TÓM TẮT PHIÊN THẢO LUẬN KQKD Q3/2026

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH

Chủ đề	Câu hỏi	Phản hồi từ Ban Điều hành
1. Giá Bán Sản Phẩm & Nhu Cầu Thị Trường	Xu hướng tăng giá thiết bị tăng mạnh trong năm nay. Mức tăng giá bán đóng góp bao nhiêu vào tăng trưởng doanh thu, và Công ty hưởng lợi ở mức nào từ hàng tồn kho nhập với giá thấp trước đó?	Giá bán sản phẩm, đặc biệt là điện thoại và điện máy, có xu hướng tăng trong giai đoạn 2025–2026 do khan hiếm chipset, nguyên vật liệu và việc tích hợp công nghệ AI, với mức tăng khoảng 10–15% so với cùng kỳ. Tuy nhiên, động lực tăng trưởng doanh thu chủ yếu đến từ chính sách trả chậm, giúp khách hàng nâng cấp lên sản phẩm có giá trị cao hơn (ví dụ: thay vì mua điện thoại 5 triệu đồng, khách hàng có thể lựa chọn sản phẩm 20 triệu đồng với chi phí lãi suất gần như bằng không). Công ty có ghi nhận lợi ích từ chênh lệch giữa giá vốn hàng tồn kho cũ và giá bán mới; tuy nhiên, đây là yếu tố mang tính thời điểm, chấm dứt khi lượng hàng này được tiêu thụ hết và chiếm tỷ trọng không đáng kể trong tổng lợi nhuận.
	Hàng tồn kho cuối tháng 9 tăng 25% so với đầu năm. Mức tăng này đến từ sản lượng hay giá trị? Ban lãnh đạo đánh giá nhu cầu mùa mua sắm cuối năm và Tết như thế nào?	Mức tăng tồn kho phù hợp với chiến lược của Công ty, phản ánh đà tăng trưởng doanh thu và mặt bằng giá thiết bị cao hơn; đồng thời, Công ty chủ động gia tăng dự trữ hàng hóa để đáp ứng nhu cầu mùa cao điểm cuối năm. Ban lãnh đạo kỳ vọng Quý 4 tiếp tục là quý có mức tăng trưởng cao hơn các quý trước nhờ yếu tố mùa vụ, qua đó hướng tới mục tiêu lợi nhuận ròng cả năm có thể vượt 10.500 tỷ đồng.
2. Biên Lợi Nhuận & Hiệu Quả Chi Phí	Biên lợi nhuận gộp có thể được duy trì trong năm 2027 khi chu kỳ thay thế thiết bị đã qua hay không? Công ty có kế hoạch tiếp tục thu hẹp số lượng cửa hàng trong năm tới không?	Biên lợi nhuận năm nay mang tính bền vững, không xuất phát từ chênh lệch giá hàng tồn kho mà từ việc triển khai hiệu quả năm trụ cột chiến lược: (1) chuyển dịch từ “lượng” sang “chất”; (2) tối ưu hiệu quả vận hành từng cửa hàng; (3) dịch vụ tài chính; (4) Thợ DMX; (5) Super App và Era Blue. Đóng góp từ các trụ cột này dự kiến tiếp tục gia tăng từ năm 2027, là cơ sở để Công ty duy trì biên lợi nhuận gộp. Việc đóng, mở cửa hàng tại Việt Nam không nằm trong chiến lược thu hẹp quy mô mà được thực hiện linh hoạt theo các yếu tố khách quan (như giải tỏa mở rộng đường, mặt bằng không còn đạt chuẩn) hoặc nhằm di dời đến vị trí thuận lợi hơn. Riêng chuỗi Era Blue tại Indonesia có kế hoạch tăng tốc mở rộng rõ ràng.
	Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp (SG&A) trên doanh thu Quý 3 giảm so với cùng kỳ và so với Quý 2. Nguyên nhân là gì và mức này có thể duy trì trong Quý 4 và các năm tới không?	Tỷ lệ SG&A/doanh thu Quý 3 đạt 2,4%, giảm 0,7 điểm phần trăm so với cùng kỳ và 1,1 điểm phần trăm so với Quý 2. Kết quả này đến từ chiến lược chuyển dịch từ “lượng” sang “chất”, với hai giải pháp chính: (1) áp dụng cơ chế lương khoán, gắn thu nhập của nhân viên bán hàng trực tiếp với kết quả kinh doanh thay cho lương cố định; (2) chuyển đổi chi phí thuê mặt bằng từ định phí sang biến phí gắn với doanh thu từng cửa hàng; trong trường hợp bất khả kháng ảnh hưởng đến doanh thu, tiền thuê được điều chỉnh giảm tương ứng theo thỏa

Tài liệu chưa kiểm toán và không cấu thành lời mời mua/bán chứng khoán. Công ty không chịu trách nhiệm đối với các quyết định đầu tư dựa trên tài liệu này.
© CTCP Đầu Tư Điện Máy Xanh | investor@dienmayxanh.com

Chủ đề	Câu hỏi	Phản hồi từ Ban Điều hành
		thuận với chủ nhà. Các giải pháp này giúp Công ty kiểm soát chặt chẽ và tối ưu cơ cấu chi phí.
3. Tài Chính Tiêu Dùng (Trả Chậm)	Chi phí lãi suất của chương trình trả chậm được tài trợ từ ngân sách của hãng theo cơ chế nào? Dòng tiền được chuyển cho DMX hay qua công ty tài chính, và được ghi nhận như thế nào trên báo cáo tài chính?	Toàn bộ ngân sách hỗ trợ khách hàng mua trả chậm do các hãng chi trả trực tiếp. DMX ghi nhận lợi ích thông qua doanh thu chia sẻ từ hãng (back margin), có tính chất tương tự lợi nhuận gộp. Trong giai đoạn thị trường khó khăn năm 2023, ngân sách này chủ yếu được sử dụng để giảm giá trực tiếp; khi thị trường phục hồi, Công ty chuyển sang tài trợ giải pháp tài chính lãi suất 0%, mang lại hiệu quả cao hơn so với việc giảm một khoản nhỏ trên sản phẩm có giá trị lớn. Khoản thu từ hãng được chiết khấu thông qua các chương trình khuyến mãi, truyền thông và phản ánh trực tiếp vào biên lợi nhuận gộp trên báo cáo kết quả kinh doanh.
	Mặt bằng lãi suất tăng trong nửa đầu năm 2026 ảnh hưởng đến chi phí vốn của các công ty tài chính và ngân hàng. Các đối tác có điều chỉnh chính sách trả chậm không? Ban lãnh đạo kỳ vọng tăng trưởng theo từng ngành hàng trong năm 2027 ra sao?	Nhờ hợp tác chặt chẽ với các đối tác tài chính lớn (FE Credit và các ngân hàng lớn), chi phí vận hành các gói trả chậm được duy trì ổn định; các bên cũng đang phối hợp để tiếp tục giảm chi phí thông qua kiểm soát nợ xấu và quản trị rủi ro. Kỳ hạn trả chậm được mở rộng đến 12, 18 và 24 tháng, tỷ lệ phê duyệt hồ sơ trên 85% và lãi suất thực tế đối với khách hàng là 0%. Về triển vọng năm 2027, ngành hàng ICT (điện thoại, laptop) được kỳ vọng tăng trưởng hai chữ số: điện thoại nhờ nhu cầu nâng cấp cấu hình phục vụ ứng dụng AI, laptop nhờ việc Microsoft ngừng hỗ trợ Windows 10 thúc đẩy nhu cầu chuyển đổi lên Windows 11. Ngành hàng CE (điện máy, gia dụng) còn dư địa lớn khi thị phần của DMX hiện khoảng 50%, với kỳ vọng tăng trưởng từ hai chữ số trở lên.
	Tỷ trọng doanh thu từ trả chậm hiện đạt 38%. Mục tiêu của Công ty đến năm 2030 là bao nhiêu?	Công ty đặt mục tiêu nâng tỷ trọng doanh thu trả chậm lên 45% trong Quý 4/2026 và trên 50% trong năm 2027. Khách hàng mua sắm tại DMX được hưởng nhiều lợi thế: lãi suất 0%, thời gian phê duyệt khoảng 3 phút trực tiếp trên điện thoại và không cần qua quầy trung gian của công ty tài chính. Trong khi đó, tại nhiều thị trường như Mỹ, tỷ lệ mua trả góp rất cao nhưng người tiêu dùng vẫn phải chịu lãi. Ban lãnh đạo kỳ vọng chỉ số này tiếp tục tăng trong 5 năm tới.
4. Chiến Lược Sản Phẩm, Khách Hàng & Ngành Hàng Mới	Từ tháng 01/2027, Chính phủ ngừng cho phép nhập khẩu hàng điện máy, điện tử đã qua sử dụng. Chính sách này tác động như thế nào đến DMX và ngành bán lẻ nói chung?	Chính sách này tạo lợi thế cho các nhà bán lẻ chính hãng như DMX. Trước đây, thị trường tồn tại một tỷ lệ nhất định hàng đã qua sử dụng không rõ nguồn gốc (như iPhone cũ). Với quy định mới, DMX được hưởng lợi trực tiếp do toàn bộ danh mục kinh doanh là sản phẩm chính hãng, mới 100%.
	Cơ cấu khách hàng theo độ tuổi của DMX hiện nay như thế nào?	DMX tuân thủ nghiêm ngặt quy định về bảo vệ dữ liệu cá nhân và chỉ thu thập thông tin khi có sự

Tài liệu chưa kiểm toán và không cấu thành lời mời mua/bán chứng khoán. Công ty không chịu trách nhiệm đối với các quyết định đầu tư dựa trên tài liệu này.
© CTCP Đầu Tư Điện Máy Xanh | investor@dienmayxanh.com

Chủ đề	Câu hỏi	Phản hồi từ Ban Điều hành
		đồng ý của khách hàng. Do độ tuổi không phải trường thông tin bắt buộc, dữ liệu chưa bao phủ toàn bộ hệ thống. Theo dữ liệu hiện có, cơ cấu khách hàng gồm: nhóm trẻ khoảng 30%, nhóm trung niên khoảng 40% và nhóm lớn tuổi khoảng 30%.
	Sản phẩm tân trang (refurbished) có phải là ngành hàng tiềm năng đối với DMX không, và có những thách thức nào?	DMX không chủ động thu mua hàng đã qua sử dụng từ bên ngoài để kinh doanh. Tuy nhiên, Công ty có chính sách hỗ trợ khách hàng đã mua sắm tại hệ thống thu đổi máy cũ khi lên đời (ví dụ từ iPhone 17 lên iPhone 18), với điều kiện sản phẩm đạt tiêu chuẩn kỹ thuật. Hiện nay, phân khúc hàng đã qua sử dụng có ít dư địa phát triển, do DMX hợp tác trực tiếp với Apple và các hãng để kinh doanh song song các thế hệ sản phẩm trước (iPhone 15, 16, 17) với mức giá cạnh tranh so với dòng mới. Kết hợp với chính sách trả chậm 0%, khách hàng có thể sở hữu sản phẩm chính hãng, mới 100% mà không chịu áp lực tài chính lớn, thay vì lựa chọn hàng cũ tiềm ẩn nhiều rủi ro.
	Đề nghị Ban lãnh đạo chia sẻ thêm về dự án House of Future, vai trò dài hạn của dự án và vai trò của Ban cố vấn. Các thành viên độc lập có được chi trả hoa hồng hoặc thù lao không?	House of Future là mô hình “ngôi nhà tương lai”, dự kiến ra mắt chậm nhất trong Quý 1/2027, trình diễn các công nghệ AI, Robotics và Smart Home được ứng dụng thực tế trong từng không gian chức năng (phòng khách, nhà bếp, phòng ngủ...). Dự án không nhằm mục đích kinh doanh bất động sản mà đóng vai trò nơi trình diễn công nghệ và nghiên cứu hành vi người tiêu dùng, từ đó lựa chọn các sản phẩm phù hợp để đưa vào hệ thống cửa hàng DMX, hình thành nhóm ngành hàng mới: AI, Robotics và Smart Home. Thông qua dự án, DMX hướng đến vai trò tiên phong thay vì đi sau xu hướng thế giới 1–2 năm. Ban cố vấn gồm các chuyên gia tham gia với vai trò tư vấn chuyên môn; không phát sinh chi phí chia sẻ hay hoa hồng.
5. Chuỗi Bán Lẻ Era Blue (Indonesia)	Đề nghị cập nhật tình hình kinh doanh, số lượng cửa hàng và mục tiêu doanh thu, lợi nhuận của chuỗi Era Blue.	Đến nay, Era Blue đã mở hơn 370 cửa hàng, với mục tiêu đạt 500 cửa hàng trong Quý 1/2027; sau đó, chuỗi sẽ tập trung tối ưu vận hành trước khi tiếp tục tăng tốc trong nửa cuối năm. Trong năm 2027, Era Blue dự kiến mở mới tối thiểu 200 cửa hàng, với kỳ vọng tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận ở mức hai chữ số cao. Dù thị trường Indonesia trong Quý 3 chưa thuận lợi, Era Blue vẫn ghi nhận tăng trưởng doanh thu trên cùng cửa hàng (SSSG), trong đó ngành hàng CE tại các cửa hàng hiện hữu tăng trưởng trên 20%. Sự hiện diện của Era Blue góp phần mở rộng quy mô thị trường thay vì chỉ chia sẻ thị phần với các đối thủ. Trước mắt, chuỗi tập trung phủ kín đảo Java (có diện tích lớn hơn Việt Nam), hướng đến sớm đạt 1.000 cửa hàng và chiếm 30–40% thị phần tại đây. Toàn bộ

Tài liệu chưa kiểm toán và không cấu thành lời mời mua/bán chứng khoán. Công ty không chịu trách nhiệm đối với các quyết định đầu tư dựa trên tài liệu này.
© CTCP Đầu Tư Điện Máy Xanh | investor@dienmayxanh.com

Chủ đề	Câu hỏi	Phản hồi từ Ban Điều hành
		cửa hàng mới đều đạt EBIT dương ngay từ tháng đầu tiên và chuỗi đã xóa hết lỗ lũy kế, tạo nền tảng vững chắc cho giai đoạn tăng tốc.
6. Rủi Ro Vĩ Mô & Chính Sách Cổ Tức	Có rủi ro địa chính trị nào tác động trực tiếp đến hoạt động của DMX trong giai đoạn 2026–2027 không? Nhu cầu đầu tư tài sản có gia tăng không và tỷ lệ chi trả cổ tức có khả năng tăng không?	DMX đã vượt qua nhiều giai đoạn biến động lớn (đại dịch Covid-19, suy giảm kinh tế năm 2022 và các xung đột địa chính trị), qua đó tích lũy kinh nghiệm và khả năng thích ứng linh hoạt. Đội ngũ nhân viên được đào tạo đa năng (tư vấn điện thoại, laptop, gia dụng, xử lý hồ sơ trả góp và mở thẻ ngân hàng), thể hiện qua kết quả kinh doanh giai đoạn 2025–2026. Nhu cầu đầu tư tài chính và CAPEX ở mức thấp so với dòng tiền và lợi nhuận tạo ra. Do đó, Công ty cam kết duy trì tỷ lệ chi trả cổ tức tiền mặt tối thiểu 50% lợi nhuận hằng năm; 50% còn lại được phân bổ cho tái đầu tư, mua cổ phiếu quỹ hoặc chi trả cổ tức bằng cổ phiếu. ĐHĐCĐ bất thường vừa qua đã thông qua việc tạm ứng cổ tức tiền mặt 2.000 đồng/cổ phiếu vào tháng 12/2026; phần còn lại sẽ được trình ĐHĐCĐ thường niên 2027 xem xét, có thể bao gồm phương án chia cổ tức bằng cổ phiếu kết hợp phát hành từ thặng dư vốn IPO theo tỷ lệ 1:1 nhằm nâng cao tính thanh khoản.
7. Các Chuỗi Khác (An Khang & Avakid)	Chuỗi nhà thuốc An Khang phát triển chậm hơn các chuỗi dẫn đầu ngành là do thiếu tập trung hay do Tập đoàn ưu tiên nguồn lực cho DMX? Kết quả kinh doanh Quý 3 và 9 tháng năm 2026 của An Khang ra sao?	Ban lãnh đạo thừa nhận Tập đoàn chưa dành mức độ tập trung cao nhất cho An Khang, do Thế Giới Di Động có nhiều ưu tiên lớn dành cho Điện Máy Xanh và Bách Hóa Xanh, trong khi An Khang được vận hành theo mô hình như một startup. Năm 2026 là năm đầu tiên An Khang ghi nhận lợi nhuận tính trên cả năm, dù chưa bù đắp hết lỗ lũy kế. Số lượng cửa hàng dự kiến vượt 500 vào Quý 1/2027 (tăng từ hơn 320 cửa hàng năm ngoái), chuẩn bị cho giai đoạn mở rộng và tăng tốc trở lại. Kế hoạch lợi nhuận năm 2027 sẽ được công bố chính thức tại buổi họp Quý 4.
	Tình hình hoạt động của chuỗi Avakid (Mẹ & Bé) hiện nay như thế nào?	Tương tự An Khang, Avakid được Tập đoàn vận hành theo mô hình như một startup. Chuỗi hiện có khoảng 95 cửa hàng, đóng góp doanh thu ổn định cho Tập đoàn, với hiệu quả lợi nhuận đang tiệm cận điểm hòa vốn. Avakid sẽ tiếp tục hoàn thiện mô hình kinh doanh để xác lập công thức thành công bền vững trước khi bước vào giai đoạn tăng tốc mở rộng.

Tài liệu chưa kiểm toán và không cấu thành lời mời mua/bán chứng khoán. Công ty không chịu trách nhiệm đối với các quyết định đầu tư dựa trên tài liệu này.
© CTCP Đầu Tư Điện Máy Xanh | investor@dienmayxanh.com