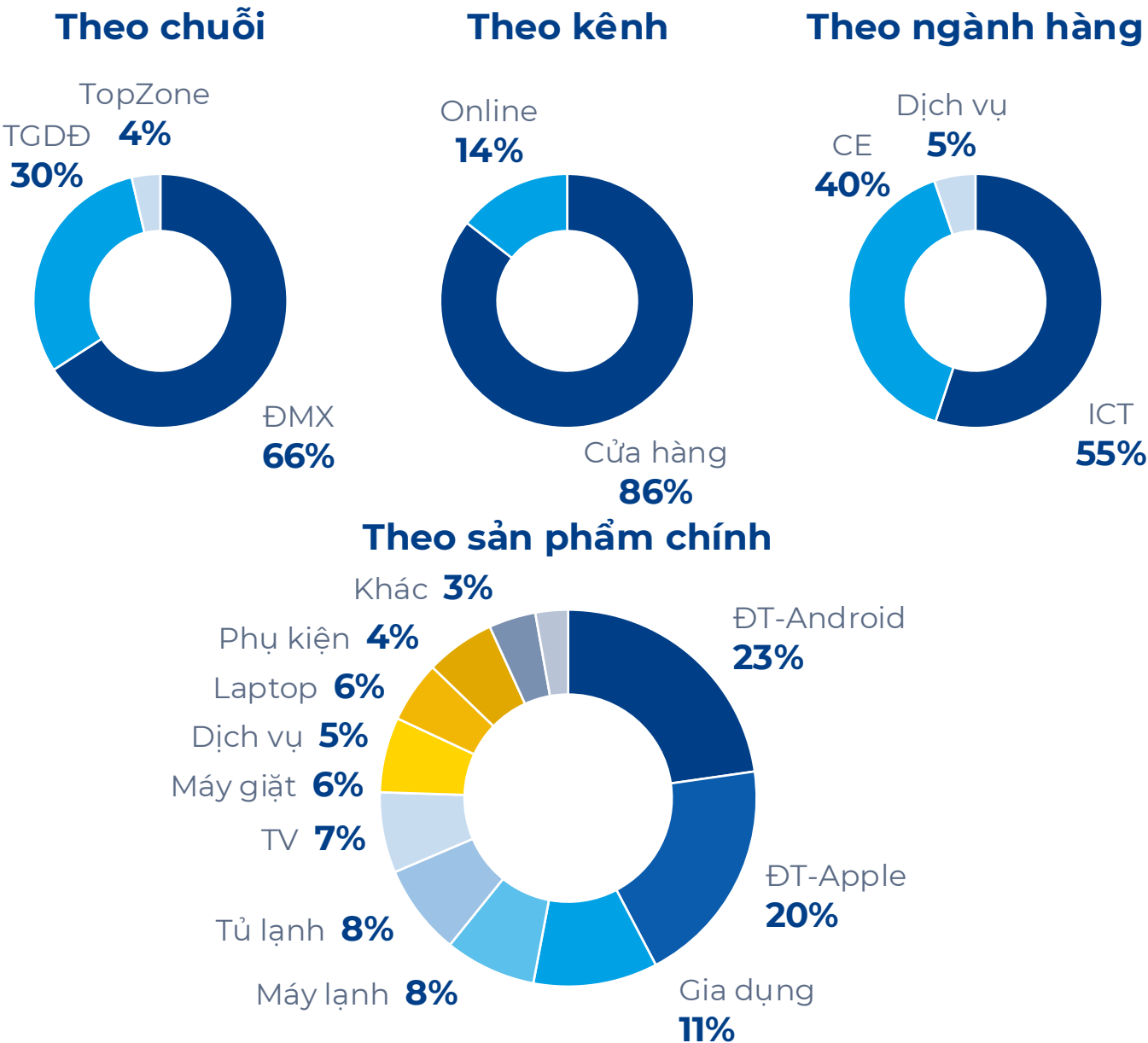
TĂNG TRƯỞNG THEO CHUỖI



TĂNG TRƯỞNG NGÀNH HÀNG



CƠ CẤU DOANH THU



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.



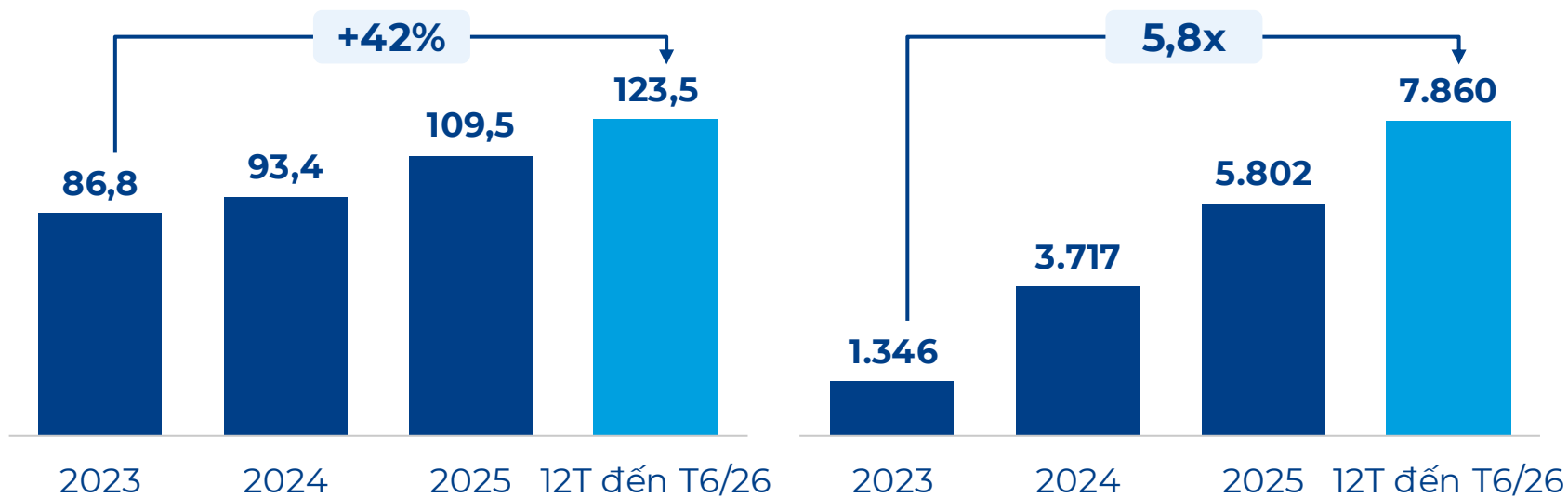
Kết Quả Hợp Nhất, Khả Năng Sinh Lãi

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

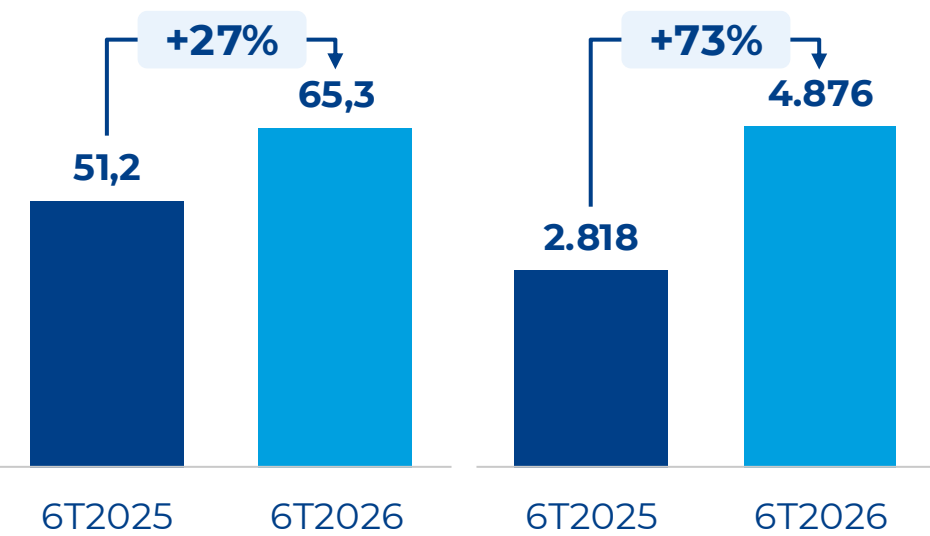
LNST, tỷ đồng



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 độc 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

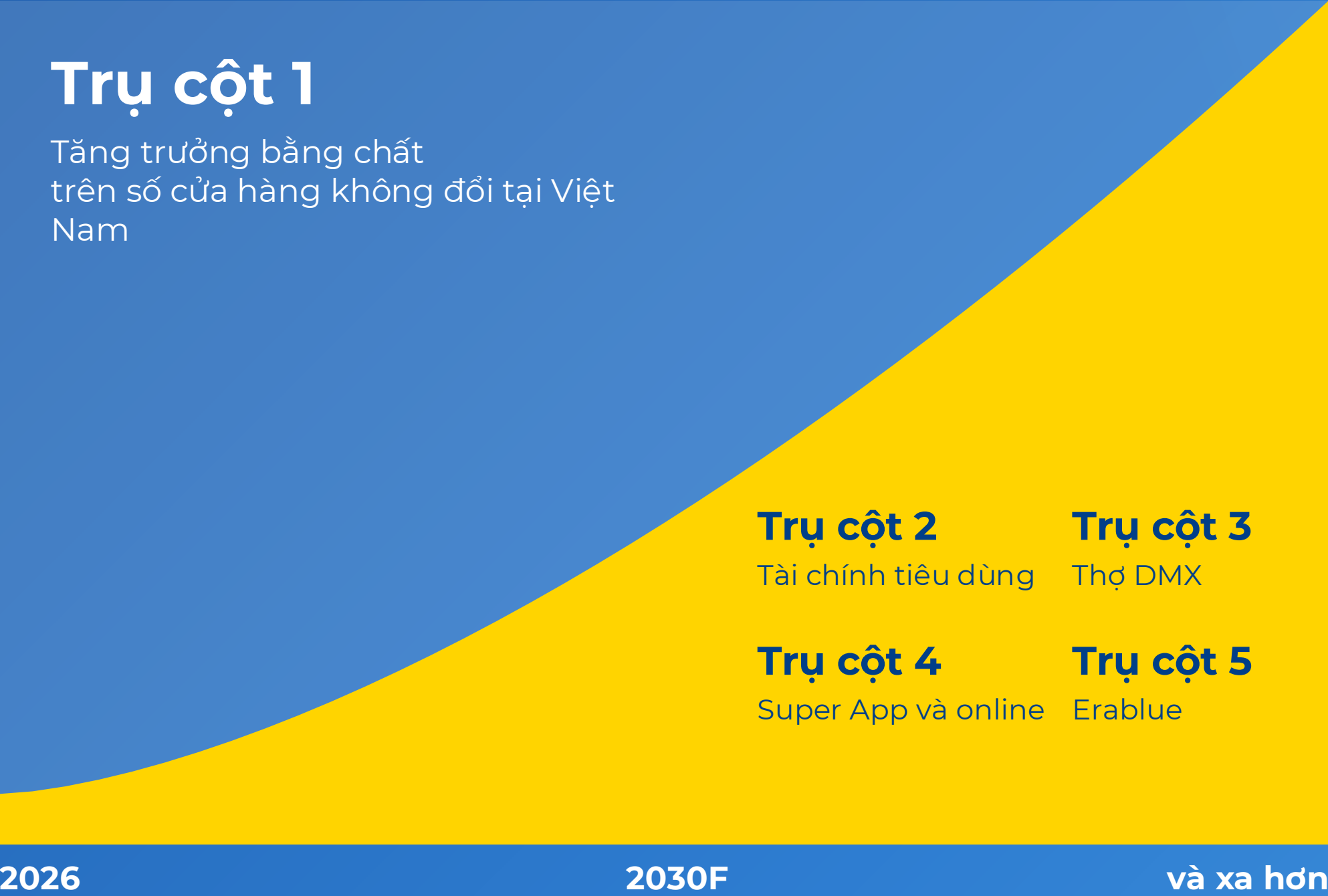
Mua trước khi nhà cung cấp tăng giá giúp chốt chi phí đầu vào, bảo vệ biên lợi nhuận trong giai đoạn tăng giá.

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
------	-------------------------	------	--------------------

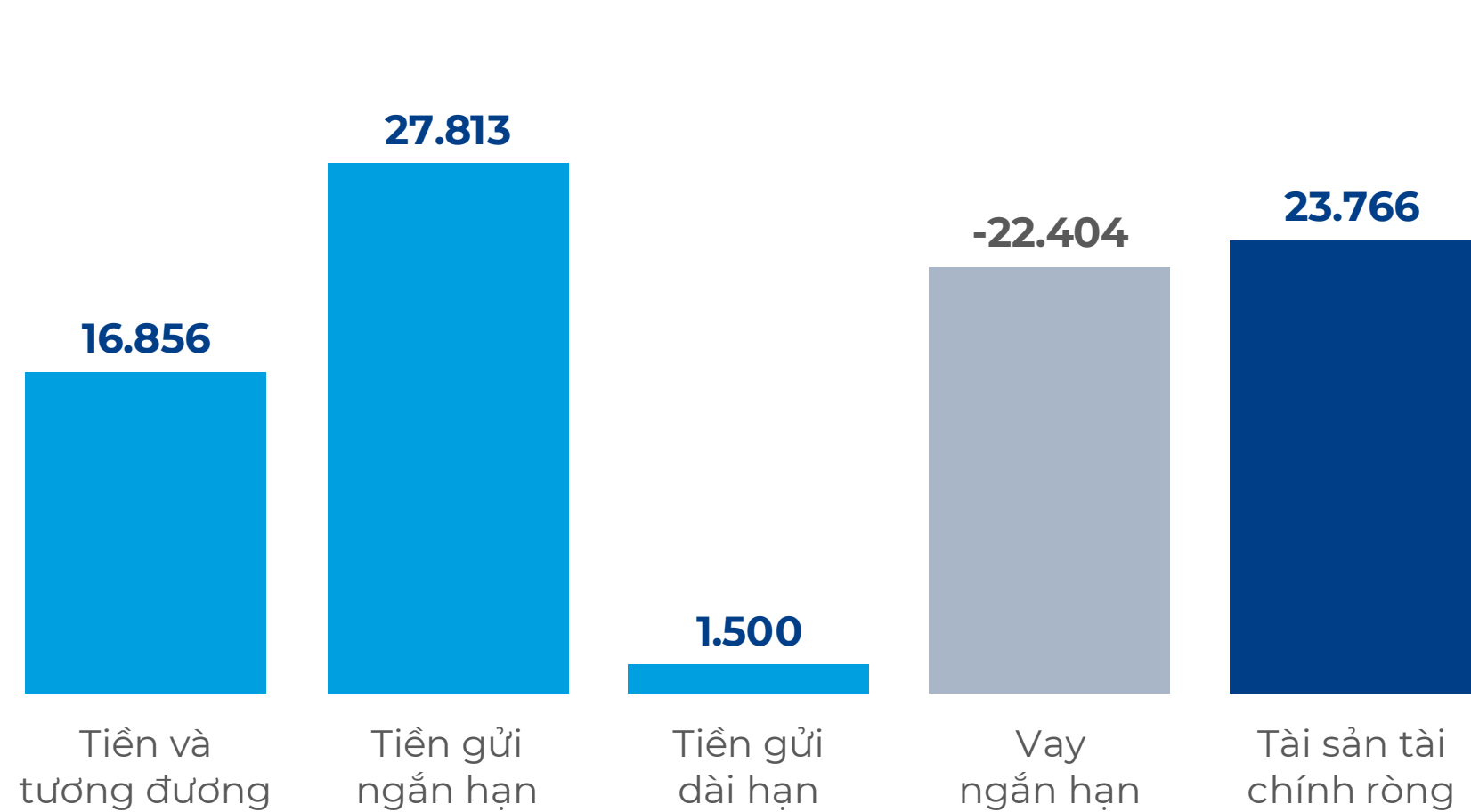
Biểu đồ trụ cột mang tính minh họa. Tăng trưởng tối thiểu mỗi năm trong kế hoạch 2027-2030.

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.



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 Hiểu 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
GD Ngành hàng ĐM



P.N. Tuyền
GD Ngành hàng ICT



T.H. Hoàng
GD Ngành hàng Dịch vụ



Q.V. Nam
GD Kinh doanh



Đ.T. Hiếu
TGD Thợ DMX



N.B. Tin
Phó TGD Erablue



Đ.N.M. Viên
GD Triển khai



L.T. Trang
GD Marketing



H.K. Chi
GD Trải nghiệm KH



V.T.K. Phụng
GD Nhân sự



V.L. Giang
GD Công nghệ



V.T.P. Thảo
Kế toán trưởng



H.H. Hung
GD 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



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