

# CTCP ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH

TĂNG TRƯỞNG DẪN ĐẦU

*Người thực hiện: Kiều Thị Thanh Thư*

*Ngày 09/06/2026*



# MỤC LỤC

TỔNG QUAN NGÀNH BÁN LẺ ICT/CE 03

---

TỔNG QUAN VỀ DMX 08

---

TRIỂN VỌNG NGÀNH BÁN LẺ ICT/CE 16

---

TRIỂN VỌNG DMX & ĐỊNH GIÁ 19



Trải nghiệm ngay  
ứng dụng ABS invest



Trải nghiệm ngay bằng giá  
ABS Web Trading

# TỔNG QUAN NGÀNH BÁN LẺ ICT/CE



Trải nghiệm ngay  
ứng dụng ABS invest

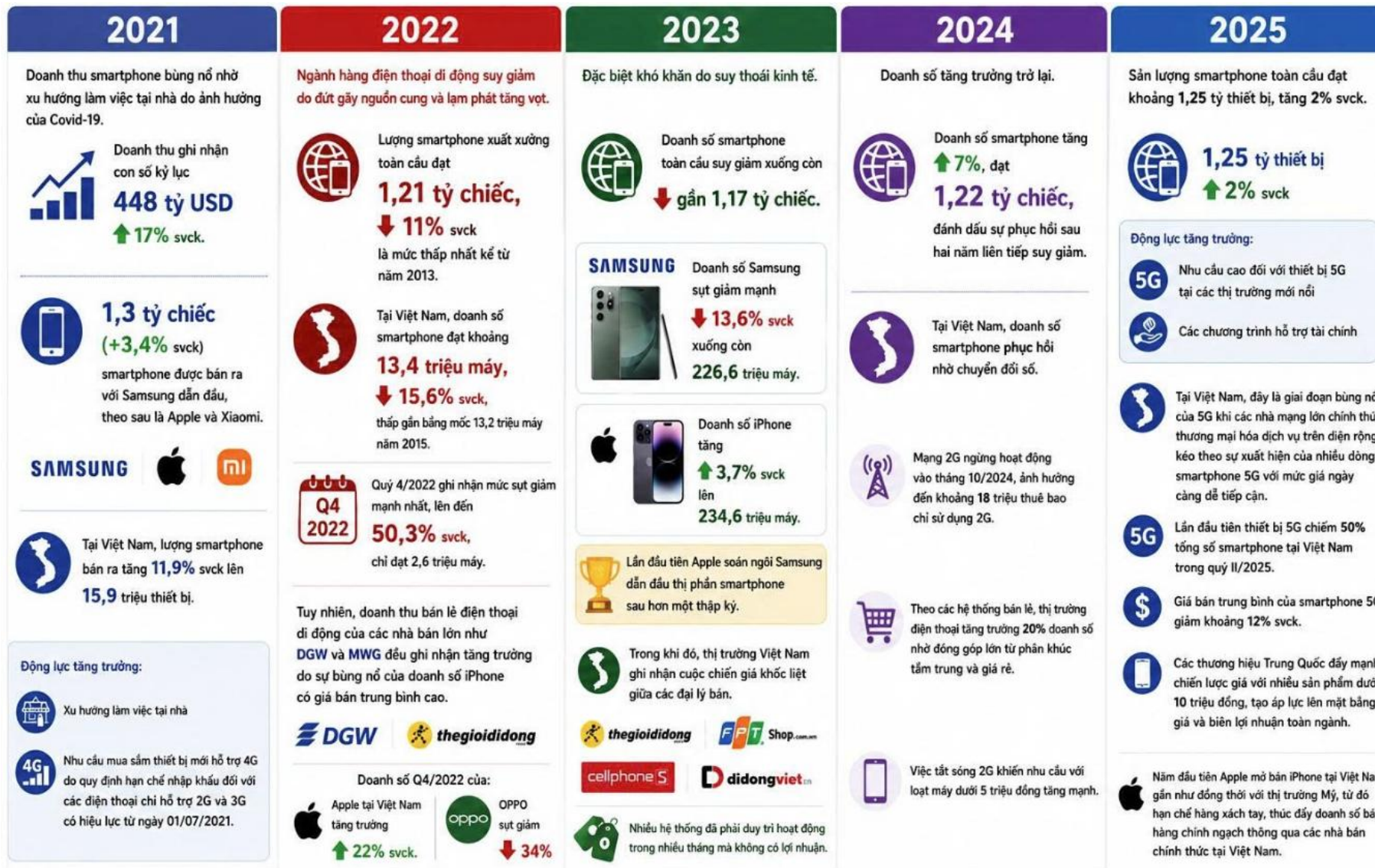


Trải nghiệm ngay bằng giá  
ABS Web Trading



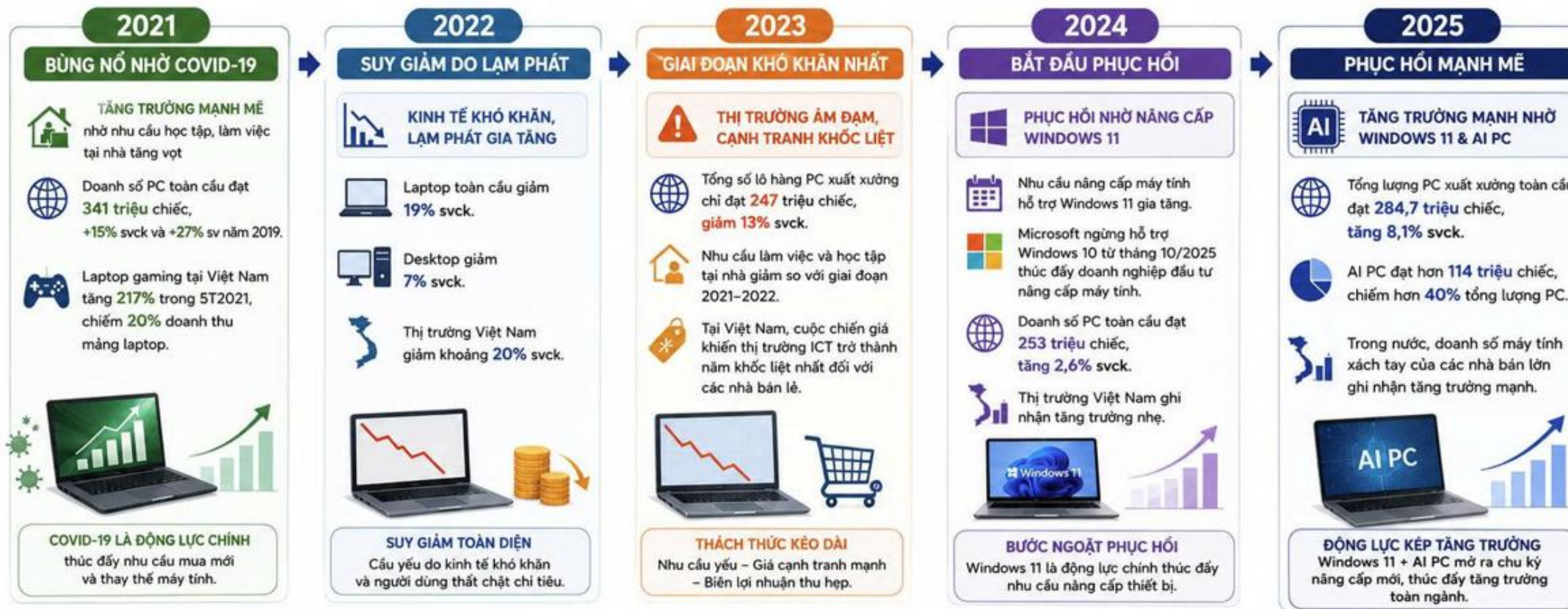
# TỔNG QUAN NGÀNH BÁN LẺ ICT/CE GIAI ĐOẠN 2021-2025

## NGÀNH HÀNG ĐIỆN THOẠI – ĐẠI DỊCH COVID VÀ CHUYỂN ĐỔI CÔNG NGHỆ DI ĐỘNG LÀ ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG



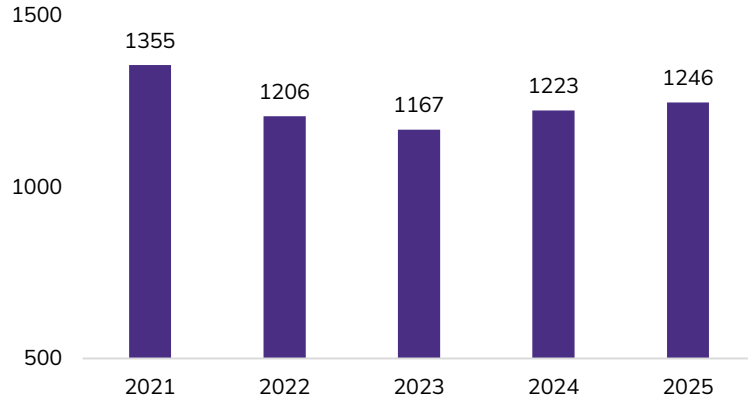
# TỔNG QUAN NGÀNH BÁN LẺ ICT/CE GIAI ĐOẠN 2021-2025 (TIẾP)

NGÀNH HÀNG MÁY TÍNH – ĐẠI DỊCH COVID, NÂNG CẤP WINDOWS 11 VÀ CÔNG NGHỆ TÍCH HỢP AI LÀ ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG

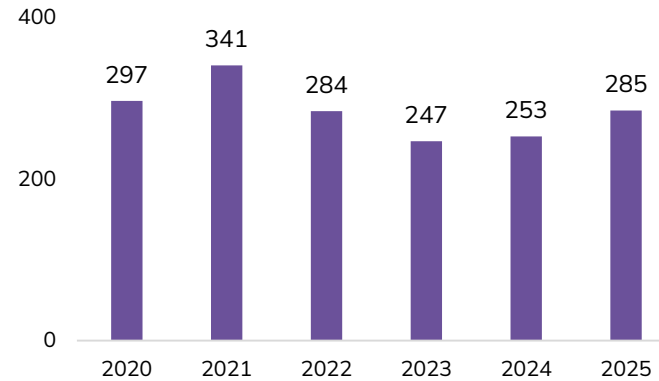


# TỔNG QUAN NGÀNH BÁN LẺ ICT/CE GIAI ĐOẠN 2021-2025 (TIẾP)

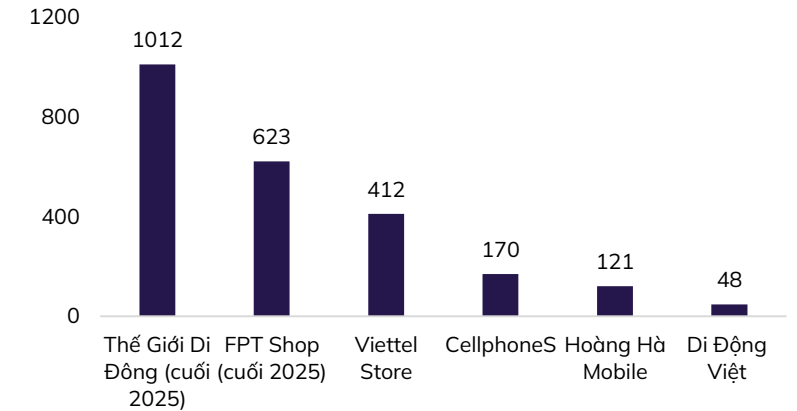
Sản lượng điện thoại thông minh xuất xưởng toàn cầu (triệu chiếc)



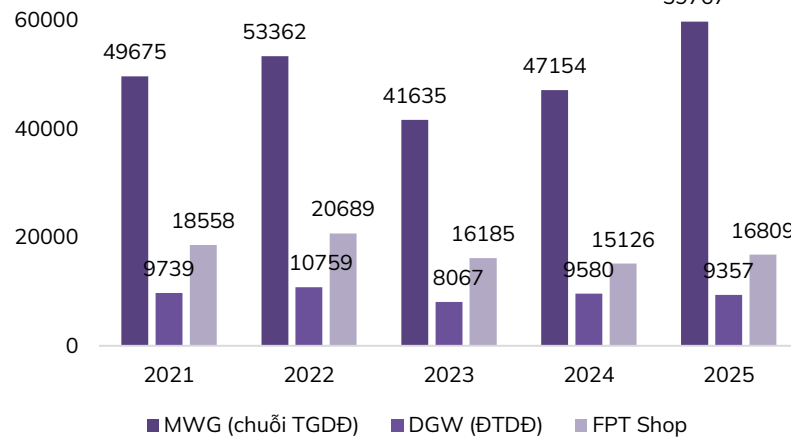
Sản lượng máy tính xuất xưởng toàn cầu (triệu chiếc)



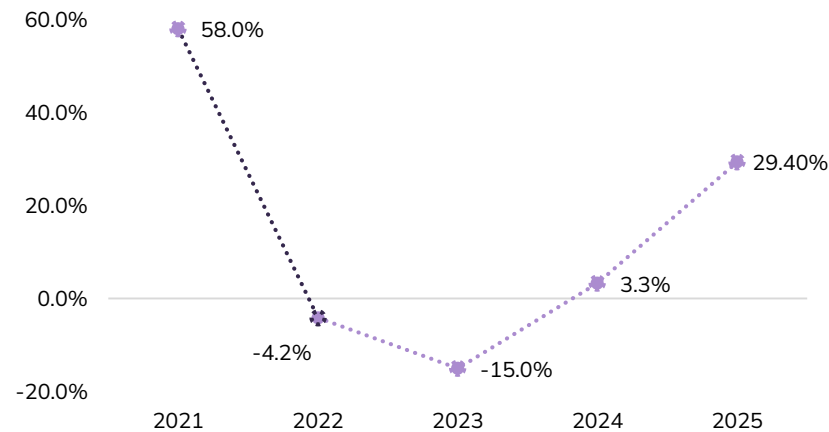
Số cửa hàng các chuỗi bán ĐTDĐ & máy tính lớn tại Việt Nam



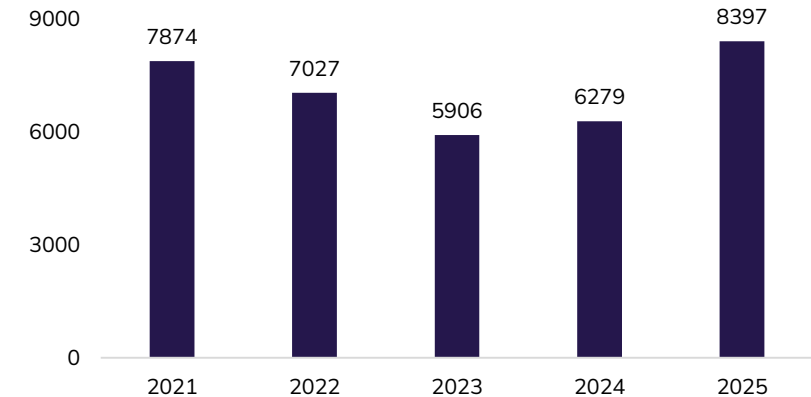
Doanh thu các chuỗi bán ĐTDĐ giai đoạn 2021-2025 (tỷ đồng)



Tăng trưởng doanh thu MTXT của MWG giai đoạn 2021-2025



Doanh thu máy tính bảng & MTXT của DGW giai đoạn 2021 - 2025 (tỷ đồng)

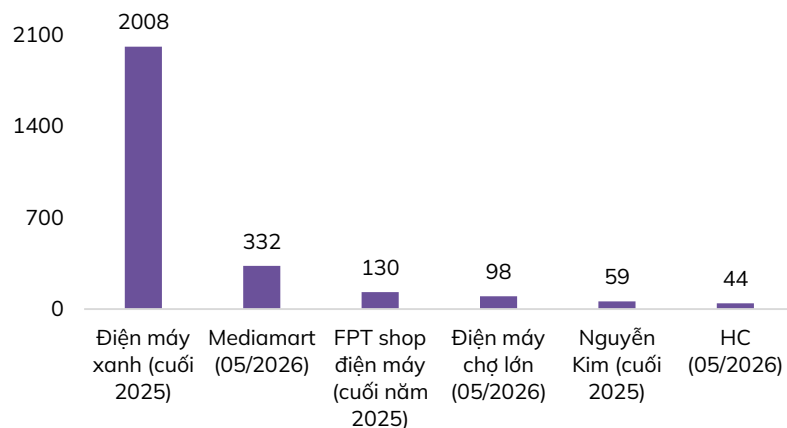


# TỔNG QUAN NGÀNH BÁN LẺ ICT/CE GIAI ĐOẠN 2021-2025 (TIẾP)

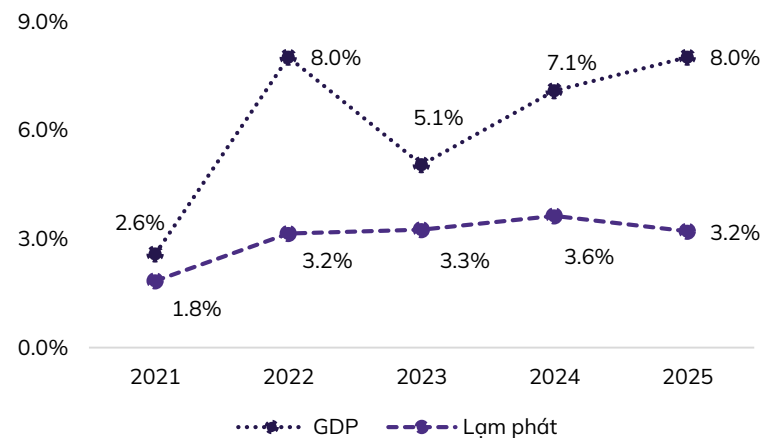
## NGÀNH HÀNG ĐIỆN MÁY – CẠNH TRANH KHỐC LIỆT

- **Ngành hàng điện máy tương đối tập trung với sự dẫn đầu của chuỗi Điện Máy Xanh**, theo sau là các chuỗi điện máy lớn khác như Mediamart, điện máy chợ lớn, Nguyễn Kim... Tuy nhiên thị phần của Điện Máy Xanh là rất lớn, khoảng 35%-40% thị phần toàn thị trường. Chiến lược của Điện Máy Xanh là phủ kín bằng các mô hình Điện Máy Xanh Supermini, tăng sự hiện diện trên toàn quốc. Số lượng cửa hàng của Điện Máy Xanh hiện nay đã bỏ xa các chuỗi còn lại với 2.008 cửa hàng vào cuối năm 2025, trong khi chuỗi lớn thứ hai là Mediamart chỉ có 332 cửa hàng.
- **Tăng trưởng ngành hàng điện máy phụ thuộc rất lớn vào tăng trưởng kinh tế và thu nhập của người dân.** Trong các giai đoạn kinh tế suy yếu, doanh thu mảng điện máy suy giảm nghiêm trọng và tăng trưởng trở lại theo chu kỳ của nền kinh tế. Sau giai đoạn Covid các chuỗi có xu hướng thu hẹp và đóng cửa các cửa hàng kém hiệu quả.
- **Giai đoạn này chứng kiến sự thoái vốn của các ông lớn ngành điện máy.**
  - MWG đóng cửa chuỗi siêu thị điện máy Trần Anh.
  - Central Retail chuyển nhượng Nguyễn Kim cho PICO Holdings, ghi nhận khoản lỗ gần 5.000 tỷ đồng.

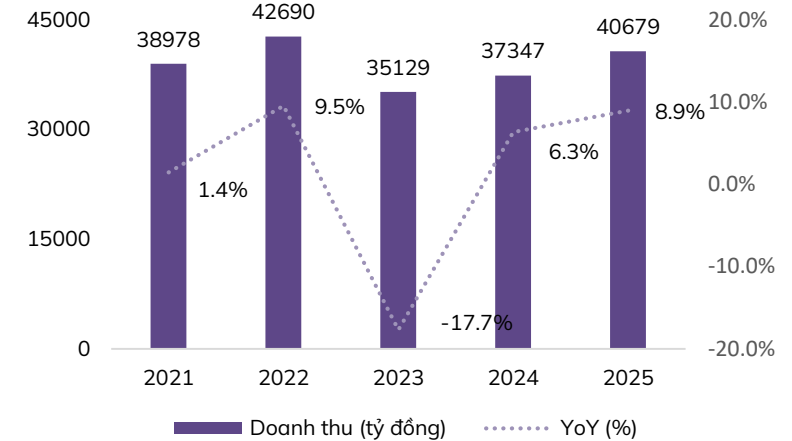
### Số lượng cửa hàng điện máy của các chuỗi



### Tăng trưởng GDP và tỷ lệ lạm phát giai đoạn 2021-2025



### Doanh thu sản phẩm điện máy của MWG





# TỔNG QUAN VỀ DMX



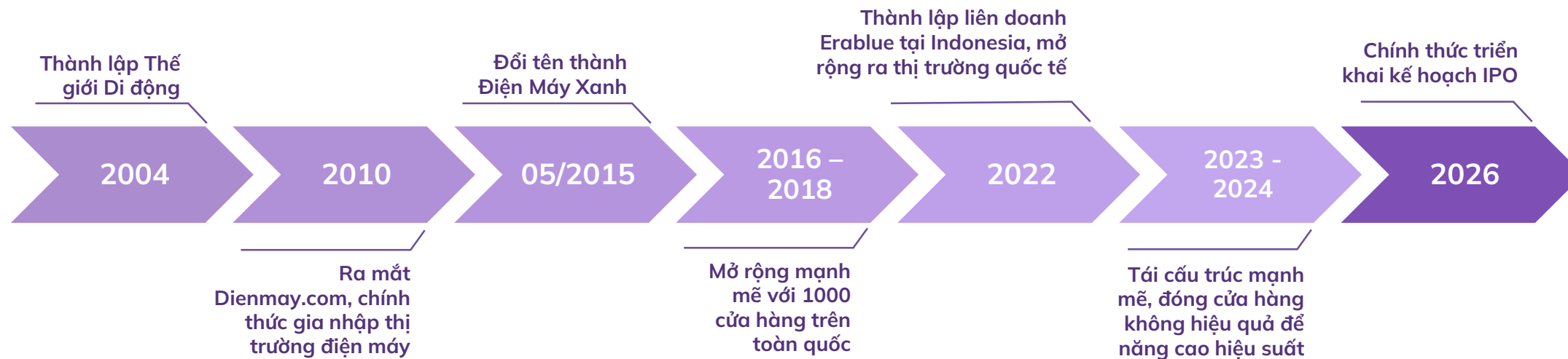
Trải nghiệm ngay  
ứng dụng ABS invest



Trải nghiệm ngay bằng giá  
ABS Web Trading

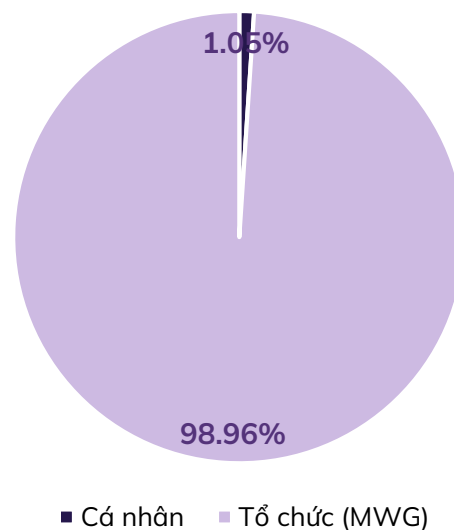


## LỊCH SỬ HÌNH THÀNH, PHÁT TRIỂN



Nguồn: DMX

## CƠ CẤU CỔ ĐÔNG



Nguồn: DMX

## MÔ HÌNH KINH DOANH – ĐA KÊNH & LẤY KHÁCH HÀNG LÀM TRỌNG TÂM

### Mô hình tổ chức – theo hướng Holdings

- ✓ Hệ thống cửa hàng cốt lõi gồm Thế Giới Di Động, Điện Máy Xanh và TopZone, giúp tạo doanh thu chủ lực thông qua mô hình bán lẻ điện tử tiêu dùng đa kênh.
- ✓ Thợ Điện Máy Xanh (Thợ ĐMX) nhằm gia tăng dịch vụ hậu mãi, lắp đặt và sửa chữa,, giúp mở rộng nguồn doanh thu dịch vụ.
- ✓ EraBlue Indonesia: mở rộng ra thị trường khu vực
- ✓ Giúp mở rộng hệ sinh thái bán lẻ điện máy đa thương hiệu, tạo dư địa tăng trưởng từ dịch vụ & mở rộng khu vực.

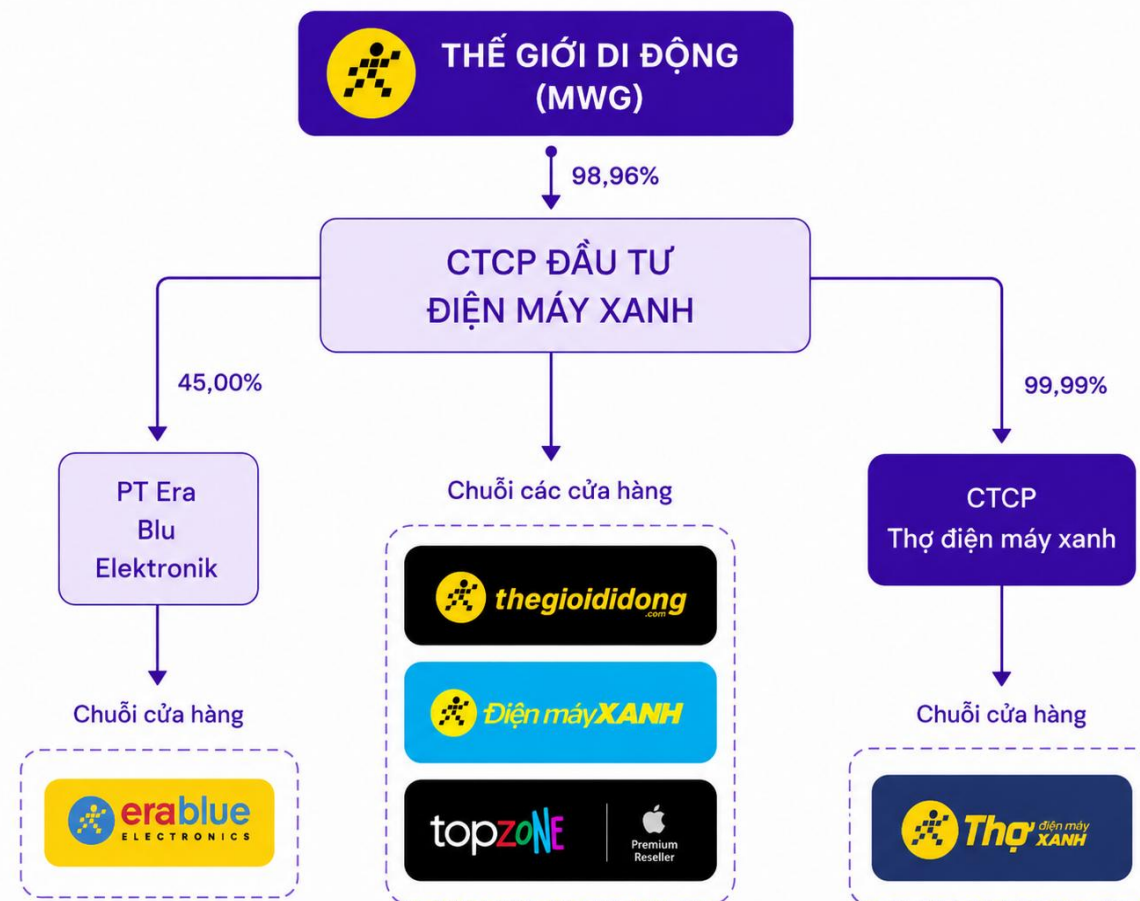
### Mô hình đa kênh

Kết hợp bán hàng trực tiếp và trực tuyến

### Chiến lược vận hành

Lấy khách hàng làm trung tâm

## Cơ cấu sở hữu & mô hình kinh doanh của Điện Máy Xanh




## MÔ HÌNH KINH DOANH – ĐA KÊNH & LẤY KHÁCH HÀNG LÀM TRỌNG TÂM (TIẾP)

### Chiến lược đa chuỗi với sự phân hóa rõ ràng về định vị

**TOPZONE**

**⚡ Chuỗi chuyên biệt cho hệ sinh thái Apple**


- ✓ Sản phẩm: iPhone, iPad, MacBook, Apple Watch, AirPods và các phụ kiện chính hãng khác
- ✓ 85 cửa hàng trên toàn quốc (cuối năm 2025)
- ✓ Phục vụ nhóm khách hàng trung – cao cấp



**THẾ GIỚI DI ĐỘNG**

**⚡ Các sản phẩm đa dạng từ các hãng khác nhau**


- ✓ Bán lẻ các sản phẩm điện thoại di động, máy tính xách tay, phụ kiện và các thiết bị công nghệ khác.
- ✓ Đến cuối 2025 có 927 cửa hàng trên toàn quốc.
- ✓ Mô hình phù hợp với các khu vực có quy mô thị trường chưa đủ lớn.



**ĐIỆN MÁY XANH**

**⚡ Chuỗi bán lẻ điện máy tích hợp**

- ✓ Sản phẩm: điện thoại, điện máy từ các thương hiệu uy tín.
- ✓ Đến cuối 2025 có 2.008 cửa hàng.
- ✓ Mô hình DMX Mini: tại khu dân cư đông đúc; DMX Super Mini: khu vực nông thôn, vùng xa; DMX L: sản phẩm đầy đủ nhất, phục vụ nhu cầu mua sắm đa dạng của khách hàng.



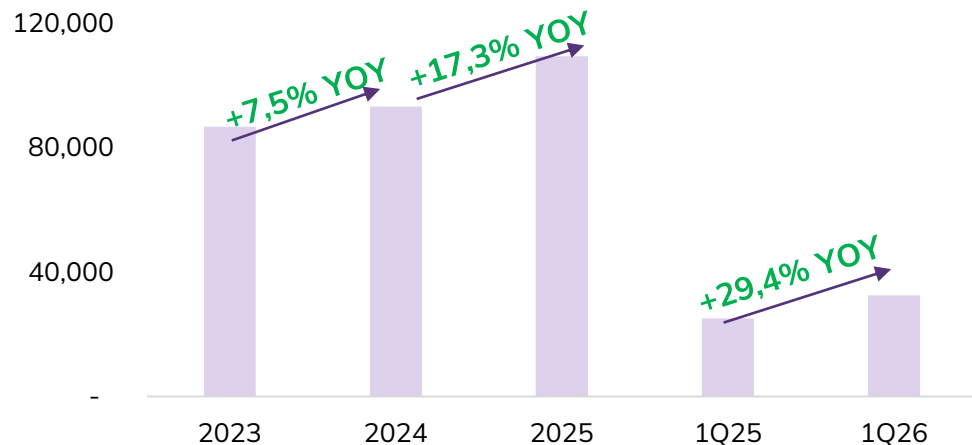
### Phân tích ưu & nhược điểm của mô hình

- 📊 Ưu điểm:**
- ▶ Độ phủ lớn
  - ▶ Chuyển đổi bán hàng linh hoạt
  - ▶ Đổi trả linh hoạt
  - ▶ Tối ưu phân bổ nguồn lực & chuyển đổi mô hình linh hoạt
  - ▶ Tối ưu khả năng tiếp cận khách hàng ở nhiều phân khúc khác nhau
  - ▶ Giảm chi phí logistics

- ⚖️ Nhược điểm:**
- ▶ Rủi ro chồng lấn khách hàng giữa các chuỗi bán lẻ, làm phân tán doanh thu từng kênh
  - ▶ Độ phức tạp vận hành tăng cao
  - ▶ Pha loãng thương hiệu
  - ▶ Chi phí vận hành lớn



Quy mô doanh thu thuần của DMX (tỷ đồng)



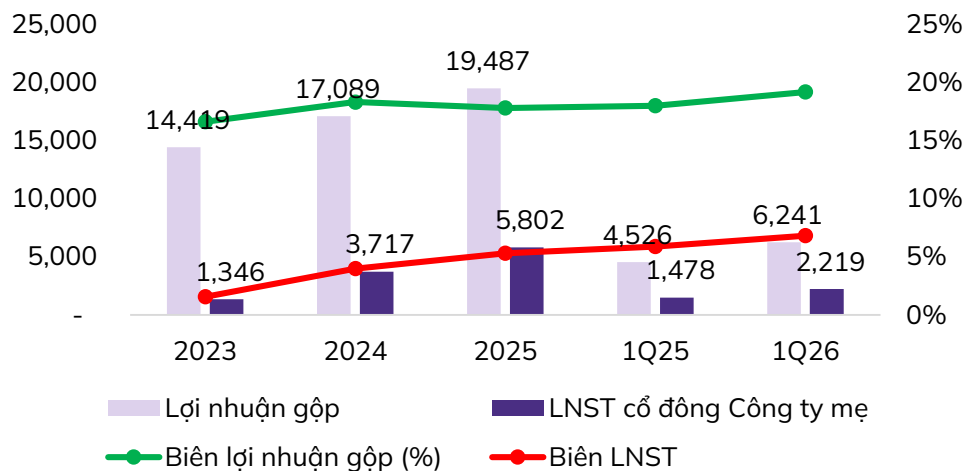
### ❖ KQKD khả quan:

- ✓ 2025: DTT đạt 109,5 nghìn tỷ đồng (+17,3% svck), LNST-MI đạt 5,8 nghìn tỷ đồng (+56,1% svck).
- ✓ Q1/2026: DTT & LNST – MI lần lượt đạt 32,5 nghìn tỷ đồng (+29,4% svck) & 2,2 nghìn tỷ đồng (+50,1% svck), hoàn thành 26% kế hoạch doanh thu & 30% kế hoạch LN năm 2026.

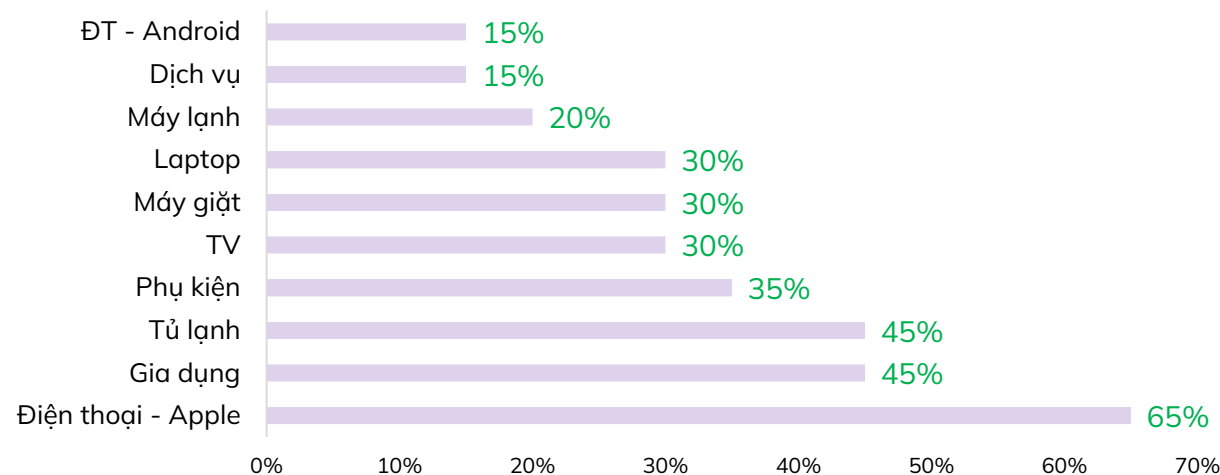
### ❖ Nguyên nhân:

- ✓ Thu nhập người dân cải thiện
- ✓ Quá trình chuyển đổi số được Nhà nước đẩy mạnh
- ✓ Chu kỳ nâng cấp thiết bị điện thoại
- ✓ Chính sách hỗ trợ tiêu dùng của Chính phủ

Quy mô lợi nhuận của DMX (tỷ đồng)

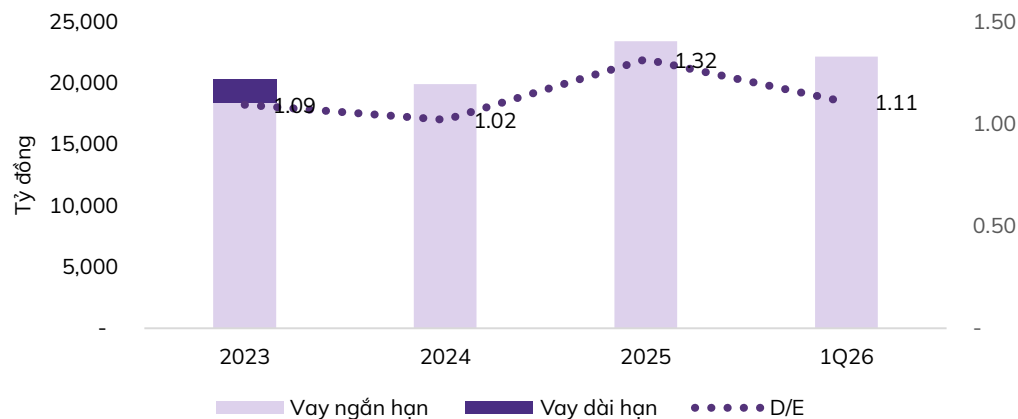


Tăng trưởng doanh thu Q1/2026 theo ngành hàng (%)



# GIỚI THIỆU VỀ DMX - TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

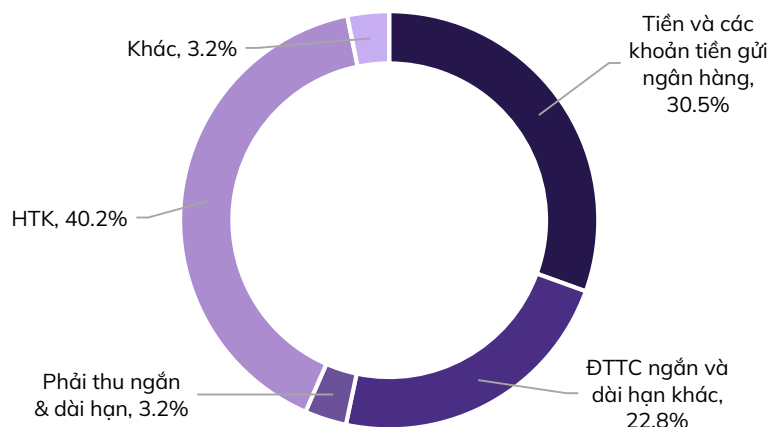
Quy mô nợ vay và hệ số D/E của DMX



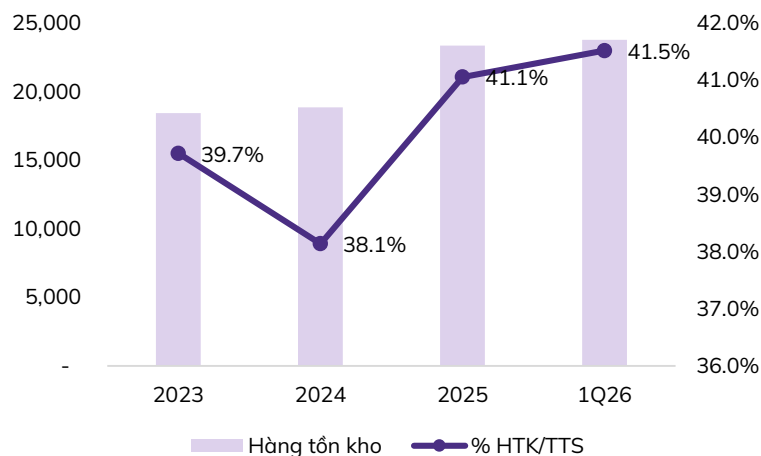
## ❖ Tình hình tài chính tại 31/3/2026:

- ✓ Tiền & tiền gửi ngân hàng: 17,5 nghìn tỷ đồng, chiếm 30,5% cơ cấu TTS
- ✓ ĐTTC ngắn và dài hạn: 13,2 nghìn tỷ đồng, chiếm 22,8% cơ cấu TTS, chủ yếu là trái phiếu và cho vay ngắn hạn các đối tác liên quan.
- ✓ Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn nhất: 23,1 nghìn tỷ đồng, chiếm 40,2% cơ cấu TTS, chủ yếu là điện thoại di động, thiết bị điện tử, thiết bị gia dụng, máy tính xách tay và phụ kiện....
- ✓ Nợ vay (toàn bộ là nợ vay ngắn hạn, 22,2 nghìn tỷ đồng, hệ số D/E 1,11 lần.

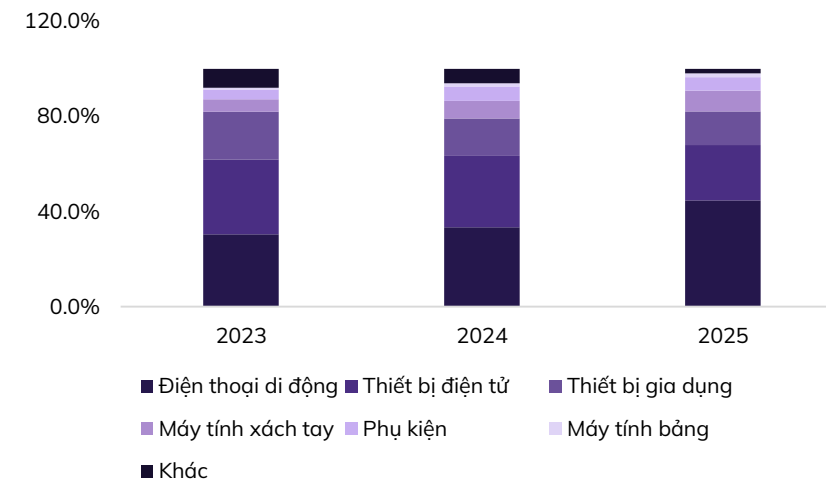
Cơ cấu TTS của DMX tại 31/03/2026 (%)



Quy mô hàng tồn kho của DMX (tỷ đồng)



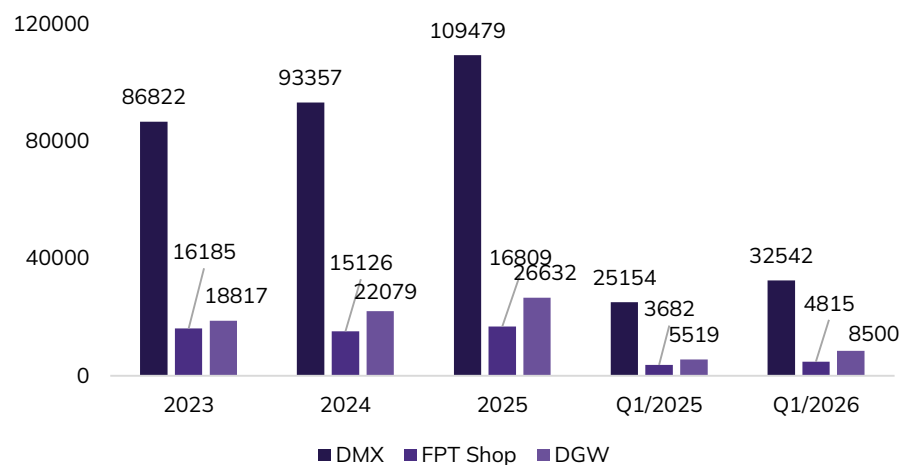
Cơ cấu hàng tồn kho của DMX



Nguồn: DMX, ABS Research

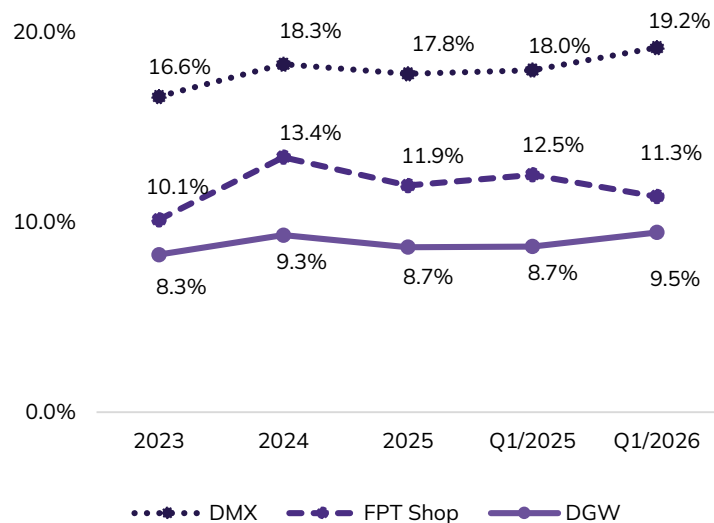
# GIỚI THIỆU VỀ DMX – SO SÁNH VỚI CÁC CÔNG TY CÙNG NGÀNH

**Doanh thu thuần (tỷ đồng)**

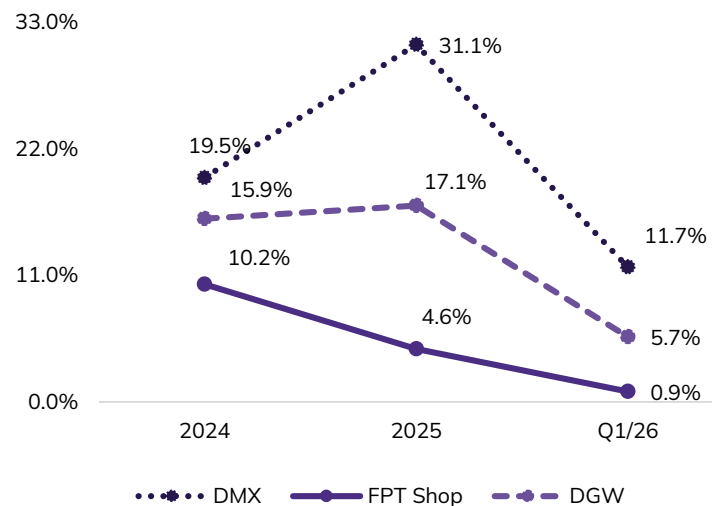


- ❖ **KQKD của DMX vượt xa đối thủ FPT Shop và nhà bán buôn DGW:**
  - ✓ Doanh thu thuần của DMX lớn hơn gấp 6 lần FPT Shop và hơn 4 lần DGW.
  - ✓ Biên LNG của DMX cao hơn đối thủ FPT Shop từ 5-8 điểm %, và đặc biệt vượt xa trong Q1/2026. Biên LNG của hai nhà bán lẻ lớn hơn nhà bán buôn DGW trong suốt thời gian so sánh.
  - ✓ Khả năng sinh lời của DMX cũng tốt hơn đối thủ FPT Shop và nhà bán buôn DGW.
- ❖ **Tình hình tài chính**
  - ✓ Tỷ lệ D/E của DMX tuy cao hơn DGW nhưng vẫn thấp hơn nhiều so với FPT Shop, thể hiện áp lực nợ vay thấp hơn so với đối thủ.

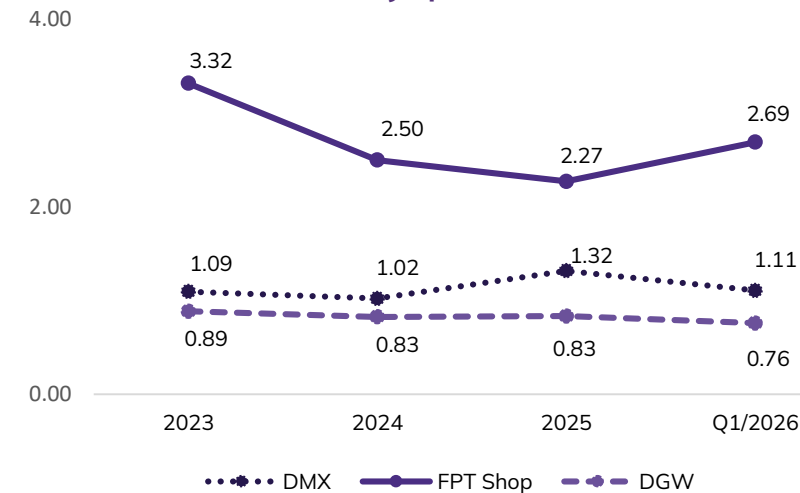
**Biên lợi nhuận gộp**



**ROE**



**Tỷ lệ D/E**



Nguồn: FRT, DGW, DMX, ABS Research

### Số lượng cổ phiếu IPO

**179.500.400 triệu cp**  
(chiếm 16,2992% số  
lượng cổ phiếu đang lưu  
hành)

### Giá chào bán dự kiến

**80.000 đ/cp**

### Đơn vị phân phối

**CTCP Chứng khoán  
VietCap**

### Thời gian nhận đăng ký mua

**27/05/2026 - 16h00  
ngày 17/06/2026**

### Thời gian thông báo kết quả đăng ký

**18/06/2026 - 19/06/2026**

### Thời gian nhận tiền mua cổ phiếu từ NĐT

**22/06/2026 - 16h00  
ngày 29/06/2026**



# TRIỂN VỌNG NGÀNH BÁN LẺ ICT/CE



Trải nghiệm ngay  
ứng dụng ABS invest



Trải nghiệm ngay bằng giá  
ABS Web Trading



CHÚNG TÔI CHO RẰNG TRIỂN VỌNG NGÀNH ICT/CE TRONG THỜI GIAN TỚI VẪN TÍCH CỰC NHỜ THU NHẬP NGƯỜI DÂN ĐƯỢC CẢI THIỆN, TUY NHIÊN ĐỘNG LỰC VÀ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG CỦA TỪNG MẢNG LÀ KHÁC NHAU.

### 1

#### CHÍNH PHỦ THEO ĐUỔI MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ HAI CHỮ SỐ



- ✓ Năm 2026 là năm đầu tiên thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế – xã hội 5 năm giai đoạn 2026–2030 với mục tiêu tăng trưởng hai con số.
- ✓ Chính phủ yêu cầu giải ngân 100% vốn đầu tư công.
- ✓ Tính đến 14/5/2026, giải ngân đầu tư công đạt 16,4% kế hoạch, bứt tốc mạnh trong tuần giữa tháng 5/2026.
- ✓ Đẩy nhanh đầu tư công tạo hiệu ứng lan tỏa, tăng thu nhập người lao động, thúc đẩy tiêu dùng.



Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng 2026 dự kiến đạt ~7,88 triệu tỷ đồng, tăng 11% so với năm 2025.

### 2

#### CHÍNH SÁCH GIẢM THUẾ VAT 2% TIẾP TỤC ĐƯỢC GIA HẠN ĐẾN HẾT NĂM 2026



- ✓ Đa số hàng hóa, dịch vụ, bao gồm sản phẩm công nghệ & điện máy tiếp tục được hưởng chính sách giảm 2% thuế VAT trong năm 2026.
- ✓ Sản phẩm điều hòa công suất từ 24.000 BTU trở xuống được hưởng lợi kép khi:
  - Hưởng chính sách thuế VAT 8%
  - Thuế tiêu thụ đặc biệt được dỡ bỏ



Giúp giảm giá thành sản phẩm, kích thích nhu cầu mua sắm và hỗ trợ tiêu dùng.

### 3

#### CHÍNH SÁCH THUẾ TNCN MỚI GIẢM GÁNH NẶNG THUẾ, TĂNG THU NHẬP KHẢ DỤNG



- ✓ Biểu thuế lũy tiến mới, tăng ngưỡng giảm trừ gia cảnh.
- ✓ Bổ sung giảm trừ chi phí y tế, giáo dục.
- ✓ Chính thức có hiệu lực từ đầu năm 2026.
- ✓ Giúp giảm nghĩa vụ thuế cho hầu hết người nộp thuế so với biểu thuế cũ.



Tăng thu nhập khả dụng cho người lao động, thúc đẩy chi tiêu tiêu dùng.

### 4

#### CÁC CHÍNH SÁCH CẢI CÁCH TIỀN LƯƠNG CÓ HIỆU LỰC TỪ 1/7/2026 TĂNG THU NHẬP CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG VÀ HƯU TRÍ



- ✓ Lương cơ sở tăng lên 2.530.000 đồng/tháng theo ND 161/2026/ND-CP (từ 1/7/2026). Áp dụng cho cán bộ, công chức, viên chức, lực lượng vũ trang và các đối tượng hưởng lương, phụ cấp trong hệ thống chính trị.
- ✓ Lương hưu và trợ cấp BHXH tăng thêm 8% theo ND 162/2026/ND-CP. Nâng cao thu nhập thực tế cho khoảng 3,4 triệu người đang thụ hưởng chính sách trên phạm vi cả nước.



Tăng thu nhập cho người lao động và người hưu trí, góp phần thúc đẩy sức mua và tiêu dùng trong nước.



## MẢNG ĐTDĐ & MÁY TÍNH

**ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG**



**(i) Chu kỳ thay mới thiết bị**

- Laptop mua giai đoạn Covid 2021–2022 bước vào chu kỳ thay thế.

---



**(ii) AI thúc đẩy nhu cầu nâng cấp**

- Laptop AI trở thành xu hướng chủ đạo.
- Doanh nghiệp đẩy mạnh chuyển đổi sang thiết bị tích hợp AI.

---



**(iii) Tại Việt Nam, Apple tiếp tục dẫn dắt tăng trưởng**

- Việt Nam được nâng hạng lên thị trường Tier-1.
- Mở bán iPhone cùng thời điểm với các thị trường lớn.
- Nhà bán lẻ chính hãng hưởng lợi từ xu hướng siết thuế và hóa đơn điện tử.



**RỦI RO**

- Giá RAM, SSD và chip nhớ tăng.
- Dell, HP, Lenovo dự kiến tăng giá sản phẩm.
- Smartphone và laptop có thể tăng giá 20–30%, ảnh hưởng sức mua và tốc độ tăng trưởng.



## MẢNG ĐIỆN MÁY

**ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG**



**(i) Nhu cầu thay mới**

- Điều hòa, tủ lạnh, máy giặt và nhiều thiết bị gia dụng bước vào chu kỳ thay thế.

---



**(ii) Đô thị hóa**

- Tỷ lệ đô thị hóa Việt Nam khoảng 45%, hướng tới trên 50% vào năm 2030.
- Gia tăng số lượng hộ gia đình độc lập, nhu cầu trang bị thiết bị gia dụng tiếp tục mở rộng.

---



**(iii) Gia dụng thông minh**

- Người tiêu dùng ưu tiên tiện nghi và tiết kiệm thời gian.
- Robot hút bụi, điều hòa thông minh, thiết bị IoT và các sản phẩm thông minh tăng trưởng mạnh.

Nguồn: ABS Research

# TRẢI NGHIỆM DMX VÀ ĐỊNH GIÁ



Trải nghiệm ngay  
ứng dụng ABS invest



Trải nghiệm ngay bằng giá  
ABS Web Trading



## CHIẾN LƯỢC TĂNG TRƯỞNG THỜI GIAN TỐI THEO HƯỚNG ĐA DẠNG – TẬP TRUNG 5 TRỤ CỘT

### ❖ Tối ưu hóa hiệu quả vận hành để gia tăng lợi nhuận

- ✓ **Nhân sự:** Chuyển từ lương cố định sang thu nhập theo hiệu suất để thúc đẩy năng suất và tối ưu chi phí.
- ✓ **Sản phẩm:** Tăng tỷ trọng sản phẩm chiến lược có biên lợi nhuận cao; hợp tác với nhà cung cấp làm chương trình bán hàng đặc biệt.
- ✓ **Cửa hàng:** Chuyển từ mô hình kho bãi sang mô hình trải nghiệm, cải tiến thiết kế và tối ưu tỷ lệ chuyển đổi mua hàng.
- ✓ **Công nghệ:** Đẩy mạnh chuyển đổi số, khai thác dữ liệu lớn (Big Data) để quản trị tồn kho và tự động hóa vận hành.
- ✓ **Văn hóa:** Thúc đẩy văn hóa hợp tác ("familyship"), xây dựng quan hệ minh bạch và bền vững với các đối tác.

### ❖ Tích hợp toàn bộ hệ sinh thái DMX vào siêu ứng dụng quà tặng VIP

- ✓ Để cá nhân hóa trải nghiệm, thống nhất chương trình hội viên nhằm thúc đẩy chi tiêu và doanh thu.

### ❖ Mở rộng dịch vụ sau bán hàng – Thợ DMX

- ✓ Mở rộng nền tảng Thợ DMX (giao lắp, sửa chữa, bảo hành) tận dụng mạng lưới 3.000 cửa hàng để tạo nguồn doanh thu dài hạn ngoài bán lẻ.
- ✓ Lộ trình phát triển: cung cấp dịch vụ ICT/CE cơ bản cho KH nội bộ -> Mở rộng dịch vụ cho KH nội bộ -> Cung cấp toàn bộ dịch vụ cho KH ngoài -> Cung cấp mọi dịch vụ sửa chữa tại nhà.

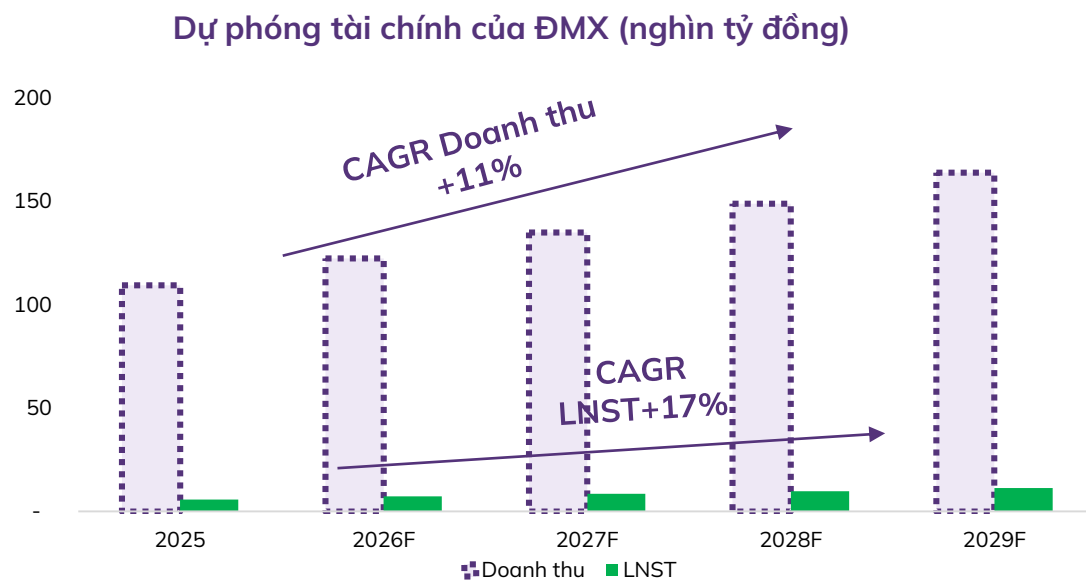
### ❖ Mở rộng hệ sinh thái tiêu dùng – tài chính

- ✓ Chuyển đổi sang **nền tảng tích hợp**, cung cấp dịch vụ trả góp nhanh, thanh toán hóa đơn tiện ích và các dịch vụ tài chính cơ bản (rút/gửi/chuyển tiền) ngay tại cửa hàng.
- ✓ Tích hợp xuyên suốt các **gói bảo hiểm, bảo hành** từ khâu bán hàng đến sau bán hàng nhằm tăng lưu lượng giao dịch và giá trị doanh thu trên mỗi khách hàng.

### ❖ EraBlue

- ✓ Phát triển chuỗi EraBlue tại Indonesia bằng cách kết hợp năng lực vận hành của DMX và am hiểu địa phương của đối tác Erajaya trong bối cảnh thị trường phân mảnh.
- ✓ Tập trung nhân rộng mạng lưới cửa hàng nhỏ gọn, kiểm soát hiệu quả chặt chẽ, kết hợp nâng cao dịch vụ sau bán hàng và giải pháp tài chính để thu hút khách hàng.
- ✓ Lộ trình mở rộng Erablue: hiện là 212 CH, mục tiêu 2027 là 500 và 2030 là 1000 CH.

## DỰ PHÓNG TÀI CHÍNH CỦA ĐMX 2026-2030



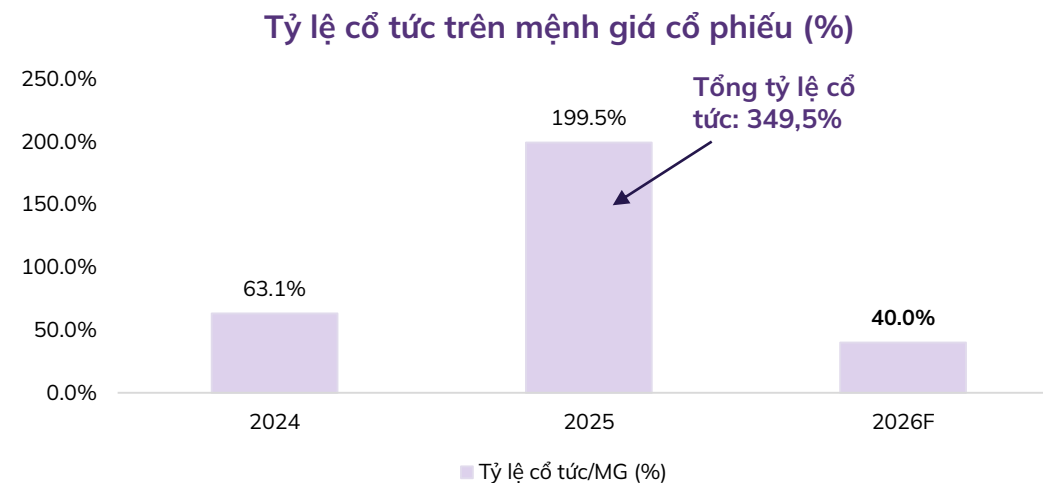
Doanh thu 2026-2030

CAGR: ▲ +11%

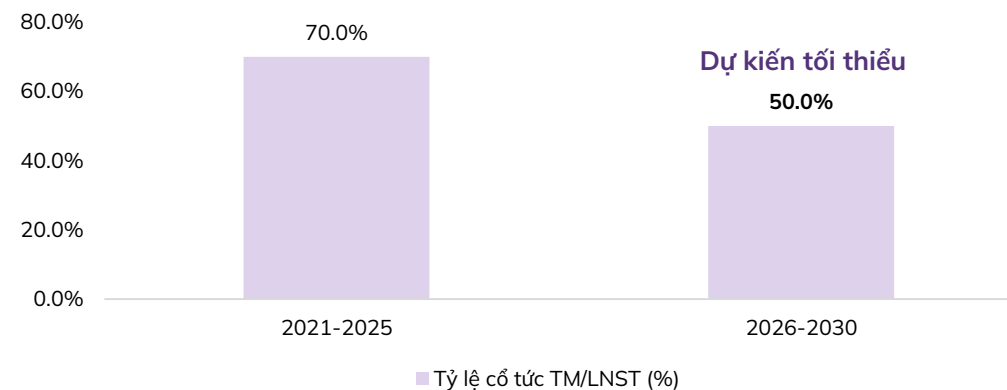
LNST 2026-2030

CAGR: ▲ +17%

## CHÍNH SÁCH CỔ TỨC 2026-2030 - ỔN ĐỊNH & HẤP DẪN



## Chính sách cổ tức tiền mặt/LNST theo giai đoạn (%)

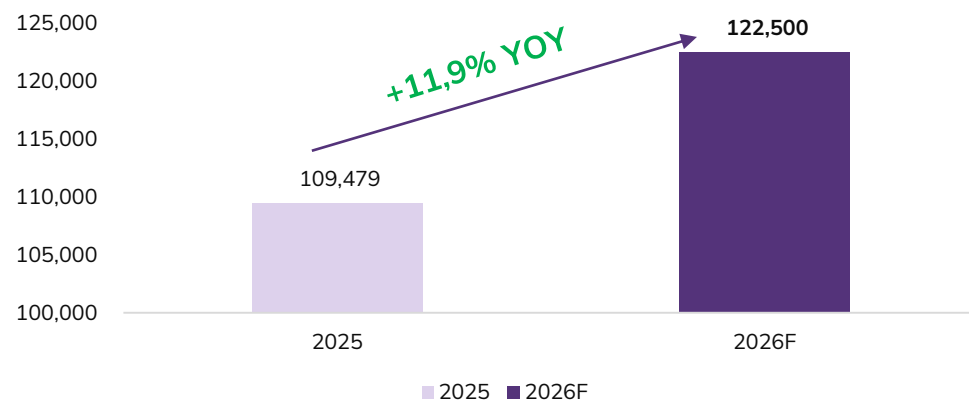


## KẾ HOẠCH DOANH THU, LỢI NHUẬN 2026F CỦA DMX VÀ CƠ SỞ ĐẠT KẾ HOẠCH

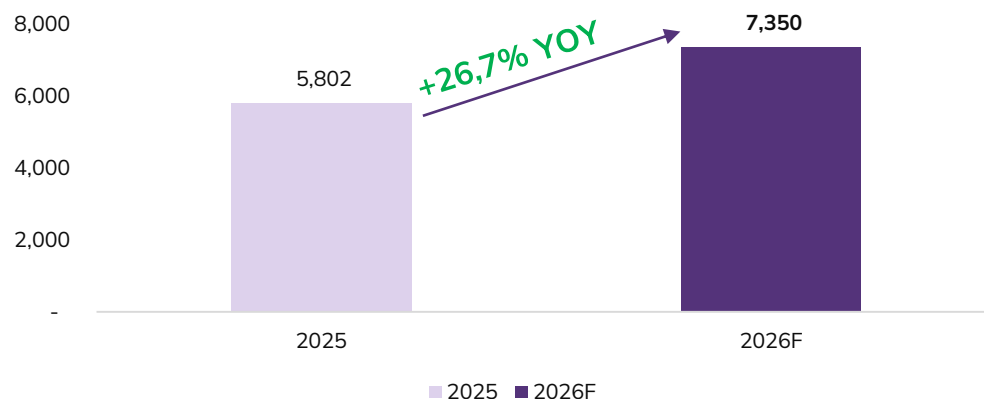
DT ▲ +11,9% YOY, LNST ▲ +26,7% YOY, CỔ TỨC TM: 40%

CƠ SỞ ĐẠT KẾ HOẠCH:

Kế hoạch doanh thu 2026F của DMX (tỷ đồng)



Kế hoạch LNST 2026F của DMX (tỷ đồng)



### ❖ Yếu tố vĩ mô

- ✓ Mục tiêu GDP 2026: >10%, tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng +11-11,5%/năm, thu nhập người VN cải thiện
- ✓ Chính sách hỗ trợ tiêu dùng của Chính phủ: Chính sách giảm 2% thuế VAT được gia hạn đến ngày 31/12/2026, đồng thời các sản phẩm công nghệ thông tin được bổ sung vào diện áp dụng thuế suất ưu đãi kể từ ngày 01/07/2025 theo Nghị định 74/2025/NĐ-CP

### ❖ Yếu tố doanh nghiệp

- ✓ Chu kỳ thay mới: Ngành hàng điện tử bước vào giai đoạn cao điểm thay thế thiết bị sau 4-5 năm sử dụng kể từ thời COVID, giúp tăng sản lượng tự nhiên.
- ✓ Giá bán trung bình (ASP): Dự kiến tăng 10-15% do người dùng chuộng dòng cao cấp tích hợp AI và tình trạng thiếu hụt chip toàn cầu.
- ✓ Nhu cầu nội địa: Duy trì ổn định, ít bị ảnh hưởng bởi kinh tế thế giới nhờ các chính sách minh bạch hóa thị trường bán lẻ.
- ✓ Các yếu tố mùa vụ lớn (Tết, World Cup, iPhone 18) kết hợp chiến lược bán hàng trọng tâm và tái định vị thương hiệu thu hút Gen Z.
- ✓ Cải thiện lợi nhuận bằng cách tối ưu chi phí thông qua các biện pháp: i) Đặt hàng sớm 6-12 tháng và tận dụng quy mô lớn để tích lũy tồn kho giá rẻ; ii) Đẩy mạnh các mảng dịch vụ có biên lợi nhuận cao như Thẻ ĐMX và dịch vụ hậu mãi; iii) Linh hoạt chi phí nhân sự theo hiệu suất, dùng dữ liệu lớn quản trị tồn kho và tối ưu trải nghiệm cửa hàng.

NGOÀI TRIỂN VỌNG TĂNG TRƯỞNG CHUNG CỦA NGÀNH ICT/CE TẠI VIỆT NAM, DMX CÓ NHỮNG LỢI THẾ RIÊNG ĐỂ HÚT KHÁCH HÀNG, GIA TĂNG THỊ PHẦN

➤ DMX hưởng lợi từ xu hướng siết chặt kê khai thuế và tăng chi phí trên nền tảng TMĐT

**CHÍNH SÁCH  
TẠO BƯỚC  
NGOẶT**

**CHUYỂN TỪ THUẾ KHOẢN SANG KÊ KHAI**  
Nghị quyết 198/2025/QH15  
Yêu cầu hộ kinh doanh chuyển sang kê khai từ năm 2026

**HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ TỪ MÁY TÍNH TIỀN**  
Nghị định 70/2025/NĐ-CP  
Hộ kinh doanh doanh thu > 1 tỷ đồng bắt buộc sử dụng hóa đơn điện tử từ máy tính tiền

**TĂNG CHI PHÍ TRÊN NỀN TẢNG TMĐT**  
Bãi bỏ miễn thuế VAT với hàng nhập khẩu giá trị thấp, phí sàn (Shopee, TikTok Shop...) tiếp tục gia tăng

**TÁC ĐỘNG ĐẾN HỘ KINH DOANH NHỎ LẼ**

- ❌ Tăng chi phí tuân thủ, kế toán, phần mềm, thiết bị
- ❌ Thủ tục phức tạp, tốn thời gian
- ❌ Lợi thế giá bị thu hẹp do thuế, phí sàn tăng
- ❌ Khó cạnh tranh, nguy cơ bị đào thải khỏi thị trường

VS

**LỢI THẾ CỦA DMX**

- ✅ Vận hành chính quy từ sớm, sẵn sàng tuân thủ
- ✅ Hệ thống quản trị, kế toán, hóa đơn điện tử đồng bộ
- ✅ Không bị ảnh hưởng tiêu cực, gia tăng lợi thế cạnh tranh
- ✅ Quy mô lớn – quản trị tốt – minh bạch – uy tín với khách hàng

**NGƯỜI TIÊU DÙNG DỊCH CHUYỂN VỀ NHÀ BÁN LẼ LỚN, UY TÍN**

**SẢN PHẨM CHÍNH HÃNG**  
Nguồn gốc rõ ràng

**GIÁ CẠNH TRANH**  
Ổn định, minh bạch

**GIAO HÀNG NHANH**  
Mạng lưới rộng khắp

**BẢO HÀNH MINH BẠCH**  
Quy trình rõ ràng

**DỊCH VỤ HẬU MÃI TỐT**  
Hỗ trợ tận tâm

**SUPER APP & HỆ SINH THÁI DMX**

**LỢI ÍCH DÀI HẠN CHO DMX**

- GIỮ CHÂN KHÁCH HÀNG TỐT HƠN**  
Trải nghiệm liền mạch trên một nền tảng duy nhất
- TĂNG TẦN SUẤT MUA HÀNG & GIÁ TRỊ ĐƠN HÀNG**  
Đáp ứng mọi nhu cầu trong hệ sinh thái
- MỞ RỘNG TẬP NGƯỜI DÙNG**  
Thu hút khách hàng mới nhờ hệ sinh thái đa dạng
- TĂNG DOANH THU & LỢI NHUẬN BỀN VỮNG**  
Từ lợi thế quy mô, hiệu quả vận hành và lòng tin

NGOÀI TRIỂN VỌNG TĂNG TRƯỞNG CHUNG CỦA NGÀNH ICT/CE TẠI VIỆT NAM, DMX CÓ NHỮNG LỢI THẾ RIÊNG ĐỂ HÚT KHÁCH HÀNG, GIA TĂNG THỊ PHẦN

## DMX CUNG CẤP GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH TIỆN LỢI CHO NGƯỜI TIÊU DÙNG

DMX mang đến các giải pháp trả chậm linh hoạt, dễ dàng, giúp khách hàng mua sắm ngay – thanh toán nhẹ nhàng, nâng cao trải nghiệm và khả năng tiếp cận sản phẩm.

### ƯU ĐIỂM VƯỢT TRỘI

<p><b>0%</b></p> <p><b>LÃI SUẤT</b></p> <p>Trả chậm lãi suất 0% áp dụng cho 97% hàng hóa</p>	<p></p> <p><b>DUYỆT NHANH CHÓNG</b></p> <p>Chỉ từ 1 – 3 phút</p>	<p></p> <p><b>THỦ TỤC ĐƠN GIẢN</b></p> <p>Dễ đăng, tiện lợi 100% online</p>	<p></p> <p><b>THU HÚT MẠNH MỀ KHÁCH HÀNG</b></p> <p>Tăng trải nghiệm, tăng khả năng chốt đơn</p>
--	--	---	--

### TRẢ CHẬM – ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG DOANH THU CỦA DMX



### LỢI ÍCH CHO KHÁCH HÀNG

<p></p> <p><b>THANH TOÁN LINH HOẠT</b></p> <p>Chia nhỏ khoản thanh toán phù hợp với khả năng tài chính</p>	<p></p> <p><b>TIẾT KIỆM CHI PHÍ</b></p> <p>Trả chậm 0% lãi suất, tiết kiệm hơn</p>	<p></p> <p><b>AN TÂM TÀI CHÍNH</b></p> <p>Quản lý chi tiêu chủ động, hiệu quả</p>	<p></p> <p><b>NHIỀU ƯU ĐÃI HẤP DẪN</b></p> <p>Kết hợp cùng các chương trình khuyến mãi độc quyền của DMX</p>
--	--	---	--



## THỢ ĐIỆN MÁY XANH – HOÀN THIỆN CHUỖI GIÁ TRỊ CỦA DMX

- ✓ Mở rộng từ bán hàng sang dịch vụ hậu mãi, sửa chữa và bảo hành.
- ✓ Nâng cao trải nghiệm, tăng gắn kết và niềm tin của khách hàng.
- ✓ Tạo lợi thế cạnh tranh trong xu hướng hệ sinh thái dịch vụ toàn diện.
- ✓ Phát triển dịch vụ ra bên ngoài, tăng doanh thu và lợi nhuận mảng sửa chữa – bảo dưỡng.



## ERABLUE – GIA TĂNG THỊ PHẦN TẠI INDONESIA

- ✓ Thị trường Indonesia (đảo Java) với 150 triệu dân, thị trường ICT còn phân mảnh.
- ✓ Mô hình bán lẻ ICT của DMX tại EraBlue đạt thành công, hướng đến xóa lỗ lũy kế trong Q2/2026 và ghi nhận lãi trong các giai đoạn tiếp theo.
- ✓ Tính đến tháng 4/2026: EraBlue có 222 cửa hàng, trong đó 41 cửa hàng mới mở từ đầu năm.



## TOPZONE – HƯỞNG LỢI KHI APPLE NÂNG VIỆT NAM LÊN THỊ TRƯỜNG TIER 1

- ✓ Kênh phân phối chuyên biệt cho sản phẩm Apple và hệ sinh thái.
- ✓ Nâng tầm hình ảnh, trải nghiệm cửa hàng và dịch vụ tư vấn Apple.
- ✓ Thúc đẩy tăng trưởng doanh thu nhờ giá trị cao, vòng quay tốt và doanh thu phụ kiện, bảo hành, trả góp.
- ✓ Cạnh tranh hiệu quả với các đại lý Apple cao cấp nhờ trải nghiệm đồng nhất và độ phủ rộng.

- Chúng tôi cho rằng DMX sẽ tiếp tục có được tăng trưởng tốt ở ngành hàng điện thoại trong năm 2026, tuy nhiên tăng trưởng sẽ chậm lại ở các năm sau khi thị phần các nhà bán ổn định và ngành hàng ĐTDD trở nên bão hòa.
- Đối với mảng điện máy, chúng tôi cho rằng doanh thu năm 2026 sẽ tăng trưởng tốt nhờ (i) mùa nóng đến sớm được kỳ vọng sẽ thúc đẩy nhu cầu tiêu dùng đối với nhóm điện lạnh, đặc biệt là các sản phẩm như điều hòa, quạt điện và tủ lạnh. Trong đó, điều hòa thường là ngành hàng hưởng lợi mạnh nhất nhờ nhu cầu lắp mới và thay thế gia tăng khi nhiệt độ tăng cao kéo dài. Đây cũng là nhóm sản phẩm có giá trị đơn hàng cao, qua đó hỗ trợ tích cực cho tăng trưởng doanh thu của DMX trong mùa cao điểm; (ii) World Cup 2026 diễn ra vào giữa năm kỳ vọng sẽ thúc đẩy doanh số các sản phẩm Tivi và máy chiếu.
- Chúng tôi kỳ vọng mảng Thợ Điện Máy sẽ tăng trưởng ở mức rất cao trong thời gian tới khi nhu cầu dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa chuyên nghiệp là rất lớn.
- Chúng tôi dự phóng doanh thu của EraBlue sẽ tăng trưởng ở mức 65% năm 2026 và 50% cho 2 năm tiếp theo, ở mức gần tương đương tốc độ tăng trưởng doanh thu của DMX thời kỳ đầu.
- Chúng tôi kỳ vọng việc DMX phát triển mạnh mẽ Super App và thay đổi cơ chế lương sẽ giúp tăng cường hiệu quả bán hàng và tiết giảm chi phí bán hàng trên doanh thu.
- Chúng tôi dự phóng DTT & LNST của cổ đông Công ty mẹ năm 2026F của DMX dự kiến đạt 131.378 tỷ đồng (+20% svck) và 8.250 tỷ đồng (+42,2% svck). EPS và BVPS 2026F dự kiến đạt 6.377 đ/cp và 24.266 đ/cp, ROE dự kiến đạt 33,4%.

## ➤ DỰ PHÓNG DOANH THU & LỢI NHUẬN DMX (TIẾP)

Doanh thu thuần (tỷ đồng)	2025	2026F	2027F	2028F	2029F
<b>Mảng điện thoại</b>	<b>55,497</b>	<b>69,372</b>	<b>72,840</b>	<b>76,482</b>	<b>80,306</b>
YoY	25.2%	25.0%	5.0%	5.0%	5.0%
<b>Mảng điện máy</b>	<b>40,816</b>	<b>48,979</b>	<b>54,857</b>	<b>61,440</b>	<b>68,812</b>
YoY	7.3%	20.0%	12.0%	12.0%	12.0%
<b>Sản phẩm khác</b>	<b>7,460</b>	<b>8,953</b>	<b>10,295</b>	<b>11,325</b>	<b>12,457</b>
YoY	27.1%	20.0%	15.0%	10.0%	10.0%
<b>Dịch vụ</b>	<b>2,183</b>	<b>3,274</b>	<b>4,256</b>	<b>5,533</b>	<b>7,193</b>
YoY	30.0%	50%	30%	30%	30%
<b>Mảng Thợ Điện Máy Xanh</b>	<b>0.00</b>	<b>800</b>	<b>1500</b>	<b>2300</b>	<b>3000</b>
YoY			87.5%	53.3%	30.4%
<b>Tổng doanh thu thuần</b>	<b>109,479</b>	<b>131,378</b>	<b>143,749</b>	<b>157,080</b>	<b>171,769</b>
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>19,487</b>	<b>22,726</b>	<b>24,290</b>	<b>26,987</b>	<b>29,996</b>
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>5,802</b>	<b>8,250</b>	<b>8,760</b>	<b>10,145</b>	<b>11,493</b>
YoY		42.2%	6.2%	15.8%	13.3%
<b>EPS (đồng/cp)</b>		<b>6,377</b>	<b>6,771</b>	<b>7,842</b>	<b>8,884</b>
<b>BVPS (đồng/cp)</b>		<b>24,266</b>	<b>27,618</b>	<b>31,499</b>	<b>35,896</b>
<b>ROE</b>		<b>33.4%</b>	<b>26.1%</b>	<b>26.5%</b>	<b>26.4%</b>
<b>KQKD Era Blue</b>	<b>2025</b>	<b>2026F</b>	<b>2027F</b>	<b>2028F</b>	<b>2029F</b>
Doanh thu thuần	3,706	6,114	9,172	13,757	17,885
YoY	61.90%	65%	50%	50%	30%
Lợi nhuận sau thuế	54.1	122.3	275.1	550.3	894.2
<b>Lợi nhuận đầu tư vào công ty liên doanh (45%)</b>	<b>24.4</b>	<b>55.0</b>	<b>123.8</b>	<b>247.6</b>	<b>402.4</b>

Nguồn: ABS Research

### CHÚNG TÔI ĐỊNH GIÁ DMX THEO PHƯƠNG PHÁP DCF.

#### Giả định:

- DMX IPO thành công 179.500.400 cổ phiếu với giá 80.000 đồng.
- DMX chia 50% lợi nhuận sau thuế dưới dạng cổ tức cho cổ đông hàng năm.

Chi phí vốn chủ sở hữu được xác định theo phương pháp CAPM trong đó lãi suất phi rủi ro được giả định bằng lãi suất TPCP kì hạn 10 năm là 4,3%. Phần bù rủi ro thị trường là 8,1%. Beta cổ phiếu là 1,2 (dựa trên beta MWG). Khi đó lợi suất yêu cầu của chủ sở hữu được tính ra là 13,7%. Với chi phí vốn nợ 4,6%, WACC được tính ra là 10,0% Giá theo phương pháp FCFF là 80.000 đ/cp.

Lãi suất phi rủi ro	4,3%
Phần bù rủi ro thị trường	8,1%
Beta	1,2
WACC	10,0
Tăng trưởng dài hạn	1%

- Rủi ro đầu tư: Tiêu dùng yếu hơn kỳ vọng.
- Cơ hội đầu tư: Tiêu dùng ở mức cao hơn kỳ vọng.

# THÔNG TIN LIÊN HỆ

## PHÒNG PHÂN TÍCH ĐẦU TƯ

---

Nguyễn Thị Thùy Linh

Giám đốc Phòng Phân tích Đầu tư

linh.ngthithuy@abs.vn

## NĂNG LƯỢNG & HÓA CHẤT

---

Lê Thị Kim Huê

Phó Giám đốc

hue.lethikim@abs.vn

## PTKT & CHIẾN LƯỢC THỊ TRƯỜNG

---

Đặng Xuân Lưu

Giám đốc

luu.dangxuan@abs.vn

## VĨ MÔ & TÀI CHÍNH

---

Nguyễn Thị Kỳ Duyên

Chuyên viên

duyen.nguyenthiky@abs.vn

## PTKT & CHIẾN LƯỢC THỊ TRƯỜNG

---

Bùi Minh Anh

Chuyên viên

anh.buiminh@abs.vn

## BÁN LẺ & HÀNG TIÊU DÙNG

---

Kiều Thị Thanh Thư

Chuyên viên

thu.kieuthithanh@abs.vn

# KHUYẾN CÁO SỬ DỤNG

Để được hỗ trợ tư vấn và nhận các thông tin khuyến nghị, báo cáo thường xuyên, kịp thời, tải ABS Invest ngay tại



Trải nghiệm ngay  
ứng dụng ABS invest



Trải nghiệm ngay bằng giá  
ABS Web Trading

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình. Báo cáo này được viết dựa trên nguồn thông tin đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình không chịu trách nhiệm về độ chính xác của những thông tin này.

Quan điểm, dự báo và những ước lượng trong báo cáo này chỉ thể hiện ý kiến của tác giả tại thời điểm phát hành. Những quan điểm này không thể hiện quan điểm chung của Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình và có thể thay đổi mà không cần báo cáo trước. Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các tổ chức đầu tư cũng như các nhà đầu tư cá nhân của Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo này. Quyết định của nhà đầu tư nên dựa vào những sự tư vấn độc lập và thích hợp với tình hình tài chính cũng như mục tiêu đầu tư riêng biệt.

Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này.

**Phòng Phân tích Đầu tư - Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình**

Tầng 16, tòa nhà Geleximco, 36 Hoàng Cầu, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (024) 35624626 Số máy lẻ: 135

[www.abs.vn](http://www.abs.vn)



Thank you!



Chứng khoán An Bình

*Được vinh danh*

*Công ty cung cấp*

**Dịch vụ chứng khoán tốt nhất Việt Nam 2026**

**BEST SECURITIES SERVICE**

*Do FinanceAsia bình chọn*



Trải nghiệm ngay  
ABS Invest tại đây