

CTCP ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH
Dien May Xanh Investment JSC



CUỘC HỌP NHÀ ĐẦU TƯ
Analyst Meeting

Kết Quả Kinh Doanh Q1/2026

Q1/2026 Business Results

Tháng 4, 2026
April 2026

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.
This document is unaudited and does not constitute an offer to buy or sell securities. The company is not responsible for investment decisions based on this document.

Liên hệ / Contact: investor@dienmayxanh.com

Bối Cảnh Ngành Bán Lẻ ICT/CE

ICT/CE Retail Sector Environment



~4–5 năm/yr

Chu kỳ đổi thiết bị

Replacement cycle

Sóng thay mới thiết bị hậu COVID hỗ trợ tăng trưởng sản lượng tự nhiên

Post-COVID equipment replacement waves support natural volume growth

+10-15% YoY

Giá sản phẩm tăng

ASP hike

Giá sản phẩm trung bình tăng do: 1) Tính năng mới như AI, 2) NTD mua SP giá trị cao hơn, 3) Thiếu hụt chip

ASP increased due to: 1) New features such as AI, 2) Consumers buying higher-value products, and 3) Chip shortages

+22% YoY

Bán lẻ ICT/CE tại VN

ICT/CE retail in VN

Phản ánh sức mua ICT/CE ổn định, chưa chịu tác động đáng kể từ biến động thế giới

Consumption for ICT/CE remains largely insulated from global market volatility

>50%

Thị phần DMX tại VN

DMX's mkt. share in VN

Duy trì vị thế dẫn đầu tuyệt đối và hưởng lợi từ các chính sách vĩ mô giúp minh bạch hóa ngành bán lẻ

Maintaining absolute market leadership while benefiting from regulatory tailwinds that drive formalization of the retail sector

Nguồn: Ước tính nội bộ DMX, GSO, GfK Vietnam. Số liệu thị phần tại kênh offline.

Source: Internal estimates from DMX, SGO, GfK Vietnam. Market share data from the offline channel.

Kết Quả Kinh Doanh Q1/2026

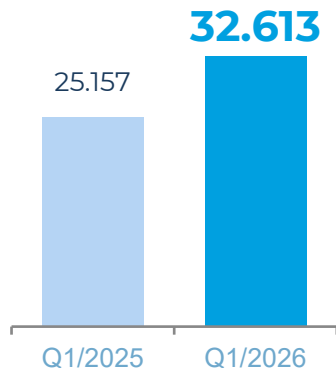
Business Results Q1/2026



Tổng Doanh Thu

Total Revenue

Tỷ đồng / VND bn



+30/+34% YoY
Báo cáo/ Tương đương
Reported/ Like-for-like growth

+34% YoY
Tăng trưởng CH cũ
Same-store sales growth (SSSG)

Hoàn thành KH doanh thu năm

Annual revenue guidance completion

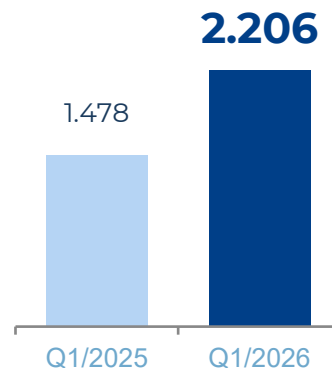
KH: 122.500 tỷ
Target: VND 122,500 bn

26% hoàn thành / completed

Lợi Nhuận Sau Thuế

Net Profit After Tax (NPAT)

Tỷ đồng / VND bn



+49%/+47% YoY
Báo cáo/ Tương đương
Reported/ Like-for-like growth

6,8%
Biên LNST (+90 đcb YoY)
NPAT margin (+90 bps YoY)

Hoàn thành KH lợi nhuận năm

Annual NPAT guidance completion

KH: 7.350 tỷ
Target: VND 7,350 bn

30% hoàn thành / completed

Lưu ý: Công ty sẽ công bố BCTC Q1/2026 sau khi nhận được chấp thuận chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO)

Note: The company will publish the Q1/2026 financial statements after receiving approval for IPO

Trụ Cột 1: Tăng Trưởng Bằng Chất

Pillar 1: Quality-driven Growth



Tăng trưởng doanh thu chuỗi

Revenue growth by chain

+34% YoY



+30% YoY

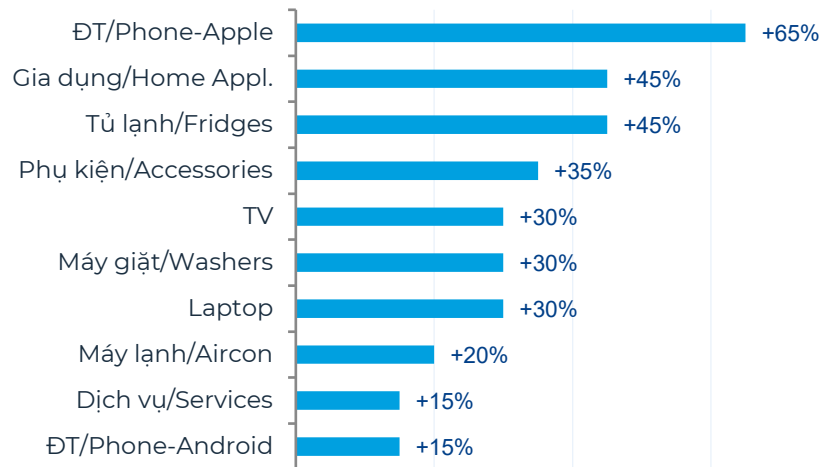


+42% YoY



Tăng trưởng doanh thu ngành hàng (YoY)

Revenue growth by categories (YoY)



Mạng lưới cửa hàng tại Việt Nam

Store network in Vietnam

| Chuỗi Chain | Số lg. CH Store count | Th.đổi YoY YoY change | Th.đổi YTD YTD change |
|---------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Điện Máy Xanh | 2.006 | -21 | -2 |
| Thế Giới Di Động | 929 | -3 | +2 |
| TopZone | 85 | +0 | +0 |
| Tổng / Total | 3.020 | -24 | +0 |

SSSG +34% — toàn bộ tăng trưởng đến từ cải thiện chất lượng vận hành, không mở CH mới tại VN

Growth entirely organic from enhanced productivity — no net new store openings in Vietnam

Trụ Cột 2: Tài Chính Tiêu Dùng & Dịch Vụ Tiện Ích

Pillar 2: Consumer Finance & Utility Services



Tài Chính Tiêu Dùng (TCTD)

Consumer Finance (CF)

38%

Tỷ lệ DT qua trả chậm

Revenue via CF

+50% YoY

Tăng trưởng DT trả chậm

Financed revenue growth

97%

Sản phẩm có trả chậm

Products eligible for CF

80%

Thị phần TCTD cho ICT/CE của DMX

DMX share in CF for ICT/CE

- ❑ **Giúp mua sắm dễ dàng khi giá sản phẩm công nghệ có xu hướng tăng**
Easing affordability as tech product prices rise
- ❑ **DMX nắm bắt hầu hết nhu cầu mua trả chậm nhờ thị phần vượt trội trong TCTD cho ICT/CE**
DMX capitalizes most of CF demand thanks to a significant market share in CF for ICT/CE
- ❑ **Doanh thu hoa hồng từ mua trả chậm**
Commissions income from CF

Dịch Vụ Tiện Ích & Agent Banking

Utility Payment & Agent Banking

27 nghìn tỷ

Tổng giá trị giao dịch

Total GMV (VND trillion)

18 triệu

Lượng giao dịch (lượt)

Transactions (million)

3.000+ Điểm giao dịch toàn quốc

Points of transaction nationwide

- ❑ **Lượng traffic tự nhiên có cơ hội chuyển đổi thành khách hàng**
Organic traffic has the potential to convert into customers
- ❑ **Doanh thu hoa hồng từ dịch vụ tiện ích**
Commission income from utility services
- ❑ **Doanh thu tài chính từ tổng giá trị giao dịch**
Financial income from the total GMV

Trụ Cột 3: Thợ DMX

Pillar 3: DMX Technician



701 tỷ đồng

Tổng doanh thu Thợ DMX

DMX Technician's total rev. (VND bn)

+45% YoY

125 tỷ đồng

Doanh thu từ KH ngoài

Rev. from external clients (VND bn)

+63% YoY

8.000+

Quy mô nhân sự Thợ DMX

DMX Technician's headcount

Với 18% doanh thu từ khách hàng ngoài, Thợ DMX đang chuyển mình từ một trung tâm chi phí thành nguồn doanh thu và lợi nhuận quan trọng

With 18% revenue from external clients, DMX Technician is transforming from a cost center to a significant revenue & profit center

Các dịch vụ đang cung cấp

Services currently offered

● **Kho vận**
Warehouse & logistics

● **Giao lắp**
Delivery & installation

● **Sửa chữa & bảo dưỡng**
Repair & maintenance

● **Bảo hành**
Warranty service

● **Xây dựng & bảo trì**
Construction & maintenance

Lộ trình phát triển

Development roadmap

Giai đoạn 1
Stage 1 **Cung cấp DV ICT/CE cơ bản cho KH nội bộ**
Provide basic ICT/CE services to internal clients

Giai đoạn 2
Stage 2 **Mở rộng DV ICT/CE cho KH nội bộ**
Expand ICT/CE services for internal clients

Giai đoạn 3
Stage 3 **Cung cấp toàn bộ DV ICT/CE cho KH ngoài**
Provide all ICT/CE services to external clients

Giai đoạn 4
Stage 4 **Cung cấp mọi DV sửa chữa tại nhà**
Provide all kind of home services

Trụ Cột 4: Super App

Pillar 4: Super App



2.000 tỷ đồng

Doanh thu qua Super App

Revenue via Super App (VND billion)

44 triệu

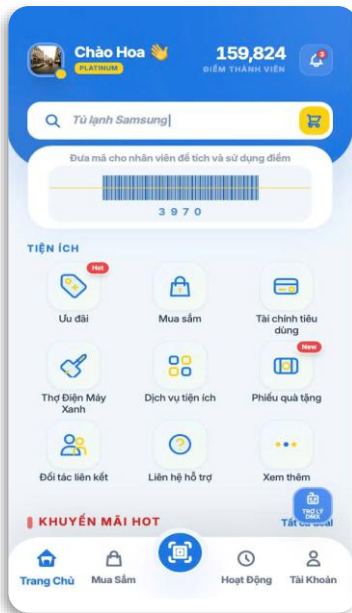
Lượt truy cập Super App

Super App visits (million)

+28% YoY

Tăng trưởng giá trị đơn hàng TB

Average bill size growth



6 tính năng cốt lõi của Super App

6 core features of the Super App

Ưu đãi | Promotions

Kích hoạt & giữ chân khách hàng
Re-engage & retain customers

Mua sắm | Shopping

Toàn bộ sản phẩm trên 1 nền tảng
All products on one platform

Tài chính | Finance

Trả chậm, thanh toán hoá đơn
Consumer finance, bill payments

Dịch vụ | Services

Giao lắp, bảo hành, bảo dưỡng
Installation, warranty, maintenance

Đối tác | Partners

Kết nối & mở rộng dịch vụ
Third-party network expansion

Thành viên | Membership

Tích điểm, chăm sóc khách hàng
Loyalty points & customer care

Super App định hướng trở thành “đại siêu thị online” với các thế mạnh sau:

Super App aims to become a "mega online supermarket" with the following competitive edges:

● **3.000+ cửa hàng tích hợp**

Omnichannel with 3,000+ stores

● **Dịch vụ Thợ DMX tích hợp**

Integrated DMX Technician services

● **Tài chính tiêu dùng tích hợp**

Embedded consumer finance

● **Đảm bảo an tâm về chất lượng trọn đời**

Lifetime quality guarantee

Trụ Cột 5: Erablue – DMX Thứ 2 Tại Indonesia

Pillar 5: Erablue – The 2nd DMX In Indonesia



906 tỷ IDR

Doanh thu

Revenue (IDR bn)

+100% YoY

+25% YoY

Tăng trưởng CH cũ

Same-store sales growth (SSSG)

212

Cửa hàng hiện tại

Current store count

+117 YoY • +31 YTD

1,5-2,6x

DT tháng/CH sv VN

Monthly store rev. vs. VN

Giá bán TB/ASP = 70% VN

4 yếu tố thành công

4 key success factors

1 **Kết hợp sức mạnh lợi thế DMX & Erajaya**
Combining DMX's operational edge with Erajaya's local expertise

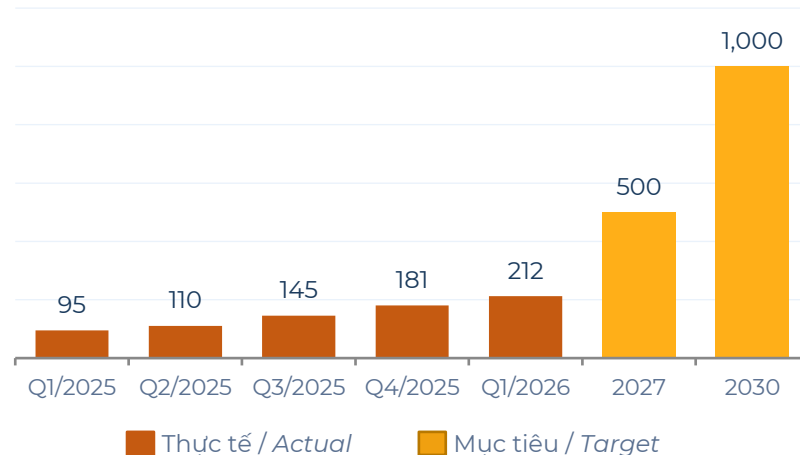
2 **Mô hình cửa hàng tinh gọn, mở ngoài đường**
Lean store format — street-facing, low capex

3 **Chiến lược giá cạnh tranh**
Competitive pricing strategy

4 **DV hậu mãi vượt trội: Giao lắp trong ngày, đổi trả dễ dàng**
Superior after-sales: same-day delivery, hassle-free returns

Lộ trình mở rộng cửa hàng Erablue

Erablue store expansion roadmap



Triển Vọng Còn Lại Năm 2026

Catalysts For The Rest Of 2026



Chủ đề bán hàng 2026
2026 sales themes

Gõ cửa từng nhà
Knock on every door

Bỏ nhỏ lấy to
Trade small for big

Giải phóng tài chính
Unlock financial freedom

| Sự kiện / Event | Q1/2026 | Q2/2026 | Q3/2026 | Q4/2026 |
|---|---------|---------|---------|---------|
| Mùa mua sắm Tết <i>Tet shopping season</i> | | | | |
| Mùa nóng – điều hòa, quạt <i>Hot season – air conditioners & fans</i> | | | | |
| Ra mắt điện thoại flagship Android <i>Android flagship phones launch</i> | | | | |
| World Cup 2026 – TV, máy chiếu <i>FIFA World Cup 2026 – TV, projectors</i> | | | | |
| Mùa mưa/lạnh – máy nước nóng, giặt, sấy <i>Rainy/cool season – water heaters & dryers</i> | | | | |
| Mùa khai giảng – PC, laptop, tablet <i>Back-to-school season</i> | | | | |
| Ra mắt iPhone 18 <i>iPhone 18 launch</i> | | | | |
| Mùa mua sắm cuối năm <i>Year-end shopping season</i> | | | | |
| Erablue xóa lỗ lũy kế <i>EraBlue to finish accumulated losses</i> | | | | |
| Erablue đạt 300–350 cửa hàng <i>EraBlue to reach 300–350 stores</i> | | | | |



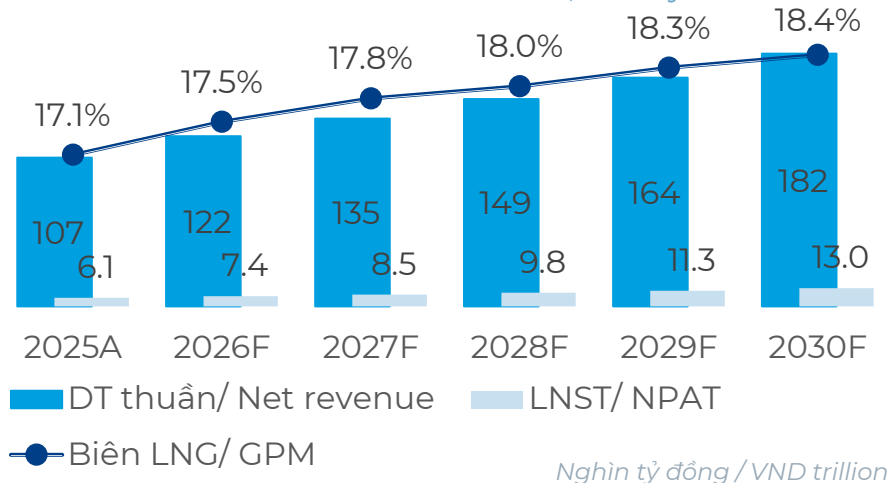
Dự Phóng Tài Chính 2026-2030

Financial Projection 2026-2030



Doanh thu dự kiến +70% và LNST +2,1x trong 5 năm

Revenue +70% and NPAT +2,1x in 5 years



Đóng góp từ các trụ cột vào KHKD 2030

Contribution by each pillar to 2030 business targets

| Trụ cột Pillar | D.Thu Rev. | LNG GPM | LNST NPAT |
|--|---------------|------------|--------------|
| Tăng trưởng bằng chất Quality-driven Growth | +70% | | +2,1x |
| TCTD & Dịch vụ tiện ích CF & Utility Services | 3% | 15% | |
| Thợ DMX DMX Technician | 2% | | 5,2% |
| Super App | 30% | | |
| Erablue | | | 3% |

+11%

Tăng trưởng kép DT

Revenue CAGR

+16%

Tăng trưởng kép LNST

NPAT CAGR

50%

Cổ tức tiền mặt tối thiểu

Minimum payout ratio

Lưu ý/ Note:

- (1) KQKD dự phóng 2026-2030 chưa tính đến các lợi ích từ số tiền huy động được từ IPO/ *The projected results for 2026-2030 do not include benefits from IPO proceeds.*
- (2) DT và LNST hợp nhất FY25 đã loại trừ ảnh hưởng của An Khang, AvaKids, đồng thời hợp nhất Thợ DMX./ *The consolidated revenue and NPAT in FY25 eliminated An Khang and AvaKids, and merged DMX Technician.*

Tái Định Vị DMX

DMX Rebranding

<https://thenextdmx.vn/> ▶▶▶



Đơn vị sở hữu bản quyền
Vietnam Young Lions



Cuộc thi sáng tạo làm **MỘT** thương hiệu Điện Máy Xanh
"Bạn nhỏ thấy mê - Người trẻ thấy thích - Ba mẹ thấy tin - Ông bà thấy mến!"

Ngân sách **1 triệu đô la*** từ sáng tạo đến thực thi ý tưởng

Mục tiêu & Ý nghĩa chiến lược

Strategic objectives & investor rationale

- **Làm mới thương hiệu quốc dân — duy trì sức hút với mọi thế hệ, đặc biệt Gen Z**
Rejuvenate a national brand to stay relevant across all generations, especially Gen Z
- **Huy động sức sáng tạo từ toàn xã hội — chưa có tiền lệ trong ngành bán lẻ VN**
Crowdsource creativity from all of society — unprecedented in Vietnam's retail sector
- **Ý tưởng chiến thắng được hiện thực hóa trực tiếp trên thị trường với tổng ngân sách 1 triệu USD**
Winning concept gets fully executed in-market with a total budget of USD 1 million

Chiến dịch tái định vị DMX là thương hiệu tương lai — mở rộng phễu Gen Z, hỗ trợ tăng trưởng Super App và hệ sinh thái tài chính tiêu dùng

Repositions DMX as a future-facing brand — expanding the Gen Z funnel to drive long-term Super App and consumer finance ecosystem growth

Mở cổng đăng ký & nộp bài
13/4 - 04/5/2026

Công bố Top 12
21/5/2026

Chung kết & trao giải
30/5/2026



🌐 thenextDMX.vn

✉ sangtao@thenextdmx.vn

☎ +84 93 1333 150 | ext 2

*Tổng ngân sách cho cuộc thi tương đương 27 tỷ VND bao gồm nhưng không giới hạn bởi giải thưởng cho ý tưởng thắng cuộc, chi phí sản xuất và hiện thực hóa ý tưởng, các hoạt động tổ chức đi kèm cuộc thi được nêu rõ trong Cơ cấu giải thưởng và Thể lệ cuộc thi.



CTCP ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH

Dien May Xanh Investment JSC

investor@dienmayxanh.com