

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CHỨNG KHOÁN RA CÔNG CHỨNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CÔNG TY VÀ GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

Quyển 1/2

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303217354 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/01/2007 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh gần nhất lần thứ 33 ngày 19/12/2025)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số ...106../GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 21. tháng 5. năm 2026.)

Bản cáo bạch này và các phụ lục của Bản cáo bạch được cung cấp tại Tổ chức phát hành từ ngày tháng năm 2026

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



Địa chỉ : 128 Trần Quang Khải, Phường Tân Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số điện thoại : 028 3812 5960
Website : www.dmx.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VIETCAP



Địa chỉ : Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số fax : +84 28 3914 3209
Số điện thoại : +84 28 3914 3588
Website : www.vietcap.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Đoàn Văn Hiếu Em

Chức vụ: Tổng Giám Đốc

Số điện thoại: 028 3812 5960

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CHỨNG KHOÁN RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CÔNG TY VÀ GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303217354 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/01/2007 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh gần nhất lần thứ 33 ngày 19/12/2025)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày tháng năm)

Bản cáo bạch này và các phụ lục của Bản cáo bạch sẽ được cung cấp tại Tổ chức phát hành từ ngàytháng.....năm 2026

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH
Địa chỉ : 128 Trần Quang Khải, Phường Tân Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số điện thoại : 028 3812 5960
Website : www.dmx.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VIETCAP
Địa chỉ : Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số fax : +84 28 3914 3209
Số điện thoại : +84 28 3914 3588
Website : www.vietcap.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Đoàn Văn Hiếu Em

Chức vụ: Tổng Giám Đốc

Số điện thoại: 028 3812 5960

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303217354 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/01/2007 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh gần nhất lần thứ 33 ngày 19/12/2025)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
Loại cổ phiếu	:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	:	10.000 đồng/cổ phiếu
Giá chào bán	:	80.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng cổ phiếu chào bán	:	179.500.400 cổ phiếu
Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá	:	1.795.004.000.000 đồng

ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VIETCAP



Địa chỉ	:	Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số fax	:	+84 28 3914 3209
Số điện thoại	:	+84 28 3914 3588

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH

CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIETNAM



Địa chỉ	:	Tầng 20, Tháp Tài chính Bitexco, Số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số fax	:	+84 38 3824 5250
Số điện thoại	:	+84 28 3824 5252

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN BÁO CÁO VỀ VỐN ĐIỀU LỆ ĐÃ GÓP

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY



Địa chỉ	:	Tầng 5, Tòa B2, Roman Plaza, đường Tô Hữu, Phường Đại Mỗ, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
Số điện thoại	:	+84 24 5678 3999

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VIETCAP

Vietcap 

Địa chỉ : Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Phường
Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số fax : +84 28 3914 3209
Số điện thoại : +84 28 3914 3588

[Phần còn lại của trang này được cố ý để trống]

Mục lục

I.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	6
1.	Tổ chức phát hành	6
2.	Tổ chức tư vấn.....	6
II.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	7
1.	Rủi ro về kinh tế	7
2.	Rủi ro về luật pháp	12
3.	Rủi ro đặc thù	12
4.	Rủi ro về đợt chào bán.....	18
5.	Rủi ro pha loãng	19
6.	Rủi ro quản trị công ty.....	21
7.	Rủi ro khác	21
III.	CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT	23
IV.	THÔNG TIN VỀ CÁC DOANH NGHIỆP BỊ HỢP NHẤT VÀ TRƯỚC THỜI ĐIỂM HỢP NHẤT	24
V.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	25
1.	Thông tin chung về Tổ Chức Phát Hành	25
2.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển của Tổ Chức Phát Hành.....	33
3.	Cơ cấu tổ chức của Tổ Chức Phát Hành (và cơ cấu của nhóm công ty).....	35
4.	Cơ cấu quản trị và bộ máy quản lý của Tổ Chức Phát Hành	36
5.	Thông tin về công ty mẹ, công ty con của Tổ Chức Phát Hành, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ Chức Phát Hành, những công ty mà Tổ Chức Phát Hành nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần, phần vốn góp chi phối	46
6.	Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ của Tổ Chức Phát Hành	52
7.	Thông tin về các khoản góp vốn, thoái vốn lớn của Tổ Chức Phát Hành tại các doanh nghiệp khác.....	63
8.	Thông tin về chứng khoán đang lưu hành	63
9.	Thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài.....	64
10.	Hoạt động kinh doanh	64
12.	Chính sách đối với người lao động	104

13.	Chính sách cổ tức	107
14.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ Chức Phát Hành.....	108
15.	Các thông tin, nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Tổ Chức Phát Hành có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của Tổ Chức Phát Hành, đợt chào bán, giá cổ phiếu chào bán, dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán.....	109
16.	Thông tin về cam kết của Tổ Chức Phát Hành không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích.....	110
VI.	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH.....	110
1.	Kết quả hoạt động kinh doanh.....	110
2.	Tình hình tài chính	116
3.	Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính của Tổ Chức Phát Hành	146
4.	Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức	149
VII.	THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP, CỔ ĐÔNG LỚN, THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, KIỂM SOÁT VIÊN, TỔNG GIÁM ĐỐC (GIÁM ĐỐC), PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC (PHÓ GIÁM ĐỐC), KẾ TOÁN TRƯỞNG	156
1.	Thông tin về cổ đông sáng lập.....	156
2.	Thông tin về cổ đông lớn.....	156
3.	Thông tin về thành viên Hội đồng quản trị, Ủy ban kiểm toán, Ban giám đốc, Kế toán trưởng	161
VIII.	THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	182
1.	Loại cổ phiếu	182
2.	Mệnh giá cổ phiếu	182
3.	Tổng số lượng cổ phiếu chào bán.....	182
4.	Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá:	182
5.	Giá chào bán dự kiến:.....	183
6.	Phương pháp tính giá.....	183
7.	Phương thức phân phối.....	183
8.	Đăng ký mua cổ phiếu.....	185
9.	Lịch trình dự kiến phân phối cổ phiếu	185
10.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng cổ phiếu.....	186
11.	Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	187

12.	Ý kiến của cơ quan có thẩm quyền về đợt tăng vốn điều lệ của Tổ Chức Phát Hành	187
13.	Hủy bỏ đợt chào bán.....	187
14.	Biện pháp đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài	188
15.	Các loại thuế có liên quan	188
16.	Thông tin về các cam kết.....	189
17.	Thông tin về kế hoạch đăng ký niêm yết.....	190
18.	Thông tin về các chứng khoán khác được chào bán, phát hành trong cùng đợt	193
IX.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	193
1.	Mục đích chào bán	193
2.	Phương án khả thi.....	193
3.	Thông tin về tình hình triển khai dự án	194
X.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	194
XI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	198
XII.	CÁC THÔNG TIN QUAN TRỌNG KHÁC CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CỦA NHÀ ĐẦU TƯ.....	199
XIII.	NGÀY THÁNG, CHỮ KÝ, ĐÓNG DẤU CỦA ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH VÀ TỔ CHỨC TƯ VẤN	200
XIV.	PHỤ LỤC	201

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức phát hành

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH

Ông NGUYỄN ĐỨC TÀI

Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị

Ông ĐOÀN VĂN HIỂU EM

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bà VÕ THỊ PHƯƠNG THẢO

Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này. Trong phạm vi trách nhiệm và thông tin được biết, chúng tôi đảm bảo không có thông tin hoặc số liệu sai sót mà có thể gây ảnh hưởng đối với các thông tin trong Bản cáo bạch.

2. Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật: **Bà TÔN MINH PHƯƠNG**

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng do Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn số 03/2026/HĐ-IB.Vietcap ngày 20 tháng 01 năm 2026 với Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh. Trong phạm vi trách nhiệm và thông tin được biết, chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh cung cấp.

[Phần còn lại của trang này được cố ý để trống]

II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (sau đây gọi là “CTCP Đầu tư Điện Máy Xanh” hoặc “Công ty” hoặc “DMX”) là một doanh nghiệp tại Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ điện thoại, điện máy tiêu dùng. Công ty kinh doanh chủ yếu các sản phẩm điện thoại, điện máy (tivi, tủ lạnh, máy giặt, điều hòa, thiết bị công nghệ, v.v.) thông qua mạng lưới cửa hàng trên toàn quốc kết hợp kênh thương mại điện tử. Đặc thù ngành bán lẻ điện thoại, điện máy và phạm vi hoạt động của Công ty chịu ảnh hưởng từ các nhân tố rủi ro sau:

1. Rủi ro về kinh tế

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu tác động trực tiếp từ các biến động vĩ mô của nền kinh tế, bao gồm tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá và các yếu tố liên quan khác. Đây là nhóm rủi ro hệ thống phát sinh từ môi trường kinh tế vĩ mô, trong đó các nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh bao gồm: (i) tốc độ tăng trưởng kinh tế; (ii) rủi ro lạm phát; (iii) lãi suất; và (iv) rủi ro tỷ giá.

1.1 Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Tốc độ tăng trưởng kinh tế vĩ mô là yếu tố then chốt tác động đến sức mua, tâm lý tiêu dùng và dự địa tăng trưởng của ngành bán lẻ. Khi nền kinh tế khởi sắc, thu nhập khả dụng của người dân tăng lên sẽ kích thích nhu cầu mua sắm các sản phẩm điện thoại, điện máy để phục vụ đời sống, từ đó góp phần giúp Công ty gia tăng doanh thu và lợi nhuận.

Trong nửa đầu năm 2025, kinh tế thế giới đối mặt với nhiều biến động phức tạp, ảnh hưởng trực tiếp đến đà tăng trưởng của các ngành kinh tế. Căng thẳng thương mại leo thang khi nhiều quốc gia áp dụng biện pháp bảo hộ, khiến thương mại quốc tế chậm lại. Đồng thời, các xung đột địa chính trị như chiến sự Nga - Ukraine và Israel - Iran kéo dài làm gia tăng bất ổn kinh tế toàn cầu. Diễn biến này khiến kinh tế toàn cầu biến động mạnh, Ngân hàng Thế giới (World Bank) dự báo tốc độ tăng trưởng GDP toàn cầu giảm còn khoảng 2,3%¹. Tuy nhiên, kinh tế thế giới đã có dấu hiệu phục hồi nhẹ đầu Quý III/2025 nhờ tiến triển tích cực trong đàm phán thương mại và giao thương giữa các quốc gia.

Tại Việt Nam, tăng trưởng GDP vẫn ở mức cao bất chấp khó khăn bên ngoài. Theo Tổng cục Thống kê, GDP năm 2025 tăng 8,02% so với cùng kỳ 2024 - vượt mục tiêu đề ra và cao hơn đáng kể so với mức bình quân toàn cầu. Trong mức tăng chung đó, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,78% (đóng góp 5,3% vào mức tăng GDP), công nghiệp và xây dựng tăng 8,95% (đóng góp 43,62%), khu vực dịch vụ tăng 8,62% (đóng góp 51,08%)². Tăng trưởng kinh tế vĩ mô ổn định tạo nền tảng thu nhập và niềm tin cho người tiêu dùng, qua đó thúc đẩy sức mua các mặt hàng điện thoại, điện máy. Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng năm 2025 cũng duy trì đà tăng trưởng tích cực đạt 7.008 nghìn tỷ đồng, tăng 9,2% so với năm trước, phản ánh nhu cầu

¹ <https://baodautu.vn/wb-du-bao-tang-truong-kinh-te-toan-cau-dat-23-trong-nam-2025-d302911.html>

² <https://www.nso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2026/01/bao-cao-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iv-va-nam-2025/>

tiêu dùng nội địa phục hồi. Kết quả này mang lại kỳ vọng tích cực cho Công ty trong tương lai gần.

Tăng trưởng GDP hàng năm của Việt Nam giai đoạn 2013 – 2025



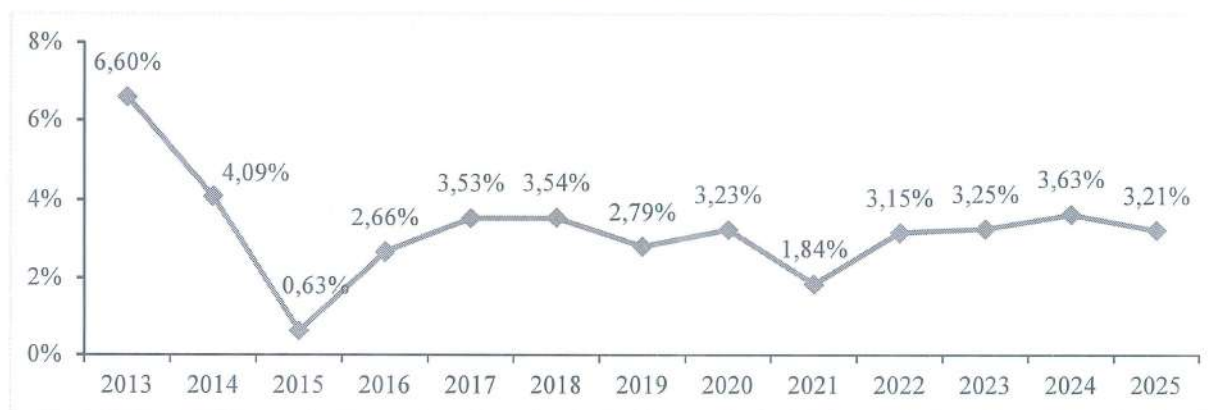
Nguồn: Tổng cục Thống kê

Nhằm giảm thiểu rủi ro từ các biến động trong tăng trưởng kinh tế, Công ty luôn theo dõi sát sao, phân tích và đánh giá tác động của các xu hướng vĩ mô đối với hành vi tiêu dùng. Đồng thời, Công ty chủ động đa dạng hóa chuỗi cung ứng sản phẩm và kênh phân phối, nhằm hạn chế rủi ro phụ thuộc vào bất kỳ thị trường hay khu vực kinh tế cụ thể nào.

1.2 Rủi ro lạm phát

Lạm phát là một yếu tố vĩ mô có khả năng tác động sâu rộng đến mọi chủ thể trong nền kinh tế. Khi lạm phát gia tăng, chi phí vận hành của doanh nghiệp (như chi phí hàng hóa đầu vào, tiền lương, chi phí thuê mặt bằng, dịch vụ tiện ích) có xu hướng tăng, trong khi sức mua của người tiêu dùng đối với hàng hóa không thiết yếu như đồ điện thoại, điện máy có thể suy giảm. Đối với Công ty, rủi ro lạm phát gia tăng có thể dẫn đến: (i) áp lực tăng chi phí mua hàng và vận hành, và (ii) suy giảm sức mua của khách hàng khiến doanh thu bị ảnh hưởng.

Tỷ lệ lạm phát hàng năm của Việt Nam giai đoạn 2013 – 2025



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Dựa vào số liệu của Tổng cục Thống kê, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân cả nước năm 2025 tăng 3,21% so với cùng kỳ – nằm trong mục tiêu kiểm soát lạm phát dưới 4,5% theo Nghị quyết số 226/NQ-CP ngày 05/8/2025 của Chính phủ³. Việc duy trì mức lạm phát hợp lý đồng thời kinh tế vẫn tăng trưởng cho thấy hiệu quả điều hành vĩ mô, cùng với sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành trong triển khai các giải pháp giảm áp lực lạm phát. Một điểm sáng là Nghị quyết số 68-NQ/TW ngày 04/5/2025 của Bộ Chính trị đề ra định hướng tạo môi trường thuận lợi cho kinh tế tư nhân phát triển, theo đó Chính phủ thực thi hàng loạt chính sách hỗ trợ: gói hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp tiên phong; giảm thuế thu nhập doanh nghiệp cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, công ty quản lý quỹ đầu tư mạo hiểm, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp; miễn thuế TNDN 3 năm đầu cho doanh nghiệp nhỏ và vừa mới thành lập; tạo điều kiện cho doanh nghiệp tư nhân tiếp cận đất đai, vốn và nhân lực chất lượng cao. Bên cạnh đó, Luật Thuế Giá trị gia tăng (có hiệu lực từ 01/7/2025) đã góp phần giảm áp lực giá cả khi phần lớn hàng hóa và dịch vụ được giảm thuế GTGT từ 10% xuống 8% theo Nghị quyết số 204/2025/QH15 và Nghị định 174/2025/NĐ-CP (trừ một số lĩnh vực đặc thù như viễn thông, tài chính-ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, bất động sản). Những chính sách đồng bộ này không chỉ thúc đẩy tiêu dùng nội địa mà còn góp phần kiểm soát lạm phát, tạo môi trường kinh doanh ổn định cho ngành bán lẻ.

Sản phẩm kinh doanh của Công ty chủ yếu là các mặt hàng điện thoại, điện máy phục vụ nhu cầu sinh hoạt và tiêu dùng của người dân. Nhóm hàng này tuy thiết yếu cho cuộc sống hiện đại nhưng mức độ cấp thiết không bằng so với lương thực, thực phẩm; do đó tác động của lạm phát đến doanh thu Công ty có thể rõ nét hơn so với các mặt hàng nhu yếu phẩm. Trong bối cảnh lạm phát được kiểm soát tốt, người tiêu dùng vẫn duy trì chi tiêu cho các sản phẩm điện thoại, điện máy ở mức ổn định. Tuy nhiên, nếu lạm phát trong nước và toàn cầu tăng cao trở lại, Công ty sẽ đối mặt với áp lực gia tăng chi phí hoạt động, đặc biệt là chi phí thuê mặt bằng và chi phí tiện ích. Cụ thể, chi phí thuê mặt bằng có thể tăng do các điều kiện thị trường bất động sản và nhu cầu mặt bằng tăng. Bên cạnh đó, chi phí tiện ích như điện, nước, các dịch vụ liên quan và chi phí nguyên vật liệu sẽ có khả năng gia tăng theo xu hướng lạm phát. Nếu Công ty không thể chuyển hết phần chi phí tăng thêm do lạm phát vào giá bán, biên lợi nhuận sẽ bị thu hẹp. Hơn nữa, lạm phát kéo dài tiềm ẩn khả năng tăng lãi suất ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn và kéo theo chi phí sử dụng vốn của Công ty gia tăng, cũng như làm giảm sức mua của khách hàng đối với các mặt hàng điện thoại, điện máy.

1.3 Rủi ro lãi suất

Lãi suất ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí sử dụng vốn, lợi nhuận và kế hoạch mở rộng của doanh nghiệp. Khi mặt bằng lãi suất gia tăng, chi phí vay vốn tăng tương ứng, qua đó làm suy giảm biên lợi nhuận và buộc doanh nghiệp phải thận trọng hơn trong việc triển khai các kế hoạch đầu tư, mở rộng quy mô hoạt động. Ngược lại, trong môi trường lãi suất thấp, doanh nghiệp có điều kiện tiếp cận nguồn vốn với chi phí hợp lý hơn, từ đó hỗ trợ tăng trưởng và tối ưu hóa cấu trúc vốn. Bên cạnh đó, biến động lãi suất còn kéo theo các rủi ro tài chính đáng lưu ý như rủi ro tái cấp vốn, rủi

³ <https://www.nso.gov.vn/tin-tuc-thong-ke/2026/01/thong-cao-bao-chi-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iv-va-nam-2025/>

ro định giá đối với các tài sản có thu nhập cố định (như trái phiếu doanh nghiệp), cũng như rủi ro kỳ hạn phát sinh từ sự mất cân đối giữa tài sản và nguồn vốn.

Trong năm 2023 và 2024, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã bốn lần điều chỉnh giảm lãi suất từ 0,5% đến 2,0%/năm nhằm hỗ trợ nền kinh tế trong bối cảnh lãi suất toàn cầu duy trì ở mức cao. Cụ thể, NHNN giảm 1,5%/năm đối với lãi suất tái cấp vốn và lãi suất chiết khấu, đồng thời giảm 2,0%/năm lãi suất cho vay qua đêm trong thanh toán điện tử liên ngân hàng và cho vay bù đắp thiếu hụt vốn trong thanh toán bù trừ. Lãi suất tối đa tiền gửi bằng đồng Việt Nam kỳ hạn dưới 6 tháng giảm từ 0,5% đến 1,25%/năm, và lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa đối với các lĩnh vực ưu tiên giảm 1,5%/năm. Các động thái này góp phần làm giảm chi phí vốn cho nền kinh tế và hỗ trợ hoạt động sản xuất – kinh doanh.

Bước sang năm 2025, NHNN giữ nguyên các mức lãi suất điều hành gồm 3,0%/năm đối với lãi suất tái chiết khấu và 4,5%/năm đối với lãi suất tái cấp vốn, nhằm tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng tiếp cận nguồn vốn với chi phí thấp, qua đó góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Theo đó, tính đến ngày 24/12/2025, tổng dư nợ tín dụng toàn nền kinh tế Việt Nam đạt hơn 18,4 triệu tỷ đồng, ghi nhận mức tăng trưởng 17,87% so với cuối năm 2024³. Một số lĩnh vực ghi nhận tốc độ tăng trưởng ấn tượng, như công nghiệp hỗ trợ tăng 23,4%, trong khi các doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao tăng 25,14% so với cuối năm 2024. Tín dụng dành cho lĩnh vực nông nghiệp – nông thôn ước đạt khoảng 3,9 triệu tỷ đồng, chiếm 22,6% tổng dư nợ. Đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa, dư nợ đạt khoảng 3,3 triệu tỷ đồng, tương đương 19,04% tổng dư nợ. Việc giảm lãi suất huy động sẽ giảm gánh nặng lãi vay và qua đó tác động tích cực đến kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành.

Tuy nhiên, trong bối cảnh áp lực lạm phát và xu hướng thắt chặt tiền tệ trên phạm vi toàn cầu vẫn hiện hữu, mặt bằng lãi suất có dấu hiệu gia tăng trở lại trong giai đoạn gần đây. Diễn biến này có thể làm gia tăng chi phí vốn đối với các doanh nghiệp. Mặt bằng lãi suất huy động trên thị trường đã có dấu hiệu nhích tăng trở lại trong các tháng cuối năm 2025 và đầu năm 2026. Cụ thể, lãi suất huy động kỳ hạn 6–12 tháng tại một số ngân hàng thương mại đã tăng khoảng 50–100 điểm cơ bản so với mức đáy giữa năm 2024, phổ biến trong khoảng 5,0%–6,5%/năm. Diễn biến này tạo áp lực tăng tương ứng lên lãi suất cho vay.

Để đảm bảo nguồn lực tài chính phục vụ kinh doanh, Công ty sử dụng kết hợp cả vốn vay ngắn hạn và dài hạn. Tính đến ngày 31/12/2025, tổng nợ phải trả hợp nhất của Công ty khoảng 39.116 tỷ đồng, chiếm 69% tổng tài sản. Trong đó, nợ vay ngắn hạn hợp nhất của Công ty là 23.429 tỷ đồng và công ty không có nợ vay dài hạn. Nợ ngắn hạn của Công ty dùng để phục vụ vốn lưu động (vay tín dụng ngắn hạn, nợ nhà cung cấp, v.v.) và điều này cho thấy Công ty không phụ thuộc nhiều vào nợ dài hạn. Việc cơ cấu nợ chủ yếu ngắn hạn giúp Công ty linh hoạt điều chỉnh theo biến động lãi suất, nhưng cũng đòi hỏi theo dõi sát sao để đảm bảo thanh khoản. Do đó, ban lãnh đạo Công ty luôn giám sát chặt chẽ diễn biến lãi suất thị trường, phân tích kỹ lưỡng các rủi ro tài chính và chủ động xây dựng kịch bản ứng phó kịp thời. Đây là yếu tố then chốt giúp giữ vững ổn định tài chính và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty trước biến động lãi suất. Cũng như các doanh nghiệp bán lẻ khác, DMX chủ yếu sử dụng nợ vay ngắn hạn để tài trợ vốn lưu động

nhằm tối ưu hóa dòng tiền, đồng thời, nhờ vào uy tín và quy mô của Công ty, lãi suất vay thực tế của DMX là tương đối cạnh tranh, tạo điều kiện cho Công ty duy trì chi phí sử dụng vốn tối ưu.

Ở góc độ tiêu dùng, mặt bằng lãi suất gia tăng cũng tạo áp lực lên lãi suất cho vay, đặc biệt đối với các khoản vay tiêu dùng và vay mua trả góp. Điều này tác động tiêu cực đến nhu cầu tiêu dùng và quyết định mua sắm của nhóm khách hàng thu nhập trung bình, nhất là đối với phân khúc khách hàng mua hàng trả góp – nhóm khách hàng đang ngày càng đóng vai trò quan trọng trong ngành bán lẻ điện máy. Giao dịch trả góp hiện đóng góp khoảng 35% trên tổng doanh thu bán lẻ của Công ty trong năm 2025. Khi chi phí tài chính cá nhân tăng lên, người tiêu dùng có xu hướng thận trọng hơn trong chi tiêu, ưu tiên các nhu cầu thiết yếu và trì hoãn các khoản mua sắm không cấp bách, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến sức mua và doanh thu của Công ty.

Để giảm thiểu rủi ro này, Công ty chủ động triển khai các giải pháp linh hoạt nhằm giảm thiểu rủi ro và duy trì tăng trưởng doanh thu. Cụ thể, Công ty áp dụng linh hoạt các chính sách chiết khấu và khuyến mại có chọn lọc theo từng nhóm sản phẩm, chu kỳ bán hàng và phân khúc khách hàng, qua đó tối ưu hóa giá bán thực tế mà vẫn đảm bảo kiểm soát biên lợi nhuận ở mức hợp lý. Đồng thời, Công ty hợp tác với ngân hàng và các tổ chức tài chính tiêu dùng để thiết kế và triển khai các chương trình trả góp ưu đãi, bao gồm các gói trả góp 0% lãi suất và không thu phí, nhằm giảm thiểu gánh nặng tài chính cho người tiêu dùng.

Các sáng kiến này không chỉ giúp duy trì khả năng tiếp cận của khách hàng đối với các sản phẩm có giá trị cao trong bối cảnh chi phí lãi vay tăng cao, mà còn góp phần kích thích nhu cầu mua sắm, rút ngắn chu kỳ ra quyết định và gia tăng tỷ lệ chuyển đổi tại điểm bán. Nhờ đó, Công ty có thể chủ động bù đắp phần suy giảm cầu tiềm năng do yếu tố lãi suất, đồng thời củng cố vị thế cạnh tranh trên thị trường. Việc kết hợp linh hoạt giữa chính sách giá và giải pháp tài chính tiêu dùng được xem là công cụ quan trọng giúp Công ty duy trì đà tăng trưởng ổn định và nâng cao hiệu quả hoạt động trong môi trường vĩ mô biến động.

1.4 Rủi ro về tỷ giá

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu, các Ngân hàng Trung ương thường xuyên điều chỉnh chính sách tiền tệ và can thiệp thị trường ngoại hối nhằm kiểm soát lạm phát và ổn định kinh tế vĩ mô. Những biến động về lãi suất và tỷ giá từ các chính sách thắt chặt tiền tệ quốc tế trực tiếp tác động đến hoạt động ngoại thương và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước. Mặc dù thị trường ngoại hối Việt Nam duy trì sự ổn định nhờ thanh khoản dồi dào và dự trữ ngoại hối tăng trưởng, Công ty vẫn chủ động nhận diện và quản lý rủi ro tỷ giá như một ưu tiên hàng đầu.

Để ứng phó với rủi ro, Công ty đã và đang triển khai các biện pháp như: sử dụng linh hoạt đồng VND và ngoại tệ; theo dõi chặt biến động thị trường; xây dựng công cụ phòng ngừa rủi ro tài chính; mua hàng từ đối tác có văn phòng tại Việt Nam và duy trì quan hệ với tổ chức tín dụng. Nhờ vậy, Công ty có thể kiểm soát tốt rủi ro tài chính về tỷ giá và duy trì hiệu quả hoạt động.

2. Rủi ro về luật pháp

Là một Công ty cổ phần định hướng trở thành công ty đại chúng niêm yết trên HOSE, CTCP Đầu tư Điện Máy Xanh phải tuân thủ chặt chẽ các quy định pháp luật hiện hành, bao gồm các luật liên quan như Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Thương mại, Luật Đầu tư, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp..., cùng các văn bản dưới luật liên quan đến lĩnh vực bán lẻ điện thoại, điện máy (Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, quy định về xuất xứ hàng hóa, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm điện thoại, điện máy, quy định về an toàn phòng cháy chữa cháy tại cửa hàng, v.v.).

Môi trường pháp lý có thể thay đổi theo thời gian (sửa đổi luật, ban hành nghị định mới, chính sách thuế thay đổi,...), nếu Công ty không kịp thời nắm bắt và điều chỉnh hoạt động cho phù hợp sẽ dẫn đến các rủi ro như bị phạt hành chính, đình chỉ các điểm kinh doanh, hoặc thiệt hại uy tín của doanh nghiệp trên thị trường. Để quản trị rủi ro pháp lý và giảm thiểu tối đa tổn thất có thể xảy ra, DMX luôn đề cao việc tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật. Công ty có bộ phận pháp chế chuyên trách thường xuyên rà soát, cập nhật mọi thay đổi trong hệ thống văn bản pháp luật để kịp thời tham mưu, điều chỉnh quy trình hoạt động cho phù hợp. Bên cạnh đó, Công ty sẵn sàng tham vấn các tổ chức tư vấn pháp lý độc lập, uy tín khi cần thiết nhằm đảm bảo mọi quyết định kinh doanh đều phù hợp quy định và bảo vệ tốt nhất quyền lợi của Công ty cũng như cổ đông. Ngay khi phát hiện vi phạm, Công ty cam kết khắc phục nhanh nhất có thể theo hướng dẫn của các cơ quan quản lý nhà nước.

3. Rủi ro đặc thù

3.1 Rủi ro về cạnh tranh trong ngành bán lẻ điện thoại, điện máy

Ngành bán lẻ điện thoại, điện máy và sản phẩm công nghệ tiêu dùng tại Việt Nam là lĩnh vực có mức độ cạnh tranh cao và đang dần chuyển dịch theo hướng chuyên nghiệp hóa. Mặc dù việc xây dựng chuỗi bán lẻ quy mô lớn đòi hỏi năng lực vận hành mạnh và nguồn vốn đáng kể, nhưng rào cản gia nhập thị trường không quá cao, đặc biệt trong bối cảnh các mô hình bán hàng trực tuyến đang ngày càng phổ biến. Nhờ sự phát triển của thương mại điện tử và mạng lưới phân phối sẵn có, các doanh nghiệp mới có thể tiếp cận người tiêu dùng mà không cần đầu tư lớn vào hệ thống cửa hàng.

Công ty hiện đối mặt với sự cạnh tranh từ nhiều phía: các chuỗi bán điện thoại, điện máy truyền thống và hiện đại và các nền tảng thương mại điện tử lớn – vốn đang tích cực mở rộng danh mục hàng hóa điện thoại, điện máy. Cạnh tranh không chỉ đến từ giá bán mà còn ở chất lượng dịch vụ, tốc độ giao hàng, trải nghiệm mua sắm và khả năng cá nhân hóa theo nhu cầu khách hàng. Trước bối cảnh đó, với quy mô và nền tảng sẵn có, DMX dự kiến tiếp tục duy trì vị thế dẫn đầu nhờ lợi thế về chi phí đầu vào và dịch vụ khách hàng vượt trội, được xây dựng trên những yếu tố cốt lõi như:

- **Mạng lưới cửa hàng rộng khắp cả nước:** Công ty đã phát triển các mô hình cửa hàng phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của từng khu vực dân cư, từ thành thị đến nông thôn, đồng thời tối ưu không gian trưng bày cũng như đào tạo đội ngũ tư vấn chuyên nghiệp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ.

- **Chiến lược đa kênh:** Công ty tích hợp bán hàng trực tiếp với kênh online, đảm bảo khách hàng có thể tra cứu tồn kho, đặt hàng nhanh chóng với nhiều phương thức thanh toán và nhận hàng theo hình thức linh hoạt.
- **Dịch vụ khách hàng khác biệt:** Công ty duy trì và liên tục nâng cao lợi thế cạnh tranh về trải nghiệm khách hàng xuyên suốt trước, trong và sau bán, góp phần gia tăng mức độ hài lòng và trung thành của khách hàng.
- **Hệ thống logistics hiện đại:** Mạng lưới trung tâm phân phối tại các vùng kinh tế trọng điểm giúp DMX kiểm soát hiệu quả tồn kho, tối ưu chi phí và đảm bảo tốc độ giao hàng.
- **Danh mục sản phẩm cập nhật:** Công ty liên tục mở rộng danh mục, không chỉ giới hạn ở hàng điện thoại, điện máy truyền thống mà còn bao gồm thiết bị điện thoại, điện máy thông minh, phụ kiện và sản phẩm IoT, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng hiện đại.

Những lợi thế này giúp Công ty duy trì năng lực cạnh tranh vững vàng, đồng thời giảm thiểu tác động tiêu cực từ áp lực cạnh tranh trong dài hạn.

3.2 Rủi ro liên quan đến chuỗi cung ứng và đặc thù sản phẩm công nghệ

Hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu dựa trên việc phân phối các mặt hàng điện thoại, điện máy và sản phẩm công nghệ tiêu dùng từ nhiều thương hiệu lớn trong và ngoài nước. Do đặc thù ngành, phần lớn sản phẩm do Công ty kinh doanh được cung cấp bởi các tập đoàn công nghệ đa quốc gia. Vì vậy, chuỗi cung ứng đầu vào của Công ty có thể chịu ảnh hưởng từ các yếu tố khách quan mang tính toàn cầu như dịch bệnh, thiên tai, địa chính trị hoặc biến động giá linh kiện. Một số khía cạnh liên quan đến đặc thù chuỗi cung ứng sản phẩm công nghệ có thể tác động đến hoạt động kinh doanh của DMX bao gồm:

- **Tính toàn cầu của nguồn hàng:** DMX hợp tác với nhiều hãng công nghệ quốc tế để nhập khẩu và phân phối sản phẩm tại thị trường Việt Nam. Trong một số tình huống bất khả kháng (như đứt gãy chuỗi sản xuất ở nước ngoài, gián đoạn logistics), nguồn cung có thể gặp khó khăn cục bộ. Tuy nhiên, với mạng lưới nhà cung cấp rộng lớn và kinh nghiệm thương thảo với các đối tác đa quốc gia, Công ty có khả năng chủ động điều phối kế hoạch nhập hàng và phân bổ hàng hóa phù hợp từng khu vực, qua đó hạn chế rủi ro thiếu hụt nguồn cung.
- **Biến động chi phí nhập khẩu:** Chi phí nhập hàng có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố như tỷ giá ngoại tệ, chi phí vận chuyển quốc tế hoặc điều chỉnh thuế nhập khẩu. Trong bối cảnh này, Công ty thực hiện theo dõi sát sao tình hình kinh tế vĩ mô, đồng thời chủ động đàm phán các điều khoản linh hoạt với đối tác để ứng phó. Công ty cũng tối ưu lịch nhập hàng theo chu kỳ nhu cầu để hạn chế rủi ro tăng chi phí đột biến. Trong môi trường cạnh tranh cao, việc kiểm soát giá vốn hiệu quả giúp Công ty duy trì mức giá bán cạnh tranh mà không làm ảnh hưởng tiêu cực đến biên lợi nhuận.
- **Vòng đời sản phẩm và nhu cầu thị trường thay đổi nhanh:** Ngành hàng điện thoại, điện máy, sản phẩm công nghệ có tốc độ đổi mới nhanh, sản phẩm thường xuyên được nâng cấp

mẫu mã, tính năng. Điều này đòi hỏi khả năng dự báo và điều phối tồn kho chính xác để tránh rủi ro tồn kho quá mức hoặc lỡ nhịp xu hướng thị trường. DMX ứng dụng hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp ERP (Enterprise Resource Planning) và các giải pháp công nghệ để quản lý tồn kho, phân tích dữ liệu tiêu dùng và đưa ra quyết định nhập hàng phù hợp với từng khu vực, từng thời điểm. Các chương trình bán hàng theo mùa, khuyến mãi xoay vòng, và liên kết chặt chẽ với hãng sản xuất cũng giúp Công ty kiểm soát vòng đời sản phẩm hiệu quả hơn.

Nhờ những biện pháp chủ động như đa dạng hóa nguồn cung, ký kết hợp đồng dài hạn với nhiều hãng công nghệ lớn, ứng dụng công nghệ dự báo nhu cầu và kiểm soát tồn kho, Công ty từng bước nâng cao khả năng chống chịu trước các biến động chuỗi cung ứng. Đây cũng là một trong những lợi thế quan trọng giúp DMX duy trì được hoạt động ổn định và năng lực phục vụ khách hàng trên quy mô toàn quốc.

3.3 Rủi ro từ xu hướng công nghệ và hành vi tiêu dùng thay đổi

Ngành bán lẻ điện thoại và điện máy đang chứng kiến sự chuyển đổi mạnh mẽ từ mô hình bán lẻ truyền thống sang mô hình bán lẻ hiện đại - ứng dụng số hóa, khi người tiêu dùng ngày càng ưu tiên sự tiện lợi, trải nghiệm trực tuyến và khả năng tiếp cận thông tin minh bạch. Xu hướng mua sắm online, đánh giá sản phẩm qua cộng đồng người dùng, và tận dụng ưu đãi từ nền tảng số ngày càng trở nên phổ biến – đặc biệt với nhóm khách hàng trẻ, am hiểu công nghệ.

Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp duy trì mô hình kinh doanh truyền thống thuần túy sẽ gặp nhiều thách thức nếu không nhanh chóng tái cấu trúc và đưa ứng dụng công nghệ vào hoạt động vận hành và tiếp thị. Rủi ro có thể bao gồm: giảm doanh thu tại cửa hàng vật lý, gia tăng chi phí bán hàng, và mất dần thị phần vào tay các nhà bán lẻ linh hoạt hơn trong chuyển đổi số.

DMX xác định rõ đây là xu hướng không thể đảo ngược và đã triển khai loạt giải pháp ứng phó đồng bộ:

- **Phát triển hệ sinh thái bán hàng đa kênh:** Website và ứng dụng riêng được tích hợp với hệ thống cửa hàng, cho phép tra cứu xem cửa hàng nào có hàng trưng bày để trải nghiệm, đặt mua online và lựa chọn phương thức thanh toán và nhận hàng linh hoạt.
- **Ứng dụng công nghệ vào quản lý và chăm sóc khách hàng:** Hệ thống CRM, AI, phân tích dữ liệu lớn được triển khai để cá nhân hóa trải nghiệm mua sắm, dự đoán xu hướng và tối ưu danh mục sản phẩm.
- **Đào tạo nội bộ và tăng cường năng lực số:** Đội ngũ bán hàng được trang bị kỹ năng tư vấn cả trực tiếp và trực tuyến, nâng cao hiệu quả tư vấn toàn diện trên mọi điểm chạm.

Nhờ chiến lược chuyển đổi số bài bản và phù hợp với định hướng phát triển kinh tế số của quốc gia, Công ty không chỉ hạn chế được rủi ro từ hành vi tiêu dùng thay đổi mà còn tận dụng được xu thế để mở rộng thị phần và cải thiện hiệu suất kinh doanh trong giai đoạn tới.

3.4 Rủi ro về hàng tồn kho

Hoạt động kinh doanh của Công ty gắn liền với các nhóm sản phẩm công nghệ điện tử, điện thoại và điện máy, các ngành hàng có vòng đời sản phẩm ngắn, tốc độ đổi mới nhanh và chịu ảnh hưởng lớn từ xu hướng tiêu dùng. Do đó, việc duy trì và gia tăng quy mô hàng tồn kho để mở rộng hoạt động kinh doanh và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đặc biệt đối với các sản phẩm như điện thoại di động, máy tính bảng và máy tính xách tay, có thể phát sinh các rủi ro như giảm giá bán khi có thể hệ sản phẩm mới, hàng hóa lỗi thời hoặc áp lực xử lý tồn kho khi nhu cầu thị trường biến động không như kỳ vọng.

Các rủi ro về hàng tồn kho được Công ty theo dõi và đánh giá thường xuyên. Hàng tồn kho của Công ty được ghi nhận theo giá thấp hơn giữa giá thành và giá trị thuần có thể thực hiện được. Trong đó, giá trị thuần có thể thực hiện được được xác định là giá bán ước tính trong điều kiện kinh doanh bình thường sau khi trừ đi các chi phí ước tính để hoàn thành và chi phí bán hàng. Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho. Đối với các nhóm sản phẩm có giá trị cao và biến động nhanh theo từng dòng sản phẩm gồm điện thoại di động, máy tính bảng, máy tính xách tay và thiết bị điện tử, giá vốn được xác định theo phương pháp thực tế đích danh nhằm phản ánh chính xác giá trị từng đơn vị hàng hóa. Đối với các nhóm hàng còn lại, Công ty áp dụng phương pháp bình quân gia quyền nhằm đảm bảo tính nhất quán và phù hợp với đặc điểm luân chuyển hàng hóa.

Công ty đánh giá rủi ro liên quan đến hàng tồn kho, bao gồm các mặt hàng có tính chất đặc thù, được kiểm soát ở mức thấp. Đánh giá này dựa trên những yếu tố sau:

- Chất lượng tiêu thụ hàng hóa duy trì tích cực gắn liền với đà tăng trưởng mạnh tại các ngành hàng công nghệ chủ lực như điện thoại di động, máy tính bảng và máy tính xách tay, phản ánh nhu cầu thị trường thực tế. Các yếu tố như chu kỳ nâng cấp thiết bị, xu hướng công nghệ mới và hoạt động bán hàng theo mùa đã hỗ trợ sức mua, qua đó giúp hàng hóa được tiêu thụ với tốc độ tốt.
- Hiệu quả bán hàng và năng lực triển khai tại điểm bán đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho. Đội ngũ bán hàng, kết hợp với các chương trình thúc đẩy tiêu thụ và định hướng danh mục sản phẩm phù hợp với từng tập khách hàng, đã góp phần chuyển hóa hàng tồn kho thành doanh thu trong thời gian ngắn, hạn chế rủi ro tồn đọng hoặc giảm giá trị.
- Công ty sở hữu hệ thống quản trị hàng tồn kho tương đối hoàn thiện, bao gồm việc ứng dụng các công cụ dự báo nhu cầu, hệ thống ERP và cơ chế điều phối hàng hóa nội bộ, qua đó tối ưu hóa phân bổ tồn kho theo khu vực và điểm bán. Đồng thời, Công ty thực hiện kiểm soát vòng đời sản phẩm và đánh giá định kỳ để trích lập dự phòng khi cần thiết.

Trên cơ sở các yếu tố nêu trên, mặc dù quy mô hàng tồn kho tăng theo chiến lược kinh doanh, Công ty vẫn duy trì khả năng kiểm soát rủi ro hiệu quả, đặc biệt đối với các nhóm sản phẩm có đặc thù trong ngành bán lẻ thiết bị công nghệ.

Công ty thực hiện trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho đối với phần giá trị dự kiến bị tổn thất dựa trên bằng chứng hợp lý về sự suy giảm giá trị tại thời điểm kết thúc kỳ kế toán, bao gồm các yếu tố như giảm giá thị trường, hư hỏng, kém phẩm chất hoặc lỗi thời có thể xảy ra đối với hàng hoá tồn kho. Khoản dự phòng này được ghi nhận vào giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Trên thực tế, dự phòng giảm giá hàng tồn kho của Công ty chủ yếu phát sinh từ một số nhóm hàng phụ kiện có đặc điểm nhập hàng theo lô từ đầu kỳ và chịu ảnh hưởng bởi biến động thị hiếu tiêu dùng đến thời điểm cuối năm.

Công ty triển khai các biện pháp và ứng dụng công nghệ để giảm thiểu rủi ro, cụ thể như sau:

- Thiết lập và tuân thủ chặt chẽ các quy trình liên quan đến mua bán hàng hóa, thực hiện hợp đồng và các hoạt động liên quan, nhằm giảm thiểu rủi ro phát sinh trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh.
- Xây dựng và cải tiến hệ thống ERP nhằm tự động hóa và tối ưu các khâu kiểm soát, phê duyệt nhằm nâng cao hiệu quả quản trị, hạn chế rủi ro.
- Thực hiện phân tích và kiểm soát chặt chẽ ngay từ giai đoạn dự báo và lượng hóa nhu cầu, nhằm tối ưu hóa quy trình nhập hàng, giảm thiểu rủi ro dư thừa hoặc thiếu hụt hàng hóa trong chuỗi cung ứng.

3.5 Rủi ro về tham nhũng, mất mát, lãng phí

Đây là những yếu tố có thể gây tổn thất tài chính, giảm hiệu quả hoạt động hoặc làm suy giảm uy tín tổ chức, bao gồm tham nhũng (hành vi gian lận và không trung thực), mất mát (tổn thất tài sản do các sự cố hoặc thiên tai) và lãng phí (sử dụng không hiệu quả nguồn lực).

Các biện pháp quản trị rủi ro Công ty hiện đang áp dụng bao gồm:

- Ban hành những quy trình và quy định phục vụ cho công tác kiểm kê và kiểm soát nhằm giảm thiểu rủi ro liên quan đến việc thất thoát và mất mát hàng hóa.
- Công ty chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp dựa trên Bộ Quy Tắc Ứng Xử, Văn Hóa Công Ty, đặc biệt nhấn mạnh việc phát triển đội ngũ nhân sự với tinh thần trung thực trong công việc. Đồng thời, Công ty áp dụng quy trình đánh giá Nhà cung cấp nghiêm ngặt và triển khai hệ thống kiểm soát chặt chẽ nhằm quản lý rủi ro tham nhũng trong các hoạt động mua bán hàng hóa.
- Hoạt động phát triển mặt bằng, chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí vận hành, được Công ty đặc biệt chú trọng. Bộ phận kiểm soát nội bộ thực hiện rà soát rủi ro thuê mặt bằng thông qua khảo sát thị trường, liên hệ chủ mặt bằng, và đánh giá bất thường. Ngoài ra trong năm 2025, công ty cũng tạm dừng mở rộng và tập trung tối ưu chi phí nên không ghi nhận trường hợp bất thường hay tiêu cực liên quan.

3.6 Rủi ro an toàn lao động

Rủi ro an toàn lao động là nguy cơ hoặc khả năng xảy ra các sự cố, tai nạn hoặc tình huống nguy hiểm trong quá trình làm việc, có thể gây ảnh hưởng đến sức khỏe, an toàn và tính mạng của người lao động cũng như làm tổn thất tài sản, gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh.

Với hơn 20.000 nhân sự, Công ty ưu tiên hàng đầu việc đảm bảo môi trường lao động an toàn. Công ty tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của Nhà nước về an toàn lao động và cháy nổ, đồng thời định kỳ kiểm tra, bảo dưỡng cơ sở hạ tầng tại Siêu thị, Kho, Văn phòng và các khu vực khác để đảm bảo vận hành an toàn.

Ngoài ra, Công ty thực hiện đầy đủ việc mua bảo hiểm tài sản và lao động, cùng với triển khai các quy trình an toàn lao động đến toàn thể nhân viên.

3.7 Rủi ro về công nghệ thông tin

Trong lộ trình chuyển đổi số nhằm tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh, sự kết nối chặt chẽ giữa các phòng ban và việc phụ thuộc vào hạ tầng kỹ thuật số đồng thời làm gia tăng mức độ nhạy cảm trước các rủi ro an ninh mạng. Các sự cố như rò rỉ dữ liệu, can thiệp trái phép hoặc mất mát thông tin không chỉ gián đoạn hoạt động vận hành mà còn đe dọa trực tiếp đến uy tín thương hiệu và việc thực thi chiến lược dài hạn của tổ chức.

Công ty đã và đang triển khai chính sách nghiêm ngặt và giải pháp công nghệ tiên tiến để bảo vệ thông tin khách hàng, nhân sự và hệ thống vận hành:

- Bộ phận kiểm soát nội bộ phối hợp chặt chẽ với khối IT để đánh giá rủi ro liên quan đến hệ thống công nghệ thông tin, bảo mật thông tin và an ninh mạng của Công ty.
- Thực hiện kiểm soát, phân quyền và tách biệt các trách nhiệm trong quá trình tiếp nhận nhu cầu từ các phòng ban để giảm thiểu các mối đe dọa nội bộ.
- Khối IT kiểm tra, đánh giá hệ thống định kỳ 6 tháng 1 lần cùng đối tác.
- Liên tục cập nhật, phối hợp Hiệp Hội An Ninh Mạng Quốc Gia Việt Nam nhằm phòng ngừa và xây dựng các giải pháp ứng phó.

3.8 Rủi ro về biến đổi khí hậu

Biến đổi khí hậu không chỉ gây ra những nguy cơ trong dài hạn mà đã và đang gây ra những tác động rõ rệt ngay ở hiện tại. Các hiện tượng thời tiết cực đoan như bão, lũ lụt, và hạn hán đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của nhiều doanh nghiệp, gây thiệt hại về tài sản và gián đoạn sản xuất. Trong dài hạn, những thay đổi không thể đảo ngược như hiệu ứng nhà kính, băng tan, và mực nước biển dâng sẽ tiếp tục gây ra các hệ lụy nghiêm trọng, từ phá vỡ hệ sinh thái tự nhiên đến làm tăng chi phí vận hành và suy giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp bán lẻ, điều này có thể làm gián đoạn chuỗi cung ứng, tăng chi phí vận hành và ảnh hưởng đến nhu cầu khách hàng, đòi hỏi sự chuẩn bị và các chiến lược bền vững để giảm thiểu tác động.

Công ty nhận thấy rằng biến đổi khí hậu không chỉ là thách thức môi trường mà còn là một rủi ro lớn đối với hoạt động kinh doanh. Để đối phó với các nguy cơ thiên tai bất ngờ và không thể kiểm soát, Công ty đã triển khai chiến lược quản trị rủi ro toàn diện như sau:

- Tăng cường năng lực ứng phó khẩn cấp: Xây dựng các kịch bản ứng phó chi tiết và tập huấn định kỳ để bảo đảm nhân sự và cơ sở hạ tầng sẵn sàng đối mặt với các tình huống khẩn cấp.
- Phát triển hệ thống quản lý rủi ro khí hậu: Tích hợp các tiêu chí rủi ro khí hậu vào quy trình quản lý doanh nghiệp, đảm bảo khả năng phục hồi nhanh chóng sau thiên tai.
- Đầu tư bảo hiểm và quỹ dự phòng: Thiết lập các quỹ dự phòng và mở rộng phạm vi bảo hiểm thiên tai để giảm thiểu tổn thất tài chính khi có sự cố xảy ra.

3.9 Rủi ro về Trí tuệ nhân tạo (AI)

Trí tuệ nhân tạo (AI) là công nghệ mô phỏng tư duy của con người, giúp máy móc thực hiện các tác vụ như học tập, suy luận và ra quyết định. Trong doanh nghiệp, AI được ứng dụng rộng rãi trong phân tích dữ liệu, tối ưu hóa vận hành, tự động hóa quy trình và hỗ trợ ra quyết định. Tuy nhiên, sự phát triển nhanh chóng của AI cũng đi kèm với những rủi ro đáng kể. Sai sót trong thuật toán, thiếu minh bạch trong quá trình ra quyết định, vi phạm bảo mật dữ liệu và mất kiểm soát vận hành là những vấn đề lớn mà doanh nghiệp cần quan tâm. Ngoài ra, việc AI thay thế con người trong một số công việc có thể tạo ra rủi ro về mặt xã hội, ảnh hưởng đến việc làm và yêu cầu đào tạo lại nhân sự. Bên cạnh đó, các quy định pháp lý về AI vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc đảm bảo tuân thủ và tránh các rủi ro pháp lý. Do đó, việc nhận diện và quản trị rủi ro liên quan đến AI là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp vận hành bền vững.

Các biện pháp quản trị rủi ro Công ty đang triển khai áp dụng như sau:

- Tăng cường các biện pháp bảo vệ dữ liệu thông qua hệ thống mã hóa, kiểm soát truy cập và tuân thủ các quy định về bảo mật thông tin.
- Xây dựng lộ trình đào tạo và tái đào tạo nhân sự để thích ứng với sự thay đổi của công nghệ, đồng thời kết hợp AI như một công cụ hỗ trợ thay vì thay thế hoàn toàn con người.
- Triển khai các dự án, sáng kiến liên quan tới AI nhằm cải tiến vận hành.

4. Rủi ro về đợt chào bán

Rủi ro của đợt chào bán là rủi ro phụ thuộc vào việc các nhà đầu tư đăng ký và nộp đủ tiền mua cổ phần so với tổng số lượng cổ phần chào bán. Đợt chào bán cổ phiếu của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán tại thời điểm chính thức chào bán, các yếu tố vĩ mô, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như sự hấp dẫn của cổ phiếu của Công ty. Bên cạnh đó, đợt chào bán của Công ty không có đơn vị bảo lãnh phát hành. Đợt chào bán diễn ra trong thời điểm nền kinh tế Việt Nam nói chung và thị trường chứng khoán nói chung có nhiều biến động về mặt vĩ mô, do đó khó tránh khỏi những rủi ro liên quan đến thị trường chứng khoán.

Nếu Công ty không đáp ứng được điều kiện về tỷ lệ tối thiểu, tức là 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết của Tổ chức Phát hành không được bán cho ít nhất 100 nhà đầu tư không phải là cổ đông lớn theo quy định tại điểm d khoản 1 Điều 15 của Luật Chứng Khoán, hoặc các trường hợp khác dẫn tới việc UBCKNN quyết định hủy bỏ đợt chào bán Cổ phiếu. Theo quy định tại Điều 28 Luật Chứng Khoán, trong thời hạn 7 (bảy) ngày làm việc kể từ ngày UBCKNN có quyết định hủy bỏ đợt chào bán, Tổ Chức Phát Hành sẽ công bố thông tin về việc hủy bỏ đợt chào bán trên một tờ báo điện tử hoặc báo in trong ba số liên tiếp và thu hồi số Cổ Phiếu đã phát hành, đồng thời hoàn trả tiền cho nhà đầu tư trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày đợt chào bán bị hủy bỏ.

Căn cứ vào diễn biến của thị trường chứng khoán nói chung và tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty nói riêng, ban lãnh đạo Công ty tin tưởng vào khả năng thành công của đợt chào bán. Mức giá chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng được HĐQT xác định và đáp ứng nguyên tắc tối thiểu không thấp hơn giá trị sổ sách một cổ phiếu theo Báo cáo tài chính 2025 hợp nhất đã được kiểm toán, và nằm trong khoảng giá từ 90% đến 110% Giá trị định giá của cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 31/12/2025 được xác định theo Chứng thư thẩm định giá số 223/2026/65 ngày 27/02/2026 do Công ty Cổ phần Thẩm định giá và Giám định chất lượng Việt Nam phát hành nhằm mục tiêu đem lại lợi ích hài hòa cho Công ty và cổ đông.

5. Rủi ro pha loãng

Việc phát hành thêm cổ phiếu phổ thông mới sẽ dẫn đến rủi ro pha loãng giá trị và quyền lợi của cổ đông hiện hữu. Các ảnh hưởng chính của việc pha loãng cổ phiếu bao gồm:

- Tỷ lệ sở hữu và quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu giảm: Nếu cổ đông hiện hữu không mua thêm cổ phần phát hành thêm, tỷ lệ phần trăm sở hữu của họ sẽ bị giảm do tổng số cổ phần lưu hành tăng lên sau phát hành. Quyền kiểm soát và biểu quyết của các cổ đông này tại Công ty vì thế cũng suy giảm tương ứng.
- Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) bị pha loãng: Sau khi phát hành thêm, số lượng cổ phiếu lưu hành tăng trong khi lợi nhuận thu được từ việc sử dụng vốn huy động chưa thể đóng góp ngay vào kết quả kinh doanh. Điều này khiến EPS giảm so với trước phát hành.
- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS) bị pha loãng: Không có rủi ro pha loãng BVPS do giá chào bán cao hơn giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty.

5.1 Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu

$$\text{Thu nhập (lãi) cơ bản trên cổ phiếu (EPS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} - \text{Lợi ích cổ đông không kiểm soát (nếu có)}}{\text{Số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ}}$$

Trong đó:

$$\text{Số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ} = \frac{X * 12 + Z * T}{12}$$

- X: Số lượng cổ phiếu đang lưu hành đầu kỳ, và bằng 1.101.283.500 cổ phiếu
- Z: Số lượng cổ phiếu chào bán lần đầu ra công chúng
- T: Thời gian lưu hành thực tế trong năm của Cổ phiếu chào bán lần đầu ra công chúng (tháng)

Giả sử thời gian lưu hành thực tế trong năm của Cổ phiếu chào bán lần đầu ra công chúng là 6 (sáu) tháng, số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong kỳ là 1.191.033.700

STT	Nội dung	Đơn vị	Không phát hành	Phát hành
Theo kế hoạch kinh doanh năm 2026 của Công ty				
1	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	7.350.000.000.000	7.350.000.000.000
2	Số cổ phiếu lưu hành bình quân	Cổ phiếu	1.101.283.500	1.191.033.700
3	EPS	Đồng/ Cổ phiếu	6.674	6.171

EPS theo báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2025 của Công ty là 5.268 đồng/cổ phiếu. Sau khi hoàn thành đợt chào bán, EPS sẽ bị pha loãng do tăng tổng số lượng cổ phiếu lưu hành và việc sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cổ phần mới chưa thể tạo ra doanh thu và lợi nhuận ngay. Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu sẽ được hạn chế nếu Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được, duy trì tốt hoạt động và tăng cường, phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tốt sau đợt chào bán.

5.2 Rủi ro pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS)

$$\text{Giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu (BVPS)} = \frac{\text{Nguồn VCSH hợp nhất} - \text{Lợi ích cổ đông không kiểm soát}}{\text{Số lượng cổ phiếu đã phát hành} - \text{Số lượng cổ phiếu quỹ}} - \text{Giá trị cổ phần ưu đãi theo mệnh giá}$$

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 31/12/2025 là 16.163 đồng/cổ phiếu. Giá chào bán dự kiến là 80.000 đồng/cổ phiếu, cao hơn giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty. Do đó, đợt phát hành không có rủi ro pha loãng BVPS.

5.3 Rủi ro pha loãng về tỷ lệ sở hữu và quyền biểu quyết

Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của các cổ đông hiện hữu của Công ty sẽ bị giảm trong trường hợp cổ đông không tham gia mua cổ phiếu trong đợt phát hành lần này.

6. Rủi ro quản trị công ty

Rủi ro quản trị công ty là rủi ro tiềm ẩn, khó lường trước nhưng có thể ảnh hưởng lớn tới sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Công tác quản trị doanh nghiệp bao gồm việc xây dựng cơ cấu tổ chức, quy trình ra quyết định, kiểm soát nội bộ, quản trị tài chính, quản trị nhân sự, v.v. Nếu hệ thống quản trị không phù hợp hoặc kém hiệu quả, doanh nghiệp có thể đối mặt với các sai sót, thất thoát và giảm hiệu quả hoạt động. Nguyên nhân có thể xuất phát từ yếu tố chủ quan (năng lực hạn chế hoặc sai lầm của đội ngũ quản lý) hoặc yếu tố khách quan (biến động thị trường quá nhanh, thay đổi đột ngột của luật pháp, chính sách) dẫn đến ban lãnh đạo không ứng phó kịp.

Trong bất kỳ ngành kinh doanh nào, việc thiết kế một khung quản trị rủi ro phù hợp với chiến lược phát triển của doanh nghiệp là nền tảng quan trọng. Đối với lĩnh vực bán lẻ điện thoại, điện máy có tốc độ thay đổi nhanh, DMX đặc biệt chú trọng xây dựng hệ thống quản trị linh hoạt, hiệu quả. Ban lãnh đạo Công ty thường xuyên rà soát các chính sách nội bộ, quy trình vận hành để kịp thời phát hiện và khắc phục những điểm yếu trong quản trị. Công ty đề cao nguyên tắc minh bạch, tuân thủ và hiệu quả trong mọi quyết định quản lý. Mọi quyết sách quan trọng đều được thảo luận tập thể, đánh giá rủi ro đa chiều trước khi thực hiện.

Để hạn chế rủi ro quản trị đến mức thấp nhất, DMX cũng hợp tác chặt chẽ với các đơn vị tư vấn quản trị và kiểm toán độc lập uy tín. Các chuyên gia bên ngoài giúp Công ty cập nhật kịp thời những thay đổi trong quy định pháp luật, chuẩn mực kế toán, cũng như áp dụng những thông lệ quản trị tiên tiến trên thế giới. Nhờ đó, ban lãnh đạo Công ty có đầy đủ thông tin và công cụ để đưa ra các quyết định chính xác, phù hợp với lợi ích của Công ty và cổ đông. Văn hóa doanh nghiệp của DMX đề cao tính trách nhiệm giải trình và quản lý rủi ro chủ động ở mọi cấp, góp phần giảm thiểu rủi ro xuất phát từ quản trị nội bộ. Nhìn chung, với việc xây dựng nền tảng quản trị tốt, Công ty có thể ứng phó hiệu quả hơn trước những biến động và thách thức trong quá trình kinh doanh.

7. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro chủ yếu nêu trên, Công ty còn đối mặt với một số rủi ro mang tính bất khả kháng. Những rủi ro này có xác suất xảy ra thấp nhưng nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại nghiêm trọng cho tài sản, con người và làm gián đoạn hoạt động kinh doanh. Các rủi ro bất khả kháng bao gồm: hỏa hoạn, thiên tai (bão lũ, động đất), dịch bệnh, chiến tranh, khủng bố và các sự cố ngoài tầm kiểm soát khác. Nếu một trong những sự kiện này xảy ra, các cơ sở kinh doanh của DMX (cửa hàng, kho bãi, trung tâm phân phối) có thể bị hư hại nặng nề hoặc buộc phải ngừng hoạt động trong thời gian dài. Điều này dẫn đến trì hoãn hoặc gián đoạn việc cung ứng sản phẩm cho khách hàng, ảnh hưởng xấu đến uy tín và hình ảnh Công ty, gây tổn thất về doanh thu và làm giảm kết quả tài chính.

Nhận thức được mức độ nguy hại của các rủi ro bất khả kháng, DMX luôn nỗ lực chủ động chuẩn bị các kế hoạch dự phòng và biện pháp ứng phó. Công ty thường xuyên xuyên rà soát, củng cố hệ thống phòng cháy chữa cháy tại cửa hàng và kho hàng; mua các gói bảo hiểm tài sản, bảo hiểm hàng hóa phù hợp để bồi thường khi xảy ra sự cố; nhằm đảm bảo duy trì những hoạt động cốt lõi ngay cả trong tình huống khẩn cấp. Bên cạnh đó, Công ty cũng tuân thủ nghiêm các quy định về an toàn

lao động, an ninh trật tự tại điểm bán, đồng thời phối hợp với cơ quan chức năng và chính quyền địa phương để cập nhật thông tin cảnh báo sớm về thiên tai, dịch bệnh. Nhờ chuẩn bị kỹ lưỡng như vậy, nếu rủi ro bất khả kháng xảy ra, DMX có thể phản ứng kịp thời, giảm thiểu tối đa thiệt hại và nhanh chóng phục hồi hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, nhà đầu tư vẫn cần ý thức rằng các rủi ro này luôn tồn tại và có thể tác động đáng kể đến Công ty trong trường hợp xấu nhất.

[Phần còn lại của trang này được cố ý để trống]

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT

▪ Bản cáo bạch	Là Bản cáo bạch này và cũng là bản cung cấp thông tin của Tổ Chức Phát Hành về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định mua cổ phiếu chào bán lần đầu ra công chúng
▪ BB	Biên bản
▪ BCTC	Báo cáo tài chính
▪ BTGD	Ban Tổng Giám đốc
▪ CBNV	Cán bộ nhân viên
▪ Chính phủ	Chính phủ nước Cộng Hòa Xã hội Chủ Nghĩa Việt Nam
▪ Cổ Phiếu Chào Bán	Là 179.500.400 cổ phiếu phổ thông được phát hành trong đợt chào bán lần đầu ra công chúng của Công ty
▪ CPI	Chỉ số giá tiêu dùng
▪ CNTT	Công nghệ thông tin
▪ Công ty/ DMX/ Tổ Chức Phát Hành	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
▪ CTCP	Công ty cổ phần
▪ DTT	Doanh thu thuần
▪ ĐHCĐ	Đại hội đồng cổ đông
▪ Điều lệ	Điều lệ của Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh được ban hành ngày 19/01/2026
▪ ĐVT	Đơn vị tính
▪ GCNĐKDN	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
▪ GCNĐKKD	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
▪ GCNĐKĐT	Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư
▪ GDP	Tổng sản phẩm trong nước
▪ HĐKD	Hoạt động kinh doanh
▪ HĐLĐ	Hợp đồng lao động
▪ HĐQT	Hội đồng Quản trị
▪ HĐTV	Hội đồng Thành viên
▪ HNX	Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
▪ HSX hoặc HOSE	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
▪ Luật Chứng Khoán	Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội Việt Nam thông qua vào ngày 26/11/2019 và các văn bản thay thế, sửa đổi và bổ sung áp dụng tại từng thời điểm
▪ Luật Doanh Nghiệp	Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội Việt Nam thông qua vào ngày 17/06/2020 và các văn bản thay thế, sửa đổi và bổ sung áp dụng tại từng thời điểm
▪ Luật Đầu Tư	Luật Đầu tư số 61/2020/QH14 được Quốc hội Việt Nam thông qua vào ngày 17/06/2020 và các văn bản thay thế, sửa đổi và bổ sung áp dụng tại từng thời điểm
▪ Ngày Làm Việc	Là bất kỳ ngày nào không phải Thứ bảy, Chủ nhật hoặc một ngày nghỉ lễ (kể cả nghỉ bù) theo quyết định của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền và quy định của pháp luật Việt Nam

▪ Nghị định 155	Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2020 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán
▪ Nghị định 245	Nghị định số 245/2025/NĐ-CP ngày 11 tháng 9 năm 2025 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 155
▪ NHNN	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
▪ ROA	Lợi nhuận trên tổng tài sản
▪ ROE	Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu
▪ ROS	Lợi nhuận trên doanh thu
▪ SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
▪ Sở KHĐT	Sở Kế hoạch và Đầu tư (nay là Sở Tài chính)
▪ TCPH	Tổ Chức Phát Hành
▪ TGD	Tổng Giám đốc
▪ Thuế GTGT hoặc VAT	Thuế giá trị gia tăng
▪ Thuế TNDN	Thuế thu nhập doanh nghiệp
▪ TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
▪ Tổ chức tư vấn/ Vietcap	Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap
▪ UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
▪ UBND	Ủy ban nhân dân
▪ UPCoM	Hệ thống giao dịch cho chứng khoán chưa niêm yết
▪ USD	Đô la Mỹ
▪ VCSH	Vốn chủ sở hữu
▪ VDL	Vốn điều lệ
▪ VND hoặc Đồng	Là đơn vị tiền tệ hợp pháp của Việt Nam
▪ VSDC	Tổng công ty Lưu ký và Bù trừ Chứng khoán Việt Nam

IV. THÔNG TIN VỀ CÁC DOANH NGHIỆP BỊ HỢP NHẤT VÀ TRƯỚC THỜI ĐIỂM HỢP NHẤT

Không áp dụng

[Phần còn lại của trang này được cố ý để trống]

V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Thông tin chung về Tổ Chức Phát Hành

Tên đầy đủ	: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH
Tên Công ty viết bằng tiếng nước ngoài	: DIEN MAY XANH INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	: DMX JSC
Giấy chứng nhận ĐKDN	: Số 0303217354 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/01/2007 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh thay đổi lần thứ 33 ngày 19/12/2025
Trụ sở chính	: 128 Trần Quang Khải, Phường Tân Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Biểu tượng của Công ty	: 
Điện thoại	: 028 3812 5960
Số fax	: Không có
Website	: https://www.dmx.vn/
Vốn điều lệ	: 11.012.835.000.000 đồng (Mười một nghìn không trăm mười hai tỷ tám trăm ba mươi lăm triệu đồng)
Vốn điều lệ thực góp	: 11.012.835.000.000 đồng (Mười một nghìn không trăm mười hai tỷ tám trăm ba mươi lăm triệu đồng)
Người đại diện theo pháp luật	: Ông Đoàn Văn Hiếu Em (Tổng Giám đốc)

Ngành nghề đăng ký kinh doanh

Theo (i) Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp mã số 0303217354 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/01/2007 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh gần nhất lần thứ 33 ngày 19/12/2025, (ii) Giấy xác nhận về việc thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 29/01/2026, Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh được thực hiện các ngành nghề kinh doanh sau đây:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Bán lẻ thiết bị công nghệ thông tin và truyền thông (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4740 (Chính)
2	Quảng cáo	7310
3	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4652
4	Lắp đặt hệ thống xây dựng khác (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở)	4329
5	Hoạt động viễn thông khác Chi tiết: Đại lý dịch vụ viễn thông. Cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông và internet (trừ dịch vụ truy cập, truy nhập internet)	6190
6	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4649
7	Kho bãi và lưu giữ hàng hóa	5210
8	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê (trừ đầu tư xây dựng hạ tầng nghĩa trang, nghĩa địa để chuyển nhượng quyền sử dụng đất gắn với hạ tầng)	6810
9	Dịch vụ đóng gói (trừ đóng gói thuốc bảo vệ thực vật)	8292
10	Bán buôn đồ uống Chi tiết: Bán buôn đồ uống loại có chứa cồn và không chứa cồn (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4633
11	Bán buôn thực phẩm (trừ bán buôn lúa gạo, đường mía, đường củ cải) (không hoạt động tại trụ sở)	4632
12	Lắp đặt hệ thống điện (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở)	4321
13	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ (trừ hóa lỏng khí để vận chuyển)	4933

14	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải (trừ hóa lỏng khí để vận chuyển và hoạt động liên quan đến vận tải đường hàng không; Dịch vụ thiết lập, vận hành, duy trì, bảo trì báo hiệu hàng hải, khu nước, vùng nước, luồng hàng hải công cộng và tuyến hàng hải; dịch vụ khảo sát khu nước, vùng nước, luồng hàng hải công cộng và tuyến hàng hải phục vụ công bố Thông báo hàng hải; dịch vụ khảo sát, xây dựng và phát hành hải đồ vùng nước, cảng biển, luồng hàng hải và tuyến hàng hải; xây dựng và phát hành tài liệu, ấn phẩm an toàn hàng hải; Dịch vụ điều tiết bảo đảm an toàn hàng hải trong khu nước, vùng nước và luồng hàng hải công cộng; dịch vụ thông tin điện tử hàng hải; Dịch vụ hoa tiêu hàng hải)	5229
15	Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu Chi tiết: Hoạt động tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán, luật)	6619
16	Đại lý, môi giới, đấu giá hàng hóa Chi tiết: Đại lý xổ số, đại lý, môi giới (trừ môi giới bất động sản; phát hành xổ số kiến thiết và thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4610
17	Giáo dục khác chưa được phân vào đâu (trừ dạy về tôn giáo; các trường của các tổ chức Đảng - Đoàn thể)	8559
18	Bán buôn vải, hàng may mặc, giày dép (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4641
19	Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp	3320
20	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, hệ thống sưởi và điều hoà không khí (trừ lắp đặt các thiết bị lạnh (thiết bị cấp đông, kho lạnh, máy đá, điều hòa không khí, làm lạnh nước) sử dụng ga lạnh R22 trong lĩnh vực chế biến thủy hải sản)	4322
21	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4659
22	Hoạt động y tế khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Cơ sở dịch vụ kính thuốc, hoạt động đo thị lực, mài, lắp kính phục vụ cho bán lẻ mắt kính	8699
23	Bán buôn tổng hợp Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4690

24	Bán lẻ lương thực Chi tiết: trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật	4721
25	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Bán buôn bếp ga và các phụ kiện có liên quan (trừ kinh doanh khí đầu mỏ hóa lỏng LPG và dầu nhớt cặn và thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4679
26	Bán buôn máy tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4651
27	Bán lẻ thực phẩm (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4722
28	Hoạt động tư vấn quản lý kinh doanh và hoạt động tư vấn quản lý khác (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật)	7020
29	Bán lẻ đồ uống Chi tiết: bán lẻ đồ uống, rượu, bia và đồ uống không chứa cồn (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4723
30	Hoạt động dịch vụ tài chính khác chưa được phân vào đâu (trừ bảo hiểm và hoạt động quỹ hưu trí) Chi tiết: Cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán (chỉ hoạt động khi có sự chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước)	6499
31	Hoạt động dịch vụ trung gian bán lẻ (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4790
32	Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4759
33	Sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị điện (Không bao gồm sửa chữa, bảo dưỡng tàu biển, máy bay, hoặc các phương tiện và thiết bị vận tải khác)	3314

34	Sản xuất điện từ nguồn năng lượng không tái tạo (điện mặt trời dưới 1 MW) (Trừ truyền tải, điều độ hệ thống điện quốc gia; Xây dựng và vận hành thủy điện đa mục tiêu và điện hạt nhân có ý nghĩa đặc biệt quan trọng về kinh tế - xã hội)	3511
35	Sửa chữa, bảo dưỡng máy móc, thiết bị (Không bao gồm sửa chữa, bảo dưỡng tàu biển, máy bay, hoặc các phương tiện và thiết bị vận tải khác)	3312
36	Bán lẻ hàng may mặc, giày, dép, hàng da và giả da (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4711
37	Lập trình máy tính khác	6219
38	Bán lẻ hàng hóa đã qua sử dụng Chi tiết: Bán lẻ đồ điện máy gia dụng, điện thoại di động, thiết bị tin học, viễn thông đã qua sử dụng trong các cửa hàng chuyên doanh (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4774
39	Phát triển trò chơi điện tử, phần mềm trò chơi điện tử và các công cụ phần mềm trò chơi điện tử	6211
40	Hoạt động bán lại dịch vụ viễn thông và dịch vụ trung gian cho hoạt động viễn thông Chi tiết: Dịch vụ trung gian cho hoạt động viễn thông	6120
41	Tư vấn máy tính và quản lý cơ sở hạ tầng máy tính	6220
42	Bán lẻ trò chơi, đồ chơi Chi tiết: Bán lẻ trò chơi và đồ chơi được làm từ mọi chất liệu (không kinh doanh đồ chơi có hại cho giáo dục nhân cách, sức khỏe của trẻ em hoặc ảnh hưởng đến an ninh trật tự, an toàn xã hội) (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4763
43	Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4661
44	Hoạt động dịch vụ máy tính và công nghệ thông tin khác	6290
45	Bán lẻ ô tô và xe có động cơ khác (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4781
46	Sửa chữa, bảo dưỡng ô tô và xe có động cơ khác (Không bao gồm sửa chữa, bảo dưỡng tàu biển, máy bay, hoặc các phương tiện và thiết bị vận tải khác)	9531

47	Hoạt động công tìm kiếm web và các dịch vụ thông tin khác Chi tiết: Các dịch vụ thông tin qua điện thoại; Các dịch vụ tìm kiếm thông tin thông qua hợp đồng hay trên cơ sở phí (trừ hoạt động báo chí và hoạt động thu thập tin tức dưới mọi hình thức và dịch vụ thăm dò ý kiến công chúng (thăm dò dư luận))	6390
48	Bán lẻ tổng hợp khác (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4719
49	Hoạt động hành chính và hỗ trợ văn phòng Chi tiết: Quản lý hoạt động văn phòng, hành chính như lễ tân, dịch vụ nhân sự và chuyển phát thư, hệ thống sổ sách cho người khác trên cơ sở phí hoặc hợp đồng	8210
50	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4673
51	Bán buôn kim loại và quặng kim loại (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4672
52	Bán lẻ sách, báo, tạp chí, văn phòng phẩm Chi tiết: bán lẻ văn phòng phẩm	4761
53	Sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị, đồ dùng gia đình (Không bao gồm sửa chữa, bảo dưỡng tàu biển, máy bay, hoặc các phương tiện và thiết bị vận tải khác)	9522
54	Bán lẻ tổng hợp với lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc Lào chiếm tỷ trọng lớn (trừ bán lẻ gạo, đường, đường mía, thuốc lá, thuốc Lào)	4711
55	Bán lẻ vải, len, sợi, chỉ khâu và hàng dệt khác (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4751
56	Bán buôn mô tô, xe máy, phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô, xe máy (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4663
57	Sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị nghe nhìn điện tử gia dụng (Không bao gồm sửa chữa, bảo dưỡng tàu biển, máy bay, hoặc các phương tiện và thiết bị vận tải khác)	9521
58	Bán lẻ mô tô, xe máy, phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô, xe máy (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4783

59	Sửa chữa, bảo dưỡng xe đạp, đồng hồ, đồ dùng cá nhân và gia đình khác chưa được phân vào đâu (Không bao gồm sửa chữa, bảo dưỡng tàu biển, máy bay, hoặc các phương tiện và thiết bị vận tải khác)	9529
60	Hoạt động các trang mạng xã hội và hoạt động phân phối nội dung khác Chi tiết: Thiết lập mạng xã hội (trừ hoạt động báo chí và hoạt động thu thập tin tức dưới mọi hình thức; trừ dịch vụ thăm dò ý kiến công chúng (thăm dò dư luận))	6039
61	Dịch vụ hỗ trợ tổng hợp	8110
62	Hoạt động dịch vụ trung gian cho vận tải hàng hóa (trừ vận tải hàng hóa đường hàng không; dịch vụ hỗ trợ liên quan đến vận tải đường hàng không; dịch vụ thiết lập, vận hành, duy trì, bảo trì báo hiệu hàng hải, khu nước, vùng nước, luồng hàng hải công cộng và tuyến hàng hải; dịch vụ khảo sát khu nước, vùng nước, luồng hàng hải công cộng và tuyến hàng hải phục vụ công bố Thông báo hàng hải; dịch vụ khảo sát, xây dựng và phát hành hải đồ vùng nước, cảng biển, luồng hàng hải và tuyến hàng hải; xây dựng và phát hành tài liệu, ấn phẩm an toàn hàng hải; Dịch vụ điều tiết bảo đảm an toàn hàng hải trong khu nước, vùng nước và luồng hàng hải công cộng; dịch vụ thông tin điện tử hàng hải; Dịch vụ hoa tiêu hàng hải)	5231
63	Hoạt động dịch vụ trung gian cho vận tải hành khách (trừ vận tải hành khách đường hàng không; dịch vụ hỗ trợ liên quan đến vận tải đường hàng không; dịch vụ thiết lập, vận hành, duy trì, bảo trì báo hiệu hàng hải, khu nước, vùng nước, luồng hàng hải công cộng và tuyến hàng hải; dịch vụ khảo sát khu nước, vùng nước, luồng hàng hải công cộng và tuyến hàng hải phục vụ công bố Thông báo hàng hải; dịch vụ khảo sát, xây dựng và phát hành hải đồ vùng nước, cảng biển, luồng hàng hải và tuyến hàng hải; xây dựng và phát hành tài liệu, ấn phẩm an toàn hàng hải; Dịch vụ điều tiết bảo đảm an toàn hàng hải trong khu nước, vùng nước và luồng hàng hải công cộng; dịch vụ thông tin điện tử hàng hải; Dịch vụ hoa tiêu hàng hải)	5232
64	Sản xuất điện từ nguồn năng lượng tái tạo Chi tiết: Sản xuất điện (điện mặt trời dưới 1MW) (Trừ truyền tải, điều độ hệ thống điện quốc gia; Xây dựng và vận hành thủy điện đa mục tiêu và điện hạt nhân có ý nghĩa đặc biệt quan trọng về kinh tế - xã hội)	3512
65	Sửa chữa, bảo dưỡng mô tô, xe máy (Không bao gồm sửa chữa, bảo dưỡng tàu biển, máy bay, hoặc các phương tiện và thiết bị vận tải khác)	9532
66	Bán buôn giường, tủ, bàn ghế và đồ nội thất tương tự trong gia đình, văn phòng, cửa hàng; thăm, đệm và thiết bị chiếu sáng (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4642
67	Bán lẻ thiết bị, dụng cụ thể dục, thể thao (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4762
68	Sửa chữa, bảo dưỡng máy tính, thiết bị thông tin và truyền thông (Không bao gồm sửa chữa, bảo dưỡng tàu biển, máy bay, hoặc các phương tiện và thiết bị vận tải khác)	9510

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



69	Bán lẻ thảm, đệm, chăn, màn, rèm, vật liệu phủ tường và sàn (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4753
70	Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính, vật liệu và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng Chi tiết: Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính, vật liệu và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4752
71	Bán lẻ hàng hóa khác mới (trừ ô tô, mô tô, xe máy và các bộ phận phụ trợ) (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4773
72	Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, xử lý dữ liệu, lưu trữ và các hoạt động liên quan Chi tiết: Xử lý dữ liệu hoàn chỉnh cho khách hàng như: nhập tin, làm sạch dữ liệu, tổng hợp dữ liệu, tạo báo cáo từ dữ liệu do khách hàng cung cấp; Hoạt động cung cấp và cho thuê hạ tầng thông tin như: cho thuê tên miền internet, cho thuê trang Web; Các hoạt động cung cấp dịch vụ liên quan khác như: chia sẻ thời gian thực cho các thiết bị công nghệ thông tin (máy chủ, máy tính cá nhân, thiết bị di động) cho khách hàng; Hoạt động phân tích thông tin của khách hàng cho các tổ chức và cá nhân có nhu cầu (trừ hoạt động báo chí và hoạt động thu thập tin tức dưới mọi hình thức và dịch vụ thăm dò ý kiến công chúng (thăm dò dư luận)	6310
73	Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác không kèm người điều khiển	7730
74	Hoạt động của đại lý và môi giới bảo hiểm Chi tiết: Đại lý bảo hiểm	6622
75	Hoạt động dịch vụ liên quan đến các cuộc gọi Chi tiết: Cung cấp dịch vụ tổng đài điện thoại; Dịch vụ trả lời điện thoại; Dịch vụ trung tâm chăm sóc khách hàng (Call Center). (trừ hoạt động báo chí và hoạt động thu thập tin tức dưới mọi hình thức; trừ dịch vụ thăm dò ý kiến công chúng (thăm dò dư luận)	8220
76	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận Chi tiết: Loại trừ dịch vụ thăm dò dư luận	7320
77	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu Chi tiết: Giới thiệu, tư vấn hỗ trợ khách hàng tham gia các chương trình chăm sóc khách hàng, khuyến mãi và chương trình xúc tiến khác của nhà sản xuất	8299
78	Cho thuê xe có động cơ	7710
79	Cho thuê tài sản vô hình phi tài chính	7740
80	Cho thuê đồ dùng cá nhân và gia đình khác	7729
81	Hoạt động thiết kế chuyên dụng	7410

82	Xây dựng công trình điện (Doanh nghiệp không cung cấp hàng hóa, dịch vụ thuộc độc quyền của Nhà nước, không hoạt động thương mại theo Nghị định 94/2017/NĐ-CP về hàng hóa, dịch vụ độc quyền Nhà nước)	4221
83	Bốc xếp hàng hóa (trừ bốc xếp hàng hóa cảng hàng không)	5224
84	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp (trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)	4653
85	Bưu chính Chi tiết: Dịch vụ bưu chính viễn thông (không bao gồm kinh doanh dịch vụ bưu chính phổ cập theo quy định của Luật Bưu chính và dịch vụ bưu chính công ích; không bao gồm hoạt động phát hành báo chí)	5310
86	Chuyển phát Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ chuyển phát (Courier services) (trừ dịch vụ bưu chính công ích)	5320
87	Hoạt động nhiếp ảnh	7420
88	Hoạt động trung gian tiền tệ khác Chi tiết: Hoạt động đại lý thanh toán (căn cứ theo điều 2 chương I và điều 4 chương II của thông tư 07/2024/TT-NHNN và các quy định pháp luật khác được áp dụng)	6419

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển của Tổ Chức Phát Hành

Năm	Cột mốc quan trọng
2004	Công ty TNHH Thế Giới Di Động (Mobile World Co. Ltd) thành lập vào tháng 03/2004 bởi 5 thành viên đồng sáng lập là Trần Lê Quân, Nguyễn Đức Tài, Đinh Anh Huân, Điều Chính Hải Triều và Trần Huy Thanh Tùng với hoạt động kinh doanh chính bao gồm: mua bán sửa chữa các thiết bị liên quan đến điện thoại di động, thiết bị kỹ thuật số và các lĩnh vực liên quan đến thương mại điện tử
2007	Công ty TNHH Thế Giới Di Động chuyển đổi sang hình thức công ty cổ phần để mở rộng cơ hội phát triển Ngày 02/01/2007: Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303217354 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp cho Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
2009	Đến cuối năm 2009, Công ty có tổng cộng 38 cửa hàng, trong đó 19 cửa hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh, 5 cửa hàng tại Hà Nội, 2 cửa hàng tại Đà Nẵng và 12 cửa hàng khác tại các tỉnh Đồng Nai, Long An, Bình Dương, Cà Mau, v.v. Ngày 14/02/2009: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 3 tăng vốn điều lệ từ 5 tỷ đồng lên 7,7 tỷ đồng
2010	Năm 2010 đánh dấu bước phát triển vượt bậc với sự ra đời liên tiếp của các cửa hàng Thế Giới Di Động. Cuối năm 2010, Công ty tăng gấp đôi số cửa hàng so với năm 2009

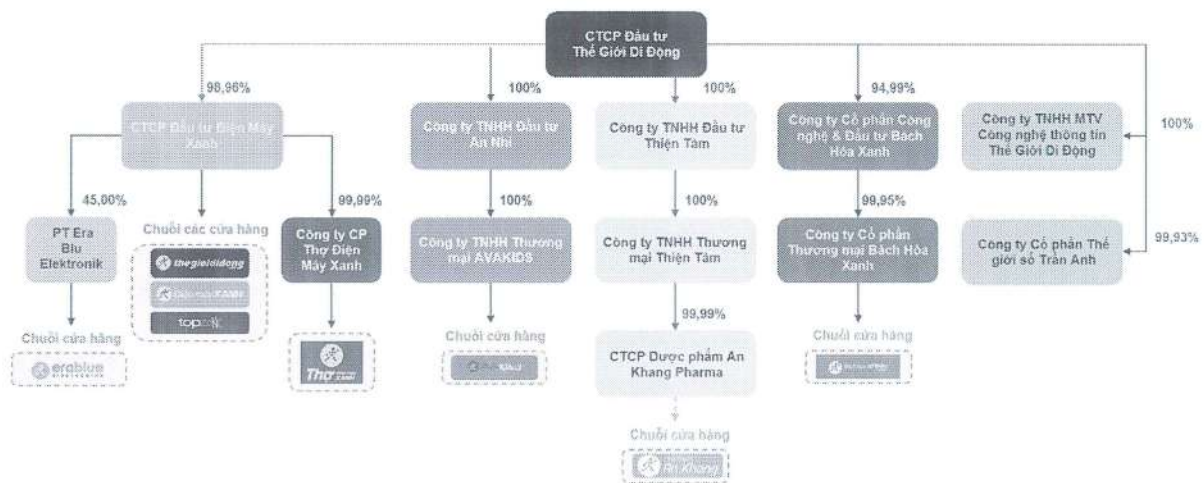
Năm	Cột mốc quan trọng
	Công ty ra mắt hệ thống bán lẻ toàn quốc với thương hiệu Dienmay.com
2011	Cuối năm 2011, số cửa hàng của Công ty tăng lên gấp 3 lần so với năm 2010 Ngày 12/12/2011: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 11 tăng vốn điều lệ từ 7,7 tỷ đồng lên 131,3 tỷ đồng
2013	Tính đến cuối năm 2013, Điện Máy Xanh có 12 cửa hàng tại 9 tỉnh thành trên cả nước Trong khi đó Thế Giới Di Động đã có hơn 213 cửa hàng phủ khắp 63 tỉnh thành phố (trước sáp nhập) trên cả nước, trở thành hệ thống bán lẻ thiết bị di động đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam có mặt tại tất cả 63 tỉnh thành phố trên cả nước tại thời điểm đó
2014	Ngày 09/05/2014: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 14 tăng vốn điều lệ từ 131,3 tỷ đồng lên 483,6 tỷ đồng
2015	Hệ thống bán lẻ Dienmay.com chính thức được đổi tên thành hệ thống Điện Máy Xanh Ngày 20/01/2015: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 16 tăng vốn điều lệ từ 483,6 tỷ đồng lên 960,9 tỷ đồng
2016	Chuỗi Thế Giới Di Động tiếp tục thống lĩnh và tiếp tục mở rộng với gần 900 siêu thị Chuỗi Điện Máy Xanh trở thành nhà bán lẻ điện thoại, điện máy đầu tiên tại Việt Nam phủ sóng 63/63 tỉnh thành (thời điểm trước sáp nhập) vào tháng 7/2016 với hơn 250 cửa hàng
2017	Chuỗi Thế Giới Di Động cán mốc 1.000 cửa hàng trên toàn quốc và duy trì vị thế dẫn đầu với 1.072 cửa hàng tại thời điểm cuối năm 2017 Chuỗi Điện Máy Xanh: Tạo dấu ấn mạnh mẽ trong việc mở rộng, kết thúc năm 2017 với hơn 640 cửa hàng toàn quốc
2018	Ngày 20/04/2018: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 21 tăng vốn điều lệ từ 960,9 tỷ đồng lên 1.960,9 tỷ đồng Ngày 15/05/2018: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 22 tăng vốn điều lệ từ 1.960,9 tỷ đồng lên 1.961,5 tỷ đồng
2019	Chuỗi Thế Giới Di Động đạt 996 cửa hàng Chuỗi Điện Máy Xanh đạt 1.018 cửa hàng, vượt số cửa hàng Thế Giới Di Động
2020	Ngày 18/06/2020: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 24 tăng vốn điều lệ từ 1.961,5 tỷ đồng lên 2.761,5 tỷ đồng
2021	Ngày 25/11/2021: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 26 tăng vốn điều lệ từ 2.761,5 tỷ đồng lên 3,561.5 tỷ đồng
2022	Ngày 05/08/2022: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 28 tăng vốn điều lệ từ 3,561.5 tỷ đồng lên 4.361,5 tỷ đồng

Năm	Cột mốc quan trọng
2023	Công ty thực hiện tái cấu trúc và đánh giá lại từng vị trí cửa hàng tại Chuỗi Thế Giới Di Động (bao gồm TopZone) nhằm tối ưu hóa lợi nhuận tại mỗi cửa hàng Chuỗi Thế Giới Di Động đạt 1.076 cửa hàng (bao gồm Topzone) Chuỗi Điện Máy Xanh đạt 2.190 cửa hàng
2024	Chuỗi Thế Giới Di Động đạt 1.021 cửa hàng (Bao gồm Topzone) Chuỗi Điện Máy Xanh đạt 2.026 cửa hàng
2025	Ngày 03/11/2025: Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động chính thức được chấp thuận đổi tên thành Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh Ngày 09/12/2025: Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh được Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 32 tăng vốn điều lệ từ 4.361,5 tỷ đồng lên 10.903,8 tỷ đồng Ngày 19/12/2025: Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh được Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 33 tăng vốn điều lệ từ 10.903,8 tỷ đồng lên 11.012,8 tỷ đồng

Nguồn: DMX

3. Cơ cấu tổ chức của Tổ Chức Phát Hành (và cơ cấu của nhóm công ty)

Công ty được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, các luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty. Tính đến thời điểm hiện tại, Cơ cấu tổ chức của Công ty (và cơ cấu của nhóm công ty) cụ thể như sau:



Nguồn: DMX

Ghi chú:

- Công ty Cổ phần Thế giới số Trần Anh đã ngưng hoạt động và đang trong quá trình làm thủ tục giải thể

- Công ty Cổ phần 4K Farm đã hoàn tất thủ tục giải thể

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh có công ty mẹ là Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động (“MWG”). Hiện tại, MWG sở hữu 98,955% cổ phần tại Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh, với tỷ lệ biểu quyết là 98,955%. Thông tin chung về MWG như sau:

- Trụ sở chính: Số 222 Yersin, Phường Thủ Dầu Một, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Vốn điều lệ (tại ngày 14/01/2026): 14.696.931.770.000 đồng (Mười bốn nghìn sáu trăm chín mươi sáu tỷ chín trăm ba mươi một triệu bảy trăm bảy mươi nghìn đồng)
- Điện thoại: 028 3812 5960 Fax: 028 3812 5961
- Website: <https://mwg.vn/>
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: Số 0306731335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 16/01/2009 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh gần nhất lần thứ 36 ngày 23/12/2025
- Ngành nghề kinh doanh chính: Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán, dịch vụ làm thủ tục về thuế). Mã ngành: 7020.
- MWG chính thức niêm yết trên sàn HOSE vào ngày 14/07/2014 với mã cổ phiếu MWG

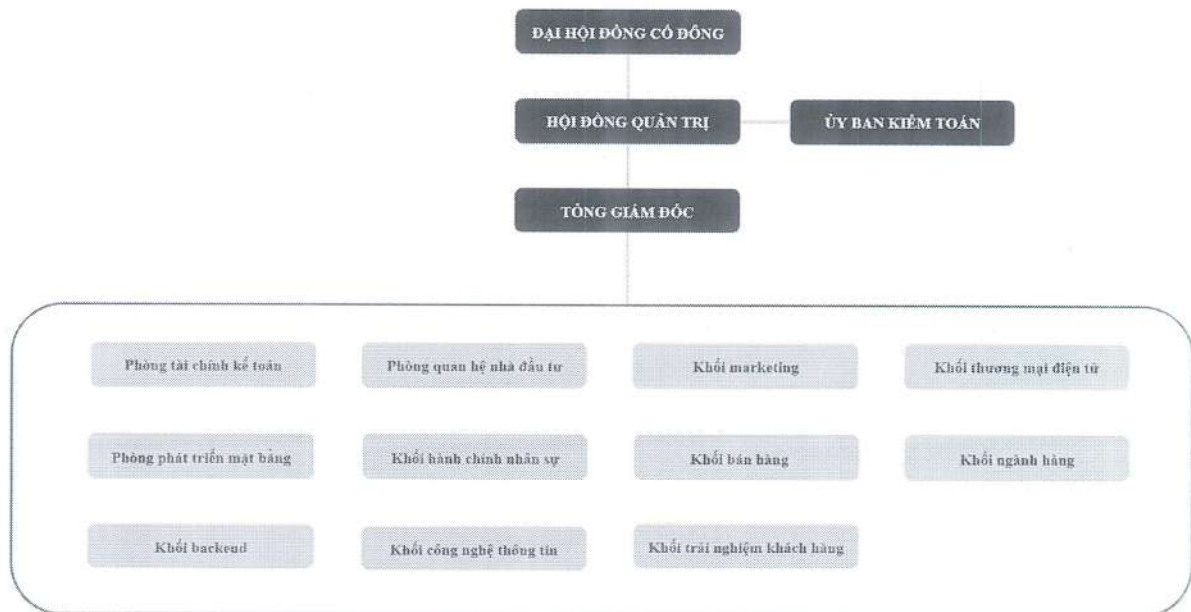
Tính đến thời điểm hiện tại, MWG có 8 công ty con trực tiếp, 4 công ty con gián tiếp và 01 công ty liên doanh.

4. Cơ cấu quản trị và bộ máy quản lý của Tổ Chức Phát Hành

Mô hình quản trị hiện tại của Công ty được thiết lập theo cấu trúc tối ưu để hỗ trợ HĐQT quản lý, điều hành bao quát cả Công ty cũng như thúc đẩy tính minh bạch và hiệu quả thực hiện công việc bằng việc phân chia rõ ràng trách nhiệm giữa các bộ phận điều hành, kinh doanh, hỗ trợ nhằm đảm bảo lợi ích tổng thể của Công ty.

Tính đến ngày lập Bản cáo bạch này, cơ cấu quản lý của Công ty như sau:

- Đại hội đồng cổ đông
- Hội đồng quản trị
- Ủy ban Kiểm toán
- Tổng Giám đốc
- Các khối vận hành bao gồm Phòng tài chính kế toán, Phòng quan hệ nhà đầu tư, Khối marketing, Khối thương mại điện tử, Khối backend, Phòng phát triển mặt bằng, Khối hành chính - nhân sự, Khối bán hàng, Khối ngành hàng, Khối công nghệ thông tin, Khối trải nghiệm khách hàng.



Nguồn: DMX

4.1 Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông thường niên có quyền thảo luận và thông qua:

- Báo cáo tài chính năm được kiểm toán;
- Báo cáo của Hội đồng quản trị về quản trị và kết quả hoạt động của Hội đồng quản trị và từng thành viên Hội đồng quản trị và báo cáo của thành viên độc lập Hội đồng quản trị;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó;
- Kế hoạch kinh doanh hàng năm, kế hoạch phát triển ngắn hạn, trung hạn và dài hạn của Công ty, và định hướng phát triển của Công ty.

Đại hội đồng cổ đông thường niên và bất thường có quyền thảo luận và thông qua quyết định về các vấn đề sau:

- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Phê duyệt danh sách công ty kiểm toán được chấp thuận; quyết định công ty kiểm toán được chấp thuận thực hiện kiểm tra các hoạt động của công ty khi xét thấy cần thiết; bãi miễn kiểm toán viên được chấp thuận khi xét thấy cần thiết;
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm và thay thế thành viên Hội đồng quản trị;

- Tổng số tiền thù lao của các thành viên Hội đồng quản trị và Báo cáo tiền thù lao của Hội đồng quản trị;
- Bổ sung và sửa đổi Điều lệ Công ty;
- Quyết định loại cổ phần và tổng số cổ phần của từng loại được quyền chào bán;
- Chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty;
- Tổ chức lại và giải thể (thanh lý) Công ty và chỉ định người thanh lý;
- Kiểm tra và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị gây thiệt hại cho Công ty và/hoặc các cổ đông của Công ty;
- Quyết định giao dịch đầu tư, bán, chuyển nhượng, cho thuê, hoặc định đoạt tài sản của Công ty (không phải là việc bán các sản phẩm mà Công ty kinh doanh) mà khi tổng hợp với các giao dịch trước đó có cùng bản chất như vậy trong bất kỳ thời hạn 12 (mười hai) tháng nào (nếu có) mà giá thị trường hợp lý hoặc giá trị trong giao dịch được đề nghị từ 20% (hai mươi phần trăm) trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính năm của Công ty gần nhất được kiểm toán (xác định tổng giá trị tài sản theo nguyên tắc giá trị thấp hơn giữa báo cáo riêng và báo cáo hợp nhất theo quy định pháp luật);
- Công ty mua lại hơn 10% (mười phần trăm) tổng số cổ phần đã bán của mỗi loại;
- Phê duyệt Quy chế nội bộ về quản trị công ty, Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị;
- Công ty ký kết hợp đồng, giao dịch với những đối tượng được quy định tại khoản 1 Điều 167 Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% (ba mươi lăm phần trăm) tổng giá trị tài sản của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất năm gần nhất được kiểm toán;
- Quyết định việc tạo lập các loại cổ phần, quyền lợi, quyền ưu đãi và đặc quyền của mỗi loại cổ phần, và số lượng cổ phần được phát hành đối với mỗi loại, bao gồm các chương trình thưởng Cổ phần, mua Cổ phần hoặc quyền chọn mua Cổ phần dành cho nhân viên;
- Phát hành trái phiếu chuyển đổi hoặc các chứng quyền cho phép người sở hữu mua cổ phần theo mức giá định trước;
- Quyết định giao dịch đầu tư, giao dịch mua lại cổ phần hoặc chứng khoán khác của bất kỳ công ty nào khác hoặc việc đầu tư vào sở hữu bất động sản với mỗi giao dịch có giá trị từ 20% (hai mươi phần trăm) trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính năm của Công ty gần nhất được kiểm toán (xác định tổng giá trị tài sản theo nguyên tắc giá trị thấp hơn giữa báo cáo riêng và báo cáo hợp nhất theo quy định pháp luật);
- Cơ cấu tổ chức quản lý Công ty;
- Ngành, nghề và lĩnh vực kinh doanh;
- Chấp thuận các giao dịch quy định tại khoản 4 Điều 293 Nghị định 155.

4.2 Hội đồng Quản trị

Số lượng thành viên Hội đồng quản trị không ít hơn 05 (năm) người, không vượt quá 11 (mười một) người. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 04 (bốn) năm. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá 04 (bốn) năm; thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Tỷ lệ thành viên Hội đồng quản trị độc lập và thành viên Hội đồng quản trị không điều hành thực hiện theo quy định của pháp luật hiện hành. HĐQT có những quyền hạn và nhiệm vụ sau:

- Phê chuẩn và chỉ đạo chiến lược, kế hoạch hành động chính, chính sách quản lý rủi ro, ngân sách và xác lập các mục tiêu hoạt động theo Điểm b Khoản 3 Điều 25 Điều lệ Công ty;
- Xem xét và đề xuất các kế hoạch phát triển ngắn hạn, trung hạn, dài hạn của Công ty để đệ trình lên Đại hội đồng cổ đông quyết định;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm và quyết định thù lao, lương, thưởng hoặc các lợi ích khác của Tổng giám đốc, Phó tổng giám đốc và Kế toán trưởng;
- Giải quyết các khiếu nại của Công ty đối với Tổng giám đốc cũng như quyết định lựa chọn đại diện của Công ty để giải quyết các vấn đề liên quan tới các thủ tục pháp lý đối với Tổng giám đốc;
- Đề xuất các loại cổ phần có thể phát hành và tổng số cổ phần phát hành theo từng loại;
- Đề xuất việc phát hành trái phiếu chuyển đổi hoặc các chứng quyền cho phép người sở hữu mua cổ phần theo mức giá định trước;
- Quyết định giá chào bán trái phiếu, cổ phần, các chứng khoán chuyển đổi và các điều khoản và điều kiện cụ thể của từng loại trái phiếu, cổ phần, các chứng khoán chuyển đổi đó trong trường hợp được Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền;
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Chủ tịch Hội đồng quản trị;
- Giám sát, chỉ đạo Giám đốc hoặc Tổng giám đốc và người quản lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Công ty;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm ứng; tổ chức việc chi trả cổ tức;
- Kiến nghị lên Đại hội đồng cổ đông việc tổ chức lại hoặc giải thể Công ty;
- Xem xét và trình báo cáo tài chính thường niên lên Đại hội đồng cổ đông;
- Quyết định việc ký kết bất kỳ một hoặc một nhóm hợp đồng, bao gồm nhưng không giới hạn hợp đồng vay, cho vay và hợp đồng khác (không phải là các giao dịch quy định theo các Điểm j, m và p Khoản 2 Điều 14 và Điểm n Khoản 3 Điều 25 Điều lệ Công ty) mà giá trị cộng dồn của (các) hợp đồng đó của Công ty có trị giá hoặc có khả năng dẫn đến chi phí mà Công ty phải trả bằng hoặc lớn hơn 35% (ba mươi lăm phần trăm) tổng giá trị tài sản của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính năm hợp nhất của Công ty gần nhất được kiểm toán;

- Quyết định việc phê chuẩn hoặc không phê chuẩn bất kỳ việc bán tài sản nào của Công ty (trừ các giao dịch quy định tại Điểm j và m Khoản 2 Điều 14 và Điểm e Khoản 4 Điều 25 Điều lệ Công ty) với giá thị trường hợp lý hoặc giá trị giao dịch dự kiến vượt quá 10% (mười phần trăm) tổng giá trị tài sản của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính năm của Công ty gần nhất được kiểm toán (xác định tổng giá trị tài sản theo nguyên tắc giá trị thấp hơn giữa báo cáo riêng và báo cáo hợp nhất theo quy định pháp luật);
- Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ thích hợp của công ty;
- Duyệt chương trình, nội dung tài liệu phục vụ họp Đại hội đồng cổ đông, triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông hoặc lấy ý kiến đề Đại hội đồng cổ đông thông qua nghị quyết;
- Kiến nghị việc tổ chức lại, giải thể Công ty; yêu cầu phá sản Công ty;
- Đảm bảo tính trung thực của hệ thống báo cáo tài chính và kế toán của Công ty, kể cả công tác kiểm toán độc lập và đảm bảo các hệ thống kiểm soát phù hợp được thiết lập, đặc biệt là các hệ thống giám sát rủi ro, kiểm soát tài chính, và giám sát việc tuân thủ pháp luật; và
- Có các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định tại Điều lệ Công ty, trong phạm vi tối đa được pháp luật cho phép, cũng như những quyền và nghĩa vụ khác được pháp luật quy định.

Danh sách thành viên HĐQT tại thời điểm ký Bản cáo bạch này gồm:

STT	Họ và Tên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Đức Tài	Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị
2	Ông Vũ Đăng Linh	Phó chủ tịch Hội Đồng Quản Trị
3	Ông Đoàn Văn Hiểu Em	Thành Viên Hội Đồng Quản Trị kiêm Tổng Giám Đốc
4	Ông Robert A. Willett	Thành Viên Hội Đồng Quản Trị
5	Ông Đỗ Tuấn Anh	Thành Viên Hội Đồng Quản Trị độc lập
6	Ông Võ Hà Trung Tín	Thành Viên Hội Đồng Quản Trị độc lập

Nguồn: DMX

4.3 Ủy ban thuộc Hội đồng Quản trị

Ủy ban kiểm toán: Ủy ban kiểm toán là cơ quan chuyên môn thuộc Hội đồng quản trị. Ủy ban kiểm toán có ít nhất 02 (hai) thành viên, số lượng cụ thể do Hội đồng quản trị quyết định. Chủ tịch Ủy ban kiểm toán phải là thành viên độc lập Hội đồng quản trị. Các thành viên khác của Ủy ban kiểm toán phải là thành viên Hội đồng quản trị không điều hành. Việc bổ nhiệm Chủ tịch Ủy ban kiểm toán và các thành viên khác trong Ủy ban kiểm toán phải được Hội đồng quản trị thông qua tại cuộc họp Hội đồng quản trị.

- Chủ tịch Ủy ban kiểm toán và các thành viên khác của Ủy ban kiểm toán do Hội đồng quản trị đề cử và không phải là người điều hành Công ty.

- Hội đồng quản trị thông qua và ban hành quy chế hoạt động của Ủy ban kiểm toán của Công ty.
- Ủy ban kiểm toán thực hiện quyền và nghĩa vụ theo quy chế hoạt động được Hội đồng quản trị thông qua và theo quy định pháp luật.

Danh sách thành viên ủy ban kiểm toán tại thời điểm ký Bản cáo bạch này gồm:

STT	Họ và Tên	Chức vụ
1	Ông Đỗ Tuấn Anh	Chủ tịch Ủy ban Kiểm toán
2	Ông Võ Hà Trung Tín	Thành Viên Ủy ban Kiểm toán

Nguồn: DMX

4.4 Tổng Giám đốc

Hội đồng quản trị bổ nhiệm 01 (một) thành viên Hội đồng quản trị hoặc thuê một người khác làm Tổng Giám đốc; ký hợp đồng trong đó quy định mức lương, thù lao, lợi ích và các điều khoản khác liên quan khác. Thông tin về mức lương, trợ cấp, quyền lợi khác của Tổng Giám đốc phải được báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông thường niên và được nêu trong Báo cáo thường niên của Công ty.

Nhiệm kỳ của Tổng Giám đốc là 03 (ba) năm và có thể được tái bổ nhiệm. Việc bổ nhiệm có thể hết hiệu lực căn cứ vào các quy định tại hợp đồng lao động. Tổng Giám đốc không phải là người mà pháp luật cấm giữ chức vụ này và có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản trị kinh doanh của Công ty.

Tổng Giám đốc có những quyền hạn và trách nhiệm sau:

- Thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty mà không thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị hoặc Đại hội đồng cổ đông;
- Quyết định số lượng Cán bộ Quản lý theo cơ cấu tổ chức được Hội đồng Quản trị phê duyệt, bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm các Cán bộ Quản lý này, và quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của Cán bộ Quản lý đó;
- Quyết định số lượng người lao động, việc tuyển dụng lao động, mức lương, trợ cấp, lợi ích, và các điều khoản khác liên quan đến hợp đồng lao động của họ;
- Kiến nghị phương án cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ khác của Công ty;
- Kiến nghị phương án trả cổ tức hoặc xử lý lỗ trong kinh doanh;
- Hàng năm, Tổng Giám đốc phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính;
- Quyết định những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;

- Chuẩn bị các bản dự toán dài hạn, hàng năm và hàng quý của Công ty (sau đây gọi là bản dự toán) phục vụ hoạt động quản lý dài hạn, hàng năm và hàng quý của Công ty theo kế hoạch kinh doanh. Bản dự toán hàng năm (bao gồm cả bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự kiến) cho từng năm tài chính phải được trình đề Hội đồng quản trị thông qua và phải bao gồm những thông tin quy định tại các quy chế của Công ty;
- Ủy nhiệm, ủy quyền và bổ nhiệm các Cán bộ Quản lý trong phạm vi quyền hạn và trách nhiệm của mình. Người được ủy nhiệm, ủy quyền và bổ nhiệm phải thực hiện nhiệm vụ được giao của mình và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các nhiệm vụ được giao đó. Tuy nhiên, Tổng Giám đốc vẫn là người chịu trách nhiệm cuối cùng trước Hội đồng quản trị; và
- Thực hiện tất cả các hoạt động khác theo quy định của Điều lệ Công ty và các quy chế của Công ty, các nghị quyết của Hội đồng quản trị, hợp đồng lao động của Tổng Giám đốc và quy định của pháp luật.
- Tổng Giám đốc điều hành chịu trách nhiệm trước HĐQT, Đại hội đồng cổ đông về việc thực hiện nhiệm vụ và quyền hạn được giao và phải báo cáo các cơ quan này khi được yêu cầu.
- HĐQT có thể miễn nhiệm, bãi nhiệm, thay thế Tổng Giám đốc khi đa số thành viên HĐQT dự họp có quyền biểu quyết tán thành và bổ nhiệm một Tổng Giám đốc mới thay thế.
- Tổng Giám đốc sẽ tham dự các cuộc họp của HĐQT với vai trò là quan sát viên, nhưng không được bỏ phiếu trừ khi Tổng Giám đốc cũng đồng thời là thành viên HĐQT.

4.5 Các khối phòng ban

4.5.1 Phòng tài chính kế toán

- Theo dõi, kiểm soát báo cáo thu chi của chi nhánh do thu ngân gửi về; kiểm soát việc nộp tiền vào ngân hàng theo đúng quy định; kiểm tra các chứng từ, hóa đơn tại cửa hàng; kiểm soát quỹ tiền mặt; kiểm soát tiền ngân quỹ nộp về công ty theo đúng thời hạn, đúng quy trình.
- Kiểm tra và kiểm soát chi phí trong nghiệp vụ thanh toán phát sinh của các phòng ban cho hợp lý, đúng theo quy định của Tổng Giám đốc.
- Thực hiện các công việc liên quan đến thuế.
- Quản lý công nợ; thực hiện thanh toán cho các nhà cung cấp, các cá nhân, đơn vị cho thuê mặt bằng cửa hàng, v.v.
- Tổng hợp, phân tích tình hình tài chính, cung cấp các dữ liệu, số liệu tài chính của Công ty một cách thường xuyên, khi có yêu cầu đảm bảo phục vụ tốt cho công tác điều hành của Tổng Giám đốc.
- Lập báo cáo tài chính.

- Xây dựng, soạn thảo các quy trình, văn bản có liên quan đến công tác tài chính, kế toán, các quy định về quản lý chi tiêu tài chính trình Tổng Giám đốc ban hành hoặc đề xuất với lãnh đạo Công ty trình cấp có thẩm quyền phê duyệt và ban hành cho toàn Công ty.
- Thực hiện các công việc khác liên quan đến kế toán, tài chính.

4.5.2 Phòng Quan hệ Nhà đầu tư (IR)

- Phòng Quan hệ Nhà đầu tư có chức năng thực hiện công bố thông tin và duy trì quan hệ với nhà đầu tư, bảo đảm tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.
- Thực hiện công bố Báo cáo tài chính định kỳ, soát xét, kiểm toán và công bố thông tin theo quy định pháp luật.
- Thực hiện lập và công bố các báo cáo quản trị công ty, báo cáo theo yêu cầu của cơ quan quản lý theo quy định hiện hành.
- Là đầu mối cung cấp, trao đổi thông tin với nhà đầu tư trong phạm vi thông tin đã được công bố hợp pháp.
- Tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên và các hoạt động quan hệ nhà đầu tư định kỳ theo quy định.
- Phối hợp với các bộ phận liên quan nhằm đảm bảo việc công bố thông tin chính xác, đầy đủ, kịp thời và tuân thủ quy định pháp luật.

4.5.3 Khối marketing

- Xây dựng và triển khai chiến lược Marketing tổng thể nhằm hỗ trợ mục tiêu tăng trưởng của Công ty, bao gồm quản lý thương hiệu, truyền thông tích hợp và hoạt động Digital Marketing.
- Phát triển nội dung sáng tạo, quản lý hình ảnh thương hiệu và đảm bảo tính nhất quán trên toàn bộ kênh truyền thông và điểm bán.
- Thực hiện truyền thông đại chúng, quan hệ công chúng, quản lý truyền thông khủng hoảng và tối ưu hiệu quả đầu tư media.
- Triển khai hoạt động Trade Marketing tại hệ thống cửa hàng, tối ưu trưng bày, chương trình kích cầu và góp phần thúc đẩy doanh số bán lẻ.

4.5.4 Khối thương mại điện tử

- Xây dựng chiến lược kinh doanh và vận hành TMĐT cho toàn bộ hệ sinh thái.
- Tổ chức triển khai hoạt động kinh doanh, marketing, media, nội dung, chăm sóc khách hàng và quản lý nhà cung cấp nhằm tối ưu doanh thu, chi phí và hiệu quả hoạt động trên các nền tảng trực tuyến.
- Giám sát vận hành, logistics, xử lý đơn hàng, hệ thống kho và các kênh bán hàng online, bảo đảm chất lượng dịch vụ, tính nhất quán và khả năng mở rộng toàn hệ thống.

4.5.5 Khối Backend

- Quản lý và kiểm soát các hoạt động chiết khấu, công nợ, hợp đồng kinh doanh và các giao dịch liên quan nhằm bảo đảm tính chính xác, minh bạch và tuân thủ quy định pháp luật.
- Tối ưu hóa quy trình vận hành backend, bao gồm chuẩn hóa dữ liệu, cải tiến quy trình nghiệp vụ và hỗ trợ các đơn vị kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động toàn hệ thống.
- Thực hiện công tác kiểm soát nội bộ, đánh giá rủi ro vận hành, giám sát tuân thủ và đề xuất biện pháp cải thiện nhằm bảo đảm tính an toàn, liêm chính và hiệu quả trong vận hành.
- Phối hợp với các phòng ban liên quan để xây dựng chính sách, quy trình kinh doanh và cơ chế kiểm soát thống nhất, phục vụ mục tiêu quản trị bền vững của Công ty.

4.5.6 Phòng Phát Triển Mặt Bằng

- Tìm kiếm, khảo sát và đánh giá địa điểm kinh doanh tiềm năng theo tiêu chuẩn quy hoạch mạng lưới của Công ty, bảo đảm hiệu quả đầu tư và tuân thủ pháp luật.
- Thực hiện đàm phán, ký kết và quản lý hợp đồng thuê mặt bằng, bao gồm điều khoản pháp lý, chi phí và rủi ro liên quan.

4.5.7 Khối Hành chính – Nhân sự

- Xây dựng và triển khai chiến lược nhân sự, bao gồm tuyển dụng, phát triển nguồn lực, đào tạo và hoạch định đội ngũ nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động của các chuỗi trong Công ty.
- Quản lý chế độ lao động – tiền lương, phúc lợi, quan hệ lao động và tuân thủ pháp luật, bảo đảm môi trường làm việc minh bạch, ổn định và phù hợp quy định.
- Thực hiện công tác hành chính, quản trị văn phòng, mua hàng không kinh doanh và cung ứng dịch vụ nội bộ nhằm bảo đảm vận hành hiệu quả, tiết kiệm và nhất quán.
- Xây dựng, ban hành và giám sát việc thực thi chính sách, quy trình HCNS; hỗ trợ các đơn vị trong quản trị nhân sự và phát triển tổ chức theo chiến lược.

4.5.8 Khối bán hàng

- Tổ chức và vận hành toàn bộ lực lượng bán hàng, kỹ thuật và dịch vụ khách hàng tại hệ thống cửa hàng nhằm đảm bảo kết quả kinh doanh, tuân thủ quy trình vận hành và tiêu chuẩn dịch vụ.
- Quản lý nhân sự và chất lượng vận hành tại điểm bán, bao gồm tư vấn bán hàng, kỹ thuật hỗ trợ, kho, thu ngân – sim số, trang trí và các vị trí vận hành liên quan.
- Thực thi các chương trình bán hàng, tối ưu hiệu suất cửa hàng, nâng cao trải nghiệm mua sắm và tỷ lệ chuyển đổi khách hàng.
- Phối hợp với các Khối Marketing, Ngành Hàng và Vận Hành trong triển khai chiến dịch kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng bền vững và duy trì vị thế dẫn đầu thị trường bán lẻ công nghệ.

4.5.9 Khối ngành hàng

- Xây dựng và quản lý chiến lược danh mục sản phẩm – dịch vụ cho toàn bộ hệ thống các chuỗi, bao gồm lựa chọn danh mục, chính sách giá, chương trình khuyến mại và kế hoạch tăng trưởng theo chuỗi/nhóm sản phẩm.
- Phát triển và duy trì mối quan hệ với nhà cung cấp, tối ưu chính sách thương mại, chi phí mua hàng và hiệu quả đàm phán nhằm gia tăng lợi nhuận gộp và đảm bảo nguồn cung ổn định.
- Thúc đẩy tăng trưởng doanh thu và biên lợi nhuận thông qua quản trị vòng đời sản phẩm, mở rộng dịch vụ giá trị gia tăng (bảo hiểm, tài chính tiêu dùng, viễn thông...), và tối ưu vận hành triển khai tại cửa hàng.
- Giám sát hiệu quả kinh doanh ngành hàng theo thời gian thực, quản trị rủi ro về tồn kho – vận hành – chất lượng dịch vụ, và tuân thủ các quy định thương mại, bảo hành.

4.5.10 Khối CNTT

- Xây dựng kế hoạch và phát triển các dự án phần mềm ERP, web, và cơ sở dữ liệu, hỗ trợ hoạt động của các phòng ban liên quan.
- Hoạch định chiến lược phát triển ứng dụng và hệ thống nhằm tối ưu hóa quy trình hoạt động và đảm bảo hiệu quả công việc.
- Xây dựng các công cụ kiểm tra, bảo đảm an toàn và an ninh hệ thống, đồng thời phối hợp với các phòng ban để phát hiện và sửa lỗi hệ thống.
- Hỗ trợ các phòng ban xử lý các vấn đề liên quan đến CNTT, cập nhật công nghệ mới và đảm bảo hệ thống vận hành ổn định.

4.5.11 Khối trải nghiệm khách hàng

- Tiến hành khảo sát mức độ hài lòng của khách hàng qua các kênh liên lạc trực tuyến, bao gồm điện thoại và các phương tiện giao tiếp khác.
- Ghi nhận thông tin phản hồi của khách hàng và tiếp nhận khiếu nại từ các khách hàng để cải thiện dịch vụ.
- Tổ chức các chương trình khảo sát và lấy ý kiến khách hàng để nâng cao chất lượng phục vụ.
- Dựa trên thông tin phản hồi từ khách hàng, thực hiện các hành động kiểm tra và điều chỉnh quy trình dịch vụ để phù hợp với yêu cầu và nhu cầu của khách hàng.

4.6 Dự kiến mô hình quản trị công ty sau khi chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng

Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty đã đáp ứng các quy định về quản trị công ty áp dụng cho các công ty niêm yết để thực hiện niêm yết cổ phiếu sau khi chào bán thành công cổ phiếu lần đầu ra công chúng. Theo đó, ĐHCĐ của Công ty đã thông qua Điều lệ, Quy chế nội bộ về quản trị công ty, Quy chế hoạt động của HĐQT, Quy chế hoạt động của Ủy ban kiểm toán. HĐQT Công ty cũng đã ban hành Quy chế công bố thông tin để tuân thủ quy định về việc tổ chức và công bố thông tin

của Công ty trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Sau khi trở thành công ty đại chúng và niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty cam kết sẽ tiếp tục đáp ứng các quy định về quản trị công ty áp dụng cho các công ty niêm yết theo quy định.

5. Thông tin về công ty mẹ, công ty con của Tổ Chức Phát Hành, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ Chức Phát Hành, những công ty mà Tổ Chức Phát Hành nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần, phần vốn góp chi phối

5.1 Công ty mẹ của Công ty

Trong vòng 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán (năm 2024, năm 2025) và đến thời điểm hiện tại, DMX có công ty mẹ là MWG, thông tin cụ thể như sau:

Tên công ty mẹ	:	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động
Ngày thành lập	:	16/01/2009
Địa chỉ	:	Số 222 Yersin, Phường Thủ Dầu Một, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp	:	Số 0306731335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 16/01/2009 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh gần nhất lần thứ 36 ngày 23/12/2025
Điện thoại	:	028 3812 5960
Fax	:	028 3812 5961
Vốn điều lệ	:	14.696.931.770.000 đồng (Mười bốn nghìn sáu trăm chín mươi sáu tỷ chín trăm ba mươi một triệu bảy trăm bảy mươi nghìn đồng)

Hoạt động kinh doanh chính:

- Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn kiểm toán, kế toán, dịch vụ làm thủ tục về thuế);
- Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm (trừ vật phẩm đã ghi hình trên mọi chất liệu);
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông (trừ vật phẩm đã ghi hình trên mọi chất liệu);
- Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh (trừ bán lẻ gạo, đường).

Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết của MWG tại DMX:

- Tại ngày 31/12/2024: 99,945%

- Tại ngày 31/12/2025: 98,955%
- Tại thời điểm hiện tại: 98,955%

Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết của DMX tại MWG trong vòng 2 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán (năm 2024, năm 2025) và đến thời điểm hiện tại: 0%

5.2 Những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ Chức Phát Hành

Ngoài công ty mẹ được nêu trên đây, không có công ty nào khác nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty trong vòng 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán (năm 2024, năm 2025) và đến thời điểm hiện tại.

5.3 Danh sách công ty con của Công ty trong 2 năm liên tục gần nhất

5.3.1 Thông tin tổng quan

S T T	Tên công ty	Ngày cấp/ ngày thành lập	Số GCN ĐKDN	Địa điểm hoạt động	Hoạt động kinh doanh chính	Vốn điều lệ thực góp	Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết		
							Tại 31/12/ 2024	Tại 31/12/ 2025	Tại thời điểm hiện tại
1	Công ty Cổ phần Thợ Điện Máy Xanh	29/11 /2019	03160 43151	128 Trần Quang Khải, Phường Tân Định, Thành phố Hồ Chí Minh	Cung cấp dịch vụ lắp đặt, sửa chữa và bảo hành	500.000.000.000 đồng	0%	99,99%	99,99%
2	Công ty MWG (Cambodia) Co., Ltd (Đã hoàn tất giải thể ngày 27/01/2025 theo thông báo của	26/10 /2016	00020 766	Phnom Penh, Cambodia (Đã giải thể)	Quản lý đầu tư	702.488.640.000 đồng	100%	Đã giải thể	

STT	Tên công ty	Ngày cấp/ ngày thành lập	Số GCN ĐKDN	Địa điểm hoạt động	Hoạt động kinh doanh chính	Vốn điều lệ thực góp	Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết		
							Tại 31/12/ 2024	Tại 31/12/ 2025	Tại thời điểm hiện tại
	Bộ Thương Mại)								
3	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma (Đã hoàn tất chuyển nhượng toàn bộ vốn cổ phần tại ngày 23/12/ 2025)	21/08 /2017	03145 87300	128 Trần Quang Khải, Phường Tân Định, Thành phố Hồ Chí Minh	Bán lẻ dược phẩm	2.012.941.200.000 đồng	99,99%	0%	0%

Nguồn: DMX

5.3.2 Thông tin tài chính

Thông tin tài chính các công ty con năm 2024

STT	Tên công ty	Năm 2024 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận/ (Lỗ) trước thuế	Lợi nhuận/ (Lỗ) sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
1	Công ty Cổ phần Thương Điện Máy Xanh	2.503.321	620.503	72.498	58.311	368.249	268.249
2	Công ty MWG (Cambodia)	Không có	Không có	Không có	Không có	702.489	(723.433)

STT	Tên công ty	Năm 2024 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận/(Lỗ) trước thuế	Lợi nhuận/(Lỗ) sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
	Co., Ltd (Đã hoàn tất giải thể ngày 27/01/2025 theo thông báo của Bộ Thương Mại)						
3	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma (Đã hoàn tất chuyển nhượng toàn bộ vốn cổ phần tại ngày 23/12/2025)	2.271.717	460.597	(348.696)	(348.696)	1.021.070	(1.025.970)

Nguồn: DMX

Thông tin tài chính các công ty con năm 2025

STT	Tên công ty	Năm 2025 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận/(Lỗ) trước thuế	Lợi nhuận/(Lỗ) sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
1	Công ty Cổ phần Thọ Điện Máy Xanh	2.576.290	790.943	251.613	201.117	500.000	0 ^(*)
2	Công ty MWG (Cambodia) Co., Ltd (Đã hoàn tất giải thể ngày 27/01/2025 theo thông	Không có	Không có	Không có	Không có	Không có	Không có

STT	Tên công ty	Năm 2025 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận/(Lỗ) trước thuế	Lợi nhuận/(Lỗ) sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
	báo của Bộ Thương Mại)						
3	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma (Đã hoàn tất chuyển nhượng toàn bộ vốn cổ phần tại ngày 23/12/2025)	2.174.357	416.150	(113.576)	(113.576)	907.494	(1.139.546)

Nguồn: DMX

Thông tin tài chính các công ty con Quý 1 năm 2026

STT	Tên công ty	Quý 1/2026 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận/(Lỗ) trước thuế	Lợi nhuận/(Lỗ) sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
1	Công ty Cổ phần Điện Máy Xanh	689.990	196.018	36.927	29.446	500.000	29.446

Nguồn: DMX

(*) Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến thời điểm 31/12/2025 của Công ty Cổ phần Điện Máy Xanh là 0 đồng, do Công ty đã thực hiện chi trả toàn bộ cổ tức từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối cho cổ đông với tổng giá trị 469.366.435.419 đồng theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2025 số 02/NQ/ĐHĐCĐ/BHTT-2025 ngày 02/10/2025, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2025 số 04/NQ/ĐHĐCĐ/BHTT-2025 ngày 09/11/2025 và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường số 04.A/NQ/ĐHĐCĐ/TĐMX-2025 ngày 20/12/2025.

5.4 Công ty liên kết của Công ty

5.4.1 Thông tin chung

T T	Tên công ty	Cơ sở pháp lý	Địa điểm hoạt động	Hoạt động kinh doanh chính	Vốn điều lệ thực góp	Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết		
						Tại 31/12/2024	Tại 31/12/2025	Tại thời điểm hiện tại
1	PT Era Blu Elektronik	GCNĐKDN: 10122100428 49 (cấp ngày 10/12/2021) GCNĐKĐT ra nước ngoài: 202200996 (cấp ngày 04/03/2022)	Erajaya Plaza, Jl. Bandengan Selatan No. 19-20, Pekojan – Tambora, Jakarta Barat 11240, Indonesia	Kinh doanh bán lẻ thiết bị di động, thiết bị điện máy, đồ dùng gia đình và các thiết bị, máy móc khác	400.500.000.000 Rupiah Indonesia	45%	45%	45%

Nguồn: DMX

5.4.2 Thông tin tài chính

ST T	Tên công ty	Năm 2024 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lỗ trước thuế	Lỗ sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
1	PT Era Blu Elektronik (Tỷ giá 1 VND = 1,69 IDR)	2.288.197	300.785	(99.103)	(99.103)	676.845	(95.002)

Nguồn: DMX

ST T	Tên công ty	Năm 2025 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lỗ trước thuế	Lỗ sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
1	PT Era Blu Elektronik (Tỷ giá 1 VND = 1,69)	3.705.708	491.704	46.295	54.114	865.070	(34.143)

ST T	Tên công ty	Năm 2025 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lỗ trước thuế	Lỗ sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
	IDR)						

Nguồn: DMX

STT	Tên công ty	Quý 1/2026 (triệu đồng)					
		Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận sau thuế	Vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
1	PT Era Blu Elektronik (Tỷ giá 1 VND =1,57 IDR)	1.394.895	193.096	18.532	20.026	1.116.500	(13.465)

Nguồn: DMX

6. Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ của Tổ Chức Phát Hành

Tại thời điểm thành lập (tháng 03/2004), Công ty TNHH Thế Giới Di Động (tiền thân của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động, sau này đổi tên thành Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh) có vốn điều lệ là 5.000.000.000 đồng (Năm tỷ đồng).

Từ lúc chuyển đổi từ công ty TNHH sang công ty cổ phần (từ ngày 02/01/2007), Công ty đã thực hiện 11 đợt thay đổi vốn điều lệ, nhằm mục đích mở rộng và nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh. Vốn điều lệ hiện nay là 11.012.835.000.000 đồng (Mười một nghìn không trăm mười hai tỷ tám trăm ba mươi lăm triệu đồng), tương ứng 1.101.283.500 cổ phần. Chi tiết quá trình tăng, giảm vốn như sau:

Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ của Tổ Chức Phát Hành

Thời điểm cấp GCN ĐKDN	Lần tăng/ giảm	VĐL trước khi tăng/ giảm (triệu đồng)	VĐL tăng/ giảm thêm (triệu đồng)	VĐL sau khi tăng/ giảm (triệu đồng)	Phương thức tăng/giảm vốn	Đơn vị cấp phép
02/01/2007	Chuyển đổi từ công ty TNHH sang	5.000	-	5.000	- Chuyển đổi từ công ty TNHH sang công ty cổ phần - Quyết định Hội đồng thành viên số	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hà Chí Minh đăng ký lần

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



Thời điểm cấp GCN ĐKDN	Lần tăng/giảm	VĐL trước khi tăng/giảm (triệu đồng)	VĐL tăng/giảm thêm (triệu đồng)	VĐL sau khi tăng/giảm (triệu đồng)	Phương thức tăng/giảm vốn	Đơn vị cấp phép
	công ty cổ phần				03/NQ/HĐTV/2006 ngày 15/12/2006: NQ HĐTV chuyển đổi công ty cổ phần.	đầu ngày 02/01/2007
14/02/2009	1	5.000	2.664	7.664	- Phát hành thêm 266.404 cổ phần phổ thông với mệnh giá cổ phần là 10.000 đồng cho cổ đông mới để tăng vốn; - Quyết định ĐHĐCĐ số 01/2009/ĐHĐCĐ/TGĐĐ ngày 05/01/2009 tăng vốn lần 01	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 3 ngày 14/02/2009
12/12/2011	2	7.664	123.598	131.262	- Phát hành thêm 12.359.796 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Quyết định ĐHĐCĐ số 05/2011/ĐHĐCĐ/TGĐĐ ngày 01/11/2011 tăng vốn lần 02 (GPKD Lần 11, ngày 12/12/2011	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 12/12/2011
09/05/2014	3	131.262	352.297	483.559	- Phát hành thêm 35.229.706 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Quyết định ĐHĐCĐ số 02/2014/NQ/ĐHĐCĐ/TGĐĐ ngày 30/03/2014	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 09/05/2014

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



Thời điểm cấp GCN ĐKDN	Lần tăng/giảm	VĐL trước khi tăng/giảm (triệu đồng)	VĐL tăng/giảm thêm (triệu đồng)	VĐL sau khi tăng/giảm (triệu đồng)	Phương thức tăng/giảm vốn	Đơn vị cấp phép
20/01/2015	4	483.559	477.405	960.964	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành thêm 47.740.541 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Quyết định ĐHĐCĐ số 05/2014/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ ngày 30/12/2014 	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 20/01/2015
20/04/2018	5	960.964	1.000.000	1.960.965	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành thêm 100.000.000 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu; - Quyết định ĐHĐCĐ số 01/2018/TGDĐ/QĐ ngày 12/04/2018 	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 21 ngày 20/04/2018
15/05/2018	6	1.960.965	554	1.961.519	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành thêm 55.434 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu; - Quyết định ĐHĐCĐ số 02/2018/TGDĐ/QĐ ngày 04/05/2018 	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 15/05/2018
18/06/2020	7	1.961.519	800.000	2.761.519	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành thêm 80.000.000 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu; - Nghị quyết ĐHĐCĐ số 06/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2020 ngày 10/06/2020 	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 24 ngày 18/06/2020

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



Thời điểm cấp GCN ĐKDN	Lần tăng/giảm	VĐL trước khi tăng/giảm (triệu đồng)	VĐL tăng/giảm thêm (triệu đồng)	VĐL sau khi tăng/giảm (triệu đồng)	Phương thức tăng/giảm vốn	Đơn vị cấp phép
25/11/2021	8	2.761.519	800.000	3.561.519	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành thêm 80.000.000 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Nghị quyết ĐHĐCĐ số 04/NQ/ĐHĐCĐ/T GĐĐ-2021 ngày 11/11/2021 	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 26 ngày 25/11/2021
05/08/2022	9	3.561.519	800.000	4.361.519	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành thêm 80.000.000 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Nghị quyết ĐHĐCĐ số 05/NQ/ĐHĐCĐ/T GĐĐ-2022 ngày 29/07/2022 	- Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 28 ngày 05/08/2022
09/12/2025	10	4.361.519	6.542.278	10.903.797	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành thêm 654.227.821 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Nghị quyết ĐHĐCĐ số 08/NQ/ĐHĐCĐ/Đ MX-2025 ngày 03/12/2025 	- Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh, đăng ký thay đổi lần thứ 32 ngày 09/12/2025
19/12/2025	11	10.903.797	109.038	11.012.835	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành riêng lẻ 10.903.798 cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng; - Nghị quyết ĐHĐCĐ số 09/NQ/ĐHĐCĐ/Đ 	- Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh, đăng ký thay đổi lần thứ 33 ngày 19/12/2025

Thời điểm cấp GCN ĐKDN	Lần tăng/giảm	VDL trước khi tăng/giảm (triệu đồng)	VDL tăng/giảm thêm (triệu đồng)	VDL sau khi tăng/giảm (triệu đồng)	Phương thức tăng/giảm vốn	Đơn vị cấp phép
					MX-2025 ngày 12/12/2025	

Nguồn: DMX

DMX không có đợt giảm vốn điều lệ nào kể từ khi chuyển đổi thành công ty cổ phần.

Tại Báo cáo về vốn điều lệ đã góp cho giai đoạn từ ngày 01/01/2015 đến ngày 31/01/2026 đã được kiểm toán, đơn vị kiểm toán là Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY có ý kiến như sau:

“Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo về vốn điều lệ đã góp cho giai đoạn từ ngày 01/01/2015 đến ngày 31/01/2026 của Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh đã được lập và trình bày, xét trên các khía cạnh trọng yếu, tuân thủ và phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo về vốn điều lệ đã góp.”

Theo báo cáo nêu trên, vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh tại ngày 31/01/2026 là 11.012.835.000.000 tỷ đồng.

Chi tiết quá trình tăng vốn điều lệ của Tổ Chức Phát Hành kể từ thời điểm hoạt động theo hình thức công ty cổ phần đến nay:

6.1 Tăng vốn lần 1: Tăng vốn từ 5.000.000.000 đồng lên 7.664.040.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 5.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 7.664.040.000 đồng
- Hình thức phát hành : Phát hành cổ phần cho cổ đông mới để tăng vốn
- Hình thức góp vốn : Góp vốn bằng tiền
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 266.404 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 2.664.040.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 2.664.040.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 5 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 6 cổ đông

- Cơ sở pháp lý : - Quyết định ĐHĐCĐ Công ty số 01/2009/ĐHĐCĐ/TGDĐ ngày 05/01/2009 tăng vốn lần 01
- Giấy chứng nhận ĐKDN do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký thay đổi lần thứ 3 ngày 14/02/2009

6.2 Tăng vốn lần 2: Tăng vốn từ 7.664.040.000 đồng lên 131.262.000.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 7.664.040.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 131.262.000.000 đồng
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần cho các cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu
- Hình thức góp vốn : Góp vốn bằng tiền
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 12.359.796 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 123.597.960.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 123.597.960.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 6 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 6 cổ đông
- Cơ sở pháp lý : - Quyết định ĐHĐCĐ Công ty số 05/2011/ĐHĐCĐ/TGDĐ ngày 01/11/2011 tăng vốn lần 02
- Giấy chứng nhận ĐKDN Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 11 ngày 12/12/2011

6.3 Tăng vốn lần 3: Tăng vốn từ 131.262.000.000 đồng lên 483.559.060.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 131.262.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 483.559.060.000 đồng
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần cho các cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu
- Hình thức góp vốn : Góp vốn bằng tiền
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 35.229.706 cổ phiếu

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 352.297.060.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 6 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 6 cổ đông
- Cơ sở pháp lý : - Quyết định ĐHĐCĐ Công ty số 02/2014/NQ/ĐHĐCĐ/TGDD ngày 30/03/2014
- Giấy chứng nhận ĐKDN do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 14 ngày 09/05/2014

6.4 Tăng vốn lần 4: Tăng vốn từ 483.559.060.000 đồng lên 960.964.470.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 483.559.060.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 960.964.470.000 đồng
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần cho các cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu
- Hình thức góp vốn : (i) Góp vốn bằng hình thức cản trừ công nợ với MWG và (ii) Góp vốn bằng hình thức chuyển đổi khoản phải trả là cổ tức chưa thanh toán thành vốn cổ phần
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 47.740.541 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 477.405.410.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 477.405.410.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 6 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 6 cổ đông
- Cơ sở pháp lý : - Nghị quyết của ĐHĐCĐ Công ty số 05/2014/NQ/ĐHĐCĐ/TGDD ngày 30/12/2014
- Giấy chứng nhận ĐKDN do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 16 ngày 20/01/2015

6.5 Tăng vốn lần 5: Tăng vốn từ 960.964.470.000 đồng lên 1.960.964.470.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 960.964.470.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 1.960.964.470.000 đồng
- Hình thức phát hành : Phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu
- Hình thức góp vốn : Góp vốn bằng việc chuyển đổi khoản vay thành vốn cổ phần
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 100.000.000 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 1.000.000.000.0000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 1.000.000.000.0000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 5 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 5 cổ đông
- Cơ sở pháp lý : - Quyết định của ĐHCĐ Công ty số 01/2018/TGĐĐ/QĐ ngày 12/04/2018
- Giấy chứng nhận ĐKDN do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 21 ngày 20/04/2018

6.6 Tăng vốn lần 6: Tăng vốn từ 1.960.964.470.000 đồng lên 1.961.518.810.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 1.960.964.470.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 1.961.518.810.000 đồng
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần cho 01 cổ đông hiện hữu
- Hình thức góp vốn : Góp vốn bằng tiền thông qua việc chuyển đổi khoản phải trả là cổ tức chưa thanh toán thành vốn cổ phần
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 55.434 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 554.340.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 554.340.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 5 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 5 cổ đông

- Cơ sở pháp lý : - Quyết định của ĐHĐCĐ Công ty số 02/2018/TGDĐ/QĐ ngày 04/05/2018
- Giấy chứng nhận ĐKDN do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 22 ngày 15/05/2018

6.7 Tăng vốn lần 7: Tăng vốn từ 1.961.518.810.000 đồng lên 2.761.518.810.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 1.961.518.810.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 2.761.518.810.000 đồng
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần cho các cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu
- Hình thức góp vốn : (i) Góp vốn bằng tiền thông qua chuyển khoản ngân hàng và (ii) góp vốn bằng tiền thông qua chuyển đổi khoản phải trả là cổ tức chưa thanh toán thành vốn cổ phần
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 80.000.000 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 800.000.000.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 800.000.000.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 5 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 5 cổ đông
- Cơ sở pháp lý : - Nghị quyết của ĐHĐCĐ Công ty số 06/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2020 ngày 10/06/2020
- Giấy chứng nhận ĐKDN Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 24 ngày 18/06/2020

6.8 Tăng vốn lần 8: Tăng vốn từ 2.761.518.810.000 đồng lên 3.561.518.810.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 2.761.518.810.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 3.561.518.810.000 đồng
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần cho các cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu
- Hình thức góp vốn : (i) Góp vốn bằng tiền thông qua chuyển khoản ngân hàng và (ii) góp vốn bằng tiền thông qua chuyển đổi

khoản phải trả là cổ tức chưa thanh toán thành vốn cổ phần

- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 80.000.000 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 800.000.000.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 800.000.000.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 5 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 5 cổ đông
- Cơ sở pháp lý : - Nghị quyết của ĐHĐCĐ Công ty số 04/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2021 ngày 11/11/2021
- Giấy chứng nhận ĐKDN do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 26 ngày 25/11/2021

6.9 Tăng vốn lần 9: Tăng vốn từ 3.561.518.810.000 đồng lên 4.361.518.810.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 3.561.518.810.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 4.361.518.810.000 đồng
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần cho các cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu
- Hình thức góp vốn : (i) Góp vốn bằng tiền thông qua chuyển khoản ngân hàng và (ii) góp vốn bằng tiền thông qua chuyển đổi khoản phải trả là cổ tức chưa thanh toán thành vốn cổ phần
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 80.000.000 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 800.000.000.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 800.000.000.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 5 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 5 cổ đông
- Cơ sở pháp lý : - Nghị quyết của ĐHĐCĐ Công ty số 05/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2022 ngày 29/07/2022

- Giấy chứng nhận ĐKDN Sở Kế Hoạch Đầu Tư
Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần
28 ngày 05/08/2022

6.10 Tăng vốn lần 10: Tăng vốn từ 4.361.518.810.000 đồng lên 10.903.797.020.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 4.361.518.810.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 10.903.797.020.000 đồng
- Hình thức phát hành : Phát hành cổ phần để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu từ nguồn Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 654.227.821 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 6.542.278.210.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 5 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 5 cổ đông
- Cơ sở pháp lý : - Nghị quyết của ĐHĐCĐ Công ty số
số 08/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2025 ngày 03/12/2025
- Giấy chứng nhận ĐKDN do Sở Tài chính Thành
phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 32
ngày 09/12/2025

6.11 Tăng vốn lần 11: Tăng vốn từ 10.903.797.020.000 đồng lên 11.012.835.000.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành : 10.903.797.020.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành : 11.012.835.000.000 đồng
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần riêng lẻ
- Hình thức góp vốn : Góp vốn bằng tiền
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 10.903.798 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Vốn điều lệ tăng thêm : 109.037.980.000 đồng
- Tổng số tiền thu được : 109.037.980.000 đồng
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 5 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 96 cổ đông

- Cơ sở pháp lý : - Nghị quyết của ĐHĐCĐ Công ty số 09/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2025 ngày 12/12/2025
- Giấy chứng nhận ĐKDN do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần 33 ngày 19/12/2025

7. Thông tin về các khoản góp vốn, thoái vốn lớn của Tổ Chức Phát Hành tại các doanh nghiệp khác

Trong 02 năm liên tục trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm phát hành Bản cáo bạch này, Công ty không có các khoản góp vốn, thoái vốn lớn (có giá trị từ 10% tổng tài sản trở lên được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Công ty tại thời điểm thực hiện) tại các doanh nghiệp khác.

8. Thông tin về chứng khoán đang lưu hành

8.1 Cổ phiếu phổ thông

Cơ cấu cổ công của Công ty tại ngày 26/02/2026

STT	Đối tượng	Số lượng cổ đông	Số lượng CP	Tỷ lệ %/VĐL
1	Cổ đông trong nước	96	1.101.283.500	100,000%
	Cá nhân	95	11.507.900	1,045%
	Tổ chức	1	1.089.775.600	98,955%
	Tổ chức có NĐT nước ngoài nắm giữ trên 50% vốn điều lệ	-	-	-
2	Cổ đông nước ngoài	-	-	-
	Cá nhân	-	-	-
	Tổ chức	-	-	-
3	Cổ phiếu quỹ	-	-	-
TỔNG CỘNG (1+2+3)		96	1.101.283.500	100,000%

Nguồn: DMX

8.2 Cổ phiếu ưu đãi

Không có.

8.3 Các loại chứng khoán khác

Không có.

9. Thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài

- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Tổ Chức Phát Hành theo quy định pháp luật: 49,0% căn cứ Giấy xác nhận về việc thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp do Sở Tài chính thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 29/01/2026. Tỷ lệ sở hữu nước ngoài của Công ty tuân thủ quy định tại Nghị định số 31/2021/NĐ-CP ngày 26/03/2021 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư và các văn bản sửa đổi, bổ sung, Thông tư 51/2021/TT-BTC ngày 30/06/2021 của Bộ Tài chính về hướng dẫn nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân trong hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam và các Hiệp định quốc tế mà Việt Nam là thành viên.
- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Tổ Chức Phát Hành hiện tại: 0%.

10. Hoạt động kinh doanh

10.1 Đặc điểm hoạt động kinh doanh

10.1.1 Các dịch vụ và hoạt động kinh doanh chính

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ với các mặt hàng chính như điện thoại, điện máy, máy tính xách tay, phụ kiện, máy tính bảng, đồng hồ và các loại hàng hóa khác. Ngoài ra, Công ty còn cung cấp các dịch vụ bên ngoài khác như sửa chữa và bảo trì các loại thiết bị. Công ty hoạt động theo mô hình đa kênh, kết hợp bán hàng qua các hệ thống cửa hàng vật lý cũng như các kênh bán hàng trực tuyến. Các hệ thống bán lẻ của Công ty gồm:

a. Hệ thống bán lẻ thegioididong.com (Thế Giới Di Động):

Hệ thống Thế Giới Di Động chuyên bán lẻ các sản phẩm điện thoại di động, máy tính xách tay, phụ kiện và các thiết bị công nghệ khác. Được ra mắt lần đầu vào năm 2004, Thế Giới Di Động không ngừng phát triển mở rộng hệ thống cửa hàng. Tính đến cuối năm 2025, Thế Giới Di Động có 927 cửa hàng phủ rộng trên khắp 34 tỉnh thành tại Việt Nam.

Hình ảnh các cửa hàng Thế Giới Di Động



Nguồn: DMX

b. Hệ thống bán lẻ TopZone

Hệ thống bán lẻ TopZone chuyên cung cấp các sản phẩm của Apple như iPhone, iPad, MacBook, Apple Watch, AirPods và các phụ kiện chính hãng khác. Các cửa hàng của TopZone được đầu tư không gian, đáp ứng sự hiện đại theo chuẩn thiết kế của Apple, mang tới trải nghiệm mua sắm đẳng cấp cho khách hàng. Tính đến cuối năm 2025, hệ thống TopZone đã đạt 85 cửa hàng trên toàn quốc và là hệ thống cửa hàng chuyên bán lẻ các sản phẩm trong hệ sinh thái Apple hàng đầu Việt Nam.

Hình ảnh các cửa hàng TopZone



Nguồn: DMX

c. Hệ thống bán lẻ Điện Máy Xanh

Hệ thống bán lẻ Điện Máy Xanh chuyên cung cấp các sản phẩm điện thoại, điện máy từ các thương hiệu uy tín. Ra đời vào năm 2010, hệ thống Điện Máy Xanh không ngừng gia tăng mở rộng quy mô. Tính đến cuối năm 2025, hệ thống Điện Máy Xanh đạt 2.008 cửa hàng tại Việt Nam, trong đó:

- Mô hình DMX Mini: 852 cửa hàng – chiếm tỷ trọng lớn nhất trong hệ thống DMX. Mô hình này thường xuất hiện tại các khu dân cư đông đúc hơn, với diện tích trung bình khoảng 300-400 m²/ cửa hàng.
- Mô hình DMX Super Mini: 822 cửa hàng – chiếm tỷ trọng lớn thứ hai trong hệ thống DMX. Mô hình này được đặt tập trung tại các khu vực nông thôn và vùng xa, với diện tích tương đối nhỏ, khoảng 150m²/ cửa hàng.
- Mô hình DMX L: 334 cửa hàng. Các mô hình này tập trung tại các thành phố lớn, với diện tích trung bình khoảng 800 m²/ cửa hàng. Đây là mô hình cửa hàng có danh mục sản phẩm đầy đủ nhất, phục vụ nhu cầu mua sắm đa dạng của khách hàng. Các cửa hàng mô hình DMX L đóng vai trò gia tăng hình ảnh thương hiệu cho hệ thống bán lẻ này.

Hình ảnh các cửa hàng Điện Máy Xanh



Nguồn: DMX

d. Hệ thống bán lẻ EraBlue

Được thành lập vào cuối năm 2022, EraBlue là chuỗi cửa hàng bán lẻ các thiết bị điện thoại, điện máy tiêu dùng tại Indonesia, tương tự mô hình Điện Máy Xanh tại Việt Nam. Tính tới cuối năm 2025, EraBlue đạt 181 cửa hàng tập trung tại West Java, Indonesia. EraBlue chính là bước đi chiến lược để Công ty mở rộng tăng trưởng ngoài thị trường Việt Nam.

Hình ảnh các cửa hàng EraBlue



Nguồn: DMX

Chiến lược tổng thể của mô hình kinh doanh:

Cốt lõi trong chiến lược vận hành hệ thống bán lẻ của Công ty là lấy khách hàng làm trung tâm, tập trung tối đa vào sự thuận tiện và khả năng đáp ứng đa dạng nhu cầu tại điểm bán. Theo đó, việc triển khai song song các chuỗi cửa hàng với định vị khác nhau nhưng có sự giao thoa về danh mục sản phẩm là một lựa chọn có chủ đích nhằm tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng và hiệu quả kinh doanh. Cụ thể như sau:

- TopZone được định vị là chuỗi chuyên biệt cho hệ sinh thái Apple, phục vụ nhóm khách hàng trung – cao cấp, đặc biệt là các tín đồ sử dụng sản phẩm Apple (“Apple fans”), với yêu cầu cao về trải nghiệm, không gian mua sắm hiện đại và chuẩn hóa theo tiêu chuẩn của Apple.

- Trong khi đó, Thế Giới Di Động tập trung vào các sản phẩm điện thoại từ đa dạng các hãng khác nhau, máy tính xách tay, phụ kiện và các thiết bị công nghệ khác, phục vụ nhu cầu mua sắm công nghệ. Mô hình này đặc biệt phù hợp tại các khu vực có quy mô thị trường chưa đủ lớn để triển khai cửa hàng điện máy quy mô lớn như Điện Máy Xanh.
- Điện Máy Xanh đóng vai trò là chuỗi bán lẻ điện máy tích hợp (như tivi, tủ lạnh, máy giặt, các mặt hàng đồ gia dụng phục vụ đa dạng nhu cầu của khách hàng, v.v.), đồng thời mở rộng sang nhóm sản phẩm điện thoại, thiết bị điện tử nhằm tận dụng lưu lượng khách hàng sẵn có, tối ưu hóa doanh thu trên mỗi m² và đáp ứng nhu cầu phát sinh của khách hàng.

Hiệu quả vận hành và ưu điểm của mô hình:

Chiến lược đa chuỗi với sự phân hóa rõ ràng về định vị nhưng linh hoạt về danh mục sản phẩm giúp Công ty vừa tối ưu hóa độ phủ thị trường, vừa nâng cao hiệu quả vận hành và trải nghiệm khách hàng, qua đó củng cố lợi thế cạnh tranh bền vững trong ngành bán lẻ.

Việc bố trí danh mục sản phẩm có sự trùng lặp nhất định giữa các chuỗi mang lại nhiều lợi ích rõ rệt:

- Trước hết, độ phủ cửa hàng lớn giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận sản phẩm tại nhiều điểm bán khác nhau, gia tăng tính thuận tiện.
- Tăng khả năng chuyển đổi bán hàng: khách hàng có thể tiếp cận sản phẩm trong nhiều bối cảnh mua sắm khác nhau (mua điện thoại tại cửa hàng Điện Máy Xanh khi mua điện máy, hoặc trải nghiệm Apple chuyên sâu tại TopZone).
- Ngoài ra, việc cùng một sản phẩm được bán tại nhiều hệ thống còn giúp khách hàng linh hoạt hơn trong đổi trả, nhờ mạng lưới cửa hàng rộng khắp.

Về mặt vận hành, mô hình đa chuỗi cũng mang lại tính linh hoạt cao trong phân bổ nguồn lực và điều chỉnh chiến lược. Tùy theo đặc điểm từng khu vực, Công ty có thể lựa chọn mô hình cửa hàng phù hợp (Thế Giới Di Động hoặc Điện Máy Xanh), thậm chí chuyển đổi giữa các mô hình khi nhu cầu thị trường thay đổi, qua đó đảm bảo hiệu quả kinh doanh tại từng điểm bán. Đồng thời, mỗi chuỗi vẫn giữ vai trò và tệp khách hàng mục tiêu riêng, hạn chế cạnh tranh nội bộ trực tiếp. Công ty có tính toán kỹ lưỡng tại từng vị trí khác nhau thì mở mô hình nào là hợp lý và hiệu quả.

Công ty bán hàng ở cả ba chuỗi nhưng tập trung đầu mỗi nhập hàng cho toàn hệ thống. Điều này giúp Công ty đạt được lợi thế quy mô, tối ưu chiết khấu từ nhà cung cấp và giảm chi phí hậu cần (“logistics”) khi có thể vận hành chung hệ thống phân phối cho nhiều chuỗi (ví dụ tối ưu hóa chi phí giao hàng khi xe đi giao hàng một vòng cho cả ba chuỗi).

Quan trọng hơn, việc tích hợp danh mục sản phẩm giúp Công ty không bỏ lỡ nhu cầu mua sắm của khách hàng tại điểm bán. Ví dụ, khách hàng đến Điện Máy Xanh để mua thiết bị điện máy vẫn có thể mua thêm điện thoại nếu có nhu cầu, thay vì phải tìm đến đối thủ. Ngược lại, khách hàng có nhu cầu mua điện thoại chuyên biệt có thể đến Thế Giới Di Động để lựa chọn, hoặc vẫn có thể mua tại Điện Máy Xanh nếu đây là điểm bán gần và thuận tiện hơn. Điều này giúp Công ty tối đa hóa doanh thu trên mỗi khách hàng và nâng cao trải nghiệm mua sắm liền mạch.

Nhược điểm của mô hình và cách giảm thiểu rủi ro của Công ty:

Mặc dù mô hình đa chuỗi với danh mục sản phẩm trùng lặp mang lại lợi ích về độ phủ và doanh thu, vẫn tồn tại một số rủi ro vận hành, tuy nhiên nhìn chung ở mức kiểm soát được nhờ cơ chế quản trị tập trung.

Cụ thể, rủi ro cạnh tranh nội bộ giữa các chuỗi có thể gây phân tán doanh thu và áp lực giá, nhưng được giảm thiểu nhờ định vị rõ ràng và quản lý giá tập trung. Mô hình này cũng làm tăng độ phức tạp vận hành, nhưng được Công ty kiểm soát thông qua hệ thống quản trị tập trung và điều phối tồn kho linh hoạt. Rủi ro pha loãng thương hiệu được hạn chế nhờ khác biệt hóa không gian trưng bày, trải nghiệm và danh mục sản phẩm trọng tâm giữa các chuỗi. Trong khi đó, chi phí vận hành cao hơn được bù đắp bởi lợi thế quy mô và tối ưu doanh thu trên mỗi điểm bán. Cuối cùng, rủi ro phân bổ mô hình cửa hàng không được tối ưu được giảm thiểu thông qua đánh giá kỹ lưỡng từng khu vực (mật độ dân cư, thu nhập, hành vi tiêu dùng) và khả năng chuyển đổi linh hoạt giữa các mô hình khi điều kiện thị trường thay đổi.

10.1.2 Các công nghệ ứng dụng

Công ty luôn ưu tiên trong việc ứng dụng các công nghệ tiên tiến trong vận hành, liên tục cải tiến hệ thống nhằm tối ưu hóa hiệu quả hoạt động cũng như đem đến trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng. Các giải pháp công nghệ được công ty triển khai xuyên suốt trước – trong – và sau quá trình mua hàng, từ tìm kiếm thông tin, tư vấn, thanh toán đến giao nhận và hậu mãi. Nhờ đó, Công ty ngày càng nâng cao mức độ hài lòng từ khách hàng, giúp duy trì lợi thế cạnh tranh bền vững trong dài hạn. Một số công nghệ đã được Công ty triển khai và ứng dụng như sau:

- **Hệ thống dự báo và mua hàng bán tự động:** Hệ thống ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) và phân tích dữ liệu (Big Data) để dự báo nhu cầu mua hàng, giúp giảm tải công việc cho bộ phận mua hàng, tối ưu hóa lượng hàng tồn kho và giảm thiểu tình trạng thiếu hụt hoặc dư thừa hàng hóa. Hệ thống ERP được tích hợp vào quy trình này giúp quản lý và tự động hóa các hoạt động từ dự báo đến quy trình đặt hàng, đảm bảo sự đồng bộ và hiệu quả trong việc quản lý kho và sản phẩm.
- **Hệ thống điều phối hàng hóa nội bộ:** Giải pháp này giúp tối ưu hóa việc phân bổ hàng hóa giữa các kho và cửa hàng theo nhu cầu thị trường, giảm chi phí vận chuyển, tối ưu hóa mức tồn kho và đảm bảo khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Hệ thống ERP hỗ trợ việc theo dõi và điều phối các quy trình nội bộ, cải thiện độ chính xác của dữ liệu về tồn kho và điều phối sản phẩm.
- **Hệ thống trưng bày hàng hóa tự động:** Ứng dụng công nghệ thị giác máy tính (Computer Vision) và cảm biến IoT, hệ thống hỗ trợ nhân viên trong việc sắp xếp hàng hóa trên kệ một cách tối ưu, đảm bảo khách hàng dễ dàng tìm thấy sản phẩm và tăng hiệu suất bán hàng.
- **Hệ thống kết nối đối tác tài chính:** Tích hợp với các đối tác tài chính giúp mở rộng dịch vụ thanh toán như thu hộ, chi hộ, mua hàng trả chậm, nâng cao trải nghiệm khách hàng và mở rộng cơ hội tiếp cận khách hàng mới.

- **Công cụ theo dõi tiến độ thực hiện so với chỉ tiêu kinh doanh:** Hệ thống phân tích dữ liệu trực quan, cung cấp báo cáo từ cấp độ tổng quan đến chi tiết theo từng danh mục sản phẩm, từng cửa hàng và khu vực, hỗ trợ ban lãnh đạo đưa ra quyết định kịp thời và chính xác.
- **Bảng giá điện tử tại cửa hàng:** Hệ thống bảng giá điện tử (ESL) được triển khai giúp cập nhật giá sản phẩm tức thời, giảm sai sót trong thay đổi giá, nâng cao tốc độ xử lý và tối ưu chi phí vận hành so với phương thức thay đổi bảng giá thủ công.
- **Hệ thống quản trị quảng cáo tại cửa hàng:** Giải pháp này cho phép quản lý nội dung quảng cáo theo thời gian thực, tự động điều chỉnh các chương trình khuyến mãi, tối ưu hóa hiệu quả quảng cáo và đồng bộ với các chiến dịch tiếp thị đa kênh (Omni-channel).
- **Hệ thống IoT tối ưu năng lượng:** Hệ thống IoT giám sát và điều chỉnh tiêu thụ năng lượng của các thiết bị điện trong cửa hàng, giúp tối ưu hóa chi phí vận hành, giảm tiêu hao điện năng mà vẫn đảm bảo môi trường mua sắm thoải mái cho khách hàng.

Công ty định hướng tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng công nghệ hiện đại và chuyển đổi số như một động lực then chốt để tối ưu hiệu suất và kiểm soát chi phí. Cụ thể, Công ty sẽ tập trung khai thác sức mạnh của dữ liệu lớn và các thuật toán thông minh để nâng cao năng lực dự báo nhu cầu, qua đó quản trị hàng tồn kho và chuỗi cung ứng một cách chính xác và tiết kiệm. Song song đó, các giải pháp tự động hóa sẽ được tích hợp sâu rộng vào quy trình quản lý nhằm cắt giảm các tác vụ thủ công, kiểm soát chi phí hoạt động và giúp Công ty bảo vệ biên lợi nhuận trước các biến động của thị trường.

10.1.3 Tính thời vụ của hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng từ chu kỳ tiêu dùng và tính mùa vụ của từng nhóm sản phẩm. Cụ thể, vào các dịp cuối năm hoặc lễ hội như Tết Nguyên Đán, nhu cầu mua sắm điện thoại tăng cao do người tiêu dùng nâng cấp thiết bị phục vụ các dịp lễ tết, trong khi mùa hè lại là thời điểm nhu cầu các thiết bị điện máy như máy lạnh, tủ lạnh, quạt tăng mạnh để làm mát và bảo quản thực phẩm do thời tiết tăng cao. Nhận diện được yếu tố này, Công ty chủ động xây dựng kế hoạch vận hành và quản trị hàng tồn kho phù hợp theo từng giai đoạn trong năm, nhằm vừa đảm bảo khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường, vừa tối ưu hóa hoạt động chuỗi cung ứng và phân bổ hàng hóa để kiểm soát chi phí vận hành.

10.1.4 Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ

Cơ cấu doanh thu thuần Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Doanh thu thuần	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025-2024
Màng điện thoại	44.326.519	55.497.291	16.102.151	25,2%
Màng điện máy	38.025.850	40.816.117	13.460.740	7,3%
Sản phẩm khác	5.887.151	7.478.825	2.221.447	27,0%
Dịch vụ	1.678.883	2.182.766	651.646	30,0%
Màng kinh doanh sản phẩm Mẹ và bé	1.181.834	1.348.241	-	14,1%
Màng dược phẩm	-	-	-	-
Màng Thợ Điện Máy Xanh	-	-	-	-
Tổng doanh thu thuần	91.100.237	107.323.240	32.435.984	17,8%

Nguồn: DMX

Cơ cấu doanh thu thuần Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

Doanh thu thuần	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025-2024
Màng điện thoại	44.326.519	55.497.291	16.102.151	25,2%
Màng điện máy	38.025.850	40.816.117	13.460.740	7,3%
Sản phẩm khác	5.871.805	7.460.417	2.221.447	27,1%
Dịch vụ	1.678.883	2.182.766	651.407	30,0%
Màng kinh doanh sản phẩm Mẹ và bé	1.181.834	1.348.241	-	14,1%
Màng dược phẩm	2.271.717	2.174.357	-	-4,3%
Màng Thợ Điện Máy Xanh	-	-	106.206	-
Tổng doanh thu thuần	93.356.608	109.479.189	32.541.950	17,3%

Nguồn: DMX

Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Lợi nhuận gộp	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025-2024
Màng điện thoại	5.366.345	6.549.375	1.974.987	22,0%
Màng điện máy	7.973.992	8.452.358	2.985.687	6,0%
Sản phẩm khác	1.611.515	1.904.682	646.341	18,2%
Dịch vụ	1.542.244	1.940.283	615.394	25,8%
Màng kinh doanh sản phẩm Mẹ và bé	140.074	229.214	-	63,6%
Màng dược phẩm	-	-	-	-
Màng Thợ Điện Máy Xanh	-	-	-	-
Tổng lợi nhuận gộp	16.634.170	19.075.912	6.222.409	14,7%

Nguồn: DMX

Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty (Hợp nhất)

Lợi nhuận gộp	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025-2024
Màng điện thoại	5.366.345	6.549.375	1.974.987	22,0%
Màng điện máy	7.973.992	8.452.358	2.985.687	6,0%
Sản phẩm khác	1.611.508	1.904.682	646.341	18,2%
Dịch vụ	1.542.244	1.940.283	615.394	25,8%
Màng kinh doanh sản phẩm Mẹ và bé	140.074	229.214	-	63,6%
Màng dược phẩm	455.245	410.798	-	-9,8%
Màng Thợ Điện Máy Xanh	-	-	18.813	-
Tổng lợi nhuận gộp	17.089.408	19.486.710	6.241.221	14,0%

Nguồn: DMX

Trong năm 2025, doanh thu thuần hợp nhất của DMX đạt 109.479 tỷ đồng, tăng 17,3% so với năm 2024, với tăng trưởng chủ yếu đến từ màng điện thoại, màng điện máy và sự đóng góp ngày càng rõ nét của dịch vụ. Màng điện thoại (điện thoại thông minh, máy tính bảng và máy tính xách tay) tiếp tục là động lực tăng trưởng chính với doanh thu đạt 55.497 tỷ đồng, tăng 25,2%, phản ánh sự phục hồi của nhu cầu thiết bị công nghệ và xu hướng nâng cấp sản phẩm ở các phân khúc trung – cao. Màng điện máy ghi nhận doanh thu 40.816 tỷ đồng, tăng 7,3%, cho thấy nhu cầu ổn định đối

với các sản phẩm phục vụ sinh hoạt và giải trí hộ gia đình. Trong khi đó, dịch vụ đạt 2.183 tỷ đồng, tăng 30,0%, cho thấy vai trò ngày càng quan trọng của các mảng dịch vụ hỗ trợ trong việc gia tăng giá trị trên mỗi khách hàng. Doanh thu từ mảng Mẹ và bé đạt 1.348 tỷ đồng, tăng 14,1% so với năm 2024, trong đó, kênh online đóng góp trên 50% tổng doanh thu của chuỗi và ghi nhận mức tăng trưởng gần 90% so với cùng kỳ, phản ánh hiệu quả của chiến lược tập trung phát triển kênh trực tuyến cho các sản phẩm mẹ và bé, phù hợp với xu hướng tiêu dùng mới. Trong khi đó, mảng dược phẩm ghi nhận doanh thu 2.174 tỷ đồng, giảm nhẹ so với năm trước trong khi số lượng cửa hàng giảm 100 cửa hàng (tương ứng 22% so với cùng kỳ), do Công ty chủ động đóng cửa các cửa hàng hoạt động kém hiệu quả, đồng thời tập trung gia tăng doanh thu tại các cửa hàng hiện hữu thông qua hoàn thiện danh mục sản phẩm, nâng cao chuyên môn và cải thiện năng lực vận hành.

Về lợi nhuận gộp, năm 2025 DMX ghi nhận 19.487 tỷ đồng, tăng 14,0% so với năm 2024. Mảng điện máy tiếp tục là nguồn đóng góp lớn nhất với lợi nhuận gộp 8.452 tỷ đồng, phản ánh quy mô doanh thu lớn và biên lợi nhuận ổn định. Mảng điện thoại đạt 6.549 tỷ đồng, tăng trưởng tích cực nhờ sự phục hồi nhu cầu thiết bị công nghệ và cải thiện cơ cấu sản phẩm. Bên cạnh đó, mảng dịch vụ ghi nhận lợi nhuận gộp 1.940 tỷ đồng, tăng 25,8%, đến từ tăng tỷ trọng đóng góp của các mảng có biên lợi nhuận cao. Lợi nhuận gộp từ mảng Mẹ & bé tăng tích cực, trong khi mảng dược phẩm giảm nhẹ, phù hợp với diễn biến doanh thu và định hướng điều chỉnh danh mục. Nhìn chung, tăng trưởng lợi nhuận gộp phản ánh sự dịch chuyển tích cực trong cơ cấu hoạt động theo hướng tập trung vào các mảng kinh doanh cốt lõi có khả năng tạo giá trị bền vững.

Trong Quý 1/2026, tổng doanh thu thuần hợp nhất đạt 32.542 tỷ đồng, với tăng trưởng được duy trì ổn định từ các mảng kinh doanh cốt lõi. Mảng điện thoại tiếp tục là động lực tăng trưởng chính với doanh thu đạt 16.102 tỷ đồng, phản ánh nhu cầu tiêu dùng thiết bị công nghệ duy trì tích cực trong kỳ. Mảng điện máy ghi nhận doanh thu 13.461 tỷ đồng, cho thấy nhu cầu ổn định với các sản phẩm phục vụ sinh hoạt và giải trí hộ gia đình. Mảng dịch vụ tiếp tục đóng góp ngày càng rõ nét với doanh thu đạt 651 tỷ đồng, phản ánh chiến lược gia tăng giá trị trên mỗi khách hàng của Công ty. Ngoài ra, Quý 1/2026 ghi nhận thêm đóng góp từ mảng Thợ Điện Máy Xanh với doanh thu 106 tỷ đồng, mảng kinh doanh mới này đang trong giai đoạn đầu triển khai. Trong kỳ, mảng Mẹ và bé (Avakids) và mảng dược phẩm không còn ghi nhận doanh thu do đã được tái cấu trúc và không còn thuộc phạm vi hợp nhất của Công ty.

Tổng lợi nhuận gộp hợp nhất ghi nhận 6.241 tỷ đồng trong Quý 1/2026. Mảng điện máy tiếp tục là nguồn đóng góp lợi nhuận gộp lớn nhất với 2.986 tỷ đồng, phản ánh quy mô doanh thu lớn và biên lợi nhuận ổn định. Lợi nhuận gộp của mảng điện thoại đạt 1.975 tỷ đồng và mảng dịch vụ đạt 615 tỷ đồng trong Quý 1/2026.

10.2 Tài sản

Tài sản cố định của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	31/12/2024			31/12/2025			31/03/2026		
		Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	9.938.145	(8.376.381)	1.561.764	9.454.540	(8.640.065)	814.474	9.473.325	(8.747.727)	725.598
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	8.712.376	(7.275.277)	1.437.099	8.221.878	(7.554.235)	667.642	8.255.767	(7.661.895)	593.872
2	Phương tiện vận tải	295.005	(225.836)	69.169	360.539	(261.326)	99.213	360.539	(270.648)	89.891
3	Thiết bị văn phòng	930.764	(875.268)	55.496	872.123	(824.504)	47.619	857.019	(815.184)	41.835
II	Tài sản cố định vô hình	90.298	(26.830)	63.468	36.771	(10.772)	25.999	36.771	(10.772)	25.999
1	Quyền sử dụng đất	25.999	-	25.999	25.999	-	25.999	25.999	-	25.999
2	Phần mềm máy tính	10.772	(10.772)	-	10.772	(10.772)	-	10.772	(10.772)	-
3	Thương hiệu	53.527	(16.058)	37.469	-	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	10.028.443	(8.403.212)	1.625.231	9.491.311	(8.650.387)	840.473	9.510.096	(8.758.499)	751.597

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Tài sản cố định của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	31/12/2024			31/12/2025			31/03/2026		
		Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	9.622.024	(8.215.796)	1.406.229	9.378.248	(8.630.257)	747.990	9.397.088	(8.734.163)	662.925
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	8.403.887	(7.118.759)	1.285.128	8.212.467	(7.552.023)	660.444	8.246.511	(7.659.226)	587.285
2	Phương tiện vận tải	295.005	(225.836)	69.169	294.387	(253.933)	40.453	294.387	(259.994)	34.392
3	Thiết bị văn phòng	923.132	(871.201)	51.932	871.394	(824.301)	47.093	856.190	(814.943)	41.247
II	Tài sản cố định vô hình	36.771	(10.772)	25.999	36.771	(10.772)	25.999	36.771	(10.772)	25.999
1	Quyền sử dụng đất	25.999	-	25.999	25.999	-	25.999	25.999	-	25.999
2	Phần mềm máy tính	10.772	(10.772)	-	10.772	(10.772)	-	10.772	(10.772)	-
	Tổng cộng	9.658.796	(8.226.568)	1.432.228	9.415.019	(8.641.030)	773.989	9.433.859	(8.744.935)	688.924

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 và 2025, BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty

Danh sách tài sản cố định lớn của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

Tài sản	31/12/2024			31/12/2025			31/03/2026		
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
ĐML_VLO_VLO - 210 Lê Thái Tô	11.681	(11.445)	236	13.444	(13.174)	270	13.444	(13.200)	243
ĐML_DON BHO - 205C Phạm Văn Thuận	13.002	(13.002)	-	14.402	(14.402)	-	14.311	(14.311)	-
ĐML_HCM_Q07 - 677 Huỳnh Tấn Phát	11.680	(11.345)	335	13.013	(12.841)	172	13.282	(12.749)	533
ĐML_QNA_TKY - Phan Bội Châu	12.405	(12.095)	310	13.352	(12.992)	360	14.303	(13.080)	1.223
ĐML_BDU_DAN - 530/7A Tân Đông Hiệp	15.752	(12.365)	3.387	17.102	(14.914)	2.188	17.102	(15.188)	1.914
ĐML_NTH_PRA - 279 Ngô Gia Tự	10.962	(9.259)	1.703	11.878	(10.697)	1.181	12.771	(10.912)	1.859
ĐML_HCM_Q06 - 416 Hậu Giang	13.751	(13.613)	138	15.161	(15.043)	118	15.692	(15.094)	599
ĐML_NBI_NBI - 2 Trần Hưng Đạo	11.441	(11.351)	90	12.418	(12.279)	139	13.172	(12.317)	855
ĐML_LDO_DLA - 25 Lê Đại Hành	18.061	(8.102)	9.959	18.254	(11.908)	6.346	18.254	(12.811)	5.443
HCM_BCH - Kho Media Bình Chánh	22.294	(9.137)	13.157	25.046	(13.724)	11.322	25.139	(14.979)	10.161

Nguồn: DMX

10.3 Thị trường hoạt động

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh sở hữu hệ thống các chuỗi cửa hàng bán lẻ Điện thoại – điện máy trên khắp Việt Nam. Ngoài ra, từ cuối năm 2022, Công ty tiến hành đầu tư ra thị trường Indonesia dưới hình thức đầu tư liên doanh với chuỗi cửa hàng bán lẻ mang thương hiệu EraBlue. Mô hình của EraBlue tương đồng với mô hình của Điện Máy Xanh tại Việt Nam. Đến cuối năm 2025, EraBlue đã mở và vận hành 181 cửa hàng tại Indonesia, đánh dấu một bước quan trọng trong chiến lược toàn cầu của DMX. Sự hợp tác này không chỉ giúp DMX củng cố sự hiện diện tại thị trường Đông Nam Á mà còn thể hiện chiến lược dài hạn của Công ty trong việc mở rộng phạm vi hoạt động và gia tăng quy mô tại các thị trường mới.

Doanh thu theo thị trường

Đơn vị: Tỷ đồng

Thị trường	Riêng lẻ				Hợp nhất			
	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024
Thị trường miền Bắc	21.974	26.182	8.196	19,1%	22.035	26.322	8.231	19,5%
Thị trường miền Trung	19.074	23.354	7.592	22,4%	19.500	23.857	7.617	22,3%
Thị trường miền Nam	50.052	57.787	16.648	15,5%	51.822	59.300	16.694	14,4%
Tổng cộng doanh thu	91.100	107.323	32.436	17,8%	93.357	109.479	32.542	17,3%

Nguồn: DMX

Lợi nhuận theo thị trường

Đơn vị: Tỷ đồng

Thị trường	Riêng lẻ				Hợp nhất			
	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024
Thị trường miền Bắc	3.905	4.751	1.559	21,7%	3.913	4.771	1.565	21,9%
Thị trường miền Trung	3.798	4.587	1.488	20,8%	3.893	4.694	1.493	20,6%

Thị trường	Riêng lẻ				Hợp nhất			
	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024
Thị trường miền Nam	8.931	9.738	3.175	9,0%	9.284	10.021	3.183	7,9%
Tổng cộng lợi nhuận gộp	16.634	19.076	6.222	14,7%	17.090	19.486	6.241	14,0%

Nguồn: DMX

Trong 2 năm vừa qua và đến thời điểm hiện tại, toàn bộ doanh thu và lợi nhuận gộp của Công ty được ghi nhận từ thị trường trong nước. Hoạt động tại thị trường nước ngoài chủ yếu được thực hiện thông qua khoản đầu tư vào công ty liên doanh.

Cụ thể, Công ty đầu tư vào thị trường Indonesia thông qua Công ty PT Era Blu Elektronik (“Era Blue”), trong đó Công ty nắm giữ 45% tỷ lệ sở hữu và được phân loại là công ty liên doanh. Theo đó, phần lợi nhuận hoặc lỗ từ Era Blue được ghi nhận vào khoản mục lãi/lỗ từ công ty liên doanh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Tình hình hoạt động kinh doanh của Era Blue và phần lợi nhuận ghi nhận từ khoản đầu tư này trong hai năm gần nhất và đến thời điểm hiện tại chi tiết như sau:

Kết quả kinh doanh của Era Blue

Đơn vị: Triệu đồng

	2024	2025	Quý 1/ 2026	% tăng/(giảm) 2025 – 2024
Kết quả kinh doanh của Era Blue				
Doanh thu thuần	2.288.197	3.705.708	1.394.895	61,9%
Lợi nhuận gộp	300.785	491.704	193.096	63,5%
Lợi nhuận sau thuế	(99.103)	54.114	20.026	Không áp dụng
Lợi nhuận đóng góp vào DMX				
Lợi nhuận đầu tư vào công ty liên doanh của DMX	(44.596)	24.351	9.012	Không áp dụng

Đối với MWG (Cambodia) Co., Ltd, như đã trình bày tại Mục V-5.3, công ty này không phát sinh hoạt động kinh doanh trong năm 2024 và đã hoàn tất thủ tục giải thể vào ngày 27/01/2025 theo thông báo của Bộ Thương mại.

10.4 Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực hoạt động chính

Công ty MWG (Cambodia) Co., Ltd: MWG (Cambodia) Co., Ltd là một công ty được thành lập theo Luật Thương mại và Luật Doanh nghiệp, Luật Dân sự và Hình sự của Vương quốc Campuchia theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 00020766 do Bộ Thương mại Vương quốc Campuchia cấp vào ngày 26/10/2016. Công ty có trụ sở chính tại Số 12, Phố 478, Xã Toul Tompoung I, Quận Chamkamon, Thủ đô Phnom Penh, Vương quốc Campuchia. Vào ngày 31 tháng 12 năm 2017, Công ty nắm giữ 100% quyền biểu quyết gián tiếp tại công ty này.

Công ty đánh giá về hiệu quả đầu tư vào Công ty MWG (Cambodia) Co., Ltd như sau:

- Đây là lần đầu tiên Công ty thử nghiệm mô hình kinh doanh tại thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, hoạt động tại thị trường Campuchia không đạt được kết quả như kỳ vọng trong bối cảnh chịu tác động bất lợi từ dịch bệnh cũng như những khác biệt về hành vi tiêu dùng và điều kiện thị trường.
- Mặc dù, Công ty đã chủ động triển khai nhiều biện pháp điều chỉnh về danh mục sản phẩm, mô hình vận hành và chiến lược kinh doanh nhằm cải thiện hiệu quả, các kết quả đạt được vẫn chưa đáp ứng kỳ vọng đề ra. Do đó, đến năm 2024, Công ty quyết định chấm dứt hoạt động tại thị trường này nhằm hạn chế thua lỗ và tái phân bổ nguồn lực vào các thị trường có tiềm năng tăng trưởng và hiệu quả cao hơn. Công ty hoàn tất giải thể vào ngày 27/01/2025 theo thông báo của Bộ Thương Mại.

Thời điểm	Tổng số tiền đầu tư (đồng)	Lỗ lũy kế (đồng)
31/12/2024	702.488.640.000	(723.432.940.932)
31/12/2025	Đã hoàn tất giải thể ngày 27/01/2025 theo thông báo của Bộ Thương Mại	

Nguồn: DMX

Dự án EraBlue: PT Era Blu Elektronik là một công ty được thành lập theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Đầu tư ra nước ngoài số 202200996 do Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp ngày 04/03/2022. Hoạt động chính của PT Era Blu Elektronik là kinh doanh bán lẻ điện thoại và điện máy tại Indonesia. Tại 31/12/2025, Công ty nắm giữ 45% quyền sở hữu và quyền biểu quyết tương ứng trong EraBlue.

Công ty đánh giá về hiệu quả đầu tư vào Era Blue như sau:

- Cửa hàng đầu tiên được mở vào năm 2022, và sau 3 năm vận hành, chuỗi đã mở rộng lên gần 181 cửa hàng, phản ánh tốc độ phát triển tương đối nhanh và khả năng thích ứng với thị trường địa phương.
- Công ty bắt đầu ghi nhận lợi nhuận ổn định từ Quý III/2024 và chuyển sang giai đoạn tăng tốc mở rộng đồng thời tối ưu hiệu quả vận hành của các cửa hàng hiện hữu. Kết quả này đến từ việc cải thiện doanh thu trên mỗi cửa hàng, kiểm soát chi phí tốt hơn cũng như tối ưu danh mục sản phẩm phù hợp với nhu cầu tiêu dùng tại thị trường Indonesia.

- Đến cuối năm 2025, doanh thu đạt 3.705 tỷ đồng, qua đó khẳng định mô hình kinh doanh của EraBlue đã đạt được nền tảng tăng trưởng bền vững và từng bước xây dựng vị thế vững chắc tại thị trường Indonesia. Đây được xem là tiền đề quan trọng để Công ty tiếp tục mở rộng quy mô, đồng thời duy trì hiệu quả hoạt động trong các giai đoạn tiếp theo.
- Đến cuối quý 1/2026, EraBlue ghi nhận mức doanh thu đạt 1.395 tỷ đồng, tăng trưởng gấp đôi so với cùng kỳ với tổng số địa điểm đang vận hành là 212 cửa hàng. Ngoài 31 cửa hàng mở mới trong năm, các cửa hàng mở trước đó ghi nhận 25% tăng trưởng doanh số bán hàng, cho thấy Công ty đang tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực và đi đúng định hướng phát triển đã đề ra. Đây là tín hiệu khả quan, củng cố thêm niềm tin vào chiến lược mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả hoạt động của EraBlue trong dài hạn.

Thời điểm	Tổng số tiền đầu tư (đồng)	Lỗ lũy kế (đồng)
31/12/2024	286.632.252.729	(44.596.454.899)
31/12/2025	391.404.440.229	(20.245.375.701)
31/03/2026	513.794.797.484	(11.233.633.773)

Nguồn: DMX

Chuỗi nhà thuốc An Khang: Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma (“An Khang”) là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật doanh nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 0314587300 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 21/8/2017. Hoạt động kinh doanh chính là cung cấp dược phẩm, thực phẩm chức năng, trang thiết bị y tế, dược phẩm, và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe, tiêu dùng hàng ngày.

Công ty đánh giá về hiệu quả đầu tư vào chuỗi An Khang như sau:

- Năm 2021, Công ty tiến hành hợp nhất chuỗi An Khang với quy mô ban đầu 178 cửa hàng. Sang năm 2022, Công ty đẩy mạnh mở rộng nhanh chóng lên khoảng 500 cửa hàng nhằm gia tăng độ phủ thị trường. Tuy nhiên, quá trình mở rộng diễn ra trong bối cảnh dịch bệnh, ảnh hưởng tiêu cực đến sức mua và hành vi tiêu dùng, từ đó tác động đến hiệu quả hoạt động của chuỗi.
- Trong giai đoạn 2023–2024, Công ty đã chủ động rà soát và đánh giá lại toàn bộ hệ thống, tạm ngừng mở rộng để tập trung vào việc tối ưu hiệu quả. Trọng tâm được đặt vào các cửa hàng có khả năng đạt biên lợi nhuận dương, đồng thời kiểm soát chặt chẽ chi phí vận hành nhằm giảm thiểu thua lỗ và từng bước đưa toàn chuỗi tiến tới điểm hòa vốn.
- Đến năm 2025, quy mô chuỗi An Khang được điều chỉnh còn 400 cửa hàng, phản ánh định hướng tái cấu trúc theo hướng tinh gọn và hiệu quả hơn. Trong giai đoạn này, Công ty tập trung hoàn thiện danh mục sản phẩm, nâng cao năng lực chuyên môn dược và củng cố năng lực vận hành. Chiến lược phát triển được chuyển dịch sang ưu tiên “chất lượng hơn số lượng”, tập trung nâng cao hiệu quả từng cửa hàng, đồng thời chỉ mở rộng một cách thận trọng sau khi đạt được điểm hòa vốn.
- Đáng chú ý, đến cuối năm 2025, phù hợp với định hướng chuyên biệt hóa hoạt động trong hệ sinh thái, chuỗi An Khang đã được chuyển giao sang một pháp nhân độc lập. Bước đi

này được kỳ vọng sẽ giúp nâng cao tính tự chủ trong quản trị, linh hoạt hơn trong chiến lược phát triển và tạo nền tảng cho việc tối ưu hiệu quả hoạt động của chuỗi trong giai đoạn tiếp theo.

Theo Nghị quyết Hội đồng quản trị số 13/NQ/HĐQT-2025 ngày 12/12/2025, Hội đồng quản trị MWG đã thông qua chủ trương tái cấu trúc các công ty con theo hướng chuyên biệt hóa hoạt động kinh doanh. Theo đó, các mảng kinh doanh được tổ chức, quản lý và vận hành bởi các pháp nhân độc lập, nhằm nâng cao tính tập trung, tính tự chủ và hiệu quả điều hành, cụ thể như sau:

- Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh: mảng bán lẻ điện thoại – điện máy
- Công ty TNHH MTV Đầu tư An Nhiên: mảng sản phẩm mẹ & bé
- Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang: mảng dược phẩm

Theo Nghị quyết HĐQT số 04/NQ/HĐQT/ĐMX-2025 ngày 20 tháng 11 năm 2025, Công ty đã hoàn tất việc chuyển nhượng 201.294.010 cổ phần (tỷ lệ sở hữu là 99,999994%) của An Khang với giá chuyển nhượng là 2.012.940.100.000 đồng cho Công ty TNHH Một Thành viên Thương mại Thiện Tâm (công ty con của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động) vào ngày 25 tháng 12 năm 2025. Tỷ lệ giá trị chuyển nhượng của An Khang trên vốn chủ sở hữu của DMX tính tại thời điểm 31/12/2025 là 10,3%.

11. Thời điểm	Tổng số tiền đầu tư (đồng)	Lỗ lũy kế (đồng)
31/12/2024	2.078.423.751.737	(1.025.969.771.535)
31/12/2025	Đến ngày 31/12/2025, An Khang không còn là công ty con trực tiếp của Công ty	

Nguồn: DMX

11.1 Các hợp đồng lớn

STT	Tên hợp đồng	Giá trị thực hiện 2024 (tỷ đồng)	Giá trị thực hiện 2025 (tỷ đồng)	Giá trị thực hiện Q1/2026 (tỷ đồng)	Thời điểm ký kết hợp đồng	Thời gian kết thúc trong hợp đồng	Sản phẩm, dịch vụ đầu vào đầu ra	Đối tác tham gia	Các điều khoản quan trọng khác
1	VN-1077146, SCC-SA-VN-606420	14.865	25.756	5.031	26/06/2025	30/04/2026	Điện thoại, máy tính bảng, Laptop (Apple)	Công ty TNHH Apple Việt Nam	Không có
2	SEVT-S230328_0001	9.886	10.604	3.105	01/03/2023	31/03/2026	Điện thoại, máy tính bảng, đồng	Công ty TNHH Samsung	Không có

STT	Tên hợp đồng	Giá trị thực hiện 2024 (tỷ đồng)	Giá trị thực hiện 2025 (tỷ đồng)	Giá trị thực hiện Q1/2026 (tỷ đồng)	Thời điểm ký kết hợp đồng	Thời gian kết thúc trong hợp đồng	Sản phẩm, dịch vụ đầu vào đầu ra	Đối tác tham gia	Các điều khoản quan trọng khác
							hồ thông minh, phụ kiện (Samsung)	Electronics Việt Nam Thái Nguyên – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	
3	04/2024/HĐNT/DGW-TGĐĐ	7.548	7.883	2.202	09/02/2024	31/12/2026	Điện thoại (Wiko, Obi, Asus, Lenovo, Xiaomi, v.v.), Laptop, Tablet, Máy in (Lenovo, Dell, Acer, Asus, HP, v.v.), linh kiện thiết bị di động (Totolink), Gia dụng (robot hút bụi, máy lọc không khí, đèn thông minh, cân, bàn chải thông minh, ổ cắm điện mang thương hiệu Xiaomi)	Công ty Cổ Phần Thế Giới Số	Không có

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



STT	Tên hợp đồng	Giá trị thực hiện 2024 (tỷ đồng)	Giá trị thực hiện 2025 (tỷ đồng)	Giá trị thực hiện Q1/2026 (tỷ đồng)	Thời điểm ký kết hợp đồng	Thời gian kết thúc trong hợp đồng	Sản phẩm, dịch vụ đầu vào đầu ra	Đối tác tham gia	Các điều khoản quan trọng khác
4	SEHC-S230117_0002	7.126	6.163	1.734	01/01/2023	31/03/2026	Điện tử, Điện lạnh, Điện gia dụng (Samsung)	Công ty TNHH Điện Tử Samsung HCMC CE Complex - Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh	Không có
5	2024/VN 005154	5.790	6.151	2.279	20/12/2023	31/12/2025	Điện tử, Điện lạnh, Laptop (LG), Màn hình máy tính LG	Công ty TNHH LG Electronics Việt Nam Hải Phòng	Không có
6	37/2025/HĐNT/V K-TGDĐ	4.792	6.361	1.157	01/01/2025	31/12/2027	Điện thoại (Oppo, Oneplus), Đồng hồ (OPPO)	Công ty Cổ phần Kỹ Thuật & Khoa Học Vĩnh Khang	Không có
7	09/2025/HĐNT/P ANASO NIC-TGDĐ	3.824	3.329	858	01/01/2025	31/03/2028	Điện tử, Điện lạnh, Điện gia dụng (Panasonic)	Công ty TNHH Panasonic Việt Nam	Không có
8	28/2025/HĐNT/T OSHIBA -TGDD (HĐ cũ 053/HĐ-2022/HĐ NT/TVC P-TGDD ký ngày 02/01/2022)	3.391	4.248	1.721	01/01/2025	31/12/2027	Tủ lạnh, máy lạnh, máy giặt, tủ đông, máy rửa chén, hàng gia dụng (TOSHIBA, Comfee)	Công ty TNHH Sản Phẩm Tiêu Dùng Toshiba Việt Nam	Không có

STT	Tên hợp đồng	Giá trị thực hiện 2024 (tỷ đồng)	Giá trị thực hiện 2025 (tỷ đồng)	Giá trị thực hiện Q1/2026 (tỷ đồng)	Thời điểm ký kết hợp đồng	Thời gian kết thúc trong hợp đồng	Sản phẩm, dịch vụ đầu vào đầu ra	Đối tác tham gia	Các điều khoản quan trọng khác
9	Hợp đồng hợp tác kinh doanh số 0081/CD	293	529	140	01/01/2015	31/12/2026	Dịch vụ hỗ trợ khách hàng mua hàng trả chậm	Công ty tài chính TNHH Ngân Hàng Việt Nam Thịnh Vượng SMBC	Không có
10	Thỏa thuận hợp tác kinh doanh ngày 31/12/2014	765	854	262	31/12/2014	30/06/2026	Dịch vụ hỗ trợ khách hàng mua hàng trả chậm	Công ty tài chính TNHH MTV HomeCredit Việt Nam	Không có

Nguồn: DMX

Các hợp đồng trên không có mối quan hệ với thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ủy ban kiểm toán, Tổng Giám đốc, Phó Tổng giám đốc, cổ đông lớn của Tổ Chức Phát Hành.

11.2 Các khách hàng, nhà cung cấp lớn

11.2.1 Các khách hàng lớn

Do đặc thù kinh doanh bán lẻ của Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh, khách hàng của Công ty bao gồm các khách hàng cá nhân và tệp khách hàng này phân mảnh. Công ty không có tệp khách hàng là doanh nghiệp, ngoại trừ các công ty trong cùng tập đoàn MWG.

Các khách hàng doanh nghiệp lớn của Công ty trong 2 năm vừa qua như sau:

S T T	Khách hàng	Giá trị giao dịch (đồng)	% Tổng doanh thu	Sản phẩm/ dịch vụ	Mối quan hệ (*)
Năm 2024					
1	Công ty Cổ phần dịch vụ lắp đặt – sửa chữa – bảo	30.716.300.000	0,03%	Dịch vụ thuê xe	Tại thời điểm phát sinh giao dịch: - Công ty trong cùng Tập đoàn

S T T	Khách hàng	Giá trị giao dịch (đồng)	% Tổng doanh thu	Sản phẩm/ dịch vụ	Mối quan hệ (*)
	hành Tân Tâm (sau đổi tên thành Công ty Cổ phần Thợ Điện Máy Xanh)				
2	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hoá Xanh	226.241.498.495	0,25%	Bán hàng hóa	Tại thời điểm phát sinh giao dịch: - Công ty trong cùng Tập đoàn - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch HDQT Công ty Cổ Phần Thương mại Bách Hóa Xanh - Ông Vũ Đăng Linh – Giám đốc Tài Chính Công ty Cổ Phần Thương mại Bách Hóa Xanh
		23.048.400.000	0,02%	Dịch vụ thuê xe, sửa chữa	
Năm 2025					
1	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hoá Xanh	226.241.498.495	0,21%	Bán hàng hóa	Tại thời điểm phát sinh giao dịch: - Công ty trong cùng Tập đoàn - Ông Nguyễn Đức Tài – Thành viên HDQT Công ty Cổ Phần Thương mại Bách Hóa Xanh - Ông Vũ Đăng Linh – Chủ tịch HDQT Công ty Cổ Phần Thương mại Bách Hóa Xanh
		23.048.400.000	0,02%	Dịch vụ thuê xe	
2	Công ty TNHH Thương Mại AVAkids	373.104.733.014	0,34%	Bán hàng hoá, chuyển dịch do tái cấu trúc	Tại thời điểm phát sinh giao dịch: - Công ty trong cùng Tập đoàn - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Tổng giám đốc Công ty TNHH Thương Mại AVAkids
Quý 1/2026					
1	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	128.000.597.947	0,39%	Thẻ cào, thuê xe, bảo trì cửa hàng	Tại thời điểm phát sinh giao dịch: - Công ty trong cùng Tập đoàn - Ông Nguyễn Đức Tài – Thành viên HDQT Công ty Cổ Phần Thương mại Bách Hóa Xanh Ông Vũ Đăng Linh – Chủ tịch HDQT Công ty Cổ Phần Thương mại Bách Hóa Xanh
2	Công ty TNHH	45.000.100.969	0,14%	Thẻ cào, sản phẩm mẹ và bé,	Tại thời điểm phát sinh giao dịch: - Công ty trong cùng Tập đoàn

STT	Khách hàng	Giá trị giao dịch (đồng)	% Tổng doanh thu	Sản phẩm/ dịch vụ	Mối quan hệ (*)
	Thương Mại AVAkids			bảo trì cửa hàng	- Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Tổng giám đốc Công ty TNHH Thương Mại AVAkids
3	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	7.139.060.473	0,02%	Thẻ cào, bảo trì cửa hàng	Tại thời điểm phát sinh giao dịch: <ul style="list-style-type: none"> - Công ty trong cùng Tập đoàn - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma - Ông Vũ Đăng Linh – Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Thành viên HĐQT và Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma

Nguồn: DMX

(*) Mối quan hệ với thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ủy ban kiểm toán, Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc, cổ đông lớn của Tổ Chức Phát Hành

11.2.2 Các nhà cung cấp lớn

Danh sách một số nhà cung cấp lớn của Công ty trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại như sau:

Các nhà cung cấp lớn của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Nhà cung cấp lớn	Giá trị giao dịch	% Tổng mua hàng trong năm	Sản phẩm/ dịch vụ
Năm 2024				
1	Công ty TNHH Apple Việt Nam	14.864.887	17,4%	Điện thoại, Tablet, Laptop (Apple)
2	Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam Thái Nguyên – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	9.886.259	11,6%	Điện thoại, Tablet, wearable, Phụ kiện (Samsung)
3	Công ty Cổ Phần Thế Giới Số	7.547.682	8,8%	Điện thoại (Wiko, Obi, asus, lenovo, Xiaomi, v.v.), Laptop, Tablet, Máy in (Lenovo, dell, acer, asus, HP, v.v.), linh

STT	Nhà cung cấp lớn	Giá trị giao dịch	% Tổng mua hàng trong năm	Sản phẩm/ dịch vụ
				kiện thiết bị di động (Totolink), Gia dụng (robot hút bụi, máy lọc không khí, đèn thông minh, cân, bàn chải thông minh, ổ cắm điện mang thương hiệu Xiaomi)
4	Công ty TNHH Điện Tử Samsung HCMC CE Complex - Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh	7.126.300	8,3%	Điện tử, Điện lạnh , Điện gia dụng (Samsung)
5	Công ty TNHH LG Electronics Việt Nam Hải Phòng	5.789.980	6,8%	Điện tử, Điện lạnh, Laptop (LG), Màn hình máy tính LG
6	Công ty Cổ phần Kỹ Thuật & Khoa Học Vĩnh Khang	4.791.941	5,6%	Điện thoại (Oppo, Oneplus), Đồng hồ (OPPO)
7	Công ty TNHH Panasonic Việt Nam	3.823.714	4,5%	Điện tử, Điện lạnh, Điện gia dụng (Panasonic)
8	Công ty TNHH Sản Phẩm Tiêu Dùng Toshiba Việt Nam	3.391.067	4,0%	Tủ lạnh, máy lạnh, máy giặt, tủ đông, máy rửa chén, hàng gia dụng (Toshiba, Comfee)
9	Chi Nhánh Công ty TNHH Phân Phối Synnex FPT	3.086.322	3,6%	Điện thoại (Asus, Lenovo..), Laptop (HP, Dell, Acer, Lenovo...), Đồng hồ thông minh (Garmin), Phụ kiện, Wearable
10	Chi Nhánh Công ty TNHH Nhà Nước MTV Thương Mại và Xuất Nhập Khẩu Viettel - Trung Tâm Phân Phối	2.918.480	3,4%	Điện thoại VIVO, Phụ kiện Huawei, Điện thoại di động, Phụ kiện (Nokia, Apple), Xe đạp, phụ tùng xe đạp, xe đạp điện
Năm 2025				
1	Công ty TNHH Apple Việt Nam	25.966.641	24,4%	Điện thoại, Tablet, Laptop (Apple)
2	Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam Thái Nguyên – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	9.968.098	9,4%	Điện thoại, Tablet, wearable, Phụ kiện (Samsung)

STT	Nhà cung cấp lớn	Giá trị giao dịch	% Tổng mua hàng trong năm	Sản phẩm/ dịch vụ
3	Công ty Cổ Phần Thế Giới Số	6.655.172	6,3%	Điện thoại (Wiko, Obi, asus, lenovo, Xiaomi, v.v.), Laptop, Tablet, Máy in (Lenovo, dell, acer, asus, HP, v.v.), linh kiện thiết bị di động (Totolink), Gia dụng (robot hút bụi, máy lọc không khí, đèn thông minh, cân, bàn chải thông minh, ổ cắm điện mang thương hiệu Xiaomi)
4	Công ty TNHH Điện Tử Samsung HCMC CE Complex - Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh	5.513.048	5,2%	Điện tử, Điện lạnh, Điện gia dụng (Samsung)
5	Công ty TNHH LG Electronics Việt Nam Hải Phòng	2.851.781	2,7%	Điện tử, Điện lạnh, Laptop (LG), Màn hình máy tính LG
6	Công ty Cổ phần Kỹ Thuật & Khoa Học Vĩnh Khang	3.982.787	3,7%	Điện thoại (Oppo, Oneplus), Đồng hồ (OPPO)
7	Công ty TNHH Panasonic Việt Nam	2.309.149	2,2%	Điện tử, Điện lạnh, Điện gia dụng (Panasonic)
8	Công ty TNHH Sản Phẩm Tiêu Dùng Toshiba Việt Nam	3.868.603	3,6%	Tủ lạnh, máy lạnh, máy giặt, tủ đông, máy rửa chén, hàng gia dụng (TOSHIBA, Comfee)
9	Chi Nhánh Công ty TNHH Phân Phối Synnex FPT	3.117.002	2,9%	Điện thoại (Asus, Lenovo..), Laptop (HP, Dell, Acer, Lenovo...), Đồng hồ thông minh (Garmin), Phụ kiện, Wearable
10	Chi Nhánh Công ty TNHH Nhà Nước MTV Thương Mại và Xuất Nhập Khẩu Viettel- Trung Tâm Phân Phối	5.612.544	5,3%	Điện thoại VIVO, Phụ kiện Huawei, Điện thoại di động, Phụ kiện (Nokia, Apple), Xe đạp, phụ tùng xe đạp, xe đạp điện
Quý 1/2026				
1	Công ty TNHH Apple Việt Nam	4.657.951	16,1%	Điện thoại, Tablet, Laptop (Apple)
2	Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam Thái Nguyên – Chi nhánh	2.875.238	9,9%	Điện thoại, Tablet, wearable, Phụ kiện (Samsung)

STT	Nhà cung cấp lớn	Giá trị giao dịch	% Tổng mua hàng trong năm	Sản phẩm/ dịch vụ
	Thành phố Hồ Chí Minh			
3	Công ty Cổ Phần Thế Giới Số	1.765.439	6,1%	Điện thoại (Wiko, Obi, asus, lenovo, Xiaomi...), Laptop, Tablet, Máy in (Lenovo, dell, acer, asus, HP...), linh kiện thiết bị di động (Totolink), Gia dụng (robot hút bụi, máy lọc không khí, đèn thông minh, cân, bàn chải thông minh, ổ cắm điện mang thương hiệu Xiaomi)
4	Công ty TNHH Điện Tử Samsung HCMC CE Complex - Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh	1.605.173	5,5%	Điện tử, Điện lạnh, Điện gia dụng (Samsung)
5	Công ty TNHH LG Electronics Việt Nam Hải Phòng	2.110.546	7,3%	Điện tử, Điện lạnh, Laptop (LG), Màn hình máy tính LG
6	Công ty Cổ phần Kỹ Thuật & Khoa Học Vĩnh Khang	873.609	3,0%	Điện thoại (Oppo, Oneplus), Đồng hồ (OPPO)
7	Công ty TNHH Panasonic Việt Nam	176.387	0,6%	Điện tử, Điện lạnh, Điện gia dụng (Panasonic)
8	Công ty TNHH Sản Phẩm Tiêu Dùng Toshiba Việt Nam	1.593.300	5,5%	Tủ lạnh, máy lạnh, máy giặt, tủ đông, máy rửa chén, hàng gia dụng (TOSHIBA, Comfee)
9	Chi Nhánh Công ty TNHH Phân Phối Synnex FPT	870.349	3,0%	Điện thoại (Asus, Lenovo..), Laptop (HP, Dell, Acer, Lenovo...), Đồng hồ thông minh (Garmin), Phụ kiện, Wearable
10	Chi Nhánh Công ty TNHH Nhà Nước MTV Thương Mại và Xuất Nhập Khẩu Viettel- Trung Tâm Phân Phối	1.697.052	5,9%	Điện thoại VIVO, Phụ kiện Huawei, Điện thoại di động, Phụ kiện (Nokia, Apple), Xe đạp, phụ tùng xe đạp, xe đạp điện

Nguồn: DMX

Các nhà cung cấp lớn trên không có mối quan hệ với thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ủy ban kiểm toán, Tổng Giám đốc, Phó Tổng giám đốc, cổ đông lớn của Tổ Chức Phát Hành.

11.3 Vị thế của Tổ Chức Phát Hành trong ngành

11.3.1 Ngành hoạt động

DMX hiện là doanh nghiệp bán lẻ sản phẩm công nghệ và điện thoại, điện máy tiêu dùng dẫn đầu thị trường Việt Nam về doanh thu và số lượng điểm bán. Sau hơn hai thập kỷ phát triển, DMX đã sở hữu mạng lưới hơn 3.020 điểm bán trên toàn quốc (gồm chuỗi Thế Giới Di Động chuyên điện thoại và các sản phẩm công nghệ khác, chuỗi Điện Máy Xanh chuyên điện máy, và TopZone chuyên sản phẩm Apple). Thị phần của DMX hiện ước tính vào khoảng một nửa thị trường bán lẻ điện máy tại Việt Nam⁴. Trong mảng điện thoại di động, hệ thống Thế Giới Di Động và Điện Máy Xanh cũng chiếm khoảng 50–55% thị phần cả nước⁵. Đây là những con số ấn tượng trên thị trường, khẳng định vị thế đầu ngành của Công ty về bán lẻ sản phẩm công nghệ và điện máy.

Thị trường bán lẻ điện thoại và điện máy Việt Nam hiện có sự cạnh tranh quyết liệt nhưng đang định hình với lợi thế nghiêng về nhóm doanh nghiệp dẫn đầu. Bên cạnh DMX, thị trường hiện diện một số chuỗi bán lẻ quy mô lớn khác, tập trung chủ yếu vào nhóm sản phẩm ICT như điện thoại và laptop, với mạng lưới hàng trăm cửa hàng trên toàn quốc và doanh thu ở mức hàng chục nghìn tỷ đồng mỗi năm. Ngoài ra, tại từng khu vực địa lý, thị trường còn có sự tham gia của các chuỗi bán lẻ điện máy quy mô vừa, vận hành mạng lưới hàng chục siêu thị và phục vụ các thị trường địa phương. Tuy nhiên, thị phần của các nhà bán lẻ này nhìn chung vẫn ở mức đơn lẻ và phân tán. Song song đó, kênh thương mại điện tử ngày càng đóng vai trò quan trọng trong thị trường điện máy, khi các nền tảng trực tuyến thu hút một bộ phận người tiêu dùng nhờ sự tiện lợi và đa dạng lựa chọn. Xu hướng này thúc đẩy các nhà bán lẻ truyền thống tăng cường tích hợp kênh online, phát triển mô hình bán hàng đa kênh nhằm đáp ứng hành vi mua sắm ngày càng linh hoạt của khách hàng. Nhìn chung, thị trường đang do nhóm dẫn đầu nắm phần lớn – DMX chiếm khoảng 35–40% thị phần điện máy tùy ngành hàng⁶, phần còn lại phân tán giữa nhiều nhà bán lẻ khác. Kết quả kinh doanh năm 2025 cho thấy sự bứt phá khi DMX mang về 109.479 tỷ đồng doanh thu thuần hợp nhất, tăng trưởng 17,3% so với năm 2024. Lợi nhuận trước thuế đạt 7.269 tỷ đồng, giúp DMX củng cố vị thế dẫn đầu và nằm trong nhóm Công ty bán lẻ hiệu quả hàng đầu Việt Nam.

Trên thị trường hiện nay, số lượng doanh nghiệp niêm yết hoặc đại chúng có mô hình tương đồng trực tiếp với DMX là tương đối hạn chế, đặc biệt trong phân khúc bán lẻ điện máy quy mô lớn. Do đó, Công ty lựa chọn các công ty như trình bày dưới đây cho mục đích so sánh và tham khảo.

Ngoài CTCP Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (FRT) và CTCP Thế giới số (DGW), Tổng CTCP Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí (PET) là tập đoàn dịch vụ đa ngành với mảng phân phối điện thoại, điện máy cho các chuỗi bán lẻ như (Điện Máy Xanh, Nguyễn Kim, MediaMart và Điện Máy Chợ Lớn) chiếm 75.8% tổng doanh thu và đạt 16.545 tỷ đồng trong năm 2025. Danh mục của công ty bao gồm các thương hiệu điện thoại, thiết bị điện tử, điện lạnh và điện gia dụng như Apple, Samsung, Dell, Lenovo, Asus, LG, Hitachi, Casper, AOC, Philips.

⁴ <https://cafef.vn/dien-may-xanh-truoc-ipo-dung-o-dau-tren-thi-truong-dien-may-188251215203245592.chn>

⁵ <https://www.dnse.com.vn/senses/tin-tuc/the-gioi-di-ong-ang-nam-50-thi-phan-iphone-tai-viet-nam-35115787>

⁶ <https://www.dnse.com.vn/senses/tin-tuc/the-gioi-di-ong-ang-nam-50-thi-phan-iphone-tai-viet-nam-35115787>

CTCP Dịch vụ phân phối Tổng hợp Dầu khí (PSD) là công ty chuyên thực hiện hoạt động phân phối điện thoại và điện máy tiêu dùng trong hệ sinh thái Petrosetco. Toàn bộ doanh thu đến từ hoạt động phân phối điện thoại thông minh, điện lạnh, và điện gia dụng vào các chuỗi bán lẻ. Trong năm 2025, PSD đạt doanh thu 7.819 tỷ đồng, với doanh thu mảng điện máy tăng 46% so với năm 2024.

Mặc dù PET và PSD là hai doanh nghiệp hoạt động theo mô hình bán buôn, trong khi DMX vận hành theo mô hình bán lẻ, các doanh nghiệp này đều tham gia vào thị trường điện thoại và điện máy tại Việt Nam. Do đó, Công ty cho rằng các doanh nghiệp này có mức độ tương đồng nhất định với DMX về phạm vi thị trường hoạt động và cùng chịu tác động bởi các yếu tố thị trường, ngành và vĩ mô tương tự.

Vị thế của DMX so với các doanh nghiệp cùng ngành trên thị trường

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Tên công ty	Mã chứng khoán	Vốn chủ sở hữu	Tổng tài sản	Doanh thu thuần	Lợi nhuận sau thuế
1	CTCP Đầu tư Điện Máy Xanh	Chưa có	17.800.572	56.916.238	109.479.188	5.801.785
2	CTCP Bán lẻ Kỹ thuật số FPT	FRT	5.139.071	23.714.236	51.082.868	984.240
3	CTCP Thế giới số	DGW	3.472.366	11.259.355	26.631.546	554.897
4	Tổng CTCP Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí	PET	2.658.539	13.417.520	21.815.238	350.014
5	CTCP Dịch vụ phân phối Tổng hợp Dầu khí	PSD	716.644	4.671.304	7.819.398	143.098

Nguồn: BCTC năm 2025 hợp nhất kiểm toán của các Công ty

11.3.2 Triển vọng phát triển của ngành

Kinh tế vĩ mô thuận lợi, thu nhập người dân tăng ổn định đang tạo nền tảng cho ngành bán lẻ điện máy phục hồi và tăng trưởng bền vững trong trung hạn. Việt Nam đã bước vào nhóm các nước có thu nhập trung bình cao với GDP bình quân đầu người năm 2025 ước đạt khoảng 5.000 USD (gấp 1,4 lần năm 2020)⁷. Quy mô nền kinh tế dự kiến vượt 510 tỷ USD, tăng trưởng GDP giữ vững mục tiêu trên 7%/năm⁸. Thu nhập cải thiện và tăng lớp trung lưu mở rộng (dân số thành thị chiếm

⁷ <https://vietnamfinance.vn/quy-mo-nen-kinh-te-dat-510-ty-usd-gdp-binh-quan-dau-nguoi-uoc-dat-5000-usd-d134358.html>

⁸ <https://laodong.vn/thoi-su/du-kien-nam-2025-kinh-te-viet-nam-vuoi-qua-muc-thu-nhap-trung-binh-thap-1549945.ldo>

khoảng 41% năm 2025) giúp cải thiện sức mua tiêu dùng, đặc biệt ở các mặt hàng điện thoại, điện máy. Thống kê cho thấy tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng năm 2025 đạt 7,0 triệu tỷ đồng (khoảng 270 tỷ USD), tăng 9,2% so với 2024⁹. Trong đó, doanh thu bán lẻ hàng hóa (bao gồm điện thoại, điện máy) tăng 8,0% và chiếm ~76% tổng mức bán lẻ¹⁰, phản ánh xu hướng tiêu dùng hồi phục rõ rệt sau đại dịch. Bước sang 2025, đà tăng trưởng vẫn tích cực với doanh thu bán lẻ 11 tháng đầu năm 2025 tăng ~9,1% so cùng kỳ¹¹. Sự ổn định kinh tế vĩ mô – lạm phát kiểm soát quanh 3-4%, tỷ giá ổn định – đã củng cố niềm tin người tiêu dùng, khuyến khích chi tiêu cho cả hàng hóa thiết yếu lẫn sản phẩm công nghệ. Chính phủ đặt trọng tâm vào việc duy trì ổn định kinh tế, kiểm soát lạm phát hợp lý và đảm bảo các cân đối lớn (ngân sách, cán cân thương mại...), tạo môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp và người dân mạnh dạn đầu tư, mua sắm¹². Những yếu tố này đều là bệ đỡ quan trọng giúp thị trường bán lẻ nói chung và ngành điện thoại và điện máy nói riêng phát triển bền vững trong giai đoạn tới.

Thị trường điện thoại, điện máy bước vào giai đoạn phát triển mới: Sau giai đoạn “bùng nổ” khoảng 2015–2020, thị trường bán lẻ điện thoại, điện máy hiện đã bớt tăng nóng và chuyển sang trạng thái ổn định hơn. Nhu cầu sắm mới các sản phẩm điện máy cơ bản (như TV, tủ lạnh, máy giặt) tại thành thị chủ yếu đến từ nhu cầu thay thế, nâng cấp. Tuy nhiên, tại nông thôn và thị trấn nhỏ, tỷ lệ sở hữu các thiết bị hiện đại còn thấp, là dư địa để các nhà bán lẻ khai phá. Theo số liệu của Bộ Công Thương, khu vực nông thôn, miền núi hiện chiếm trên 60% dân số nhưng doanh thu bán lẻ chỉ khoảng 20% tổng mức; vì vậy định hướng đến 2030 là ưu tiên phát triển thị trường bán lẻ ở nông thôn, vùng sâu vùng xa¹³. Các doanh nghiệp bán lẻ điện thoại, điện máy đã và đang mở rộng độ phủ về huyện, xã để đón đầu nhu cầu này – đây cũng là chiến lược mà DMX từng tiên phong và thu được thành công lớn giai đoạn 2015–2020¹⁴.

Chính sách phát triển thị trường bán lẻ đến 2030 vừa được Chính phủ ban hành cũng vạch ra triển vọng tích cực cho ngành. Ngày 21/10/2025, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt “Chiến lược phát triển thị trường bán lẻ Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn 2050”, đặt mục tiêu tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tăng bình quân 11–11,5%/năm đến 2030¹⁵. Với tốc độ này, quy mô thị trường bán lẻ Việt Nam sẽ đạt khoảng 10 triệu tỷ đồng vào năm 2030 (tương đương ~400 tỷ USD), tạo không gian tăng trưởng rộng lớn cho các doanh nghiệp phân phối. Chiến lược cũng định hướng phát triển thị trường bán lẻ văn minh, hiện đại, bền vững, gắn với xu hướng chuyển đổi số¹⁶. Cụ thể, doanh số thương mại điện tử B2C đặt mục tiêu tăng 15–20%/năm, chiếm

⁹ <https://www.nso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2026/01/bao-cao-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iv-va-nam-2025/>

¹⁰ <https://vneconomy.vn/tong-muc-ban-le-hang-hoa-va-doanh-thu-dich-vu-tieu-dung-nam-2025-can-moc-hon-7-trieu-ty-dong.htm>

¹¹ <https://kinhdothi.vn/tong-muc-ban-le-hang-hoa-va-doanh-thu-dich-vu-tieu-dung-tang-9-1p-trong-11-thang-nam-2025.933288.html>

¹² <https://tapchicongthuong.vn/chien-luoc-phat-trien-thi-truong-ban-le-viet-nam-den-nam-2030--tam-nhin-den-nam-2050-chinh-thuc-duoc-phe-duyet-279989.htm>

¹³ <https://tapchicongthuong.vn/chien-luoc-phat-trien-thi-truong-ban-le-viet-nam-den-nam-2030--tam-nhin-den-nam-2050-chinh-thuc-duoc-phe-duyet-279989.htm>

¹⁴ <https://cafef.vn/dien-may-xanh-truoc-ipo-dung-o-dau-tren-thi-truong-dien-may-188251215203245592.htm>

¹⁵ <https://tapchicongthuong.vn/chien-luoc-phat-trien-thi-truong-ban-le-viet-nam-den-nam-2030--tam-nhin-den-nam-2050-chinh-thuc-duoc-phe-duyet-279989.htm>

¹⁶ <https://tapchicongthuong.vn/chien-luoc-phat-trien-thi-truong-ban-le-viet-nam-den-nam-2030--tam-nhin-den-nam-2050-chinh-thuc-duoc-phe-duyet-279989.htm>

15–20% tổng mức bán lẻ vào năm 2030¹⁷. Đây vừa là thách thức vừa là cơ hội cho ngành bán lẻ điện thoại và điện máy, theo đó các nhà bán lẻ truyền thống buộc phải phát triển kênh bán hàng online mạnh mẽ để không mất thị phần vào tay các sàn TMĐT. Đồng thời, sự phổ cập của thương mại điện tử sẽ giúp mở rộng thị trường đến những địa phương chưa có điểm bán vật lý, qua đó kích thích tiêu dùng ở mọi vùng miền.

11.3.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Tổ Chức Phát Hành so với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, xu thế chung trên thế giới

Chiến lược kinh doanh của DMX giai đoạn 2026–2030 đã được hoạch định thể hiện trên các khía cạnh sau:

- **Định hướng tối ưu hóa vận hành để gia tăng lợi nhuận:** DMX triển khai đồng bộ các giải pháp nhằm tối ưu hóa vận hành, bao gồm việc đẩy mạnh xây dựng văn hóa làm chủ trong toàn bộ đội ngũ nhân sự để nuôi dưỡng tinh thần trách nhiệm, chủ động và gắn kết, áp dụng cơ chế đãi ngộ gắn với hiệu suất làm việc để nâng cao năng suất lao động và tăng tính linh hoạt trong quản trị; đồng thời điều chỉnh trọng tâm danh mục sản phẩm theo hướng ưu tiên các nhóm hàng chiến lược và có hiệu quả kinh doanh cao nhằm cải thiện chất lượng doanh thu; song song với tăng cường ứng dụng công nghệ trong vận hành và quản trị để cải thiện hiệu suất và tiết giảm chi phí. Trên cơ sở lợi thế quy mô và vị thế thị trường, DMX tối ưu điều kiện thương mại với nhà cung cấp và phân bổ lại không gian bán hàng theo hiệu quả sinh lời của từng nhóm sản phẩm. Song song đó, DMX tiếp tục nâng cấp mô hình cửa hàng theo hướng trải nghiệm, chuyển dịch từ mô hình trung bày – lưu kho sang mô hình tập trung vào tư vấn và dịch vụ, qua đó gia tăng tỷ lệ chuyển đổi và mức độ gắn kết của khách hàng. Bên cạnh các giải pháp vận hành, DMX thúc đẩy văn hóa hợp tác “familyship” dựa trên minh bạch và lợi ích dài hạn, coi đối tác là các bên đồng hành chiến lược, qua đó nâng cao hiệu quả vận hành và xây dựng nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn.
- **Gia tăng giá trị cho khách hàng thông qua phát triển hệ sinh thái dịch vụ tài chính và thanh toán tích hợp:** Văn hóa lấy khách hàng làm trung tâm tiếp tục được duy trì và tăng cường xuyên suốt hoạt động vận hành, từ hoạch định danh mục sản phẩm, dịch vụ bán hàng đến hậu mãi, nhằm gia tăng giá trị, mức độ hài lòng và sự an tâm cho khách hàng, qua đó tạo khác biệt rõ nét so với các nhà bán lẻ khác trên thị trường. Bên cạnh hoạt động bán lẻ điện thoại - điện máy, DMX định hướng mở rộng sang các dịch vụ tài chính tiêu dùng và thanh toán tích hợp, tận dụng mạng lưới cửa hàng rộng khắp và nền tảng bán hàng đa kênh để gia tăng giá trị trên mỗi điểm bán. Công ty triển khai các giải pháp trả chậm tích hợp trực tiếp tại điểm bán thông qua hợp tác với các đối tác tài chính, qua đó hỗ trợ khả năng tiếp cận sản phẩm của khách hàng và cải thiện tỷ lệ chuyển đổi, đặc biệt đối với các sản phẩm có giá trị cao. Song song đó, DMX phát triển các dịch vụ thu hộ – chi hộ và thanh toán tiện ích, vận hành như một điểm thanh toán một cửa cho các nhu cầu sinh hoạt hàng ngày của khách hàng. Đồng thời, Công ty

¹⁷ <https://tapchicongthuong.vn/chien-luoc-phat-trien-thi-truong-ban-le-viet-nam-den-nam-2030--tam-nhin-den-nam-2050-chinh-thuc-duoc-phe-duyet-279989.htm>

từng bước mở rộng vai trò như một mạng lưới đại lý dịch vụ thanh toán, cho phép thực hiện các giao dịch tài chính cơ bản tại cửa hàng, kể cả ngoài giờ hành chính. Thông qua việc tích hợp các dịch vụ tài chính và thanh toán vào hệ sinh thái bán lẻ hiện hữu, DMX đa dạng hóa nguồn doanh thu, tăng tần suất tương tác với khách hàng và nâng cao hiệu quả khai thác mạng lưới cửa hàng trong dài hạn.

- **Mở rộng hệ sinh thái dịch vụ giá trị gia tăng:** DMX đang triển khai dịch vụ sau bán hàng như một phần mở rộng trực tiếp của hoạt động bán lẻ, nhằm hỗ trợ quá trình sử dụng sản phẩm và nâng cao hiệu quả khai thác danh mục điện thoại, điện máy. Nền tảng Thợ Điện Máy Xanh cung cấp các dịch vụ lắp đặt, sửa chữa, bảo trì và bảo hành tại nhà, được tổ chức và vận hành thống nhất trên toàn hệ thống. Từ cuối năm 2025, việc tập trung toàn bộ hoạt động dịch vụ Thợ Điện Máy Xanh về CTCP Đầu tư Điện Máy Xanh cho phép Công ty chuẩn hóa quy trình, kiểm soát chất lượng dịch vụ và tối ưu sự phối hợp giữa khâu bán hàng và sau bán hàng. Ngoài việc phục vụ hoạt động bán lẻ nội bộ, Thợ Điện Máy Xanh cũng định hướng phát triển thành một nền tảng dịch vụ kỹ thuật độc lập, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bên ngoài và các đối tác doanh nghiệp thông qua hợp tác với các đối tác bán lẻ, chủ đầu tư bất động sản và các đơn vị phát triển hạ tầng, đồng thời cung cấp các dịch vụ hỗ trợ trong vận hành và triển khai kỹ thuật cho nhà cung cấp. Cách tiếp cận này cho phép DMX khai thác hiệu quả đội ngũ kỹ thuật và hạ tầng hiện có, mở rộng quy mô doanh thu ngoài hệ sinh thái bán lẻ, đồng thời nâng cao mức độ gắn kết của khách hàng và củng cố vai trò của mạng dịch vụ hậu mãi như một động cơ tăng trưởng bổ trợ, đặc biệt trong bối cảnh biên lợi nhuận bán lẻ sản phẩm chịu áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng.
- **Phát triển và hoàn thiện ứng dụng “Quà tặng VIP” nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng:** DMX phát triển ứng dụng “Quà tặng VIP” như một nền tảng số trung tâm nhằm kết nối toàn bộ hệ sinh thái và nâng cao trải nghiệm tiêu dùng của khách hàng trên các kênh bán hàng. Ứng dụng tích hợp xuyên suốt các hoạt động từ mua sắm sản phẩm, sử dụng dịch vụ sau bán hàng đến tiếp cận các giải pháp tài chính, qua đó hình thành hành trình tiêu dùng liền mạch và nhất quán. Đồng thời, ứng dụng đóng vai trò như một đầu mối chăm sóc khách hàng tập trung, hỗ trợ tiếp nhận yêu cầu, điều phối dịch vụ và quản lý trải nghiệm sau bán hàng, giúp nâng cao chất lượng phục vụ và mức độ hài lòng của khách hàng. Thông qua việc đồng bộ dữ liệu và tương tác trên một nền tảng thống nhất, DMX có điều kiện phân tích hành vi, thói quen và nhu cầu của khách hàng để cá nhân hóa đề xuất sản phẩm, chương trình marketing và ưu đãi phù hợp, từ đó gia tăng tần suất giao dịch, nâng cao hiệu quả marketing, tối ưu chi phí bán hàng và củng cố mối quan hệ dài hạn với khách hàng.
- **Phát triển và mở rộng thị trường nước ngoài:** DMX đã bắt đầu triển khai chiến lược mở rộng hoạt động kinh doanh ra nước ngoài tại Indonesia hợp tác cùng đối tác liên doanh để mở chuỗi cửa hàng bán lẻ điện máy EraBlue từ năm 2022. Indonesia được nhận định là thị trường đông dân cư, nhu cầu sử dụng đồ điện máy vẫn ở mức cao, đặc biệt là ở tệp khách hàng thu nhập vừa và thấp. Hiện tại, hầu hết các chuỗi bán lẻ điện máy hiện đại tại Indonesia tập trung chủ yếu phục vụ khách hàng thu nhập cao, và tệp khách hàng phổ thông hiện vẫn do các cửa

hàng bán lẻ truyền thống nhỏ lẻ và phân mảnh phục vụ. Vì vậy, đây là cơ hội để EraBlue khai thác được một thị trường tiềm năng mô hình bán lẻ hiện đại dạng chuỗi với chất lượng dịch vụ vượt trội nhắm đến tệp khách hàng phổ thông chiếm tỷ trọng lớn ở Indonesia. Đến cuối năm 2025, EraBlue đã mở và vận hành 181 cửa hàng tại Indonesia, đánh dấu một bước quan trọng trong chiến lược toàn cầu của DMX. Sự hợp tác này không chỉ giúp DMX củng cố sự hiện diện tại thị trường Đông Nam Á mà còn thể hiện chiến lược dài hạn của Công ty trong việc mở rộng phạm vi hoạt động và gia tăng quy mô tại các thị trường mới.

Định hướng phát triển của Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh hoàn toàn phù hợp với xu thế hiện đại hóa của ngành bán lẻ. DMX nỗ lực duy trì vị thế dẫn đầu trên thị trường nội địa và sẵn sàng vươn ra khu vực, đóng góp tích cực vào sự phát triển chung của ngành bán lẻ Việt Nam.

11.4 Hoạt động Marketing

DMX triển khai chiến lược marketing bài bản, đồng bộ và xuyên suốt năm, đồng bộ với định hướng kinh doanh của Tập đoàn MWG. Các chương trình truyền thông được xây dựng theo mùa vụ, theo tháng và theo từng nhóm ngành hàng/sản phẩm trọng điểm điện thoại và điện máy, kết hợp linh hoạt giữa quảng cáo online và offline nhằm tối đa hóa độ phủ thương hiệu và hiệu quả chuyển đổi.

Công ty chủ động phối hợp cùng các nhà cung cấp lớn để tổ chức các chiến dịch đồng thương hiệu (co-branding) và sự kiện ra mắt sản phẩm quy mô lớn như chương trình iPhone mới, mùa cao điểm “Back to School”, Tết, mùa nóng, v.v kết hợp với các chương trình ưu đãi sâu, trả góp 0%, thu cũ đổi mới, qua đó kích thích mạnh nhu cầu mua sắm và nâng cao giá trị đơn hàng bình quân.

Bên cạnh các thiết bị điện thoại, DMX đặc biệt đẩy mạnh chiến lược marketing đối với nhóm thiết bị điện máy thiết yếu như máy lạnh, tủ lạnh, máy giặt, máy lọc nước, nồi cơm điện, quạt điện, bếp từ, v.v. Đây là nhóm ngành mang tính thiết yếu cao, có nhu cầu mua sắm ổn định và đóng góp tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của DMX. Chiến lược marketing của DMX đối với nhóm hàng này tập trung mạnh vào tính thời điểm và nhu cầu thực tiễn của người tiêu dùng thông qua các chiến dịch và sự kiện như “Combo nhà mới – sắm sửa đẳng cấp”, “Ngày hội máy lọc nước” tại Gò Công, các chương trình giảm giá theo mùa, gian hàng thương hiệu, v.v để quảng bá gần hơn đến các khách hàng tiềm năng.

Song song đó, DMX đẩy mạnh quảng cáo ngoài trời (Out-of-home hoặc OOH) trên toàn quốc, bao phủ tại các khu vực đông dân cư, trục đường chính và trung tâm thương mại, nhằm tăng độ nhận diện và củng cố vị thế thương hiệu bán lẻ điện thoại, điện máy hàng đầu tại Việt Nam.

DMX được kế thừa định hướng chiến lược Omni-channel khép kín – lợi thế cạnh tranh vượt trội từ Tập đoàn MWG. Theo đó, DMX sở hữu:


- Hệ thống cửa hàng vật lý trải rộng toàn quốc, đóng vai trò là điểm trung bày, trải nghiệm thực tế, tư vấn trực tiếp và hỗ trợ kỹ thuật tại chỗ cho khách hàng;
- Nền tảng thương mại điện tử riêng (website, ứng dụng), kết nối xuyên suốt với hệ thống cửa hàng;





- Mạng lưới kho vận và logistics nội bộ, tối ưu tồn kho và thời gian giao hàng;
- Dịch vụ giao nhận – lắp đặt – hậu mãi tự vận hành, giúp Công ty chủ động kiểm soát chất lượng dịch vụ tại mọi điểm chạm với khách hàng.










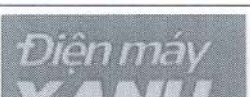

Nhờ đó, DMX không phụ thuộc vào bên thứ ba, đảm bảo trải nghiệm mua sắm liền mạch, nhất quán giữa kênh online và offline. Khách hàng có thể tìm hiểu sản phẩm online – đặt hàng – nhận tại cửa hàng hoặc giao tận nơi – bảo hành tại điểm bán gần nhất, tạo nên trải nghiệm omnichannel thuận tiện và khác biệt.

Với lợi thế này, Công ty tiếp tục đầu tư, đổi mới công nghệ và cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng, từ đó thúc đẩy tăng trưởng doanh số kênh online.

11.5 Quyền sở hữu trí tuệ, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế

S T T	Tên quyền SHTT, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế	Hình dạng mô tả	Nội dung
1	thegioididong.com		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0173332-000
2	hình nhân		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0116773-000
3	Xmobile		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0149881-000
4	Điện Máy Xanh		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0284041-000
5	DELITEs	Không có	Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0393953-000
6	MOZARD		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0408371-000

S T T	Tên quyền SHTT, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế	Hình dạng mô tả	Nội dung
7	Xmobile		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0395458-000
8	MOZARDX		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0575022-000
9	KORLEX		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0479467-000
10	ELIO, hình		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0406371-000
11	MVW MOVE THE WORLD		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0406370-000
12	Smil Kid, hình		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0416840-000
13	Rezo, hình		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0470598-000
14	PUWA, hình		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0422593-000
15	CLARI, hình		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0421629-000

S T T	Tên quyền SHTT, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế	Hình dạng mô tả	Nội dung
16	DMAX, hình		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0416820-000
17	DMAX, hình		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0564447-000
18	HYDRUS		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0446878-000
19	Delites		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0458199-000
20	TOPZONE		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0465783-000
21	AVA Nhóm 25,35		Ngày 08/09/2025, Cục Sở Hữu Trí Tuệ ban hành thông báo kết quả thẩm định nội dung số 132177/SHTT-NH cho đơn đăng ký nhãn hiệu số 4-2022-04117
22	AVA nhóm 18, 25,35		Ngày 23/3/2022, Cục Sở Hữu Trí Tuệ ban hành quyết định chấp nhận đơn hợp lệ hình thức với đơn đăng ký nhãn hiệu số 4-2022-04118
23	BEFIT		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0483551-000
24	BEFIT		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0483552-000
25	Điện Máy Xanh		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0549471-000
26	DELITES		Nhãn hiệu được bảo hộ bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 4-0522954-000

S T T	Tên quyền SHTT, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế	Hình dạng mô tả	Nội dung
27	AVA Paylater		Ngày 13/06/2025 Cục Sở Hữu Trí Tuệ ban hành quyết định chấp nhận đơn hợp lệ số 107465/QĐ-SHTT cho đơn đăng ký nhãn hiệu số 4-2025-08592
28	Topzone		Ngày 08/10/2025 Cục Sở Hữu Trí Tuệ ban hành quyết định chấp nhận đơn hợp lệ số 219526/QĐ-SHTT cho đơn đăng ký nhãn hiệu số 4-2025-42926

Nguồn: DMX

11.6 Chính sách nghiên cứu và phát triển

Trong hai năm qua, Công ty tập trung nghiên cứu và phát triển (R&D), đặc biệt trong việc ứng dụng công nghệ và chuyển đổi số, là một trong những trụ cột quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu chi phí và cải thiện trải nghiệm khách hàng tại các chuỗi bán lẻ do Công ty sở hữu và vận hành.

Giai đoạn 2023: Củng cố nền tảng công nghệ và tự động hóa vận hành chuỗi

Trong năm 2023, DMX tập trung triển khai các giải pháp R&D nhằm chuẩn hóa và tự động hóa các khâu vận hành cốt lõi của chuỗi bán lẻ điện thoại, điện máy và thiết bị công nghệ, bao gồm:

- **Hệ thống dự báo và mua hàng bán tự động:** Ứng dụng công nghệ xử lý dữ liệu lớn (Big Data) để dự báo nhu cầu mua hàng theo ngành hàng, khu vực và từng cửa hàng, hỗ trợ công tác lập kế hoạch mua hàng, tối ưu hóa tồn kho và giảm thiểu rủi ro thiếu hụt hoặc dư thừa hàng hóa.
- **Hệ thống điều phối hàng hóa nội bộ:** Tự động phân bổ hàng hóa giữa các kho và cửa hàng trong hệ thống các chuỗi cửa hàng Thế Giới Di Động, Điện Máy Xanh và TopZone, giúp giảm chi phí logistics, rút ngắn thời gian luân chuyển hàng tồn kho và nâng cao độ sẵn sàng sản phẩm tại điểm bán.
- **Hoàn thiện các hệ thống ERP, CRM, POS và nền tảng báo cáo phân tích (BI):** Hỗ trợ quản trị tập trung, theo dõi hiệu quả kinh doanh theo thời gian thực và nâng cao chất lượng ra quyết định ở cả cấp điều hành và cửa hàng.

Các sáng kiến này đóng vai trò nền tảng trong việc tối ưu hóa mô hình vận hành, tinh gọn bộ máy và nâng cao hiệu suất lao động tại các chuỗi bán lẻ do DMX quản lý và vận hành.

Giai đoạn 2024: Mở rộng ứng dụng công nghệ tại cửa hàng và nâng cao trải nghiệm khách hàng

Trong năm 2024, DMX tiếp tục đẩy mạnh hoạt động R&D theo hướng đưa công nghệ đi sâu vào hoạt động tại điểm bán và tương tác trực tiếp với khách hàng, phù hợp với định hướng phát triển mô hình bán lẻ đa kênh (Omni-channel), cụ thể:

- **Hệ thống trưng bày hàng hóa tự động:** Ứng dụng công nghệ thị giác máy tính (Computer Vision) và cảm biến IoT để hỗ trợ nhân viên tối ưu cách sắp xếp hàng hóa trên kệ, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận sản phẩm và nâng cao hiệu suất bán hàng.
- **Bảng giá điện tử (Electronic Shelf Label – ESL):** Cho phép cập nhật giá bán tức thời, đồng bộ trên toàn hệ thống cửa hàng, giảm thiểu sai sót thủ công và tối ưu chi phí vận hành.
- **Hệ thống quản trị quảng cáo tại cửa hàng:** Quản lý và điều phối nội dung quảng cáo theo thời gian thực, tự động điều chỉnh theo các chương trình khuyến mãi và đồng bộ với các chiến dịch tiếp thị đa kênh.
- **Hệ thống kết nối đối tác tài chính:** Tích hợp các giải pháp thanh toán, trả góp và dịch vụ tài chính tiêu dùng tại điểm bán, góp phần nâng cao trải nghiệm khách hàng và mở rộng khả năng tiếp cận sản phẩm.
- **Hệ thống IoT tối ưu năng lượng:** Giám sát và điều chỉnh mức tiêu thụ điện năng tại cửa hàng, góp phần giảm chi phí vận hành và phù hợp với định hướng phát triển bền vững của Công ty.

Nhìn chung, chính sách nghiên cứu và phát triển của DMX thể hiện định hướng lấy công nghệ làm nền tảng cho tăng trưởng bền vững, giúp Công ty nâng cao hiệu quả vận hành, tăng khả năng thích ứng với biến động thị trường và củng cố vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực bán lẻ điện thoại, điện máy và sản phẩm công nghệ tại Việt Nam.

11.7 Chiến lược kinh doanh

11.7.1 Tổng quan về các chiến lược

Trong giai đoạn 5 năm tiếp theo, Công ty đặt mục tiêu tiếp tục củng cố và duy trì vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực bán lẻ điện thoại – điện máy tại Việt Nam với mô hình kinh doanh đã được kiểm chứng trong hơn 20 năm hoạt động với tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bền vững. Công ty dự kiến tập trung nâng cao năng lực quản trị và cải thiện hệ thống quản lý, tối ưu hiệu quả vận hành từng cửa hàng, nâng cao trải nghiệm khách hàng, tích hợp dịch vụ, tạo nền tảng vững chắc cho chiến lược mở rộng ra thị trường nước ngoài.

Để thực hiện hóa các mục tiêu đề ra, Công ty xác định các trọng tâm cho kế hoạch hành động như sau:

- (1) Xây dựng văn hóa làm chủ trong toàn bộ đội ngũ nhân sự đi kèm với các chính sách khuyến khích phù hợp để gia tăng sự gắn kết của người lao động và đóng góp trực tiếp vào hiệu quả kinh doanh của Công ty. Đồng thời nâng cao chất lượng danh mục sản phẩm, trải nghiệm mua hàng, và ứng dụng công nghệ

- (2) Văn hóa lấy khách hàng làm trung tâm tiếp tục được duy trì và tăng cường xuyên suốt trong mọi hoạt động trong và sau khi bán hàng, tạo trải nghiệm vượt trội so với các nhà bán lẻ khác trên thị trường dựa trên hệ sinh thái dịch vụ cung cấp giải pháp tài chính và thanh toán tích hợp bán lẻ hiện hữu
- (3) Chuyển dịch dịch vụ sau bán hàng thành nền tảng dịch vụ quy mô toàn quốc hỗ trợ tăng trưởng bền vững;
- (4) Phát triển và hoàn thiện ứng dụng “Quà tặng VIP” nhằm đem đến trải nghiệm xuyên suốt và mang tính cá nhân hóa cho người dùng trong toàn hệ sinh thái;
- (5) Tiếp tục mở rộng hoạt động tại thị trường Indonesia thông qua công ty liên doanh EraBlue, từng bước hiện thực hóa mục tiêu tăng trưởng tại thị trường nước ngoài.

Tập trung nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh trên nền tảng hiện hữu

- Thứ nhất, Công ty áp dụng cơ chế đãi ngộ gắn với hiệu suất làm việc nhằm nâng cao năng suất lao động và tối ưu hóa cấu trúc chi phí, đồng thời từng bước ứng dụng các công cụ quản trị và theo dõi hiệu quả dựa trên dữ liệu để nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong quản lý nhân sự. Theo đó, DMX từng bước chuyển dịch từ mô hình trả lương cố định sang mô hình thu nhập gắn với kết quả bán hàng và hiệu quả công việc, qua đó tạo động lực thúc đẩy năng suất và chất lượng phục vụ của đội ngũ nhân sự. Cách tiếp cận này giúp đồng bộ lợi ích giữa Công ty và người lao động, tăng tính linh hoạt trong quản trị chi phí nhân sự và nâng cao khả năng thích ứng của mô hình vận hành trong các điều kiện thị trường khác nhau.
- Với lợi thế về quy mô hệ thống bán lẻ và sức mua lớn, Công ty hợp tác chiến lược với các nhà sản xuất, qua đó mang đến cho khách hàng các sản phẩm chiến lược và các chương trình ưu đãi khác biệt. Trong thời gian qua, Công ty đã liên tục ký kết hợp tác và triển khai các chương trình “mở bán đặc biệt” đối với nhiều mẫu smartphone mới ra mắt trên thị trường, đồng thời mở rộng hợp tác với các thương hiệu laptop uy tín và các thương hiệu điện máy lớn để phân phối các sản phẩm chiến lược góp phần đa dạng hóa danh mục sản phẩm và nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng.
- Tiếp tục nâng cấp mô hình cửa hàng theo hướng trải nghiệm nhằm gia tăng hiệu quả bán hàng và củng cố giá trị thương hiệu. Theo định hướng này, các cửa hàng được chuyển dịch từ mô hình trưng bày – lưu kho sang mô hình tập trung vào tư vấn, dùng thử và dịch vụ hỗ trợ trước, trong và sau bán. Thay vì cạnh tranh chủ yếu bằng các chương trình khuyến mại ngắn hạn, DMX chú trọng nâng cao trải nghiệm mua sắm và chất lượng dịch vụ, qua đó gia tăng tỷ lệ chuyển đổi, giá trị đơn hàng và mức độ gắn kết của khách hàng. Song song đó, Công ty tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý vận hành cửa hàng, hỗ trợ dự báo nhu cầu, tối ưu tồn kho và nâng cao hiệu quả phối hợp giữa cửa hàng và chuỗi cung ứng.
- Cuối cùng, Công ty thúc đẩy văn hóa hợp tác “familyship” nhằm xây dựng nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn. DMX coi đối tác và nhà cung cấp là các bên đồng hành chiến lược, cùng hướng tới mục tiêu lợi ích dài hạn thay vì các lợi ích ngắn hạn. Việc đề cao tính minh

bach, trách nhiệm chung và sự hợp tác chặt chẽ trong toàn bộ chuỗi giá trị giúp Công ty nâng cao hiệu quả vận hành, giảm thiểu rủi ro và tạo ra giá trị bền vững cho tất cả các bên liên quan.

Phát triển hệ sinh thái dịch vụ tài chính và thanh toán tích hợp

- Bên cạnh hoạt động bán lẻ điện thoại - điện máy, DMX định hướng mở rộng sang các dịch vụ tài chính tiêu dùng và thanh toán tích hợp nhằm gia tăng giá trị trên mỗi điểm bán và khai thác hiệu quả mạng lưới cửa hàng hiện hữu. Thông qua việc tận dụng độ phủ rộng khắp và nền tảng bán hàng đa kênh, các dịch vụ này được tích hợp trực tiếp vào hành trình mua sắm của khách hàng, góp phần mở rộng vai trò của DMX từ điểm bán lẻ sản phẩm sang điểm cung cấp dịch vụ tiêu dùng – tài chính.
- DMX triển khai các giải pháp trả chậm được tích hợp trực tiếp tại điểm bán thông qua hợp tác với các đối tác tài chính, qua đó hỗ trợ khách hàng tiếp cận sản phẩm có giá trị cao với phương thức thanh toán linh hoạt hơn. Việc tích hợp các giải pháp tài chính ngay tại điểm bán giúp cải thiện khả năng ra quyết định mua sắm, nâng cao tỷ lệ chuyển đổi và gia tăng doanh thu, đặc biệt đối với các nhóm sản phẩm điện thoại và điện máy.
- Song song đó, DMX phát triển các dịch vụ thu hộ – chi hộ và thanh toán tiện ích, vận hành như một điểm thanh toán một cửa cho các nhu cầu sinh hoạt hàng ngày của khách hàng. Việc cung cấp các dịch vụ thanh toán gắn với hệ sinh thái bán lẻ giúp gia tăng tần suất tương tác với khách hàng, đồng thời tạo ra nguồn doanh thu bổ trợ có tính lặp lại và ít phụ thuộc vào chu kỳ tiêu dùng điện thoại, điện máy.
- Đồng thời, DMX từng bước mở rộng vai trò như một mạng lưới đại lý dịch vụ thanh toán, cho phép khách hàng thực hiện các giao dịch tài chính cơ bản tại cửa hàng, bao gồm rút tiền, nộp tiền và chuyển khoản, kể cả ngoài giờ hành chính. Cách tiếp cận này tận dụng lợi thế về thời gian hoạt động linh hoạt và độ phủ điểm bán của DMX, đáp ứng nhu cầu giao dịch tài chính thuận tiện của khách hàng tại nhiều khu vực.

Phát triển nền tảng dịch vụ hậu mãi quy mô toàn quốc

Thợ Điện Máy Xanh được DMX định hướng phát triển thành một nền tảng dịch vụ hậu mãi đa dịch vụ, quy mô lớn với khả năng phục vụ nhu cầu khách hàng trên toàn quốc, triển khai theo lộ trình từng giai đoạn nhằm mở rộng năng lực cốt lõi, phát triển các dịch vụ liền kề cho doanh nghiệp và người tiêu dùng:

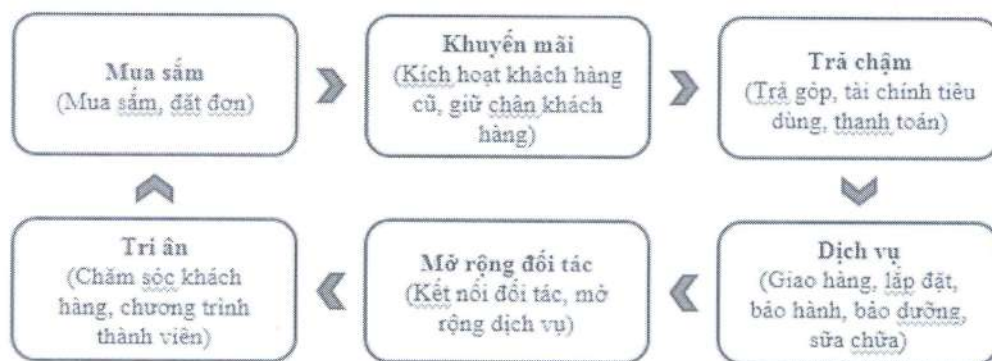
- Thợ Điện Máy Xanh tập trung cung cấp các dịch vụ hậu mãi cốt lõi cho khách hàng mua sắm trong hệ sinh thái DMX, bao gồm lắp đặt, sửa chữa, bảo trì và bảo hành sau mua, được tổ chức theo mô hình một điểm tiếp xúc và triển khai trên mạng lưới cửa hàng hiện hữu cùng đội ngũ kỹ thuật viên đông đảo nhằm chuẩn hóa trải nghiệm dịch vụ, gia tăng tần suất tương tác với khách hàng sau bán hàng và nâng cao hiệu quả khai thác danh mục điện máy.
- Trên cơ sở hạ tầng vận hành đã được thiết lập, Thợ Điện Máy Xanh từng bước mở rộng cung cấp các dịch vụ kỹ thuật và hậu mãi cho khách hàng bên ngoài hệ sinh thái và các đối tác doanh nghiệp, bao gồm các dịch vụ sửa chữa điện thoại, điện máy, logistics và kho bãi cho nhà cung

cấp, cũng như các dịch vụ hậu mãi, bảo trì và vận hành cho đối tác bán lẻ và các đối tác doanh nghiệp khác, qua đó gia tăng quy mô doanh thu ngoài hệ sinh thái bán lẻ nội bộ và nâng cao hiệu quả khai thác nguồn lực kỹ thuật hiện có. Thông qua việc phát triển dịch vụ hậu mãi theo hai hướng song song là phục vụ khách hàng trong hệ sinh thái và mở rộng sang khách hàng bên ngoài, Thợ Điện Máy Xanh từng bước chuyển dịch từ mô hình dịch vụ hỗ trợ bán lẻ sang nền tảng dịch vụ hậu mãi đa dịch vụ quy mô toàn quốc, đóng vai trò là động cơ tăng trưởng bổ trợ dài hạn cho DMX.

Phát triển và hoàn thiện ứng dụng “Quà tặng VIP” nhằm đem lại trải nghiệm hoàn chỉnh cho người dùng

- Ứng dụng “Quà tặng VIP” được Công ty định hướng phát triển trở thành trung tâm kết nối toàn bộ hệ sinh thái DMX, đóng vai trò là nền tảng số cốt lõi trong chiến lược tăng trưởng bền vững. Thông qua việc tích hợp các hoạt động mua sắm, giải pháp tài chính, dịch vụ sau bán hàng, đối tác liên kết và chăm sóc khách hàng trên cùng một nền tảng, ứng dụng góp phần hình thành hệ sinh thái tiêu dùng liền mạch, nhất quán và lấy khách hàng làm trung tâm.
- Ứng dụng được vận hành xuyên suốt toàn bộ hành trình tiêu dùng của khách hàng, bắt đầu từ giai đoạn mua sắm và đặt đơn hàng, tiếp cận các chương trình ưu đãi và kích hoạt khách hàng, sử dụng các giải pháp thanh toán và tài chính tiêu dùng, cho đến các dịch vụ hậu mãi như giao hàng, lắp đặt, bảo hành, bảo trì và sửa chữa. Song song đó, nền tảng đóng vai trò kết nối các đối tác dịch vụ và đối tác kinh doanh nhằm mở rộng danh mục dịch vụ cung cấp cho khách hàng, đồng thời hỗ trợ triển khai các hoạt động hợp tác và phân phối dịch vụ trên quy mô rộng hơn. Trên nền tảng dữ liệu và tương tác được đồng bộ, ứng dụng tiếp tục đảm nhiệm chức năng chăm sóc và duy trì mối quan hệ với khách hàng thông qua các chương trình thành viên, chăm sóc khách hàng và cơ chế khuyến khích quay lại mua sắm, qua đó hình thành một vòng đời tiêu dùng bền vững.
- Trên nền tảng dữ liệu được đồng bộ, DMX phân tích và cá nhân hóa các đề xuất sản phẩm, chương trình marketing và ưu đãi phù hợp với từng nhóm khách hàng, qua đó tiếp cận hiệu quả hơn nhu cầu thực tế. Đồng thời, ứng dụng “Quà tặng VIP” hỗ trợ duy trì và kích hoạt tệp khách hàng hiện hữu thông qua các chương trình tri ân và ưu đãi chuyên biệt, góp phần gia tăng tần suất giao dịch, nâng cao hiệu quả marketing và củng cố mối quan hệ dài hạn với khách hàng. Cách tiếp cận dựa trên dữ liệu này giúp tối ưu phân bổ nguồn lực bán hàng và hỗ trợ định hướng tăng trưởng theo hướng nâng cao chất lượng.

Quy trình ứng dụng “Quà tặng VIP” tiếp cận và đem lại trải nghiệm hoàn chỉnh cho người dùng



Nguồn: DMX

Tiếp tục mở rộng tại thị trường Indonesia với EraBlue

- Indonesia sở hữu tiềm năng tăng trưởng vượt trội, là nền kinh tế lớn nhất Đông Nam Á với GDP đạt khoảng 1.404,5 tỷ USD và dân số hơn 282 triệu người (tính đến cuối năm 2024), qua đó hình thành một thị trường tiêu dùng điện thoại, điện máy có quy mô lớn và còn nhiều dư địa phát triển. Quy mô dân số đông, cơ cấu tiêu dùng đại chúng và mức độ thâm nhập điện thoại, điện máy chưa cao tạo nền tảng thuận lợi cho tăng trưởng dài hạn, đặc biệt theo mô hình mở rộng chuỗi bán lẻ đã được kiểm chứng tại các thị trường trong khu vực như Việt Nam.
- Đáng chú ý, thị trường điện máy ở Indonesia hiện vẫn còn đang ở trạng thái khá phân mảnh, với khoảng hơn 50% thị phần thuộc về các cửa hàng truyền thống¹⁸ và chưa có chuỗi bán lẻ nào thống lĩnh thị trường, tạo ra cơ hội cho các doanh nghiệp có tiềm lực tài chính và năng lực vận hành.
- Trong năm 2025, EraBlue ghi nhận doanh thu 3.705 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế 54 tỷ đồng với 181 cửa hàng bán lẻ. Kết quả này là sự kết hợp hiệu quả giữa năng lực vận hành và quản trị bán lẻ của DMX cùng sự hiểu biết địa phương của đối tác Erajaya.
- Trong giai đoạn tiếp theo, EraBlue dự kiến sẽ tiếp tục đà tăng trưởng mạnh mẽ hướng tới mục tiêu đạt 330 cửa hàng trong năm 2026 và đạt 500 cửa hàng vào năm 2027.

11.7.2 Thời gian dự kiến thực hiện

Công ty dự kiến thực hiện các chiến lược này trong 5 năm tiếp theo, giai đoạn 2026-2030.

11.7.3 Nguồn vốn và nguồn lực dự kiến

Công ty dự kiến nguồn vốn và nguồn lực cho chiến lược kinh doanh này đến từ dòng tiền từ hoạt động kinh doanh và đầu tư của Công ty. Đồng thời, Công ty dự kiến sẽ huy động đa dạng từ các nguồn vốn hợp pháp khác để thực hiện chiến lược kinh doanh như sau:

- Nguồn vốn vay của các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước;

¹⁸ <https://vts.com.vn/mwg-muon-bien-chuoi-dien-may-tai-indonesia-thanh-bieu-tuong-ban-le-moi-cua-dong-nam-a.html>

- Chào bán cổ phiếu riêng lẻ và/hoặc chào bán cổ phiếu ra công chúng; và/hoặc
- Nguồn vốn từ cổ đông chiến lược/đối tác khác (nếu có).

11.8 Trường hợp Tổ Chức Phát Hành hoạt động trong lĩnh vực ngành nghề kinh doanh có điều kiện, nêu thông tin về việc đáp ứng các điều kiện kinh doanh theo quy định pháp luật liên quan

Không có.

12. Chính sách đối với người lao động

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển lâu dài và bền vững, do vậy Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn, tay nghề cao, tác phong phục vụ chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình.

12.1 Số lượng và cơ cấu lao động trong Công ty

Số lượng lao động của Công ty trong hai năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán là 2024 và 2025 lần lượt là 24.139 người và 32.157 người. Bước sang quý 1/2026, tổng số lao động của Công ty đạt 34.700 người, tăng nhẹ so với cuối năm 2025.

Cơ cấu lao động của Công ty phân theo trình độ chuyên môn, tính chất hợp đồng, và theo giới tính được thể hiện trong bảng sau:

Cơ cấu lao động Công ty

Số lượng người lao động	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
Theo trình độ chuyên môn			
Trên đại học	19	17	12
Đại học	3.572	4.711	4.867
Cao đẳng	3.189	5.868	6.077
Trung cấp	2.211	3.096	3.004
Trung học phổ thông	8.408	9.795	8.633
Khác/Chưa có thông tin	6.740	8.670	12.107
Theo tính chất hợp đồng			
Lao động thường xuyên	23.943	30.583	32.329
Lao động thời vụ	196	1.574	2.371
Theo giới tính			
Nam	13.088	21.378	22.542
Nữ	11.051	10.779	12.158
Tổng cộng	24.139	32.157	34.700

Nguồn: DMX

12.2 Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Thời giờ làm việc của Công ty được quy định theo từng khối cụ thể. Đối với nhân viên văn phòng, ngày làm việc bình thường từ Thứ Hai đến Thứ Bảy, giờ làm việc từ 08:00 đến 17:00, trong đó giờ nghỉ trưa từ 12:00 đến 13:00. Đối với nhân viên khối Showroom (khối cửa hàng), làm việc theo ca căn cứ theo lịch phân công. Nhân viên Showroom phải có mặt đúng giờ để nhận bàn giao ca. Một số bộ phận đặc thù như An ninh, tài xế và các bộ phận có tính chất công việc không cố định có thể được điều chỉnh thời gian làm việc linh hoạt theo sự phân công của Trưởng bộ phận và phê duyệt của Ban Giám đốc.

Trường hợp làm thêm giờ, người lao động chỉ được thực hiện khi có sự chấp thuận trước của Quản lý trực tiếp và phải được ghi nhận đầy đủ bằng biểu mẫu theo quy định của Công ty làm căn cứ chi trả lương ngoài giờ.

Người lao động được nghỉ và vẫn hưởng nguyên lương trong các trường hợp:

- Bản thân kết hôn: 03 ngày
- Con kết hôn: 01 ngày
- Bố mẹ (cả bên vợ/chồng), vợ hoặc chồng, con mất: 03 ngày

Nghỉ phép năm: Người lao động làm việc đủ 12 tháng liên tục được hưởng 12 ngày phép/năm, số ngày phép được tính lũy kế theo tháng kể từ thời điểm thử việc. Mỗi 04 năm làm việc được cộng thêm 01 ngày phép thâm niên. Ngày nghỉ phép được sử dụng trong năm, không ứng trước và không quy đổi thành tiền, trừ trường hợp chấm dứt hợp đồng lao động mà chưa sử dụng hết số ngày phép, khi đó sẽ được thanh toán bằng tiền. Thời gian tính phép năm từ 01/01 đến 31/12 hằng năm. Việc xin nghỉ phép phải được sự chấp thuận của Trưởng bộ phận và Phòng Nhân sự, đồng thời thực hiện đúng thời hạn thông báo theo quy định của Công ty.

Nghỉ không hưởng lương: Người lao động được nghỉ 01 ngày không hưởng lương trong các trường hợp: ông, bà nội ngoại; anh, chị, em ruột qua đời; cha hoặc mẹ kết hôn; anh, chị, em ruột kết hôn. Các trường hợp nghỉ không lương khác phải được Giám đốc bộ phận phê duyệt, và người lao động chỉ được xem xét nghỉ khi đã sử dụng hết phép năm. Trường hợp người lao động làm việc và hưởng lương dưới 14 ngày trong tháng thì không tham gia đóng bảo hiểm xã hội tháng đó.

12.3 Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Công ty triển khai các chương trình đào tạo định kỳ nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ và năng lực thực thi công việc cho đội ngũ nhân sự, đáp ứng yêu cầu vận hành và phát triển hệ thống. Nội dung đào tạo bao gồm kiến thức sản phẩm, dịch vụ, chương trình kinh doanh tại cửa hàng, kỹ năng tin học văn phòng, kỹ năng trình bày, xử lý tình huống, tư duy bán hàng và làm việc với dữ liệu, cũng như đào tạo hội nhập, văn hóa doanh nghiệp và năng lực quản lý.

Hình thức đào tạo được tổ chức linh hoạt theo hình thức online, offline hoặc đào tạo trực tiếp từ Phòng Đào tạo, phù hợp với từng nhóm đối tượng như nhân viên văn phòng, nhân sự kinh doanh, nhân viên showroom và cán bộ quản lý.

Việc tham gia đào tạo là cơ sở để đánh giá năng lực, nâng cao hiệu quả công việc và định hướng phát triển nghề nghiệp lâu dài cho người lao động.

12.4 Chính sách lương, thưởng, trợ cấp/phúc lợi

DMX cam kết xây dựng môi trường làm việc công bằng - minh bạch - đảm bảo quyền lợi cho người lao động, trong đó hệ thống lương, thưởng và phúc lợi được triển khai thống nhất trên toàn hệ thống, cụ thể như sau:

Tuân thủ đầy đủ quy định pháp luật về tiền lương

Công ty đảm bảo 100% người lao động được trả lương đúng quy định của pháp luật, tuyệt đối không có trường hợp trả lương thấp hơn mức lương tối thiểu vùng theo quy định của Nhà nước.

Chi trả lương đúng hạn

Thu nhập của người lao động được thanh toán đầy đủ và đúng thời gian quy định hoặc sớm hơn, giúp nhân viên chủ động trong kế hoạch tài chính cá nhân và an tâm công tác.

Thu nhập cạnh tranh, gắn với năng lực và đóng góp

Chính sách thu nhập được xây dựng theo hướng ghi nhận đúng năng lực, vị trí và mức độ cống hiến của từng cá nhân, đảm bảo tính cạnh tranh so với mặt bằng chung của ngành bán lẻ, qua đó tạo động lực thúc đẩy hiệu suất làm việc và sự gắn bó lâu dài.

Chính sách phúc lợi thiết thực, chăm lo toàn diện đời sống người lao động

Bên cạnh thu nhập, Công ty triển khai nhiều chính sách phúc lợi nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống vật chất và tinh thần cho nhân viên, bao gồm:

- Hỗ trợ lao động nữ về tài chính trong thời gian mang thai và sinh con, giúp người lao động yên tâm trước và sau thai sản.
- Chương trình thưởng thâm niên dành cho các cá nhân gắn bó lâu dài với Công ty.
- Chính sách mua bảo hiểm sức khỏe giá ưu đãi, kết hợp các chương trình hỗ trợ chi phí tiêm vaccine theo mùa.
- Ưu đãi mua hàng nội bộ dành riêng cho cán bộ nhân viên.
- Du lịch hàng năm và các hoạt động gắn kết tập thể nhằm tái tạo năng lượng làm việc, tăng cường sự gắn kết giữa các phòng ban.
- Phúc lợi hiếu – hỷ – tang chế, đồng hành, sẻ chia cùng người lao động trong các sự kiện quan trọng của cuộc sống.

- Các chính sách lương thưởng và phúc lợi cạnh tranh không chỉ góp phần nâng cao năng suất lao động, chất lượng phục vụ khách hàng, mà còn là nền tảng để xây dựng đội ngũ nhân sự gắn bó, chuyên nghiệp và phát triển bền vững cùng Công ty.

12.5 Quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động

Công ty không có quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động áp dụng chung cho toàn bộ quá trình hoạt động. ĐHĐCĐ và HĐQT quyết định và ban hành quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động cho từng đợt phát hành đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật.

13. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, chính sách phân phối cổ tức do Hội đồng quản trị đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cho cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Trong giai đoạn 5 năm gần nhất, Công ty duy trì việc chi trả cổ tức tiền mặt ở mức 70% lợi nhuận sau thuế cho giai đoạn 2021-2025 (được tính bằng tổng cổ tức tiền mặt chi trả trong giai đoạn 2021-2025 trên tổng LNST tạo ra trong giai đoạn 2021-2025), thể hiện cam kết phân phối lợi nhuận hợp lý cho cổ đông, đồng thời vẫn đảm bảo nguồn lực cho hoạt động kinh doanh và mở rộng. Tuy nhiên, chính sách cổ tức được Hội đồng quản trị tính toán kỹ lưỡng trước khi trình Đại hội đồng cổ đông và việc chi trả cổ tức điều hành theo hướng linh hoạt và thận trọng, bám sát diễn biến kết quả kinh doanh và bối cảnh kinh tế vĩ mô, nhằm đảm bảo tính bền vững dài hạn. Điều này được thể hiện qua các năm trong quá khứ, cụ thể như sau:

Năm 2022, mặc dù lợi nhuận sau thuế tăng trưởng 13% so với năm 2021, Công ty đã chủ động giảm mức chi trả cổ tức 29%, phản ánh quan điểm thận trọng trước những bất định của môi trường kinh tế trong năm tài chính tiếp theo. Trong bối cảnh kết quả kinh doanh suy giảm của năm 2023, Công ty tiếp tục điều chỉnh mạnh cổ tức (giảm 91% so với năm 2022) nhằm bảo toàn nguồn lực tài chính. Bước sang năm 2024 và 2025, khi hoạt động kinh doanh phục hồi và tăng trưởng mạnh, Công ty đã tăng mức chi trả cổ tức đáng kể trong giai đoạn 2024-2025, qua đó bù đắp cho giai đoạn trước và đảm bảo mục tiêu cổ tức giai đoạn 2021-2025 và lợi ích cổ đông.

Trên cơ sở đó, có thể thấy Công ty theo đuổi mục tiêu cổ tức mang tính ổn định theo chu kỳ, trong đó ưu tiên cân đối giữa (i) duy trì mức chi trả hấp dẫn cho cổ đông và (ii) đảm bảo năng lực tài chính để ứng phó với biến động thị trường.

Trong thời gian tới, đặc biệt từ năm 2026 khi Công ty dự kiến trở thành công ty đại chúng, Công ty định hướng duy trì chính sách cổ tức ổn định và hấp dẫn, phù hợp với kỳ vọng của các nhà đầu tư trên thị trường vốn, qua đó góp phần nâng cao sức hấp dẫn của cổ phiếu Công ty và mở rộng tệp các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Theo đó, Công ty đặt mục tiêu duy trì cổ tức tiền mặt tối thiểu 50% lợi nhuận sau thuế trong giai đoạn 2026-2030.

Tình hình chi trả cổ tức của DMX

	Năm 2024	Năm 2025	Quý 1/2026
Tỷ lệ theo mệnh giá cổ phiếu	63,1%	349,5%	0,0%
Hình thức chi trả	Tiền mặt	199,5% theo mệnh giá bằng Tiền mặt (*) và; 150,0% theo mệnh giá bằng phát hành cổ phiếu	-
Số tiền (đồng)	2.749.999.999.995	8.700.000.000.000 đồng cổ tức Tiền mặt và; 6.542.278.210.000 đồng cổ tức bằng phát hành cổ phiếu tính theo mệnh giá	-

Nguồn: DMX

Công ty thực hiện chi trả cổ tức tiền mặt năm 2024 theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên số 01/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2024 ngày 19/03/2024, Nghị quyết ĐHĐCĐ số 03/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2024 ngày 11/6/2024, Nghị quyết ĐHĐCĐ số 04/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2024 ngày 11/9/2024 và Nghị quyết ĐHĐCĐ số 05/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2024 ngày 01/11/2024.

(*) Công ty thực hiện chi trả cổ tức tiền mặt 8.700 tỷ (2024: 4.000 tỷ và 2025: 4.700 tỷ) theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2025 ngày 17/01/2025, Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên số 02/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2025 ngày 03/4/2025, Nghị quyết ĐHĐCĐ số 03/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2025 ngày 10/7/2025, Nghị quyết ĐHĐCĐ số 04/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2025 ngày 01/10/2025, và Nghị quyết ĐHĐCĐ số 06/NQ/ĐHĐCĐ/TGDĐ-2025 ngày 5/11/2025.

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 08/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2025 03/12/2025, Công ty đã hoàn thành việc phát hành 654.227.821 cổ phiếu phổ thông với mệnh giá là 10.000 VND/cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu với tổng giá trị 6.542.278.210.000 đồng, được trích từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

14. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ Chức Phát Hành

Cam kết thuê hoạt động

Công ty hiện đang thuê văn phòng, cửa hàng và các trung tâm phân phối theo các hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản tiền thuê phải trả trong tương lai theo các hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

	<i>Đơn vị tính: đồng</i>		
	<i>Ngày 31 tháng 12 năm 2024</i>	<i>Ngày 31 tháng 12 năm 2025</i>	<i>Ngày 31 tháng 01 năm 2026</i>
Đến 1 năm	2.222.354.638.429	2.149.789.570.650	2.186.271.216.484
Trên 1 – 5 năm	6.210.842.143.143	5.864.629.759.677	5.947.869.590.827
Trên 5 năm	1.983.888.658.902	1.678.824.520.706	1.670.535.080.994
Tổng cộng	10.417.085.440.474	9.693.243.851.033	9.804.675.888.305

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Công ty cam kết việc thực hiện các cam kết nêu trên sẽ không ảnh hưởng đến việc đáp ứng các điều kiện chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng của Công ty.

15. Các thông tin, nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Tổ Chức Phát Hành có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của Tổ Chức Phát Hành, đợt chào bán, giá cổ phiếu chào bán, dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh hiện đang xử lý 11 vụ việc pháp lý tại Tòa án và Cơ quan Điều tra. Các vụ việc tập trung vào hai nhóm rủi ro chính, bao gồm tranh chấp hợp đồng thương mại và thất thoát tài sản nội bộ. Qua đó, phản ánh sự chủ động và quyết liệt của Công ty trong việc bảo vệ tài sản và lợi ích thương mại.

Nhóm	Số vụ việc	Giá trị	Thuyết minh
Tranh chấp hợp đồng thương mại (Dân sự)	06	Giá trị Công ty yêu cầu thanh toán/bồi thường: 2.052.794.695 đồng Giá trị Công ty bị yêu cầu bồi thường: 2.263.510.128 đồng	Trong tổng số 06 vụ việc dân sự, Công ty tham gia tố tụng với tư cách Nguyên đơn trong 04 vụ việc và Bị đơn trong 02 vụ việc. Nội dung tranh chấp chủ yếu phát sinh từ việc đối tác hoặc bên cho thuê không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ theo hợp đồng đã ký kết, bao gồm không hoàn trả tiền đặt cọc, tiền thuê hoặc khoản bồi thường khi hợp đồng bị chấm dứt trước thời hạn. Căn cứ hồ sơ pháp lý hiện có, Công ty đã và đang thực hiện đầy đủ các quyền khởi kiện, phản tố nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình theo quy định pháp luật hiện hành.

Nhóm	Số vụ việc	Giá trị	Thuyết minh
Thất thoát Tài sản Nội bộ (Hình sự)	05	Tổng giá trị yêu cầu thu hồi: 4.928.641.562 đồng	05 vụ án hình sự này đang trong giai đoạn điều tra và khởi tố. Các vụ việc phản ánh rủi ro thất thoát tài sản do (i) hành vi cố ý chiếm đoạt thông qua hành vi vi phạm quy trình, lạm dụng chức vụ của nhân viên hoặc (ii) trộm cắp từ các đối tượng bên ngoài. Công ty đã chủ động phát hiện, thu thập chứng cứ và tố cáo các đối tượng liên quan tới cơ quan điều tra.

Với quy mô hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, giá trị của các khoản tranh chấp nêu trên tương đương khoảng 0,16% lợi nhuận sau thuế năm 2025 của Công ty theo Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán. Trên cơ sở đó, các nghĩa vụ tiềm ẩn phát sinh từ các vụ việc ảnh hưởng nhỏ đến lợi nhuận và hoàn toàn nằm trong khả năng kiểm soát, xử lý của Công ty.

16. Thông tin về cam kết của Tổ Chức Phát Hành không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích

Công ty cam kết không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích.

VI. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH

1. Kết quả hoạt động kinh doanh

1.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành

Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	Quý 1/2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024
Tổng giá trị tài sản	49.472.143	56.916.238	57.327.010	15,0%
Doanh thu thuần	93.356.608	109.479.188	32.541.950	17,3%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	5.084.037	7.240.396	2.772.693	42,4%
Doanh thu hoạt động tài chính ^(*)	1.673.178	1.842.890	512.117	10,1%
Chi phí tài chính	(700.526)	(973.378)	(326.142)	38,9%
Lợi nhuận/(Lỗ) khác	(337.523)	28.303	2.749	Không áp dụng
Lợi nhuận trước thuế	4.746.514	7.268.699	2.775.441	53,1%

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	Quý 1/2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024
Lợi nhuận sau thuế	3.716.571	5.801.785	2.218.567	56,1%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	74,0%	150,0%	0,0%	102,7%
Tỷ lệ cổ tức (% trên mệnh giá cổ phiếu)	63,1%	349,5%	0,0%	454,3%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

(*) Doanh thu ghi nhận chiết khấu thanh toán trong doanh thu hoạt động tài chính đến từ việc Công ty thực hiện thanh toán tiền hàng sớm cho nhà cung cấp. Chiết khấu này sẽ được cân trừ vào công nợ của Công ty và nhà cung cấp.

Doanh thu tài chính (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

	Năm 2024	Năm 2025	Quý 1/2026
Lãi tiền gửi, cho vay và trái phiếu	1.495.875	1.688.542	469.235
Chiết khấu thanh toán	174.721	152.032	41.726
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	1.302	2.315	1.144
Khác	1.280	-	13
Tổng	1.673.178	1.842.890	512.117

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Thu nhập từ hoạt động đầu tư tài chính, bao gồm thu nhập lãi tiền gửi, lãi từ hoạt động cho vay và đầu tư trái phiếu, chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ trong cơ cấu hoạt động kinh doanh của Công ty. Cụ thể, thu nhập lãi tiền gửi, lãi từ hoạt động cho vay và đầu tư trái phiếu đạt 1.496 tỷ đồng trong năm 2024, 1.688 tỷ đồng trong năm 2025 và 469 tỷ đồng trong Quý 1/2026, tương ứng chỉ chiếm khoảng 1,60%, 1,54% và 1,44% tổng doanh thu thuần và chiếm khoảng 8,75%, 8,67% và 7,52% lợi nhuận gộp trong cùng kỳ. Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính lần lượt đạt 973 tỷ đồng, 870 tỷ đồng và 186 tỷ đồng trong giai đoạn 2024 – Quý 1/2026, tương đương khoảng 20%, 12% và 7% lợi nhuận trước thuế của Công ty trong cùng kỳ. Tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tài chính có xu hướng giảm chủ yếu do quy mô và hiệu quả của hoạt động kinh doanh cốt lõi tăng trưởng nhanh hơn so với hoạt động đầu tư tài chính. Đồng thời, hoạt động đầu tư tài chính của Công ty được triển khai theo hướng thận trọng, chủ yếu nhằm tối ưu hóa hiệu quả sử dụng dòng tiền và nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi, thay vì là hoạt động tạo lợi nhuận trọng yếu. Công ty cam kết tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính trong quá trình triển khai và vận hành.

Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	Quý 1/2026	% tăng/ (giảm) 2025- 2024
Tổng giá trị tài sản	50.232.787	56.343.851	56.748.530	12,2%
Doanh thu thuần	91.100.237	107.323.240	32.435.984	17,8%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	5.338.400	7.270.056	2.723.383	36,2%
Doanh thu hoạt động tài chính	1.651.587	1.811.909	500.802	9,7%
Chi phí tài chính	(729.376)	(1.032.317)	(323.829)	41,5%
Lợi nhuận/(Lỗ) khác	(204.300)	6.792	6.120	Không áp dụng
Lợi nhuận trước thuế	5.134.100	7.276.848	2.729.502	41,7%
Lợi nhuận sau thuế	4.104.156	5.809.935	2.180.109	41,6%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	67,0%	149,7%	0,0%	123,5%
Tỷ lệ cổ tức (% trên mệnh giá cổ phiếu)	63,1%	349,5%	0,0%	454,3%

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 và 2025, BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty

Trong năm 2024, Công ty triển khai chiến lược tái cấu trúc hệ thống cửa hàng, bao gồm việc tinh gọn mạng lưới với tổng số 221 cửa hàng được đóng. Quá trình này làm phát sinh các chi phí liên quan đến việc thanh lý tài sản cố định và xử lý các hạng mục vận hành không còn phù hợp. Theo đó, tổng chi phí khác trong năm 2024 ghi nhận mức tăng đáng kể, đạt 357 tỷ đồng trong năm 2024, trong đó phần lớn đến từ chi phí thanh lý tài sản cố định phát sinh là 347 tỷ đồng. Trong khi đó, thu nhập khác chỉ ghi nhận ở mức 20 tỷ đồng, không đủ bù đắp phần chi phí phát sinh. Do đó, Công ty ghi nhận lỗ khác thuần 338 tỷ đồng trong năm 2024. Khoản lỗ này mang tính chất một lần, phát sinh trong quá trình tái cấu trúc nhằm tối ưu hóa hệ thống vận hành và tạo nền tảng cho hiệu quả hoạt động trong các giai đoạn tiếp theo.

Trong năm 2025, Công ty thực hiện chi trả cổ tức bằng tiền mặt với tổng giá trị 8.700 tỷ đồng (bao gồm 4.000 tỷ đồng cho năm 2024 và 4.700 tỷ đồng thực hiện trong năm 2025), tương ứng tỷ lệ chi trả cổ tức đạt khoảng 150% trên lợi nhuận sau thuế hợp nhất năm 2025 là 5.802 tỷ đồng. Mức chi trả cổ tức cao nêu trên được thực hiện trên cơ sở kết quả kinh doanh tích cực và xu hướng tăng trưởng rõ nét của Công ty trong giai đoạn 2024 - 2025, sau khi hoàn tất quá trình tái cấu trúc và định hình lại chiến lược phát triển. Cụ thể, doanh thu thuần hợp nhất năm 2025 đạt 109.479 tỷ đồng, tăng 17,3% so với năm 2024 và doanh thu thuần riêng lẻ đạt 107.323 tỷ đồng, tăng 17,8% so với cùng kỳ. Ngoài ra, lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 5.802 tỷ đồng, tăng 56,1%, trong khi lợi nhuận sau thuế riêng lẻ đạt 5.809 tỷ đồng, tăng 41,6% so với năm trước. Từ kết quả kinh doanh

tích cực, việc chi trả cổ tức cũng bù đắp cho các giai đoạn khó khăn năm 2022 và năm 2023. Tổng mức chi trả cổ tức tiền mặt trên tổng LNST của Công ty trong giai đoạn 2021 - 2025 đạt 70%.

Với kết quả Quý I/2026 đạt doanh thu thuần hợp nhất 32.542 tỷ đồng, đóng góp phần lớn mảng điện thoại và điện máy lần lượt đạt 49,5%, và 41,4% doanh thu, ngoài ra, sự gia tăng chủ yếu đến từ gia tăng trong giá trị đơn hàng với động lực đến từ tình trạng thiếu hụt chip toàn cầu và sản phẩm nâng cấp thêm tính năng mới (như AI) làm giá bán tăng và khách hàng dùng giải pháp tài chính để mua các sản phẩm cao cấp hơn. Từ đó, lợi nhuận sau thuế hợp nhất 2.219 tỷ đồng. Công ty đang bám sát tiến độ so với kế hoạch năm 2026 đã được ĐHCĐ thông qua với mục tiêu doanh thu thuần 122.500 tỷ đồng (doanh thu thuần Quý I/2026 đạt 26,6% tổng kế hoạch toàn năm) và lợi nhuận sau thuế 7.350 tỷ đồng (lợi nhuận sau thuế Quý I/2026 đạt 30,2% tổng kế hoạch toàn năm). Đây là tín hiệu tích cực, cho thấy Công ty có cơ sở thuận lợi để hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2026 theo đúng định hướng đã đề ra. Bên cạnh đó, tổng giá trị tài sản hợp nhất thể hiện tăng trưởng so với cuối năm 2025 khi đạt 57.327 tỷ đồng, tăng 0,7%, giúp củng cố thêm nền tảng tài chính vững chắc của Công ty.

Trên cơ sở đó, Công ty chủ động gia tăng tỷ lệ chi trả cổ tức nhằm tối ưu hóa giá trị cho cổ đông, đồng thời phản ánh năng lực tạo lợi nhuận và dòng tiền ổn định sau giai đoạn tái cấu trúc. Công ty đặt mục tiêu duy trì cổ tức tiền mặt trên 50% LNST cho giai đoạn 2026 - 2030.

- Các chỉ tiêu khác: Không có

- Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập (nếu có): Không có

1.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành

1.2.1 Những nhân tố chính tác động đến tình hình hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán:

Quá trình chuyển đổi số được nhà nước đẩy mạnh và chu kỳ nâng cấp thiết bị điện thoại

Thị trường điện thoại thông minh tại Việt Nam năm 2024 ghi nhận sự phục hồi đáng kể sau giai đoạn suy giảm của năm 2023, nhờ sự cộng hưởng của tiến trình chuyển đổi số quốc gia, các chính sách hỗ trợ của Chính phủ và sự thay đổi trong xu hướng tiêu dùng. Đây được xem là một trong những động lực quan trọng thúc đẩy sự phát triển của kinh tế số, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia¹⁹. Theo đó, Thành phố Hồ Chí Minh tập trung đầu tư mở rộng vùng phủ sóng 5G tại các khu vực trung tâm, khu vực hành chính công, khu công nghệ cao, khu công nghệ thông tin, khu/cụm công nghiệp, v.v phân đấu hơn 90% phủ sóng 5G cho người dân²⁰

Sau giai đoạn chững lại, doanh số điện thoại thông minh năm 2024 đạt ~4 tỷ USD, với 21,4 triệu máy bán ra. Trong năm 2024, Việt Nam chính thức cắt sóng 2G từ ngày 15/10/2025, tạo nên thay đổi lớn tại thị trường điện thoại thông minh tại Việt Nam. Xu hướng này đã góp phần đáng kể vào sự gia tăng nhu cầu đối với các dòng điện thoại thông minh hỗ trợ 4G và 5G.

¹⁹ <https://hcmcpv.org.vn/tin-tuc/viet-nam-tang-toc-phu-song-5g-dong-luc-moi-cho-tang-truong-gdp-va-chuyen-doi-so-1491937626>

²⁰ <https://vneconomy.vn/tp-ho-chi-minh-phai-trien-ha-tang-phu-song-hon-90-nang-5g-ung-dung-toi-giai-doan-2025-2027.htm>

Bước sang đầu năm 2025, xu hướng ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong học tập và công việc ngày càng trở nên phổ biến tại Việt Nam. Các dòng điện thoại tích hợp AI nhanh chóng thu hút sự quan tâm của người tiêu dùng và trở thành lợi thế cạnh tranh rõ rệt của các hãng sản xuất. Nhờ đó, người dùng có thể trải nghiệm nhiều tính năng nâng cao như xử lý hình ảnh thông minh, chỉnh sửa và xóa phông nền, dịch thuật theo thời gian thực, tìm kiếm thông tin nâng cao và tăng cường khả năng của trợ lý ảo, v.v.²¹

Đặc biệt, trong năm 2025, thị trường điện thoại thông minh tiếp tục sôi động khi Apple mở bán dòng sản phẩm iPhone 17 tại Việt Nam gần như đồng thời với thị trường Mỹ. Xu hướng này góp phần hạn chế tình trạng hàng xách tay, đồng thời thúc đẩy doanh số bán hàng chính ngạch thông qua các hệ thống phân phối chính thức tại Việt Nam.

Các doanh nghiệp phân phối, trong đó có DMX, đã và đang hưởng lợi rõ rệt từ những xu hướng nêu trên, khi nhu cầu nâng cấp lên các dòng sản phẩm công nghệ cao cấp ngày càng gia tăng. Trong bối cảnh đó, nhóm sản phẩm điện thoại thông minh và máy tính xách tay ghi nhận mức tăng trưởng tích cực. Cụ thể, trong năm 2024, doanh thu của Công ty từ nhóm sản phẩm điện thoại và máy tính xách tay tăng lần lượt 8,5% và 3,3% so với năm 2023. Tiếp tục đà tăng trưởng cùng với hưởng lợi từ chu kỳ thay mới thiết bị, doanh thu từ điện thoại và máy tính xách tay ghi nhận mức tăng trưởng cao tương ứng 23,8% và 29,4% trong năm 2025 so với năm 2024.

Mức sống người dân tại Việt Nam ngày càng tăng cao thúc đẩy nhu cầu các thiết bị điện máy hiện đại nhằm giải phóng sức lao động

Năm 2024, mức sống người dân Việt Nam có xu hướng cải thiện với thu nhập bình quân đầu người tăng 9,1% lên khoảng 5,4 triệu đồng/người/tháng, chi tiêu tăng trở lại, nhà ở và điều kiện sống được nâng cao (diện tích nhà ở bình quân 29 m²/người). Từ tháng 7/2024, lương cơ bản của người lao động Việt Nam cũng được tăng 6% so với mức trước đó²².

Chỉ tiêu của người dân đã tăng trở lại sau thời gian sụt giảm do dịch bệnh Covid-19 với tốc độ tăng 6,5% so với 2022, trung bình 1 năm trong giai đoạn 2022 - 2024 tăng 3,2%. Nhà ở và điều kiện sống của người dân ngày càng được cải thiện²³.

Nhu cầu sử dụng thiết bị hiện đại, tích hợp tính năng thông minh và tự động để tiết kiệm thời gian và công sức ngày càng tăng, thúc đẩy xu hướng thay thế sản phẩm. Năm 2024, quy mô thị trường điện máy đạt khoảng 43.000 tỷ đồng, tăng 31% so với năm trước, trong đó 53% doanh số đến từ sản phẩm AI và IoT²⁴. Đây là lĩnh vực hấp dẫn không chỉ với doanh nghiệp nội địa mà còn thu hút nhiều thương hiệu quốc tế, đặc biệt ở phân khúc trung và cao cấp. Theo Bộ Công Thương, nhóm ngành thiết bị và đồ dùng gia đình hiện đứng thứ tư trong 11 nhóm ngành tiêu dùng chính, với tốc độ tăng trưởng ấn tượng trên 10%/năm²⁵.

²¹ <https://thanhnien.vn/nhung-thay-doi-cua-thi-truong-dien-toai-viet-nam-trong-nam-2024-185241225113654451.htm>

²² <https://www.nso.gov.vn/tin-tuc-thong-ke/2025/05/thong-cao-bao-chi-ke-tua-khao-sat-muc-song-dan-cu-nam-2024/>

²³ <https://www.nso.gov.vn/tin-tuc-thong-ke/2025/05/thong-cao-bao-chi-ke-tua-khao-sat-muc-song-dan-cu-nam-2024/>

²⁴ <https://www.tinnhanhchungkhoan.vn/cuoc-dua-tren-thi-truong-ban-le-do-gia-dung-post368438.html>

²⁵ <https://trungtamvto.vn/tin-tuc/29586-thi-truong-do-gia-dung-viet-nam-tang-truong-manh-manh-dat-mau-mo-voi-cac-doanh-nghiep-noi-dia>

Bên cạnh giá cả, xu hướng người tiêu dùng trẻ ngày càng có kiến thức hơn về sản phẩm, đồng thời quan tâm đến dịch vụ và trải nghiệm mua sắm. Về dài hạn, người tiêu dùng có xu hướng lựa chọn các doanh nghiệp lớn, thương hiệu tốt và có khả năng cam kết với dịch vụ bảo hành hậu mãi.

Ảnh hưởng của thiên tai đến hoạt động kinh doanh của Công ty

Tính đến thời điểm cuối năm 2024 và 2025, Công ty lần lượt có 3.047 cửa hàng và 3.020 cửa hàng trên khắp ba miền đất nước. Trong năm 2024 và 2025, Việt Nam hứng chịu các đợt bão lũ lớn làm ảnh hưởng đến người dân và hoạt động kinh doanh bình thường của các cửa hàng tại các địa phương, đồng thời làm giảm nhu cầu mua sắm của địa phương chịu ảnh hưởng của bão lũ trong ngắn hạn. Từ tháng 11/2025, thời tiết xấu với mưa bão và lũ lụt tại khu vực miền Trung/Tây Nguyên gây ảnh hưởng hoạt động kinh doanh tại một số khu vực bị ảnh hưởng, tuy nhiên, Công ty đã nhanh chóng ứng phó và khắc phục thiệt hại sau bão lũ. Tính đến hiện tại, các cửa hàng tại các khu vực bị ảnh hưởng đã hoạt động trở lại bình thường.

1.2.2 Những biến động lớn có thể ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính gần nhất, trường hợp không có can thiệp rõ

Các xu hướng hình thành trong năm 2025 được kỳ vọng sẽ tiếp tục duy trì và lan tỏa trong những năm tới, nổi bật là quá trình chuyển đổi số mạnh mẽ và sự dịch chuyển trong hành vi tiêu dùng từ mua sắm trực tiếp tại cửa hàng sang mua sắm trực tuyến. Những xu hướng này mở ra nhiều cơ hội cho các nhà bán lẻ quy mô lớn như DMX nhờ lợi thế về thương hiệu, độ phủ thị trường, năng lực vận hành và hệ thống bán hàng khép kín. Tuy nhiên, đây cũng đồng thời là thách thức khi hoạt động bán hàng không còn bị giới hạn bởi mặt bằng vật lý, khiến mức độ cạnh tranh trong ngành ngày càng gia tăng. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp có khả năng nhanh chóng thích ứng với xu hướng số hóa, xây dựng hệ thống phân phối đa kênh hiệu quả và sở hữu chuỗi cung ứng tối ưu sẽ là những bên hưởng lợi bền vững trong dài hạn.

Từ ngày 1/1/2026, Việt Nam đã chấm dứt cơ chế thuế khoán đối với hộ kinh doanh và chuyển sang phương pháp tự kê khai, tự nộp thuế theo doanh thu thực tế. Các hoạt động này giúp ổn định giá cả hàng hóa và sản phẩm minh bạch hơn, lợi thế cho các Nhà bán lẻ chuyên nghiệp như Công ty.

Bên cạnh đó, 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 đóng vai trò hỗ trợ quan trọng cho thị trường để kích thích tiêu dùng trong nước.

Biến đổi khí hậu cũng là một trong những biến số ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh mà DMX phải có phương án phòng ngừa để giảm bớt thiệt hại, đặc biệt là khi DMX có mức độ bao phủ trên toàn quốc. Công ty nhận thấy rằng biến đổi khí hậu không chỉ là thách thức môi trường mà còn là một rủi ro lớn đối với hoạt động kinh doanh. Để đối phó với các nguy cơ thiên tai bất ngờ và không thể kiểm soát, Công ty đã triển khai chiến lược quản trị rủi ro toàn diện như sau:

- Tăng cường năng lực ứng phó khẩn cấp: Xây dựng các kịch bản ứng phó chi tiết và tập huấn định kỳ để bảo đảm nhân sự và cơ sở hạ tầng sẵn sàng đối mặt với các tình huống khẩn cấp.
- Phát triển hệ thống quản lý rủi ro khí hậu: Tích hợp các tiêu chí rủi ro khí hậu vào quy trình quản lý doanh nghiệp, đảm bảo khả năng phục hồi nhanh chóng sau thiên tai.
- Đầu tư bảo hiểm và quỹ dự phòng: Thiết lập các quỹ dự phòng và mở rộng phạm vi bảo hiểm thiên tai để giảm thiểu tổn thất tài chính khi có sự cố xảy ra.

2. Tình hình tài chính

2.1 Các chỉ tiêu cơ bản

2.1.1 Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh:

- Báo cáo về vốn điều lệ

STT	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
1	Tổng số cổ phiếu đã phát hành	436.151.881	1.101.283.500	1.101.283.500
2	Tổng số cổ phiếu đang lưu hành	436.151.881	1.101.283.500	1.101.283.500
3	Vốn điều lệ (đồng)	4.361.518.810.000	11.012.835.000.000	11.012.835.000.000

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

- Báo cáo về vốn kinh doanh

Báo cáo về vốn kinh doanh của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
A	Nợ phải trả	29.955.726	39.115.666	37.307.872
I	Nợ ngắn hạn	29.955.726	39.115.666	37.307.872
1	Phải trả người bán ngắn hạn	6.325.110	9.701.594	8.598.547
2	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	88.507	210.361	192.515
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	585.548	811.242	776.657
4	Phải trả người lao động	141.425	190.068	166.991
5	Chi phí phải trả ngắn hạn	2.109.806	3.304.054	3.290.179

STT	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
6	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	21.723	536.937	612.716
7	Phải trả ngắn hạn khác	683.194	842.798	1.412.995
8	Vay ngắn hạn	19.930.173	23.429.114	22.158.891
9	Dự phòng phải trả ngắn hạn	70.240	89.498	98.381
B	Vốn chủ sở hữu	19.516.417	17.800.572	20.019.138
1	Vốn góp của chủ sở hữu	4.361.519	11.012.835	11.012.835
2	Vốn khác của chủ sở hữu(*)	0	1.073.331	1.073.331
3	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	15.154.898	5.714.405	7.932.972
	Tổng cộng	49.472.143	56.916.238	57.327.010

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

(*) Về khoản phụ trội hợp nhất được trình bày tại mục Vốn khác năm 2025 trên báo cáo tài chính, Công ty xin được giải trình như sau:

“Cơ sở hạch toán kế toán đối với khoản phụ trội hợp nhất kinh doanh được trình bày tại mục “Vốn khác” của Vốn chủ sở hữu tại Bảng cân đối kế toán hợp nhất của Nhóm Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2025

1. Chi tiết nghiệp vụ liên quan:

Theo Nghị quyết HĐQT số 04/NQ/HĐQT/ĐMX-2025 ngày 20 tháng 11 năm 2025, Công ty đã hoàn tất việc nhận chuyển nhượng 9.999.890 cổ phần (tỷ lệ sở hữu là 99,9989%) của Công ty Cổ phần Thợ Điện Máy Xanh (trước kia là Công ty Cổ phần Dịch vụ Lắp đặt – Sửa chữa – Bảo hành Tận Tâm) với giá chuyển nhượng là 99.998.900.000 VND từ Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (Công ty mẹ của Công ty hoặc “MWIC”) vào ngày 30 tháng 12 năm 2025. Theo đó, Công ty Cổ phần Thợ Điện Máy Xanh (“Thợ ĐMX”) đã trở thành công ty con trực tiếp của Công ty. Tại thời điểm mua, Công ty Cổ phần Thợ Điện Máy Xanh có tài sản thuần là 100.000.000.000 VND.

Theo Nghị quyết HĐQT số 04/NQ/HĐQT/ĐMX-2025 ngày 20 tháng 11 năm 2025, Công ty đã hoàn tất việc chuyển nhượng 201.294.010 cổ phần (tỷ lệ sở hữu là 99,999994%) của Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma (“An Khang”) với giá chuyển nhượng là 2.012.940.100.000 VND cho Công ty TNHH Một Thành viên Thương mại Thiện Tâm (công ty con của MWIC) vào ngày 25 tháng 12 năm 2025. Theo đó, An Khang không còn là công ty con trực tiếp của Công ty. Tại thời điểm chuyển nhượng, An Khang có tài sản thuần là 939.610.025.620 VND.

Tổng chênh lệch giữa giá phí hợp nhất kinh doanh và giá trị tài sản thuần của bên được chuyển nhượng trong hai nghiệp vụ nêu trên trị giá 1.073.331.174.380 VND đã được ghi nhận như khoản phụ trội hợp nhất kinh doanh vào khoản mục “414 – Vốn khác của chủ sở hữu” trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Hai nghiệp vụ nói trên, sau đây được gọi chung là giao dịch chuyển nhượng. Các giao dịch này xảy ra giữa MWIC và các công ty con của MWIC (“Nhóm Công ty MWIC”).

Theo Ban Tổng Giám đốc Công ty các giao dịch chuyển nhượng này phát sinh từ mục đích tái cấu trúc lại Nhóm Công ty MWIC để tập trung hóa các hoạt động kinh doanh theo hướng (i) chuyển Thợ DMX là công ty chuyên về cung cấp dịch vụ lắp đặt, sửa chữa, bảo hành thiết bị điện tử vào Nhóm Công ty và (ii) chuyển An Khang là công ty bán lẻ dược mỹ phẩm ra khỏi Nhóm Công ty vì không thuộc hoạt động kinh doanh chính của Nhóm Công ty. Trước và sau khi được tái cơ cấu, Công ty và các công ty con của DMX đều nằm dưới sự kiểm soát chung của MWIC.

2. Phân tích về kế toán

2.1. Xác định giao dịch

Tham chiếu đến **Khoản 2, Điều 47, Thông tư 202/2014/TT-BTC hướng dẫn về các hình thức tái cấu trúc tập đoàn:**

“Việc tái cấu trúc tập đoàn có thể thực hiện dưới các hình thức:

... c) Chuyển giao toàn bộ hoặc một phần vốn của một công ty con cho một (hoặc nhiều) đơn vị khác trong nội bộ tập đoàn, như việc công ty con cấp 1 bán một công ty con cấp 2 cho công ty mẹ hoặc công ty mẹ bán một công ty con cho một công ty con khác (giao dịch hợp nhất kinh doanh dưới sự kiểm soát chung).”

Tham chiếu đến **Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (“CMKTVN”) số 11 - Hợp nhất Kinh doanh** hướng dẫn khái niệm về hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung:

“10. Hợp nhất kinh doanh liên quan đến các doanh nghiệp hoặc các hoạt động kinh doanh chịu sự kiểm soát chung là hợp nhất kinh doanh, trong đó tất cả các doanh nghiệp hoặc các hoạt động kinh doanh tham gia hợp nhất chịu sự kiểm soát lâu dài bởi cùng một bên hoặc nhiều bên kể cả trước hoặc sau khi hợp nhất kinh doanh và việc kiểm soát là lâu dài.”

Căn cứ các quy định trên và dựa vào các thông tin cụ thể của 2 giao dịch chuyển nhượng, Ban Tổng Giám đốc Công ty đánh giá các giao dịch này là việc tái cấu trúc được thực hiện dưới hình thức giao dịch hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung.

2.2. Xác định hướng dẫn kế toán áp dụng

Tham chiếu đến **CMKTVN số 11 - Hợp nhất Kinh doanh:**

“11. Nhóm cá nhân có quyền kiểm soát một doanh nghiệp khác khi họ có quyền chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt

động của doanh nghiệp đó, theo thoả thuận hợp đồng. Do đó, việc hợp nhất kinh doanh theo hình thức này sẽ không thuộc phạm vi áp dụng của chuẩn mực này trong trường hợp cùng một nhóm cá nhân có quyền lợi chung cao nhất chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của từng đơn vị tham gia hợp nhất nhằm đạt được lợi ích từ hoạt động của các đơn vị đó theo thoả thuận hợp đồng và quyền lợi chung cao nhất đó là lâu dài.”

Tham chiếu đến **Mục 12, CMKTVN số 21-Trình bày báo cáo tài chính:**

“12. Doanh nghiệp phải lựa chọn và áp dụng các chính sách kế toán cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính phù hợp với quy định của từng chuẩn mực kế toán. Trường hợp chưa có quy định ở chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán hiện hành, thì doanh nghiệp phải căn cứ vào chuẩn mực chung để xây dựng các phương pháp kế toán hợp lý nhằm đảm bảo báo cáo tài chính cung cấp được các thông tin đáp ứng các yêu cầu sau:

a/ Thích hợp với nhu cầu ra các quyết định kinh tế của người sử dụng;

b/ Đáng tin cậy, khi:

- Trình bày trung thực, hợp lý tình hình tài chính, tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp;

- Phản ánh đúng bản chất kinh tế của các giao dịch và sự kiện không chỉ đơn thuần phản ánh hình thức hợp pháp của chúng;

- Trình bày khách quan, không thiên vị;

- Tuân thủ nguyên tắc thận trọng;

- Trình bày đầy đủ trên mọi khía cạnh trọng yếu.

....

14. Trong trường hợp không có chuẩn mực kế toán hướng dẫn riêng, khi xây dựng các phương pháp kế toán cụ thể, doanh nghiệp cần xem xét:

a) Những yêu cầu và hướng dẫn của các chuẩn mực kế toán đề cập đến những vấn đề tương tự và có liên quan;

b) Những khái niệm, tiêu chuẩn, điều kiện xác định và ghi nhận đối với các tài sản, nợ phải trả, thu nhập và chi phí được quy định trong chuẩn mực chung;

c) Những quy định đặc thù của ngành nghề kinh doanh chỉ được chấp thuận khi những qui định này phù hợp với các điểm (a) và (b) của đoạn này.”

Căn cứ vào các quy định trên, tìm hiểu các CMKTVN và Chế độ Kế toán Doanh nghiệp cũng như cân nhắc thông tin cụ thể của 2 giao dịch chuyển nhượng, Công ty xác định rằng:

- 2 nghiệp vụ chuyển nhượng không thuộc phạm vi hướng dẫn của các quy định kế toán tại CMKTVN số 11; và

- CMKTVN và Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện tại chưa có hướng dẫn cụ thể cho trường hợp hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung. Do đó, Công ty cần xây dựng phương pháp kế toán phù hợp cho giao dịch này trên cơ sở tham khảo các yêu cầu và hướng dẫn kế toán có liên quan đảm bảo phản ánh đúng bản chất của giao dịch.

2.3. Chính sách kế toán của Công ty

Công ty đã cân nhắc các yếu tố sau để xác định chính sách kế toán cho giao dịch chuyển nhượng:

- Hai giao dịch chuyển nhượng được thực hiện để công ty mẹ cao nhất (MWIC) bố trí lại nguồn lực trong Nhóm Công ty phù hợp các mảng kinh doanh và không nhằm tạo ra tài sản mới hay bán ra cho bên thứ ba cũng như không có lãi hay lỗ nào phát sinh cho toàn bộ Nhóm Công ty từ giao dịch này.
- Trong bối cảnh của các giao dịch chuyển nhượng cụ thể này, sự thay đổi chỉ diễn ra trong nội bộ Nhóm Công ty MWIC (giữa Công ty và chủ sở hữu của Công ty), nên phần chênh lệch giữa giá phí đầu tư của bên mua/giá thanh lý của bên bán và giá trị ghi sổ của tài sản thuần của đơn vị được nhận chuyển nhượng về/được chuyển nhượng đi không phản ánh hoạt động kinh doanh thật sự. Thay vào đó, nó chỉ là sự điều chỉnh trong cách chủ sở hữu phân bổ nguồn lực giữa các công ty trong Nhóm Công ty.

Theo đó, Công ty ghi nhận khoản phụ trội hợp nhất kinh doanh phát sinh từ giao dịch chuyển nhượng vào vốn chủ sở hữu, nơi thể hiện quyền lợi của chủ sở hữu.

Theo xác nhận của Đơn vị kiểm toán E&Y tại Công văn ngày 28/03/2026 về khoản phụ trội hợp nhất trình bày tại mục vốn khác của chủ sở hữu năm 2025 như sau:

“Về việc xác nhận cơ sở hạch toán kế toán đối với khoản phụ trội hợp nhất kinh doanh được trình bày tại mục “Vốn khác” của Vốn chủ sở hữu tại bảng cân đối kế toán hợp nhất của Nhóm Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2025 đã được chúng tôi kiểm toán.

Chúng tôi xác nhận cơ sở hạch toán kế toán đối với khoản phụ trội hợp nhất kinh doanh này, như được trình bày ở Công văn số 14 – Phụ lục II, là phù hợp với các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi được cung cấp trong quá trình kiểm toán BCTC hợp nhất của Nhóm Công ty cho năm 2025.”

Báo cáo về vốn vốn kinh doanh của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
A	Nợ phải trả	29.630.944	38.523.035	36.747.605
I	Nợ ngắn hạn	29.630.944	38.523.035	36.747.605
1	Phải trả người bán ngắn hạn	6.158.176	9.818.045	8.637.650
2	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	88.507	190.584	146.148

STT	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	584.027	788.136	749.584
4	Phải trả người lao động	132.002	155.621	126.801
5	Chi phí phải trả ngắn hạn	2.081.533	2.950.957	3.049.804
6	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	21.723	536.937	612.716
7	Phải trả ngắn hạn khác	660.361	782.867	1.365.161
8	Vay ngắn hạn	19.834.374	23.210.389	21.961.361
9	Dự phòng phải trả ngắn hạn	70.240	89.498	98.381
B	Vốn chủ sở hữu	20.601.843	17.820.816	20.000.925
1	Vốn góp của chủ sở hữu	4.361.519	11.012.835	11.012.835
2	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	16.240.324	6.807.981	8.988.090
	Tổng cộng	50.232.787	56.343.851	56.748.530

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 và 2025, BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty

Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của Công ty hợp nhất và riêng lẻ lần lượt đạt 5.714 tỷ đồng và 6.807 tỷ đồng tại cuối năm 2025, tương ứng giảm lần lượt 62,3% và 58,1% so với số dư hợp nhất và riêng lẻ tại cuối năm 2024. Biến động này chủ yếu do Công ty thực hiện chi trả cổ tức tiền mặt 8.700 tỷ (năm 2024: 4.000 tỷ và năm 2025: 4.700 tỷ) cho các cổ đông hiện hữu.

Bên cạnh đó, Công ty sử dụng nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối để phát hành 654.227.821 cổ phiếu phổ thông với mệnh giá là 10.000 đồng/cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu với tổng giá trị 6.542 tỷ đồng, qua đó làm giảm tương ứng số dư lợi nhuận chưa phân phối. Việc giảm lợi nhuận chưa phân phối nêu trên được bù đắp một phần bởi lợi nhuận sau thuế của Công ty hợp nhất và Công ty riêng lẻ lần lượt đạt 5.802 tỷ đồng và 5.810 tỷ đồng, được ghi nhận trong năm 2025.

- Tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh:**

Tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
I	Tài sản ngắn hạn	47.063.192	53.565.566	53.656.943
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	3.780.128	3.578.155	3.312.679
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	19.463.431	20.414.245 ⁽¹⁾	25.255.709

STT	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	5.005.016	6.264.835 ⁽¹⁾	1.612.051
4	Hàng tồn kho ^(**)	18.445.616	22.759.102	23.054.447
5	Tài sản ngắn hạn khác	369.001	549.230	422.059
II	Tài sản dài hạn	2.408.951	3.350.672	3.670.067
1	Phải thu dài hạn	256.708	238.776	242.355
2	Tài sản cố định	1.625.231	840.473	751.597
3	Tài sản dở dang dài hạn	4.942	54.109	10.252
4	Đầu tư tài chính dài hạn	242.036	1.771.159	2.002.064
5	Tài sản dài hạn khác	280.034	446.155	663.800
	Tổng cộng	49.472.143	56.916.238	57.327.010

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

(1) Ngày 27 tháng 10 năm 2025, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 99/2025/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp (“Thông tư 99”), thay thế Thông tư số 200/2014/TT BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 và một số quy định khác có liên quan. Thông tư 99 có hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 2026. Một số dữ liệu tương ứng trong báo cáo tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, đã được phân loại lại cho phù hợp với cách trình bày theo hướng dẫn của Thông tư 99 của báo cáo tài chính của kỳ này. Chi tiết như sau:

Chỉ tiêu	31/12/2025 (đã được trình bày trước đây)	Trình bày lại	31/12/2025 (được trình bày lại)
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	20.414.244.731.666	4.832.270.392.374	25.246.515.124.040
Phải thu về cho vay ngắn hạn	4.180.000.000.000	(4.180.000.000.000)	-
Phải thu ngắn hạn khác	1.649.972.498.017	(652.270.392.374)	997.702.105.643

Nguồn: BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Công ty chủ động cân đối giữa tiền mặt và các khoản đầu tư tài chính, chủ yếu là đầu tư ngắn hạn, nhằm phục vụ hoạt động kinh doanh và tối ưu hiệu quả sử dụng vốn, qua đó cải thiện dòng tiền, lợi nhuận và gia tăng giá trị cho nhà đầu tư. Đồng thời, Công ty luôn duy trì nguồn lực tài chính chủ động và đảm bảo thanh khoản để triển khai hoạt động cốt lõi cũng như đáp ứng đầy đủ nghĩa vụ tài chính. Các khoản đầu tư tài chính được Công ty lựa chọn thận trọng, phân bổ phù hợp với nhu cầu thanh khoản. Chi tiết danh mục đầu tư và đánh giá của Công ty về rủi ro liên quan được cụ thể như sau:

Đầu tư tài chính nắm giữ đến ngày đáo hạn (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
I	Ngắn hạn	19.463.431	20.414.245	25.255.709
1	Tiền gửi có kỳ hạn	13.214.115	13.626.300	14.185.338
2	Đầu tư khác(*)	6.249.316	6.787.945	11.070.371
II	Dài hạn	-	1.400.000	1.499.502
1	Đầu tư khác(*)	-	1.400.000	1.499.502
	Tổng cộng	19.463.431	21.814.245	26.755.211

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

(*) Các khoản đầu tư khác nắm giữ đến ngày đáo hạn được trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất năm 2024 và 2025 chủ yếu bao gồm trái phiếu doanh nghiệp và sản phẩm đầu tư khác được phân loại tại bảng bên dưới, nhờ dòng tiền từ hoạt động kinh doanh duy trì ổn định, Công ty tích lũy được lượng tiền nhàn rỗi đáng kể. Do đó, với mục tiêu tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn, Công ty chủ động tìm kiếm các cơ hội đầu tư bên ngoài nhằm gia tăng thu nhập tài chính. Công ty ưu tiên lựa chọn các sản phẩm có mức độ rủi ro thấp, do các tổ chức hoạt động trong những lĩnh vực có khung pháp lý rõ ràng và minh bạch về tài chính như ngân hàng, chứng khoán, v.v. cung cấp. Chi tiết như sau:

Phân loại các khoản đầu tư khác nắm giữ đến ngày đáo hạn theo kỳ hạn

Đơn vị: Triệu đồng

	Tại 31/12/2024		Tại 31/12/2025	
	Số dư	Tỷ lệ (%)	Số dư	Tỷ lệ (%)
Ngắn hạn (3 tháng – 1 năm)	6.249.316	100,0%	6.787.945	82,9%
Dài hạn (2 năm – 7 năm)	-	-	1.400.000	17,1%
Tổng cộng	6.249.316	100,0%	8.187.945	100,0%

Nguồn: DMX

Phân loại các khoản đầu tư khác nắm giữ đến ngày đáo hạn theo loại sản phẩm đầu tư

Đơn vị: Triệu đồng

Phân loại	Tại 31/12/2024		Tại 31/12/2025	
	Số dư	Tỷ lệ (%)	Số dư	Tỷ lệ (%)
Trái phiếu				

Phân loại	Tại 31/12/2024		Tại 31/12/2025	
	Số dư	Tỷ lệ (%)	Số dư	Tỷ lệ (%)
Ngành Ngân hàng	2.025.256	32,4%	2.844.715	34,7%
Ngành Chứng khoán	512.138	8,2%	2.276.972	27,8%
Ngành Bất động sản	843.717	13,5%	756.249	9,2%
Ngành Du lịch và nghỉ dưỡng	104.377	1,7%	300.000	3,7%
Ngành Sản xuất ô tô	505.131	8,1%	208.600	2,5%
Ngành Năng lượng	87.238	1,4%	207.271	2,5%
Các công ty đa ngành	474.221	7,6%	161.211	2,0%
Ngành Bất động sản khu công nghiệp	100.662	1,6%	102.927	1,3%
Ngành Nông nghiệp	495.936	7,9%	-	-
Ngành tiêu dùng	50.640	0,8%	-	-
Sản phẩm đầu tư khác				
Do công ty chứng khoán phát hành	1.050.000	16,8%	1.330.000	16,2%
Tổng cộng	6.249.316	100,0%	8.187.945	100,0%

Nguồn: DMX

Các khoản đầu tư khác nắm giữ đến ngày đáo hạn được trình bày ở bảng trên bao gồm:

- Các khoản trái phiếu dài hạn nắm giữ và đầu tư khác có kỳ hạn từ 3 tháng đến 1 năm và hưởng lãi suất áp dụng.
- Các khoản trái phiếu nắm giữ có kỳ hạn từ 2 năm đến 7 năm và hưởng lãi suất áp dụng.

Hoạt động đầu tư trái phiếu của Công ty được triển khai với mục tiêu tối ưu hóa việc sử dụng dòng tiền, qua đó nâng cao hiệu quả quản lý vốn và gia tăng thu nhập tài chính ổn định. Bên cạnh đó, việc đầu tư vào các công cụ nợ có chất lượng cao giúp Công ty tạo thêm giá trị cho cổ đông, thông qua việc cải thiện lợi nhuận và tối ưu hóa cơ cấu tài sản trong khi vẫn duy trì mức độ rủi ro hợp lý. Đồng thời, thông qua việc tham gia vào thị trường trái phiếu, đặc biệt là trái phiếu doanh nghiệp

và các tổ chức tài chính uy tín, Công ty góp phần hỗ trợ thanh khoản và thúc đẩy sự phát triển của thị trường tài chính Việt Nam, phù hợp với định hướng phát triển dài hạn của nền kinh tế.

Các khoản đầu tư trái phiếu của Công ty có thể phát sinh một số rủi ro tài chính, bao gồm rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, và rủi ro lãi suất, đặc biệt trong bối cảnh thị trường trái phiếu doanh nghiệp còn tiềm ẩn các biến động. Tuy nhiên, các rủi ro này được Công ty đánh giá là không cao và trong tầm kiểm soát nhờ vào việc đầu tư thận trọng kèm theo các quy tắc phòng ngừa rủi ro rõ ràng. Cụ thể, Công ty duy trì tỷ trọng đầu tư trái phiếu ở mức giới hạn dưới 15% tổng tài sản (đạt 12,6% trong năm 2024 và 14,4% trong năm 2025), qua đó hạn chế tác động tiêu cực tiềm tàng đến tình hình tài chính tổng thể.

Về rủi ro tín dụng, Công ty lựa chọn trái phiếu của các tổ chức phát hành uy tín, có lịch sử tài chính lành mạnh và khả năng trả nợ ổn định, qua đó giảm thiểu nguy cơ mất vốn hoặc chậm thanh toán. Đồng thời, danh mục đầu tư được tập trung chủ yếu vào trái phiếu ngắn hạn (kỳ hạn dưới 1 năm), giúp hạn chế rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất.

Trong năm 2025, Công ty có mở rộng đầu tư trái phiếu dài hạn, tuy nhiên tỷ trọng vẫn được kiểm soát ở mức hợp lý (chiếm khoảng 17% danh mục trái phiếu). Các khoản đầu tư dài hạn này chỉ tập trung vào trái phiếu do các ngân hàng và công ty chứng khoán phát hành, là các tổ chức có mức độ tín nhiệm cao và chịu sự giám sát chặt chẽ, qua đó đảm bảo chất lượng danh mục.

Việc phân bổ danh mục trái phiếu theo lĩnh vực cũng được Công ty lựa chọn theo hướng thận trọng và có chọn lọc. Cụ thể, Công ty ưu tiên đầu tư vào các tổ chức phát hành có nền tảng tài chính vững mạnh và dòng tiền ổn định, trong đó nhóm ngân hàng và công ty chứng khoán chiếm tỷ trọng chủ đạo trong danh mục. Tỷ trọng của nhóm này đã tăng từ 57% trong năm 2024 lên 79% trong năm 2025, phản ánh định hướng nâng cao chất lượng tín dụng và tính an toàn của danh mục đầu tư.

Bên cạnh đó, Công ty thực hiện đa dạng hóa ngành nghề và chủ động giảm mức độ tập trung vào các lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro cao hơn. Cụ thể, tỷ trọng trái phiếu bất động sản đã giảm từ 14% xuống 9% trong cùng giai đoạn, qua đó hạn chế rủi ro chu kỳ và cải thiện tính thanh khoản của danh mục.

Trên cơ sở này, Công ty duy trì cách tiếp cận đầu tư trái phiếu theo hướng thận trọng, ưu tiên bảo toàn vốn và đảm bảo thanh khoản, đồng thời tận dụng hiệu quả nguồn vốn nhàn rỗi để gia tăng thu nhập tài chính trong phạm vi rủi ro chấp nhận được.

(**) Biến động hàng tồn kho 2025 tăng mạnh do Công ty chủ động gia tăng quy mô hàng tồn kho và mở rộng hoạt động mua hàng nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu thụ tăng cao tại các ngành hàng trọng điểm, bao gồm nhóm sản phẩm điện thoại di động, máy tính bảng và máy tính xách tay, v.v

Trong năm 2025, giá trị hàng tồn kho tăng chủ yếu gắn với chiến lược chủ động đảm bảo nguồn cung nhằm đáp ứng nhu cầu tại các ngành hàng trọng điểm, đặc biệt là nhóm sản phẩm công nghệ cao như điện thoại di động, máy tính bảng và máy tính xách tay. Nhu cầu thị trường đối với các sản phẩm này được thúc đẩy bởi xu hướng nâng cấp thiết bị, sự ra mắt các dòng sản phẩm mới cũng như chu kỳ thay thế thiết bị, qua đó kéo theo nhu cầu dự trữ hàng hóa ở mức cao hơn để đảm

bảo khả năng đáp ứng kịp thời. Ngoài ra, nhu cầu đối với các sản phẩm điện máy thường gia tăng vào các giai đoạn cao điểm trong năm (như dịp lễ, Tết hoặc mùa nắng nóng), dẫn đến việc Công ty cần chuẩn bị trước nguồn hàng để đảm bảo khả năng đáp ứng thị trường và phát triển doanh thu.

Kết quả cho thấy vòng quay hàng tồn kho năm 2025 có sự cải thiện nhờ tốc độ tiêu thụ nhanh của các sản phẩm chính như điện thoại di động, thiết bị điện tử, gia dụng, máy tính xách tay, v.v. Tăng từ 4,2 vòng quay năm 2024 lên 4,4 vòng quay năm 2025, tương đương với việc thời gian lưu kho bình quân được rút ngắn, cho thấy hàng hóa được tiêu thụ nhanh hơn và dòng vốn lưu động được quay vòng hiệu quả hơn. Trong khi đó, mặt hàng phụ kiện vì đặc thù sản phẩm có giá trị thấp hơn, danh mục đa dạng và cần liên tục cập nhật theo sản phẩm mới nên số ngày tồn kho của nhóm sản phẩm này thường lâu hơn so với các sản phẩm chủ lực của Công ty.

Hàng tồn kho tại 31/12/2024 và 31/12/2025 và 31/03/2026 (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng (giảm) 25/24
Điện thoại di động	6.308.559	10.436.900	9.079.371	65%
Thiết bị điện tử	5.642.434	5.455.503	6.201.895	-3%
Thiết bị gia dụng	2.987.823	3.278.784	3.475.420	10%
Máy tính xách tay	1.394.857	2.038.788	2.695.952	46%
Phụ kiện	1.135.937	1.332.468	1.394.358	17%
Máy tính bảng	246.874	381.398	332.680	54%
Đồng hồ mắt kính	183.440	181.715	202.069	-1%
Vật tư lắp đặt	-	99.658	218.083	Không áp dụng
Dược phẩm	430.955	-	-	Không áp dụng
Vitamin và thực phẩm chức năng	114.364	-	-	Không áp dụng
Mỹ phẩm	42.490	-	-	Không áp dụng
Trang thiết bị y tế cá nhân	30.178	-	-	Không áp dụng
Hàng hóa khác	350.802	163.481	203.651	-53%
Tổng cộng	18.868.714	23.368.696	23.803.479	24%
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(423.098)	(609.594)	(749.032)	44%
Giá trị thuần	18.445.616	22.759.102	23.054.447	23%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Công ty đánh giá rủi ro liên quan đến hàng tồn kho, bao gồm các mặt hàng có tính chất đặc thù, được kiểm soát ở mức thấp. Đánh giá này dựa trên những yếu tố sau:

- Chất lượng tiêu thụ hàng hóa duy trì tích cực gắn liền với đà tăng trưởng mạnh tại các ngành hàng công nghệ chủ lực như điện thoại di động, máy tính bảng và máy tính xách tay, phản ánh nhu cầu thị trường thực tế. Các yếu tố như chu kỳ nâng cấp thiết bị, xu hướng công nghệ mới và hoạt động bán hàng theo mùa đã hỗ trợ sức mua, qua đó giúp hàng hóa được tiêu thụ với tốc độ tốt.
- Hiệu quả bán hàng và năng lực triển khai tại điểm bán đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho. Đội ngũ bán hàng, kết hợp với các chương trình thúc đẩy tiêu thụ và định hướng danh mục sản phẩm phù hợp với từng tập khách hàng, đã góp phần chuyển hóa hàng tồn kho thành doanh thu trong thời gian ngắn, hạn chế rủi ro tồn đọng hoặc giảm giá trị.
- Công ty sở hữu hệ thống quản trị hàng tồn kho tương đối hoàn thiện, bao gồm việc ứng dụng các công cụ dự báo nhu cầu, hệ thống ERP và cơ chế điều phối hàng hóa nội bộ, qua đó tối ưu hóa phân bổ tồn kho theo khu vực và điểm bán. Đồng thời, Công ty thực hiện kiểm soát vòng đời sản phẩm và đánh giá định kỳ để trích lập dự phòng khi cần thiết.

Trên cơ sở các yếu tố nêu trên, mặc dù quy mô hàng tồn kho tăng theo chiến lược kinh doanh, Công ty vẫn duy trì khả năng kiểm soát rủi ro hiệu quả, đặc biệt đối với các nhóm sản phẩm có đặc thù trong ngành bán lẻ thiết bị công nghệ.

Về biến động trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm 2024 chủ yếu đến từ mặt hàng phụ kiện. Vòng quay hàng tồn kho của mặt hàng phụ kiện trong năm 2024 là 2,8 vòng thấp hơn nhiều so với vòng quay hàng tồn kho của toàn Công ty trong năm 2024 là 4,2. Đây là nhóm sản phẩm có vòng đời ngắn, chịu ảnh hưởng lớn từ xu hướng tiêu dùng và tốc độ đổi mới sản phẩm chính như điện thoại, laptop, điện máy, v.v., do đó có rủi ro về lỗi thời, chậm luân chuyển, dẫn đến việc trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho tăng trong năm 2024.

Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm 2024 (Hợp nhất)

	31/12/2023 (Chưa kiểm toán)	31/12/2024 (Đã kiểm toán)
Số dư đầu năm (chưa kiểm toán)	(362.054)	(204.449)
Cộng: Dự phòng trích lập trong năm	(204.449)	(423.098)
Trừ: Sử dụng và hoàn nhập dự phòng trong năm	362.054	204.449
Số dư cuối năm	(204.449)	(423.098)

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2023 và 2024 của Công ty

Tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
I	Tài sản ngắn hạn	45.902.381	52.547.391	52.643.317
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	3.754.806	3.403.398	3.196.851
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	19.102.381	19.899.245 ⁽¹⁾	24.626.681
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	4.936.885	6.066.737 ⁽¹⁾	1.587.874
4	Hàng tồn kho	17.799.510	22.644.526	22.824.036
5	Tài sản ngắn hạn khác	308.800	533.486	407.876
II	Tài sản dài hạn	4.330.406	3.796.460	4.105.212
1	Phải thu dài hạn	249.489	238.569	242.148
2	Tài sản cố định	1.432.228	773.989	688.924
3	Tài sản dở dang dài hạn	4.942	54.109	10.252
4	Đầu tư tài chính dài hạn	2.365.056	2.291.403	2.513.296
5	Tài sản dài hạn khác	278.692	438.389	650.593
	Tổng cộng	50.232.787	56.343.851	56.748.530

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 và 2025, BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty

(1) Ngày 27 tháng 10 năm 2025, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 99/2025/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp (“Thông tư 99”), thay thế Thông tư số 200/2014/TT BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 và một số quy định khác có liên quan. Thông tư 99 có hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 2026. Một số dữ liệu tương ứng trong báo cáo tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, đã được phân loại lại cho phù hợp với cách trình bày theo hướng dẫn của Thông tư 99 của báo cáo tài chính của kỳ này. Chi tiết như sau:

Khoản mục	31/12/2025 (đã được trình bày trước đây)	Trình bày lại	31/12/2025 (được trình bày lại)
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	19.899.244.731.666	4.696.319.967.713	24.595.564.699.379
Phải thu về cho vay ngắn hạn	4.055.000.000.000	(4.055.000.000.000)	-
Phải thu ngắn hạn khác	1.612.883.874.634	(641.319.967.713)	971.563.906.921

Nguồn: BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty

2.1.2 Trích khấu hao tài sản cố định

Khấu hao tài sản cố định hữu hình và hao mòn tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp khấu hao đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc : 5 năm
- Phương tiện vận tải : 6 năm
- Thiết bị văn phòng : 3 – 8 năm
- Phần mềm máy tính : 4 năm
- Quyền sử dụng đất : Vô thời hạn

Công ty cam kết việc thực hiện thời gian khấu hao phù hợp với quy định tại Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính về hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định và Thông tư 147/2016/TT-BTC ngày 13/10/2016 về sửa đổi và bổ sung một số điều của Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính về hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Chính sách trích khấu hao của Công ty được thực hiện xuyên suốt, không thay đổi theo quy định của pháp luật.

2.1.3 Mức lương bình quân

Mức lương bình quân của người lao động trong Công ty trong hai năm gần nhất và đến thời điểm hiện tại như sau:

Mức lương bình quân của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	31/03/2026
Mức lương bình quân (đồng/người/tháng)	18.349.434	19.199.966	21.677.421

Nguồn: DMX

Mức lương bình quân của người lao động của Công ty trong năm 2024, năm 2025 lần lượt là: 18,3 triệu đồng/người/tháng và 19,2 triệu đồng/người/tháng. Trong Quý 1/2026, mức lương bình quân của người lao động là 21,7 triệu đồng/người/tháng.

Căn cứ theo Nghị định 38/2022/NĐ-CP quy định mức lương tối thiểu đối với người lao động làm việc theo hợp đồng lao động áp dụng từ ngày 01/07/2022, mức lương tối thiểu tại Việt Nam dao động từ 3,25 triệu đồng/người/tháng đến 4,68 triệu đồng/người/tháng.

Căn cứ theo Nghị định 74/2024/NĐ-CP quy định mức lương tối thiểu của người lao động làm việc theo hợp đồng lao động áp dụng từ ngày 01/07/2024, mức lương bình quân tối thiểu tại Việt Nam dao động trong khoảng 3,45 triệu đồng/người/tháng đến 4,96 triệu đồng/người/tháng.

Căn cứ theo số liệu của Cục Thống kê, thu nhập bình quân đầu người tại Việt Nam năm 2024 và 2025 lần lượt là 5,4 triệu đồng/người/tháng và 5,9 triệu đồng/người/tháng²⁶.

Theo đó, mức lương bình quân của người lao động trong Công ty trong giai đoạn hai năm gần nhất và đến hiện tại cao hơn mức tối thiểu được quy định bởi pháp luật.

2.1.4 Tình hình công nợ

Tình hình công nợ của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng/(giảm) 2025-2024
Tổng các khoản phải thu và cho vay	5.261.724	6.503.611	1.854.406	23,6%
Tổng số nợ phải trả (bao gồm dư nợ vay)	29.955.726	39.115.666	37.307.872	30,6%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Tình hình công nợ của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng/(giảm) 2025-2024
Tổng các khoản phải thu và cho vay	5.186.373	6.305.306	1.830.022	21,6%
Tổng số nợ phải trả (bao gồm dư nợ vay)	29.630.944	38.523.035	36.747.605	30,0%

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 và 2025, BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty

²⁶ <https://thuvienphapluat.vn/chinh-sach-phap-luat-moi/vn/ho-tro-phap-luat/chinh-sach-moi/102644/thong-ke-thu-nhap-binh-quan-cua-nguoi-lao-dong-nam-2025>

2.1.5 Các khoản phải thu

Các khoản phải thu của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng/(giảm) 2025-2024
Các khoản phải thu ngắn hạn	5.005.017	6.264.834	1.612.051	25,2%
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	241.769	394.564	293.386	63,2%
Trả trước cho người bán ngắn hạn	7.626	40.298	27.494	428,5%
Phải thu về cho vay ngắn (*)	3.198.000	4.180.000	-	30,7%
Phải thu ngắn hạn khác	1.557.622	1.649.972	1.291.171	5,9%
Các khoản phải thu dài hạn	256.708	238.776	242.355	-7,0%
Phải thu dài hạn khác	256.708	238.776	242.355	-7,0%
Tổng các khoản phải thu	5.261.724	6.503.611	1.854.406	23,6%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

(*) Các khoản phải thu về cho vay ngắn hạn ghi nhận trên báo cáo tài chính hợp nhất năm 2024 và 2025 chủ yếu phát sinh từ các khoản cho vay đối với nhóm công ty hoạt động trong lĩnh vực chứng khoán, lần lượt chiếm 76,5% và 95,2% tổng dư nợ cho vay ngắn hạn tại từng thời điểm. Bên cạnh đó, Công ty cũng phát sinh các khoản cho vay đối với một số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, tuy nhiên tỷ trọng không đáng kể, tương ứng chiếm 23,5% năm 2024 và 4,8% năm 2025. Chi tiết cơ cấu theo phân loại theo loại công ty được trình bày như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Phân loại	Tại 31/12/2024		Biến động trong năm 2025		Tại 31/12/2025	
	Số dư	Tỷ lệ (%)	Tăng	Giảm	Số dư	Tỷ lệ (%)
Cho vay các công ty cổ phần chứng khoán	2.448.000	76,5%	6.397.600	(4.865.600)	3.980.000	95,2%
Cho vay công ty ngành dịch vụ tài chính	750.000	23,5%	-	(550.000)	200.000	4,8%
Tổng cộng	3.198.000	100,0%	6.397.600	(5.415.600)	4.180.000	100,0%

Nguồn: DMX

Tại thời điểm 31/12/2024 và 31/12/2025, số dư các khoản phải thu về cho vay ngắn hạn của Công ty lần lượt đạt 3.180 tỷ đồng (tương đương 3,4% doanh thu thuần) và 4.180 tỷ đồng (tương đương

3,8% doanh thu thuần). Các khoản cho vay này chủ yếu được cấp cho các công ty chứng khoán – nhóm đối tác có nhu cầu vốn ngắn hạn cao và khả năng quay vòng nhanh với kỳ hạn dưới 12 tháng, phù hợp với chiến lược quản trị thanh khoản linh hoạt của Công ty. Đồng thời, đây cũng là công cụ tối ưu hóa nguồn tiền và đa dạng hóa nguồn doanh thu tài chính ngoài việc đầu tư trái phiếu.

Bên cạnh lợi ích về hiệu quả sử dụng vốn, hoạt động cho vay ngắn hạn có thể phát sinh một số rủi ro, bao gồm rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản và rủi ro tập trung đối tác. Tuy nhiên, các rủi ro này được đánh giá ở mức thấp và trong tầm kiểm soát, nhờ định hướng triển khai thận trọng và cơ chế quản trị chặt chẽ.

Cụ thể, Công ty cho vay các công ty chứng khoán hoạt động trong hành lang pháp lý vững chắc, chịu sự giám sát của cơ quan quản lý và tuân thủ các tiêu chuẩn về an toàn tài chính và thanh khoản. Đây là nhóm đối tác có quy trình nghiệp vụ rõ ràng, dòng tiền luân chuyển nhanh và khả năng thu hồi vốn cao, qua đó giảm thiểu đáng kể rủi ro tín dụng.

Đồng thời, Công ty cũng chú trọng kiểm soát rủi ro thông qua việc lựa chọn đối tác phù hợp, bao gồm đánh giá năng lực tài chính, theo dõi liên tục tình hình hoạt động của bên vay nhằm bảo vệ quyền lợi của Công ty. Việc duy trì kỳ hạn cho vay ngắn cũng giúp tăng tính linh hoạt trong điều phối dòng tiền, hạn chế rủi ro biến động thị trường và đảm bảo khả năng thu hồi vốn kịp thời.

Trên cơ sở đó, danh mục cho vay ngắn hạn không chỉ mang lại lợi suất cạnh tranh và ổn định, mà còn được quản trị theo hướng an toàn, kiểm soát rủi ro hiệu quả, phù hợp với khẩu vị rủi ro và chiến lược quản lý vốn tổng thể của Công ty.

Các khoản phải thu của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Chi tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng/(giảm) 2025-2024
Các khoản phải thu ngắn hạn	4.936.884	6.066.738	1.587.874	22,9%
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	242.858	379.183	286.626	56,1%
Trả trước cho người bán ngắn hạn	7.159	19.671	27.009	174,8%
Phải thu về cho vay ngắn hạn	3.148.000	4.055.000	-	28,8%
Phải thu ngắn hạn khác	1.538.867	1.612.884	1.274.238	4,8%
Các khoản phải thu dài hạn	249.489	238.569	242.148	-4,4%
Phải thu dài hạn khác	249.489	238.569	242.148	-4,4%
Tổng các khoản phải thu	5.186.373	6.305.307	1.830.022	21,6%

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 và 2025, BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty
Tính đến thời điểm của Bản cáo bạch này, Công ty không có khoản phải thu quá hạn nào.

Tổng các khoản phải thu của Công ty hợp nhất đạt 6.504 tỷ đồng tại cuối năm 2025, tăng 21,6% từ mức 5.262 tỷ đồng tại cuối năm 2024. Biến động tăng này chủ yếu đến từ:

- Phải thu ngắn hạn của khách hàng tăng 153 tỷ đồng (tương ứng tăng trưởng 56,1% so với cùng kỳ), đạt 379 tỷ đồng tại cuối năm 2025. Nguyên nhân chủ yếu đến từ việc Công ty ghi nhận các khoản phải thu ngắn hạn đạt 131 tỷ đồng từ việc bán hàng hoá cho Công ty TNHH Thương mại Avakids (một công ty liên quan là công ty con của MWG) nhằm phục vụ mục đích chuyển dịch hàng hoá liên quan tới hoạt động vận hành của thương hiệu Avakids do quyết định tái cấu trúc của Công ty mẹ MWG.
- Phải thu về cho vay ngắn hạn tăng 982 tỷ đồng (tương ứng tăng trưởng 28,8% so với cùng kỳ), đạt 4.180 tỷ đồng tại cuối năm 2025, chủ yếu do Công ty thực hiện cho vay với các đối tác nhằm tối ưu hoá nguồn tiền hiệu hữu, gia tăng nguồn thu từ lãi vay và đồng thời củng cố quan hệ hợp tác phục vụ định hướng phát triển kinh doanh dài hạn.
- Phải thu ngắn hạn khác tăng 92 tỷ đồng (tương ứng tăng trưởng 4,8% so với cùng kỳ), đạt 1.613 tỷ đồng tại cuối năm 2025. Biến động này chủ yếu đến từ 178 tỷ đồng gia tăng từ lãi tiền gửi và cho vay, đạt 652 tỷ đồng trong năm 2025, tương ứng tăng trưởng 37,6% từ 474 tỷ đồng tại thời điểm cuối năm 2024. Mức tăng này được bù trừ bởi mức giảm 110 tỷ đồng từ các khoản phải thu khác từ nhà cung cấp liên quan đến các khoản chiết khấu thương mại và chiết khấu thanh toán, dẫn đến số dư phải thu khác từ các nhà cung cấp đạt 923 tỷ đồng tại cuối năm 2025, giảm so với 1.034 tỷ đồng tại cuối năm 2024.

Tổng các khoản phải thu của Công ty hợp nhất đạt 1.854 tỷ đồng tại ngày 31/03/2026, giảm so với mức 6.504 tỷ đồng tại cuối năm 2025. Biến động giảm này chủ yếu đến từ việc phân loại lại số tiền Phải thu về cho vay ngắn hạn sang khoản mục đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn theo quy định mới tại Thông tư 99 (số dư các khoản phải thu cho vay được phân loại lại tại 31/12/2025 là 4.180 tỷ đồng và số dư tại 31/3/2026 là 4.403 tỷ đồng)

2.1.6 Các khoản phải trả

Các khoản phải trả của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng/(giảm) 2025-2024
Nợ phải trả				
1. Nợ phải trả ngắn hạn	29.955.726	39.115.666	37.307.872	30,6%
Phải trả người bán ngắn hạn	6.325.110	9.701.594	8.598.547	53,4%
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	88.507	210.361	192.515	137,7%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	585.548	811.242	776.657	38,5%

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng/(giảm) 2025-2024
Phải trả người lao động	141.425	190.068	166.991	34,4%
Chi phí phải trả ngắn hạn (*)	2.109.806	3.304.054	3.290.179	56,6%
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	21.723	536.937	612.716	2371,7%
Phải trả ngắn hạn khác	683.194	842.798	1.412.995	23,4%
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	19.930.173	23.429.114	22.158.891	17,6%
Dự phòng phải trả ngắn hạn	70.240	89.498	98.381	27,4%
2. Nợ phải trả dài hạn	-	-	-	0,0%
Tổng cộng	29.955.726	39.115.666	37.307.872	30,6%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

(*) Chi phí phải trả ngắn hạn (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

	31/12/2023 (chưa kiểm toán)	31/12/2024 (Đã kiểm toán)	31/12/2025 (Đã kiểm toán)	31/03/2026	% Tăng giảm 23/24	% Tăng giảm 25/24
Thường nhân viên	375.221	1.539.706	2.479.282	2.338.005	310%	61%
Chi phí tiếp thị quảng cáo	109.088	224.958	365.570	429.801	106%	63%
Chi phí hỗ trợ lãi suất	77.444	118.427	172.645	199.539	53%	46%
Các khoản phải trả nhân viên	18.735	81.764	80.137	95.757	336%	-2%
Chi phí lãi vay	42.248	55.468	73.960	83.162	31%	33%
Chi phí tiện ích	64.794	51.253	65.782	91.546	-21%	28%
Khác	30.372	38.230	66.677	52.368	26%	74%
Tổng	717.902	2.109.806	3.304.054	3.290.179	194%	57%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025, BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Năm 2024, Công ty ghi nhận sự phục hồi rõ nét so với năm 2023 với kết quả kinh doanh khả quan hơn, thể hiện qua Lợi nhuận sau thuế hợp nhất tăng trưởng 176% so với cùng kỳ. Kết quả này nhờ vào sự thành công của chiến lược tái cấu trúc lại Công ty. Theo đó, Công ty thực hiện đóng cửa các cửa hàng hoạt động không hiệu quả, đồng thời gia tăng hiệu quả hoạt động và doanh số bán hàng của từng cửa hàng thông qua việc quản trị nhân sự, và tối ưu chi phí vận hành. Bên cạnh đó, Công ty cũng chủ động gia tăng đầu tư cho các hoạt động tiếp thị và quảng cáo nhằm thúc đẩy nhận diện thương hiệu và kích cầu tiêu dùng, đặc biệt trong các mùa bán hàng cao điểm trong năm. Đồng thời, chi phí thưởng cho nhân viên vào cuối năm 2024 tăng so với 2023 thể hiện việc ghi nhận đóng góp của đội ngũ nhân sự trong việc đối với các kết quả kinh doanh vượt trội đạt được trong năm 2024 và tạo động lực cho tăng trưởng trong các năm tiếp theo.

Chi phí thưởng tại thời điểm cuối năm 2025 tiếp tục tăng so với năm 2024 nhờ Công ty tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực sau quá trình tái cấu trúc thành công trong năm trước, thể hiện qua Lợi nhuận sau thuế hợp nhất tăng trưởng 56,1% so với năm 2024. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục gia tăng đầu tư cho các hoạt động tiếp thị, quảng bá thương hiệu và các chương trình kích cầu bán hàng nhằm mở rộng thị phần và thúc đẩy doanh thu trong các mùa bán hàng cao điểm.

() Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn (Hợp nhất)**

Đơn vị: Triệu đồng

Vay ngắn hạn	Tại 31/12/2024		Biến động trong năm 2025		Tại 31/12/2025	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Tăng	Giảm	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Ngân hàng thương mại cổ phần	9.115.201	9.115.201	38.371.042	(38.268.469)	9.217.775	9.217.775
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam	10.814.971	10.814.971	44.024.213	(41.566.089)	13.273.095	13.273.095
Ngân hàng nước ngoài	-	-	2.049.700	(1.111.455)	938.245	938.245
Tổng cộng	19.930.173	19.930.173	84.444.955	(80.946.013)	23.429.114	23.429.114

Nguồn: DMX

Số dư vay ngắn hạn bao gồm các khoản vay để bổ sung vốn phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty.

Thời hạn vay tại các ngân hàng này trong khoảng từ 3 tháng đến 6 tháng.

Tất cả các khoản vay ngắn hạn ngân hàng của Nhóm Công ty được nêu đều không có tài sản đảm bảo và được sử dụng với mục đích bổ sung vốn lưu động.

(***) Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn tại 31/12/2025 bao gồm các gói bảo hành mở rộng, bảo dưỡng dài hạn mới được triển khai trong năm 2025. Bắt đầu từ năm 2025, Công ty giới thiệu các gói bảo hành mở rộng bán kèm theo sản phẩm. Theo đó, phần giá trị dịch vụ bảo hành tương ứng với các nghĩa vụ thực hiện trong tương lai được ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện và sẽ được phân bổ dần vào doanh thu theo thời gian cung cấp dịch vụ.

Việc triển khai các gói bảo hành mở rộng này dẫn đến số dư doanh thu chưa thực hiện tại thời điểm cuối năm 2025 tăng đáng kể so với năm 2024. Điều này phản ánh sự thay đổi trong mô hình kinh doanh của Công ty theo hướng gia tăng tỷ trọng doanh thu dịch vụ hậu mãi, đồng thời giúp cải thiện khả năng dự báo dòng tiền và tạo nguồn doanh thu ổn định trong các kỳ tiếp theo.

Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu VND

Chi tiết	Số dư tại cuối năm (đồng)		Thông tin về sản phẩm/dịch vụ cung cấp
	31/12/2024	31/12/2025	
Gói bảo dưỡng máy lọc nước	21.723	195.987	Dịch vụ bảo dưỡng mở rộng
Gói bảo hành sản phẩm điện máy	-	172.913	Dịch vụ bảo hành mở rộng
Gói vệ sinh Máy lạnh	-	147.006	Dịch vụ vệ sinh máy lạnh
Gói bảo hành Đồ gia dụng khác	-	20.469	Dịch vụ bảo hành mở rộng
Gói bảo hành điện thoại	-	561	Dịch vụ bảo hành mở rộng
Tổng	21.723	536.937	

Nguồn: DMX

Ghi chú:

- Các sản phẩm điện máy bao gồm tủ lạnh, tủ đông, tủ mát, máy giặt, máy sấy, máy lạnh, v.v
- Các sản phẩm đồ gia dụng khác bao gồm máy lọc nước, máy nước nóng, máy rửa chén, v.v

Các khoản phải trả của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng/(giảm) 2025-2024
Nợ phải trả				
1. Nợ phải trả ngắn hạn	29.630.943	38.523.034	36.747.605	30,0%
Phải trả người bán ngắn hạn	6.158.176	9.818.045	8.637.650	59,4%
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	88.507	190.584	146.148	115,3%

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026	% Tăng/(giảm) 2025-2024
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	584.027	788.136	749.584	34,9%
Phải trả người lao động	132.002	155.621	126.801	17,9%
Chi phí phải trả ngắn hạn	2.081.533	2.950.957	3.049.804	41,8%
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	21.723	536.937	612.716	2371,7%
Phải trả ngắn hạn khác	660.361	782.867	1.365.161	18,6%
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	19.834.374	23.210.389	21.961.361	17,0%
Dự phòng phải trả ngắn hạn	70.240	89.498	98.381	27,4%
2. Nợ phải trả dài hạn	-	-	-	0,0%
Tổng cộng	29.630.944	38.523.035	36.747.605	30,0%

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 và 2025, BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty

Trong năm 2025, tổng nợ phải trả hợp nhất của Công ty đạt 39.116 tỷ đồng tại ngày 31/12/2025, tăng 30,6% so với mức 29.956 tỷ đồng tại ngày 31/12/2024. Mức tăng này chủ yếu đến từ sự gia tăng của các khoản phải trả người bán, chi phí phải trả và vay nợ ngắn hạn, phản ánh nhu cầu vốn lưu động gia tăng nhằm phục vụ hoạt động kinh doanh mở rộng trong kỳ. Cụ thể:

- Phải trả người bán ngắn hạn đạt 9.702 tỷ đồng tại cuối năm 2025, tăng 53,4% so với mức 6.325 tỷ đồng tại thời điểm cuối năm 2024. Biến động này chủ yếu xuất phát từ việc Công ty chủ động gia tăng quy mô hàng tồn kho và mở rộng hoạt động mua hàng nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu thụ tăng cao tại các ngành hàng trọng điểm, bao gồm nhóm sản phẩm điện thoại di động, máy tính bảng và máy tính xách tay, v.v. Theo đó, các khoản phải trả đối với nhà cung cấp tăng tương ứng tại thời điểm cuối kỳ.
- Chi phí phải trả ngắn hạn ghi nhận 3.304 tỷ đồng tại ngày 31/12/2025, tăng 56,6% so với mức 2.110 tỷ đồng tại ngày 31/12/2024. Mức tăng này chủ yếu liên quan đến chi phí thưởng cho người lao động theo cơ chế lương khoán do Công ty ghi nhận kết quả kinh doanh tích cực trong năm 2025, cụ thể chi phí thưởng đạt 2.479 tỷ đồng tại cuối năm 2025, tăng 61,0% so với cùng kỳ cuối năm 2024 là 1.540 tỷ đồng.
- Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn từ các ngân hàng đạt 23.429 tỷ đồng tại ngày 31/12/2025, tăng 17,6% so với 19.930 tỷ đồng tại ngày 31/12/2024. Sự gia tăng này chủ yếu nhằm tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động, đặc biệt là phục vụ việc gia tăng hàng tồn kho và mở rộng quy mô nhập hàng trong bối cảnh Công ty đẩy mạnh hoạt động kinh doanh tại các ngành hàng chủ lực.

Đánh giá rủi ro đối với khoản vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn:

Các khoản vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn gia tăng và có tỷ trọng cao trong nợ phải trả (chiếm 60% trong năm 2025) nhằm phục vụ nhu cầu vốn lưu động, các rủi ro liên quan được Công ty đánh giá ở mức thấp và trong tầm kiểm soát. Cụ thể như sau:

- Rủi ro tái cấp vốn được giảm thiểu nhờ Công ty duy trì quan hệ tín dụng ổn định với nhiều ngân hàng và hạn mức tín dụng linh hoạt.
- Rủi ro lãi suất có thể chịu tác động khi mặt bằng lãi suất tăng, ảnh hưởng này được đánh giá là không đáng kể nhờ (i) khả năng tiếp cận nguồn vốn với chi phí cạnh tranh của Công ty, và (ii) chi phí lãi vay kiểm soát hợp lý so với quy mô doanh thu (chiếm 13% trong năm 2025) và lợi nhuận trước thuế (chiếm 0,9% trong năm 2025). Đồng thời, Công ty chủ động theo dõi diễn biến lãi suất thị trường và điều chỉnh cơ cấu vay phù hợp khi cần thiết.
- Rủi ro lệch pha dòng tiền do nợ vay ngắn hạn chủ yếu được sử dụng để tài trợ vốn lưu động: Rủi ro này về cơ bản được giảm thiểu thông qua hiệu quả quản trị vốn lưu động. Công ty duy trì vòng quay hàng tồn kho ở mức hợp lý và hệ số thanh toán nhanh trong năm 2025 được kiểm soát ở mức 0,8 lần so với 1,0 lần năm 2024.

Mặc dù quy mô vay nợ gia tăng, Công ty vẫn duy trì các chỉ số thanh khoản và cơ cấu vốn ở mức an toàn. Cụ thể, hệ số thanh toán ngắn hạn tại thời điểm cuối năm 2024 và 2025 lần lượt đạt 1,6 lần và 1,4 lần. Đồng thời, hệ số nợ trên tổng tài sản duy trì ở mức thấp, lần lượt đạt 0,6 lần và 0,7 lần tại cuối năm 2024 và 2025. Các chỉ số này cho thấy Công ty vẫn kiểm soát tốt đòn bẩy tài chính, với rủi ro liên quan đến các khoản vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn ở mức thấp.

▪ **Tình hình thanh toán các khoản nợ**

Các khoản vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đều được Công ty thanh toán đầy đủ và đúng hạn. Công ty luôn thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ bao gồm lãi và gốc, đảm bảo uy tín của Công ty. Công ty không có bất kỳ khoản nợ quá hạn nào tính đến thời điểm lập Bản cáo bạch này.

Tại ngày kết thúc năm tài chính 31/12/2024, 31/12/2025, và thời điểm của Bản cáo bạch này, Công ty không có bất kỳ vi phạm các điều khoản trong hợp đồng liên quan đến các khoản phải trả.

2.1.7 Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc kê khai và nộp đầy đủ các khoản phải nộp theo quy định hiện hành của Nhà nước.

Tại thời điểm kết thúc 31/03/2026

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	01/01/2026	Tăng trong kỳ	Giảm trong kỳ	31/03/2026
Thuế thu nhập doanh nghiệp	595.317	784.059	(780.265)	599.112
Thuế giá trị gia tăng	196.590	3.721.188	(3.801.959)	115.820
Thuế thu nhập cá nhân	17.975	134.772	(92.293)	60.454

Chỉ tiêu	01/01/2026	Tăng trong kỳ	Giảm trong kỳ	31/03/2026
Khác	1.360	5.880	(5.968)	1.272
Tổng cộng	811.242	4.645.899	(4.680.485)	776.657

Nguồn: BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	01/01/2026	Tăng trong kỳ	Giảm trong kỳ	31/03/2026
Thuế thu nhập doanh nghiệp	580.726	771.137	(760.231)	591.631
Thuế giá trị gia tăng	191.451	3.662.081	(3.742.121)	111.411
Thuế thu nhập cá nhân	14.600	109.495	(78.825)	45.270
Khác	1.360	5.880	(5.968)	1.272
Tổng cộng	788.137	4.548.593	(4.587.145)	749.584

Nguồn: BCTC riêng lẻ Q1/2026 của Công ty

Tại thời điểm kết thúc 31/12/2025

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	01/01/2025	Tăng trong kỳ	Giảm trong kỳ	31/12/2025
Thuế thu nhập doanh nghiệp	420.389	1.677.424	(1.502.495)	595.317
Thuế giá trị gia tăng	180.003	14.554.360	(14.537.773)	196.590
Thuế thu nhập cá nhân	9.132	340.801	(331.958)	17.975
Khác	630	20.164	(19.434)	1.360
Tổng cộng	610.154	16.592.748	(16.391.660)	811.242

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2025 của Công ty

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	01/01/2025	Tăng trong kỳ	Giảm trong kỳ	31/12/2025
Thuế thu nhập doanh nghiệp	403.208	1.638.903	(1.461.385)	580.726
Thuế giá trị gia tăng	172.557	14.332.986	(14.314.092)	191.451
Thuế thu nhập cá nhân	7.633	284.843	(277.876)	14.600
Khác	630	20.154	(19.424)	1.360
Tổng cộng	584.028	16.276.886	(16.072.777)	788.137

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2025 của Công ty

Tại thời điểm kết thúc 31/12/2024

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của Công ty (Hợp nhất)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	01/01/2024	Tăng trong kỳ	Giảm trong kỳ	31/12/2024
Thuế thu nhập doanh nghiệp	109.214	1.226.421	(932.427)	403.208
Thuế giá trị gia tăng	213.103	13.027.615	(13.066.810)	173.908
Thuế thu nhập cá nhân	14.975	155.638	(162.842)	7.771
Khác	1.241	16.585	(17.164)	662
Tổng cộng	338.533	14.426.259	(14.179.243)	585.549

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 của Công ty

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của Công ty (Riêng lẻ)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	01/01/2024	Tăng trong kỳ	Giảm trong kỳ	31/12/2024
Thuế thu nhập doanh nghiệp	109.214	1.226.421	(932.427)	403.208
Thuế giá trị gia tăng	175.393	12.644.584	(12.647.420)	172.557
Thuế thu nhập cá nhân	14.721	150.808	(157.895)	7.634
Khác	1.202	15.688	(16.260)	630
Tổng cộng	300.530	14.037.501	(13.754.002)	584.029

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 của Công ty

2.1.8 Trích lập các quỹ

Không có.

2.1.9 Những biến động lớn có thể ảnh hưởng tới tình hình tài chính của Tổ Chức Phát Hành kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính gần nhất, trường hợp không có cần nêu rõ

Không có.

2.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty (Hợp nhất)

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025
1. Khả năng thanh toán		
Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	1,6	1,4
Hệ số thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1,0	0,8
2. Cơ cấu vốn		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,6	0,7
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,5	2,2
3. Năng lực hoạt động		
Vòng quay tổng tài sản: Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	1,9	2,1
Vòng quay vốn lưu động: Doanh thu thuần/Tổng tài sản ngắn hạn bình quân	2,1	2,2
Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	4,2	4,4
4. Khả năng sinh lời		
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS): Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	4,0%	5,3%
Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA): Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	7,8%	10,9%
Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE): Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	19,5%	31,1%
Thu nhập trên cổ phần (EPS)	3.409	5.268

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025 của Công ty

Ghi chú: ROE và ROA năm 2024 được tính toán dựa trên số đầu kỳ của năm 2024 chưa kiểm toán

Nhận xét về các chỉ tiêu tài chính hợp nhất của Công ty

▪ **Về khả năng thanh toán**

Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh của Công ty (hợp nhất) có sự giảm nhẹ trong năm 2025 cụ thể như sau:

- Hệ số thanh toán ngắn hạn giảm từ 1,6 xuống còn 1,4
- Hệ số thanh toán nhanh giảm từ 1,0 xuống còn 0,8

Nguyên nhân chính của biến động này đến chủ yếu do Công ty chủ động gia tăng hàng tồn kho và mở rộng quy mô mua hàng nhằm đáp ứng nhu cầu gia tăng ở các ngành hàng trọng điểm.

Cụ thể, nhóm sản phẩm Apple gồm điện thoại, máy tính bảng và máy tính xách tay ghi nhận tăng trưởng nổi bật, trong đó ngành hàng điện thoại Apple tăng khoảng 52%. Ngoài ra đối với ngành hàng máy tính xách tay, chu kỳ thay thế mới cùng xu hướng AI laptop và các chương trình bán hàng theo mùa đã hỗ trợ tăng trưởng tích cực trong năm. Việc gia tăng quy mô kinh doanh dẫn đến hàng tồn kho điện thoại di động tăng khoảng 65%, trong khi tồn kho máy tính xách tay tăng khoảng 46% so với cuối năm trước. Đồng thời, số dư phải trả nhà cung cấp lớn tăng đáng kể, trong đó khoản phải trả đối với Apple tăng khoảng 63% và Samsung tăng khoảng 225%. Chi phí phải trả cũng tăng khoảng 61%, chủ yếu do gia tăng lương và thưởng cho nhân viên dựa vào kết quả kinh doanh 2025 tích cực.

▪ **Về cơ cấu vốn**

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	31/03/2026
Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	1,53	2,20	1,86
Hệ số nợ/tổng tài sản	0,61	0,69	0,65

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2024 và 2025 và BCTC hợp nhất Q1/2026 của Công ty

Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu hợp nhất của Công ty tăng từ 1,5 lần trong năm 2024 lên 2,2 lần trong năm 2025 chủ yếu xuất phát từ nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh. Theo đó, Công ty gia tăng quy mô hàng tồn kho nhằm đáp ứng kế hoạch kinh doanh và nhu cầu thị trường, dẫn đến số dư các khoản phải trả tăng lên để tài trợ cho hoạt động mua hàng trong kỳ.

Bên cạnh đó, vốn chủ sở hữu của Công ty giảm trong năm 2025 do Công ty thực hiện chính sách chi trả cổ tức tiền mặt ở mức cao cho cổ đông. Cụ thể, tỷ lệ chi trả cổ tức trên lợi nhuận năm 2025 đạt 150%, trong khi mức chi trả cổ tức trên mệnh giá cổ phiếu năm 2024 là 74%. Việc duy trì chính sách cổ tức cao đã làm giảm quy mô vốn chủ sở hữu, qua đó góp phần làm hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu tăng trong năm 2025.

Sự biến động của hệ số Tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu trong năm 2025 chủ yếu xuất phát từ thay đổi trong cấu trúc nguồn vốn do tác động của việc chi trả cổ tức bằng tiền mặt với giá trị lớn. Cụ thể, sau giai đoạn ưu tiên giữ lại lợi nhuận để củng cố nền tảng tài chính, Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức bổ sung trong năm 2025 nhằm tối ưu hóa lợi ích cho cổ đông hiện hữu. Việc giảm quy mô Vốn chủ sở hữu sau chi trả làm thay đổi hệ số nợ một cách tương đối, tuy

nhiên tỷ trọng Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản của Công ty tại thời điểm cuối năm 2025 vẫn duy trì ở mức hợp lý và tương đồng với các doanh nghiệp cùng ngành. Đồng thời, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh luôn được duy trì ổn định, đảm bảo tốt năng lực thanh toán của Công ty đối với các nghĩa vụ tài chính trong ngắn và dài hạn.

Bên cạnh đó, Công ty chủ động sử dụng nguồn vốn vay ngắn hạn từ các tổ chức tín dụng để bổ sung vốn lưu động Công ty thông qua việc thanh toán các hợp đồng mua hàng hóa, dịch vụ cho các nhà cung cấp, nhằm tận dụng ưu thế về lãi suất vay ngắn hạn tại thời điểm đó. Tuy nhiên sang Quý 1/2026, hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu đã giảm từ 2,20 xuống còn 1,86, việc giảm tỷ lệ đòn bẩy này đến từ hai yếu tố chính (1) vốn chủ sở hữu tăng lên từ kết quả hoạt động kinh doanh Quý 1/2026 và (2) Công ty chủ động điều chỉnh tỷ lệ nợ vay xuống trong bối cảnh lãi suất thị trường trong giai đoạn này đang tăng cao.

Về kế hoạch giảm hệ số đòn bẩy nợ sau IPO, toàn bộ số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán (khoảng 14.360 tỷ đồng) sẽ được sử dụng để thanh toán các khoản vay ngắn hạn hiện hữu tại các tổ chức tín dụng trong năm 2026. Công ty dự kiến sẽ dùng số tiền huy động này để trả theo phương án sử dụng vốn đã được ĐHĐCĐ thông qua và 7 ngân hàng được HĐQT thông qua với số tiền phân bổ đã đăng ký với Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Về kế hoạch dài hạn hơn, Công ty với lợi thế về quy mô và mối quan hệ lâu năm với các ngân hàng, Công ty dự kiến tiếp tục sử dụng linh hoạt các nguồn nợ vay có lãi suất thấp để tối ưu chi phí sử dụng vốn, gia tăng lợi nhuận hoạt động và tối ưu hóa lợi ích cho cổ đông.

▪ Về năng lực hoạt động

Với các điều kiện kinh doanh thuận lợi, Công ty trong năm 2025 ghi nhận các cải thiện đáng kể trong năng lực hoạt động, cụ thể các Hệ số hoạt động như sau:

- Vòng quay tổng tài sản: Tăng từ 1,9 vòng quay năm 2024 lên 2,1 vòng quay năm 2025.
- Vòng quay vốn lưu động: Tăng từ 2,1 vòng quay năm 2024 lên 2,2 vòng quay năm 2025.
- Vòng quay hàng tồn kho:

Trong năm 2025, giá trị hàng tồn kho tăng chủ yếu gắn với chiến lược chủ động đảm bảo nguồn cung nhằm đáp ứng nhu cầu tại các ngành hàng trọng điểm, đặc biệt là nhóm sản phẩm công nghệ cao như điện thoại di động, máy tính bảng và máy tính xách tay. Nhu cầu thị trường đối với các sản phẩm này được thúc đẩy bởi xu hướng nâng cấp thiết bị, sự ra mắt các dòng sản phẩm mới cũng như chu kỳ thay thế thiết bị, qua đó kéo theo nhu cầu dự trữ hàng hóa ở mức cao hơn để đảm bảo khả năng đáp ứng kịp thời. Ngoài ra, nhu cầu đối với các sản phẩm điện máy thường gia tăng vào các giai đoạn cao điểm trong năm (như dịp lễ, Tết hoặc mùa nắng nóng), dẫn đến việc Công ty cần chuẩn bị trước nguồn hàng để đảm bảo khả năng đáp ứng thị trường và phát triển doanh thu.

Kết quả cho thấy vòng quay hàng tồn kho năm 2025 có sự cải thiện nhờ tốc độ tiêu thụ nhanh của các sản phẩm chính như điện thoại di động, thiết bị điện tử, gia dụng, máy tính xách tay,

v.v., tăng từ 4,2 vòng quay năm 2024 lên 4,4 vòng quay năm 2025, tương đương với việc thời gian lưu kho bình quân được rút ngắn, cho thấy hàng hóa được tiêu thụ nhanh hơn và dòng vốn lưu động được quay vòng hiệu quả hơn. Trong khi đó, mặt hàng phụ kiện vì đặc thù sản phẩm có giá trị thấp hơn, danh mục đa dạng và cần liên tục cập nhật theo sản phẩm mới nên số ngày tồn kho của nhóm sản phẩm này thường lâu hơn so với các sản phẩm chủ lực của Công ty.

▪ **Về khả năng sinh lời**

Công ty là một trong các doanh nghiệp dẫn đầu ngành bán lẻ điện thoại, điện máy và độ phủ của hàng rộng khắp lãnh thổ Việt Nam. Nhờ đó, Công ty có các lợi thế rõ rệt về quy mô, giúp cải thiện biên lợi nhuận và khả năng sinh lời, cụ thể như sau:

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS): Tăng từ 4,0% năm 2024 lên 5,3% năm 2025.
- Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA): Tăng từ 7,8% năm 2024 lên 10,9% năm 2025.
- Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE): Tăng từ 19,5% năm 2024 lên 31,1% năm 2025.

Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập: Không có.

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty (Riêng lẻ)

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025
1. Khả năng thanh toán		
Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	1,5	1,4
Hệ số thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,9	0,8
2. Cơ cấu vốn		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,6	0,7
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,4	2,2
3. Năng lực hoạt động		
Vòng quay tổng tài sản: Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	1,9	2,0
Vòng quay vốn lưu động: Doanh thu thuần/Tổng tài sản ngắn hạn bình quân	2,1	2,2
Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	4,2	4,4
4. Khả năng sinh lời		
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS):	4,5%	5,4%

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần		
Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA): Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	8,5%	10,9%
Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE): Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	20,6%	30,2%

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ 2024 và 2025 của Công ty

Nhận xét về các chỉ tiêu tài chính riêng lẻ của Công ty

▪ Về khả năng thanh toán:

Trong giai đoạn 2024-2025, tỷ lệ thanh toán ngắn hạn của Công ty (riêng lẻ) giảm từ 1,5 xuống 1,4. Tuy nhiên, Công ty vẫn duy trì được tỷ lệ này trên 1,0 thể hiện đảm bảo khả năng thanh toán trong ngắn hạn.

Tỷ lệ thanh toán nhanh giảm nhẹ từ 0,9 xuống 0,8 do Công ty tăng cường hàng tồn kho.

▪ Về cơ cấu vốn

Về cơ cấu vốn, tỷ lệ nợ trên tổng tài sản của Công ty (riêng lẻ) sẽ tăng từ 0,6 lên 0,7, đồng thời tỷ lệ Nợ/ Vốn chủ sở hữu tăng mạnh từ 1,4 lên 2,2.

Nguyên nhân chính đến từ việc Công ty tăng nợ phải trả cho nhà cung cấp để tăng hàng tồn kho, và việc chi trả cổ tức tiền mặt cao trong năm của năm 2025.

▪ Về năng lực hoạt động

Các hệ số đánh giá năng lực hoạt động của Công ty (riêng lẻ) cũng ghi nhận sự cải thiện, cụ thể như sau:

- Vòng quay tổng tài sản: Tăng từ 1,9 vòng quay năm 2024 lên 2,0 vòng quay năm 2025.
- Vòng quay vốn lưu động: Tăng từ 2,1 vòng quay năm 2024 lên 2,2 vòng quay năm 2025.
- Vòng quay hàng tồn kho: Tăng từ 4,2 vòng quay năm 2024 lên 4,4 vòng quay năm 2025.

▪ Về khả năng sinh lời

Với các lợi thế rõ rệt về quy mô, giúp cải thiện biên lợi nhuận và khả năng sinh lời, cụ thể như sau:

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS): Tăng từ 4,5% năm 2024 lên 5,4% năm 2025.
- Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA): Tăng từ 8,5% năm 2024 lên 10,9% năm 2025.
- Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE): Tăng từ 20,6% năm 2024 lên 30,2% năm 2025.

Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập: Không có.

3. Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính của Tổ Chức Phát Hành

3.1 Ý kiến của Tổ chức kiểm toán thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính riêng lẻ năm 2024 của Tổ Chức Phát Hành

Ý kiến của Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, tổ chức đã thực hiện báo cáo tài chính riêng lẻ năm 2024:

“Ý kiến của Kiểm toán viên:

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính riêng đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính riêng của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh riêng và tình hình lưu chuyển tiền tệ riêng cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính riêng”.

“Vấn đề cần nhấn mạnh

Chúng tôi lưu ý người đọc đến Thuyết minh số 2.1 của báo cáo tài chính riêng. Công ty đã phát hành báo cáo tài chính riêng kèm theo, thay thế cho báo cáo tài chính riêng cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 đã được phát hành trước đây vào ngày 31 tháng 3 năm 2025, cho mục đích tuân thủ các quy định liên quan đến việc đăng ký công ty đại chúng và chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng theo quy định pháp luật về chứng khoán. Theo đó, chúng tôi phát hành báo cáo kiểm toán độc lập này để thay thế cho báo cáo kiểm toán độc lập đã được phát hành vào ngày 31 tháng 3 năm 2025 đối với báo cáo tài chính riêng trước đó của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024.

Ý kiến kiểm toán của chúng tôi không liên quan đến vấn đề cần nhấn mạnh này”

Theo Công văn ngày 28/03/2026 của Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam, Tổ chức kiểm toán đã có ý kiến trả lời về Vấn đề cần nhấn mạnh trên như sau:

“Theo Nghị quyết Đại hội Đồng cổ đông số 09/NQ/ĐHĐCD/DMX-2025 ngày 12 tháng 12 năm 2025 của DMX, Công ty sẽ triển khai phương án phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (“IPO”) và nộp hồ sơ đăng ký niêm yết cổ phiếu lên HOSE vào năm 2026.

Theo các quy định hiện hành, Công ty có trách nhiệm nộp các tài liệu theo yêu cầu của HOSE, trong đó bao gồm các BCTC đã được kiểm toán trong 02 năm gần nhất (là năm 2024 và 2025). Ngoài ra, căn cứ vào Điều 20 của Luật chứng khoán 2019 và Điều 1, Khoản 3 của Nghị định 245/2025/NĐ-CP, các BCTC dùng để nộp hồ sơ chào bán chứng khoán và đăng ký niêm yết phải được ký bởi tổ chức kiểm toán và kiểm toán viên được chấp thuận bởi Ủy ban Chứng khoán (“UBCK”) để thực hiện kiểm toán cho các đơn vị có lợi ích công chúng thuộc lĩnh vực chứng khoán (“KTV Chấp thuận”).

Tại thời điểm chúng tôi thực hiện kiểm toán và phát hành báo cáo kiểm toán cho BCTC riêng của Công ty cho năm 2024, Công ty chưa có kế hoạch IPO như trên. Do đó, báo cáo kiểm toán của

chúng tôi đề ngày 31 tháng 3 năm 2025 đã được ký bởi kiểm toán viên hành nghề chưa phải là KTV Chấp thuận.

Nhằm mục đích tuân thủ quy định liên quan đến hồ sơ IPO, Ban Tổng Giám đốc DMX đã phát hành lại BCTC riêng cho năm 2024 đề ngày 12 tháng 2 năm 2026. Theo đó, chúng tôi đã thực hiện các thủ tục kiểm toán cần thiết và phát hành báo cáo kiểm toán cho BCTC riêng được phát hành lại này vào ngày 12 tháng 2 năm 2026 được ký bởi KTV Chấp thuận.

Ban Tổng Giám đốc Công ty đã trình bày lý do về nội dung phát hành lại BCTC này tại Thuyết minh số 2.1 của của BCTC riêng. Chúng tôi cho rằng thông tin này là quan trọng đối với người sử dụng BCTC của Công ty. Theo Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam (“CMKiTVN”) số 706 – Vấn đề cần nhấn mạnh (“CMKiTVN 706”), chúng tôi đã bổ sung đoạn “Vấn đề cần nhấn mạnh” để lưu ý người đọc đến thuyết minh về việc phát hành lại BCTC riêng trong BCTC. Cũng theo CMKiTVN 706, ý kiến của kiểm toán viên không bị thay đổi do ảnh hưởng của vấn đề được nhấn mạnh.”

Căn cứ pháp lý để Công ty phát hành lại báo cáo tài chính (BCTC) riêng 2024 đã kiểm toán:

Căn cứ tại Chuẩn mực kiểm toán 560: Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán ban hành kèm theo Thông tư 214/2012/TT-BTC Ban hành Hệ thống Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam ngày 06/12/2012, những sự việc mà kiểm toán viên biết được sau ngày công bố báo cáo tài chính thì Kiểm toán viên phải thảo luận và thống nhất về việc thay đổi với Ban Giám đốc và Ban Quản trị của Công ty. Nếu Ban Giám đốc quyết định thay đổi BCTC, Kiểm toán viên sẽ phải thực hiện các thủ tục kiểm toán cần thiết và sửa đổi báo cáo kiểm toán hoặc phát hành báo cáo kiểm toán mới theo quy định tại Chuẩn mực kiểm toán.

Ngoài ra, Kiểm toán viên phải đưa vào báo cáo kiểm toán sửa đổi hoặc báo cáo kiểm toán mới đoạn “Vấn đề cần nhấn mạnh” hoặc đoạn “Vấn đề khác” đề cập đến phần thuyết minh báo cáo tài chính mà thuyết minh đó giải thích rõ lý do phải sửa đổi báo cáo tài chính đã công bố và báo cáo kiểm toán đã phát hành trước đây.

Đối với trường hợp của DMX, Công ty chưa có kế hoạch IPO và niêm yết tại thời điểm phát hành báo cáo tài chính năm 2024, vì vậy sự kiện ĐHĐCĐ của Công ty thông qua định hướng thực hiện phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng và đăng ký niêm yết căn cứ vào Nghị quyết ĐHĐCĐ ngày 12/12/2025 được xem là sự kiện phát sinh sau ngày phát hành báo cáo tài chính kiểm toán 2024 là ngày 31/3/2025.

Xét vì Báo cáo tài chính riêng lẻ 2024 đã phát hành vào ngày 31/3/2025 chưa được ký bởi kiểm toán viên được chấp thuận để ký BCTC cho công ty đại chúng do tại thời điểm đó Công ty chưa có định hướng IPO và niêm yết, và nhằm mục đích tuân thủ quy định liên quan đến hồ sơ IPO theo định hướng được ĐHĐCĐ thông qua vào ngày 27/02/2026, Ban Giám đốc DMX đã rà soát và thực hiện phát hành lại BCTC riêng cho năm 2024 kiểm toán theo đúng quy định tại Điều 20 Luật Chứng khoán 2019 và Điều 1 Khoản 3 của Nghị định 245/2025/NĐ-CP.

Theo đó, đơn vị kiểm toán là Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam đã thực hiện các thủ tục kiểm toán cần thiết và phát hành Báo cáo tài chính kiểm toán cho BCTC riêng được phát hành lại

này vào ngày 12/02/2026, được ký bởi kiểm toán viên được chấp thuận, thay thế cho BCTC riêng 2024 kiểm toán đã phát hành trước đó vào ngày 31/03/2025.

Theo Thông báo phát hành lại báo cáo tài chính riêng cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 ký ngày 12/02/2026, Công ty xác nhận các thông tin tài chính bao gồm bảng cân đối kế toán, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ tại báo cáo tài chính riêng phát hành lại vào ngày 12 tháng 02 năm 2026 không thay đổi so với báo cáo tài chính riêng đã phát hành ngày 31 tháng 3 năm 2025.

3.2 Ý kiến của Tổ chức kiểm toán thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2024 của Tổ Chức Phát Hành

Ý kiến của Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, tổ chức đã thực hiện báo cáo tài chính hợp nhất năm 2024:

“Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.”

“Vấn đề khác

Báo cáo tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2023 chưa được kiểm toán.”

Theo Công văn ngày 28/03/2026 của Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam, Tổ chức kiểm toán đã có ý kiến trả lời về Vấn đề khác trên như sau:

“Chúng tôi đã được yêu cầu thực hiện việc kiểm toán BCTC hợp nhất của Nhóm Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 vào tháng 12 năm 2025. BCTC hợp nhất của Nhóm Công ty năm 2024 là BCTC hợp nhất năm đầu tiên được kiểm toán. Do đó các số liệu tại ngày 31 tháng 12 năm 2023 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày được trình bày trong BCTC hợp nhất năm 2024 (số dư đầu kỳ hay dữ liệu tương ứng) chưa được kiểm toán.

Chúng tôi đã thực hiện các thủ tục kiểm toán đối với số dư đầu kỳ theo các quy định của CMKiTVN số 510 - Kiểm toán năm đầu tiên (“CMKiTVN 510”) để thu thập đầy đủ bằng chứng kiểm toán thích hợp về việc số dư đầu kỳ có chứa đựng sai sót gây ảnh hưởng trọng yếu đến báo cáo tài chính kỳ hiện tại hay không.

Theo quy định tại CMKiTVN số 710 - Thông tin so sánh (“CMKiTVN 710”), chúng tôi đã đưa ra ý kiến kiểm toán về tổng thể BCTC năm 2024 trong đó có dữ liệu tương ứng mà không đưa ra ý kiến kiểm toán về các dữ liệu tương ứng này.

Cũng theo CMKìTVN 710 đoạn 14 “Nếu báo cáo tài chính kỳ trước không được kiểm toán, kiểm toán viên phải trình bày rõ tại đoạn “Vấn đề khác” trong báo cáo kiểm toán là dữ liệu tương ứng (báo cáo tài chính kỳ trước) chưa được kiểm toán.” Hướng dẫn này cũng phù hợp theo yêu cầu của CMKìTVN 706. Theo đó, chúng tôi đã bổ sung đoạn “Vấn đề khác” trong báo cáo kiểm toán tuân thủ yêu cầu của CMKìTVN 710 và CMKìTVN 706. Ý kiến của kiểm toán viên không bị thay đổi do ảnh hưởng của vấn đề khác.”

3.3 Ý kiến của Tổ chức kiểm toán thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính riêng lẻ năm 2025 của Tổ Chức Phát Hành

Ý kiến của Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, tổ chức đã thực hiện báo cáo tài chính riêng lẻ năm 2025: “Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính riêng lẻ đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính riêng lẻ của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh riêng lẻ và tình hình lưu chuyển tiền tệ riêng lẻ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính riêng”.

3.4 Ý kiến của Tổ chức kiểm toán thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025 của Tổ Chức Phát Hành

Ý kiến của Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, tổ chức đã thực hiện báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025: “Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.”

4. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức

Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức (Hợp nhất)

Chỉ tiêu	Năm 2025	Năm 2026		Quý 1/2026	
	Thực hiện	Kế hoạch	% tăng/giảm so với năm trước	Thực hiện	% đạt được so với kế hoạch năm 2026
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	109.479	122.500	11,9%	32.542	26,6%
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	5.802	7.350	26,7%	2.219	30,2%
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần hoặc Thu nhập lãi thuần	5,3%	6,0%	13,2%	6,8%	Không áp dụng

Chỉ tiêu	Năm 2025	Năm 2026		Quý 1/2026	
	Thực hiện	Kế hoạch	% tăng/giảm so với năm trước	Thực hiện	% đạt được so với kế hoạch năm 2026
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	31,1%	37,0%	18,9%	18,4%	Không áp dụng
Tỷ lệ cổ tức (% trên mệnh giá cổ phiếu)	349,5%	40,0% (*)	-88,6%	0%	Không áp dụng

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2025 và BCTC hợp nhất Quý 1/2026 của Công ty, Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 ngày 17/03/2026

(*) Tỷ lệ cổ tức năm 2026 được tính trên kế hoạch chi trả cổ tức tiền mặt (tổng mức cổ tức tối đa 5.123.135.600.000 đồng) từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2025 căn cứ trên Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025 đã được kiểm toán, được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 và dựa trên giả định Công ty chào bán thành công 179.500.400 cổ phiếu theo Phương án chào bán đã được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên số 02/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 ngày 27/02/2026.

Cấp có thẩm quyền thông qua kế hoạch nêu trên: ĐHĐCĐ của Công ty đã thông qua kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2026 tại Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 ngày 17/03/2026.

4.1 Căn cứ để đạt kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức nêu trên

Cơ sở xây dựng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận 2026:

Kế hoạch năm 2026 của DMX được xây dựng với mục tiêu doanh thu hợp nhất đạt 122.500 tỷ đồng (tăng 11,9% so với năm 2025) và lợi nhuận sau thuế đạt 7.350 tỷ đồng (tăng 26,3% so với năm 2025). Mức tăng trưởng này được hỗ trợ đồng thời bởi sự phục hồi thuận lợi của ngành bán lẻ điện thoại, điện máy, xu hướng cải thiện cơ cấu sản phẩm theo hướng giá trị cao hơn và các sáng kiến nâng cao hiệu quả vận hành của Công ty.

Về tăng trưởng doanh thu, Công ty kỳ vọng thị trường điện thoại và điện máy tiếp tục duy trì đà phục hồi nhờ ba yếu tố chính. Thứ nhất, chu kỳ thay mới thiết bị điện tử sau giai đoạn COVID đang bước vào giai đoạn cao điểm sau khoảng 4–5 năm sử dụng, qua đó hỗ trợ tăng trưởng sản lượng tự nhiên của ngành. Thứ hai, giá bán trung bình (ASP) dự kiến tiếp tục cải thiện khoảng 10–15% so với cùng kỳ nhờ xu hướng người tiêu dùng dịch chuyển lên các dòng sản phẩm cao cấp hơn, tích hợp nhiều tính năng mới như trí tuệ nhân tạo (AI), đồng thời tình trạng thiếu hụt chip trên thị trường toàn cầu tiếp tục hỗ trợ mặt bằng giá bán. Thứ ba, nhu cầu tiêu dùng điện thoại, điện máy trong nước được đánh giá duy trì ổn định và ít chịu tác động trực tiếp từ biến động kinh tế toàn cầu; đồng thời các chính sách tăng cường minh bạch hóa thị trường bán lẻ được kỳ vọng

sẽ tạo lợi thế cho các doanh nghiệp có quy mô lớn, năng lực vận hành và hệ thống phân phối rộng như DMX.

Ngoài các động lực tăng trưởng nền tảng, hoạt động kinh doanh năm 2026 còn được hỗ trợ bởi các yếu tố mùa vụ quan trọng như mùa Tết, mùa nóng, World Cup 2026, mùa tựu trường, chu kỳ ra mắt các dòng điện thoại chủ lực (“flagship”) Android và iPhone 18, cùng mùa mua sắm cuối năm. Song song đó, Công ty tiếp tục triển khai các chiến lược bán hàng trọng tâm gồm “Gỡ cửa từng nhà”, “Bỏ nhỏ lấy to” và “Giải phóng tài chính”, kết hợp với chiến dịch tái định vị thương hiệu “TheNextDMX” hướng đến nhóm khách hàng Gen Z nhằm mở rộng tệp khách hàng và gia tăng giá trị đơn hàng.

Về lợi nhuận, kế hoạch năm 2026 được kỳ vọng tăng trưởng cao hơn tốc độ tăng doanh thu nhờ sự cải thiện đồng thời về cơ cấu doanh thu, hiệu quả vận hành và đóng góp ngày càng lớn từ các mảng dịch vụ có biên lợi nhuận cao hơn. Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần được kỳ vọng cải thiện được dẫn dắt bởi ba nhóm nhân tố chính: (i) Về giá vốn, Công ty đã chủ động tích lũy hàng tồn kho ở mức giá thuận lợi trong giai đoạn 2024 - 2025 thông qua chính sách đặt hàng sớm 6–12 tháng, đồng thời duy trì chiết khấu thương mại ưu đãi nhờ quy mô thu mua lớn, qua đó bảo vệ biên lợi nhuận gộp trước biến động giá linh kiện trong năm 2026; (ii) Về vận hành, cơ chế lương thưởng gắn với hiệu suất giúp chi phí nhân sự linh hoạt hơn, ứng dụng dữ liệu lớn trong quản trị tồn kho giảm hàng chậm luân chuyển và nâng vòng quay vốn lưu động, trong khi cải tiến mô hình cửa hàng theo hướng trải nghiệm cải thiện tỷ lệ chuyển đổi và giá trị đơn hàng; (iii) Về cơ cấu doanh thu, tỷ trọng các mảng dịch vụ biên cao (Thợ Điện Máy Xanh, dịch vụ hậu mãi) dự kiến tiếp tục đẩy mạnh mở rộng quy mô và cải thiện đòn bẩy vận hành.

Thách thức lớn mà Công ty nhận diện được và hướng giải quyết:

Trong bối cảnh thị trường thiết bị điện tử chịu ảnh hưởng từ biến động nguồn cung linh kiện toàn cầu, Công ty vẫn có thể chịu tác động nhất định từ biến động giá đầu vào của các sản phẩm công nghệ mua từ nhà cung cấp trong từng giai đoạn. Để giảm thiểu thách thức này, Công ty áp dụng chiến lược lập kế hoạch mua hàng và dự báo nhu cầu dài hạn, với chu kỳ đặt hàng sớm với các nhà sản xuất, thường trước từ 6 đến 12 tháng. Cách tiếp cận này giúp Công ty chủ động hơn trong việc ổn định giá mua, đảm bảo và kiểm soát nguồn cung cho toàn bộ chuỗi cửa hàng trong hệ thống.

Đối với kênh bán hàng online, với tỷ trọng hiện nay là 5,6% trong năm 2025 và 6,0% trong 3 tháng đầu năm 2026, Công ty nhận diện một số thách thức nhất định liên quan đến hành vi tiêu dùng đặc thù của nhóm sản phẩm điện tử và điện máy. Cụ thể, do giá trị sản phẩm cao và yêu cầu trải nghiệm thực tế trước khi mua, mức độ chấp nhận mua sắm trực tuyến đối với nhóm hàng này hiện vẫn thấp hơn so với các ngành hàng tiêu dùng nhanh. Điều này đặt ra thử thách đối với Công ty trong việc xây dựng niềm tin thương hiệu trên môi trường trực tuyến, đồng thời nâng cao khả năng truyền thông và hướng dẫn khách hàng về trải nghiệm mua sắm online. Trong trường hợp không triển khai hiệu quả các giải pháp này, tốc độ tăng trưởng doanh thu từ kênh online có thể không đạt kỳ vọng. Tuy nhiên, Công ty đánh giá với nền tảng thương hiệu sẵn có, hệ thống vận hành

đồng bộ và kinh nghiệm quản lý khách hàng đa kênh, các thách thức này có thể được kiểm soát và từng bước nâng cấp trong tương lai.

4.1.1 Yếu tố kinh tế vĩ mô và các chính sách hỗ trợ việc đạt kế hoạch 2026

4.1.1.1 Kinh tế vĩ mô

Trong năm 2026, nền kinh tế Việt Nam được kỳ vọng tăng trưởng cao, với mục tiêu GDP phần đầu từ 10%³¹ trở lên và CPI bình quân khoảng 4,5%³¹ theo Nghị quyết 244/2025/QH15 của Quốc hội thông qua. Môi trường vĩ mô tích cực này được kỳ vọng sẽ củng cố niềm tin người tiêu dùng, hạn chế xu hướng thắt chặt chi tiêu và khuyến khích mua sắm các sản phẩm có giá trị cao như điện thoại, điện máy.

Bên cạnh đó, Quốc hội cũng đặt mục tiêu GDP bình quân đầu người đạt khoảng 5.400–5.500 USD²⁷ trong năm 2026, qua đó phản ánh triển vọng thu nhập của người Việt Nam ngày càng được cải thiện cũng như sự mở rộng của tầng lớp trung lưu, đặc biệt tại các khu vực đô thị. Đây là những yếu tố nền tảng quan trọng, tạo cơ sở để kế hoạch kinh doanh năm 2026 của Công ty có tính khả thi cao.

4.1.1.2 Bối cảnh và tiềm năng của ngành điện thoại và điện máy tại Việt Nam

Thị trường điện máy tại Việt Nam đang trong giai đoạn mở rộng nhanh, với quy mô thị trường dự báo tăng từ khoảng 10 tỷ USD lên khoảng 15 tỷ USD trong giai đoạn 2025-2030²⁸, tương ứng tốc độ tăng trưởng kép 8,2% giai đoạn 2025-2030 và dự kiến xếp thứ 2 trong các thị trường Đông Nam Á về quy mô vào năm 2030. Động lực tăng trưởng thị trường điện máy tại Việt Nam đến từ việc mở rộng tệp khách hàng và gia tăng chi tiêu trên một hộ gia đình. Khi mức sống ngày càng được cải thiện và nâng cấp nhờ tăng trưởng kinh tế, nhiều hộ gia đình có xu hướng sẵn sàng lựa chọn sản phẩm ở các phân khúc cao với nhiều tiện ích hiện đại. Quá trình đô thị hóa cũng giúp người tiêu dùng tiếp cận các kênh bán lẻ hiện đại một cách thuận tiện hơn. Cùng với đó, xu hướng nâng cấp tính năng và nâng cấp chất lượng sản phẩm khiến giá trị các mặt hàng điện máy tăng dần trong tương lai.

Thị trường Việt Nam hiện đã đạt mức độ thâm nhập cao ở nhóm đồ điện máy thiết yếu (tủ lạnh đạt 88%, máy giặt đạt 87%, tivi đạt 84%) nên tăng trưởng tiêu dùng đang có sự dịch chuyển sang chu kỳ thay mới và nâng cấp, mở rộng sang các nhóm đồ điện máy tiện nghi, tiện ích còn nhiều dư địa thâm nhập (điều hòa 78%, lò nướng/ lò vi sóng 54%, máy hút bụi 46%, máy rửa bát 16%²⁹). Ở mảng thiết bị điện thoại, tỷ lệ sở hữu điện thoại thông minh ở mức cao khi 92%³⁰ người sử dụng internet tại Việt Nam sở hữu điện thoại thông minh. Do đó, dư địa tăng trưởng chủ yếu đến từ nhu cầu mua sắm các thiết bị bổ trợ, chuyên dụng và từ chu kỳ thay thế thiết bị mới.

²⁷ <https://baohinhphu.vn/quoc-hoi-thong-qua-nghi-quyet-ve-ke-hoach-phat-trien-kinh-te-xa-hoi-nam-2026-102251113085124372.htm>

²⁸ <https://www.expertmarketresearch.com/reports/vietnam-consumer-electronics-market>

²⁹ Nguồn: Statista

³⁰ Nguồn: Global Digital Insight

Khả năng chi trả cũng là một chất xúc tác quan trọng đối với tăng trưởng thị trường điện máy khi thống kê cho thấy 74%³¹ người tiêu dùng cân nhắc lựa chọn mua trả góp hoặc sử dụng tài chính tiêu dùng khi mua các sản phẩm này. Quy mô tín dụng hàng tiêu dùng lâu bền đã đạt 23,6³⁶ nghìn tỷ đồng năm 2024 với mức tăng trưởng kép 15,4% giai đoạn 2020-2024. Nhờ đó, người tiêu dùng có thể tiếp cận các sản phẩm có giá trị cao hơn, thúc đẩy nhu cầu nâng cấp lên phân khúc tốt hơn và tạo thêm động lực tăng trưởng cho thị trường trong các năm tới.

4.1.1.3 Các chính sách hỗ trợ

Quyết định số 2326/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Chiến lược phát triển thị trường bán lẻ Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050 đặt mục tiêu tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tăng bình quân 11–11,5%/năm³⁷ đến năm 2030, đồng thời định hướng phát triển thị trường bán lẻ theo hướng văn minh, hiện đại, bền vững, gắn với thương mại điện tử và chuyển đổi số. Theo đó, chiến lược nhấn mạnh vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước, thúc đẩy hiện đại hóa và số hóa hoạt động bán lẻ thông qua phát triển thương mại điện tử và hạ tầng chuỗi cung ứng. Đây là bộ đỡ quan trọng giúp các doanh nghiệp bán lẻ trong nước xây dựng và triển khai kế hoạch tăng trưởng theo hướng hiện đại, hiệu quả và bền vững trong năm 2026.

Ngoài ra, định hướng ưu tiên phát triển thị trường ở nông thôn, vùng sâu vùng xa đến 2030 – trong bối cảnh khu vực này chiếm trên 60% dân số nhưng doanh thu bán lẻ mới đạt khoảng 20% - mở ra nhiều dư địa tăng trưởng rõ rệt cho các doanh nghiệp mở rộng độ phủ về huyện, xã và các vùng nông thôn, đón đầu nhu cầu sở hữu thiết bị hiện đại còn thấp.

4.1.2 Kế hoạch hành động của Công ty

Trong bối cảnh môi trường kinh tế vĩ mô thuận lợi, Công ty đã nhanh chóng xây dựng và triển khai các kế hoạch hành động, tận dụng đà phục hồi của thị trường bán lẻ điện thoại, điện máy, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của người dân, qua đó hướng tới đạt được kế hoạch kinh doanh đề ra trong năm 2026.

Kế hoạch năm 2026 được Công ty xây dựng theo hướng linh hoạt và được ủy quyền cho HĐQT chủ động điều chỉnh các nội dung cần thiết, theo sát diễn biến thị trường, nhằm đảm bảo kế hoạch được triển khai một cách hiệu quả nhất và hoàn thành các mục tiêu kế hoạch đã đặt ra.

Chiến lược tăng trưởng của Công ty trong tương lai được triển khai theo hướng đa dạng, tập trung vào năm trụ cột chính: (1) Tối ưu hóa hiệu quả vận hành để gia tăng lợi nhuận; (2) Mở rộng hệ sinh thái tiêu dùng – tài chính; (3) Tăng cường mở rộng dịch vụ sau bán hàng; (4) Tích hợp toàn bộ hệ sinh thái DMX vào siêu ứng dụng Quà tặng VIP; và (5) Mở rộng hoạt động tại thị trường Indonesia. Các chiến lược cụ thể như sau:

³¹ Nguồn: FiiGroup

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

Thứ nhất, Công ty tiến hành áp dụng cơ chế chia sẻ lợi nhuận gắn với hiệu suất làm việc của nhân viên, chuyển cơ chế đãi ngộ nhân viên từ lương cố định sang thu nhập theo kết quả nhằm thúc đẩy năng suất bán hàng, gắn liền lợi ích của Công ty và nhân viên, đồng thời khiến cơ cấu chi phí trở nên linh hoạt và tối ưu hơn. Thứ hai, Công ty từng bước nâng cao tỷ trọng danh mục sản phẩm chiến lược giúp tăng đóng góp doanh thu từ những sản phẩm có biên lợi nhuận tốt. Trên cơ sở quy mô hoạt động lớn, DMX hợp tác chặt chẽ với các nhà cung cấp để triển khai các chương trình bán hàng đặc biệt, qua đó mang lại giá trị gia tăng cho khách hàng, thúc đẩy doanh số, đồng thời tối ưu hiệu quả kinh doanh cho các bên. Thứ ba, Công ty tiếp tục nâng cấp trải nghiệm cửa hàng, chuyển từ mô hình kho bãi sang mô hình trải nghiệm nhằm tối ưu hóa trải nghiệm cho khách hàng. Thiết kế cửa hàng được cải tiến với không gian rộng rãi hơn, các khu vực trưng bày sản phẩm được bố trí hợp lý và lựa chọn các thương hiệu phù hợp, nhằm tạo sự kết nối mạnh mẽ với khách hàng. Đồng thời, Công ty cũng tập trung vào việc xây dựng chiến lược không chỉ qua giá cả mà còn qua việc nâng cao giá trị thương hiệu và tối ưu tỷ lệ chuyển đổi mua hàng dựa trên trải nghiệm khách hàng. Thứ tư, Công ty định hướng đẩy mạnh chuyển đổi số và công nghệ hiện đại làm động lực then chốt để tối ưu hiệu suất, tập trung khai thác dữ liệu lớn nhằm dự báo và quản trị tồn kho chính xác, đồng thời tích hợp tự động hóa để giảm tác vụ thủ công, kiểm soát chặt chẽ chi phí vận hành và bảo vệ biên lợi nhuận trước mọi biến động thị trường. Cuối cùng, Công ty thúc đẩy văn hóa hợp tác (“familyship”) thông qua việc xây dựng quan hệ hợp tác trên tinh thần mục tiêu đạt lợi ích chung, coi đối tác là những người đồng hành lâu dài, đồng thời đề cao tính minh bạch và trách nhiệm chung nhằm tạo ra giá trị bền vững cho tất cả các bên.

4.1.2.2 Mở rộng hệ sinh thái tiêu dùng – tài chính

Từ mô hình chuỗi bán lẻ truyền thống, Công ty đang dần chuyển mình, từng bước phát triển trở thành một nền tảng điểm chạm tiêu dùng – tài chính tích hợp, thông qua việc mở rộng các dịch vụ thanh toán, tài chính tiêu dùng và bảo hiểm trực tiếp trên toàn bộ mạng lưới bán lẻ trên toàn quốc. Cụ thể, Công ty triển khai các giải pháp tài chính tiêu dùng như trả chậm áp dụng trực tiếp tại các điểm bán với quy trình phê duyệt nhanh chóng và tỷ lệ phê duyệt cao, hợp tác với các tổ chức cho vay tiêu dùng lớn, giúp gia tăng khả năng tiếp cận tài chính và gia tăng mức độ mua hàng của khách hàng. Bên cạnh đó, Công ty cũng triển khai vận hành nền tảng thanh toán “một điểm đến” cho các dịch vụ tiện ích và chỉ tiêu thiết yếu như thanh toán hóa đơn điện, nước, internet, viễn thông, v.v. với quy mô giao dịch lớn và tần suất sử dụng cao. Đồng thời, thông qua mô hình đại lý dịch vụ thanh toán hợp tác với các tổ chức tài chính, Công ty triển khai cung cấp đại lý dịch vụ thanh toán cơ bản như rút tiền, gửi tiền và chuyển khoản ngay tại cửa hàng, qua đó mở rộng độ phủ tài chính và gia tăng lưu lượng giao dịch. Cuối cùng, các gói bảo hành và bảo hiểm được tích hợp xuyên suốt từ các điểm bán hàng đến những dịch vụ sau bán hàng, cho phép kích hoạt ngay lập tức khi mua thiết bị, góp phần nâng cao giá trị dịch vụ và doanh thu trên mỗi khách hàng.

4.1.2.3 Mở rộng dịch vụ sau bán hàng - Thợ Điện Máy Xanh

Trong tương lai, Công ty tiếp tục triển khai mở rộng Thợ Điện Máy Xanh - nền tảng dịch vụ sau bán hàng - nhằm tạo ra nguồn doanh thu dịch vụ và mở rộng lợi nhuận dài hạn ngoài mảng bán lẻ. Với hơn 3.000 cửa hàng trên toàn quốc, tệp khách hàng lớn và lặp lại, cùng đội ngũ nhân sự dịch vụ được chuẩn hóa và hệ thống hạ tầng chuyên biệt (bao gồm đội xe, kho bãi và nền tảng công nghệ phát triển), Thợ Điện Máy Xanh hình thành một nền tảng dịch vụ toàn diện, bao phủ từ giao hàng, lắp đặt, kho vận, bảo hành, sửa chữa đến hỗ trợ dịch vụ gia tăng tại nhà và các giải pháp dành cho doanh nghiệp, đồng thời duy trì quan hệ hợp tác dài hạn với nhiều đối tác và thương hiệu lớn trong hệ sinh thái.

4.1.2.4 Tích hợp toàn bộ hệ sinh thái DMX vào siêu ứng dụng Quà tặng VIP

Ứng dụng Quà tặng VIP được phát triển theo định hướng hệ sinh thái mở, không chỉ là một ứng dụng thương mại điện tử đơn thuần mà còn kết hợp mua sắm, dịch vụ tài chính và các tiện ích khác. Ứng dụng tập trung tạo trải nghiệm mua sắm liền mạch trong hệ sinh thái, đồng thời phân tích hành vi người dùng để tạo ra các trải nghiệm cá nhân hóa cho người dùng, qua đó thúc đẩy chi tiêu trên ứng dụng. Quà tặng VIP cũng thống nhất các chương trình hội viên và tích điểm trên toàn hệ thống, giúp tăng tương tác với khách hàng cả trước và sau mua hàng, từ đó tận dụng hiệu quả lượng truy cập và mở rộng doanh thu.

4.1.2.5 Mở rộng hoạt động tại thị trường Indonesia

EraBlue là chiến lược giúp Công ty mở rộng sang thị trường Indonesia còn nhiều dư địa tăng trưởng, thông qua việc nhân rộng mô hình bán lẻ điện máy đã được kiểm chứng trong bối cảnh thị trường còn phân mảnh. Với sự kết hợp giữa năng lực quản lý vận hành hiệu quả từ DMX và hiểu biết sâu sắc về thị trường địa phương của đối tác Erajaya, EraBlue dự kiến tập trung mở rộng mạng lưới cửa hàng mô hình nhỏ gọn, dễ nhân rộng nhưng vẫn được kiểm soát chặt chẽ về hiệu quả, đồng thời tập trung gia tăng chất lượng dịch vụ sau bán hàng và các lựa chọn giải pháp tài chính linh hoạt nhằm thu hút và giữ chân khách hàng.

4.2 Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức

Trên cơ sở vai trò của đơn vị tư vấn chuyên nghiệp, Vietcap đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích hoạt động kinh doanh cũng như đánh giá triển vọng phát triển của Công ty trong giai đoạn tới.

Theo đánh giá của Tổ chức tư vấn, kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức mà Công ty đề ra được xây dựng trên cơ sở có cân nhắc giữa điều kiện thị trường, năng lực vận hành thực tế và định hướng phát triển dài hạn của doanh nghiệp. Công ty hiện sở hữu hệ thống bán lẻ quy mô lớn với các chuỗi TopZone, Thế Giới Di Động và Điện Máy Xanh, cùng kinh nghiệm vận hành, năng lực quản trị hàng tồn kho và độ nhận diện thương hiệu cao trên thị trường. Đây là những yếu tố hỗ trợ tích cực cho khả năng duy trì doanh thu và hiệu quả hoạt động trong thời gian tới.

Tuy nhiên, Tổ chức tư vấn cũng lưu ý rằng hoạt động kinh doanh của Công ty vẫn chịu ảnh hưởng đáng kể từ các yếu tố khách quan của môi trường kinh doanh và xu hướng tiêu dùng.

Trong bối cảnh kinh tế vĩ mô còn tiềm ẩn biến động, sức mua tiêu dùng có thể phục hồi chậm, mặt bằng lãi suất và chi phí vận hành vẫn ở mức cao, trong khi áp lực cạnh tranh trong ngành bán lẻ ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, đặc thù mô hình bán lẻ quy mô lớn cũng khiến Công ty chịu tác động nhất định từ biến động chuỗi cung ứng, tốc độ luân chuyển hàng tồn kho và khả năng thích ứng với thay đổi trong hành vi tiêu dùng.

Mặc dù vậy, với nền tảng hoạt động đã được xây dựng trong nhiều năm, vị thế thương hiệu trên thị trường cùng định hướng quản trị thận trọng và linh hoạt, Tổ chức tư vấn nhận thấy Công ty đã có sự chủ động trong việc nhận diện các rủi ro trọng yếu và xây dựng các giải pháp ứng phó phù hợp nhằm hạn chế các tác động bất lợi có thể phát sinh.

Trên cơ sở các phân tích nêu trên, Tổ chức tư vấn đánh giá kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty có tính khả thi cao. Chúng tôi xin lưu ý rằng, mọi ý kiến đánh giá trên đây được đưa ra dưới góc độ tư vấn, trên cơ sở nghiên cứu về chứng khoán và thị trường chứng khoán, triển vọng của nền kinh tế, và Công ty. Những đánh giá trên đây của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

VII. THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP, CỔ ĐÔNG LỚN, THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, KIỂM SOÁT VIÊN, TỔNG GIÁM ĐỐC (GIÁM ĐỐC), PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC (PHÓ GIÁM ĐỐC), KẾ TOÁN TRƯỞNG

1. Thông tin về cổ đông sáng lập

Theo quy định tại khoản 3 Điều 120 Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14:

“Trong thời hạn ba (03) năm kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập được tự do chuyển nhượng cho cổ đông sáng lập khác và chỉ được chuyển nhượng cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Trường hợp này, cổ đông sáng lập dự định chuyển nhượng cổ phần phổ thông thì không có quyền biểu quyết về việc chuyển nhượng cổ phần đó.”

Căn cứ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp của Công ty do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/01/2007, tính đến thời điểm hiện tại, các hạn chế chuyển nhượng đối với cổ phần của cổ đông sáng lập đều đã hết hiệu lực.

2. Thông tin về cổ đông lớn

Công ty chỉ có một (1) cổ đông lớn.

2.1 Thông tin chung về cổ đông lớn

2.1.1 Cổ đông lớn là cá nhân

Công ty không có cổ đông lớn là cá nhân.

2.1.2 Đối với cổ đông lớn là tổ chức

Tại ngày 26/02/2026, danh sách cổ đông là tổ chức nắm giữ trên 5% cổ phần của Công ty như sau:

Tên cổ đông:	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động (“MWG”)
Năm thành lập:	2009
Số giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp:	Số 0306731335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp lần đầu ngày 16/01/2009 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh gần nhất lần thứ 36 ngày 23/12/2025
Địa chỉ trụ sở chính:	Số 222 Yersin, phường Thủ Dầu Một, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Vốn điều lệ (31/12/2025):	14.696.931.770.000 đồng
Người đại diện pháp luật:	Ông Vũ Đăng Linh (Tổng Giám đốc)
Người đại diện vốn tại DMX theo ủy quyền	Ông Nguyễn Đức Tài đại diện cho 1.089.775.600 cổ phần, tương đương 98,955% số cổ phần có quyền biểu quyết tại DMX

Nguồn: MWG

2.2 Số lượng và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cổ phần có quyền biểu quyết của cổ đông lớn và những người có liên quan của họ hiện tại

Chi tiết số cổ phần của các cổ đông nắm giữ từ trên 5% cổ phần của Công ty và tỷ lệ nắm giữ như sau:

STT	Tên cổ đông	Hiện tại		Dự kiến sau đợt chào bán ^(*)	
		Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động (“MWG”)	1.089.775.600	98,955%	1.089.775.600	85,087%

Nguồn: DMX

Danh sách người có liên quan đến cổ đông lớn hiện đang nắm giữ cổ phần của DMX:

STT	Tên cổ đông	Mối quan hệ với MWG	Hiện tại		Dự kiến sau đợt chào bán ^(*)	
			Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Ông Nguyễn Đức Tài	Chủ tịch HĐQT	248.632	0,023%	1.248.632	0,097%
2	Ông Vũ Đăng Linh	Tổng Giám đốc	209.300	0,019%	209.300	0,016%
3	Ông Đoàn Văn Hiếu Em	Thành viên HĐQT	1.833.098	0,166%	3.833.098	0,299%
4	Ông Trần Văn Hoàng	Người quản lý của công ty con của MWG – Công ty	372.200	0,034%	372.200	0,029%

ST T	Tên cổ đông	Mối quan hệ với MWG	Hiện tại		Dự kiến sau đợt chào bán ^(*)	
			Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
		TNHH Một Thành Viên Đầu tư Thiện Tâm và Công ty TNHH Một Thành Viên Đầu Tư An Nhi				
5	Bà Lý Trần Kim Ngân	Kế toán trưởng	145.100	0,013%	145.100	0,011%
6	Bà Lê Thị Thu Trang	Người được UQCBTT và Người QTCT	96.600	0,009%	96.600	0,008%
7	Ông Trịnh Quang Khải	Người có liên quan của người nội bộ của MWG - Lê Thị Thu Trang	68.500	0,006%	68.500	0,005%

Nguồn: DMX

(*) Số lượng cổ phiếu dự kiến sau đợt chào bán của cổ đông lớn sẽ phụ thuộc vào số lượng Cổ Phiếu chào bán thành công của đợt chào bán và số lượng cổ phiếu của cổ đông lớn và người có liên quan đến cổ đông lớn tham gia mua trong đợt chào bán này. Số liệu được tính toán dựa trên số cổ phần hiện tại của cổ đông lớn và người có liên quan đến cổ đông lớn và tổng số lượng cổ phiếu dự kiến sau đợt chào bán là 1.280.783.900 cổ phiếu.

2.3 Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Tổ Chức Phát Hành với cổ đông, người đại diện theo ủy quyền của cổ đông sở hữu trên 10% tổng số cổ phần phổ thông và những người có liên quan của họ

2.3.1 Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Tổ Chức Phát Hành với cổ đông sở hữu trên 10% tổng số cổ phần phổ thông

Không có.

2.3.2 Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Tổ Chức Phát Hành với người có liên quan của cổ đông sở hữu trên 10% tổng số cổ phần phổ thông

Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với MWG	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch trong Quý 1/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Công ty con gián tiếp của MWG	01/2025/HĐN T/BHX/TGDD/KT	02/01/2025	Mua hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	120	-	Không có	Hội đồng quản trị
		01012025/HĐNT	02/01/2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	226.241	76.720	Không có	Hội đồng quản trị
		01/012025/TGĐĐ-BHX/2025/KT	02/01/2025	Bán dịch vụ	Hợp đồng nguyên tắc	23.048	5.762	Không có	Hội đồng quản trị
Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Công ty con gián tiếp của MWG	01/2025/HĐN T/TGDĐ-BHX/KT	02/01/2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	18.380	5.973	Không có	Hội đồng quản trị
Công ty Cổ phần Thợ Điện Máy Xanh	Công ty con gián tiếp của MWG	02/012025/TGĐĐ-BHTT/2025KT	02/01/2025	Mua dịch vụ	Hợp đồng nguyên tắc	1.801.640	508.849	Không có	Hội đồng quản trị
		03/012025/HĐNT/TGĐĐ-BHTT/2025KT							
		01/012025/HĐMB/T	02/01/2025	Mua hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	440.347	67.053	Không có	Hội đồng quản trị

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với MWG	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch trong Quý 1/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
		T-TGDD							
		012025/TGDD - BHTT/2025/K T	02/01/2025	Bán hàng hóa và dịch vụ	Hợp đồng nguyên tắc	32.422	8.121	Không có	Hội đồng quản trị
Công ty TNHH MTV Công nghệ Thông tin Thế Giới Di Động	Công ty con trực tiếp của MWG	01/CN TT-TGDD/2025/K T	02/01/2025	Cung cấp dịch vụ ERP, quản lý hóa đơn, POS...	Hợp đồng nguyên tắc	452.341	138.456	Không có	Hội đồng quản trị
Công Ty TNHH Thương Mại AVAKids	Công ty con gián tiếp của MWG	190/2026/HĐ NT/Đ MX-AVAKIDS	01/12/2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	373.105	11.132	Không có	Hội đồng quản trị
		01/122025/HĐ NT - ĐMX - AVA	25/12/2025	Bán TSCĐ	Hợp đồng nguyên tắc	53.821	17.128	Không có	Hội đồng quản trị
		012026/HDNT -ĐMX-AVK	01/01/2026	Thuê mặt bằng	Hợp đồng nguyên tắc	-	13.343	Không có	Hội đồng quản trị
Ông Robert Alan Willett	Ông Robert Alan Willett là thành viên HĐQT	Hợp đồng dịch vụ ngày 27/02/2026	27/02/2026	Cung cấp ý kiến tư vấn về hoạt động kinh doanh và các vấn	1.250 triệu đồng cùng các chi phí phát sinh tối	Chưa thực hiện	312,5	Không có	Hội đồng quản trị

Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với MWG	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch trong Quý 1/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
	của MWG			đề khác cho Công ty theo yêu cầu	đa 750 triệu đồng				

Nguồn: DMX

2.3.3 Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Tổ Chức Phát Hành với người đại diện theo ủy quyền của cổ đông sở hữu trên 10% tổng số cổ phần phổ thông và những người có liên quan của họ

Người đại diện theo ủy quyền của cổ đông lớn (Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động) là ông Nguyễn Đức Tài. Ông Nguyễn Đức Tài không có hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện với DMX.

Thông tin về các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa những người có liên quan của ông Nguyễn Đức Tài với DMX được trình bày chi tiết ở Mục VII.3.1.1 bên dưới.

2.4 Lợi ích liên quan đối với Tổ Chức Phát Hành

- Cổ đông lớn được nhận cổ tức hằng năm theo Phương án được ĐHCĐ thường niên thông qua.
- Ngoài lợi ích nêu trên, cổ đông lớn không có lợi ích liên quan nào khác đối với Tổ Chức Phát Hành.

2.5 Cổ đông lớn có lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Tổ Chức Phát Hành hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Tổ Chức Phát Hành

- Không có

3. Thông tin về thành viên Hội đồng quản trị, Ủy ban kiểm toán, Ban giám đốc, Kế toán trưởng

3.1 Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Đức Tài	Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị
2	Ông Vũ Đăng Linh	Phó chủ tịch Hội Đồng Quản Trị
3	Ông Đoàn Văn Hiểu Em	Thành Viên Hội Đồng Quản Trị kiêm Tổng Giám Đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ
4	Ông Robert A. Willett	Thành Viên Hội Đồng Quản Trị
5	Ông Đỗ Tuấn Anh	Thành Viên Hội Đồng Quản Trị độc lập
6	Ông Võ Hà Trung Tín	Thành Viên Hội Đồng Quản Trị độc lập

Nguồn: DMX

3.1.1 Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch HĐQT

- Họ tên: Nguyễn Đức Tài
- Năm sinh: 1969
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ học vấn: Thạc sĩ
- Năng lực chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
- Kinh nghiệm công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ 2003 đến 2004	S-Fone	Trưởng bộ phận Phát triển Chiến lược
Từ 2007 đến tháng 5/2014	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Tổng Giám đốc
Từ tháng 5/2014 đến 3/2019	Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động	Tổng Giám đốc
Từ 2017 đến 03/2022	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Thành viên HĐQT
Từ tháng 12/2021 đến 2024	Công ty Cổ phần 4K Farm	Chủ tịch HĐQT
Từ 2021 đến 2024	Công ty cổ phần Logistics Toàn Tín	Chủ tịch HĐQT
Từ 2021 đến 2024	Công ty Cổ phần Thế Giới Số Trần Anh	Thành viên HĐQT
Từ 3/2022 đến 3/2025	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Chủ tịch HĐQT
Từ tháng 5/2014 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động	Chủ tịch HĐQT
Từ 2014 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh	Chủ tịch HĐQT
Từ 2014 đến nay	Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Thế giới Bán lẻ	Chủ tịch HĐQT

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ 2019 đến nay	Quỹ Từ thiện Mái Ấm Thế Giới Di Động	Chủ tịch Quỹ
Từ tháng 5/2022 đến nay	Công ty Cổ phần Công nghệ và Đầu tư Bách Hóa Xanh	Chủ tịch HĐQT
Từ 3/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Thành viên HĐQT
Từ 5/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Chủ tịch HĐQT

Nguồn: DMX

- Chức vụ đang nắm giữ tại Tổ Chức Phát Hành: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ tháng 5/2014 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động	Chủ tịch HĐQT
Từ 2014 đến nay	Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Thế giới Bán lẻ	Chủ tịch HĐQT
Từ 2019 đến nay	Quỹ Từ thiện Mái Ấm Thế Giới Di Động	Chủ tịch Quỹ ³²
Từ tháng 5/2022 đến nay	Công ty Cổ phần Công nghệ và Đầu tư Bách Hóa Xanh	Chủ tịch HĐQT
Từ 03/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Thành viên HĐQT
Từ 5/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Chủ tịch HĐQT

Nguồn: DMX

- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 248.632 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,023% VDL, trong đó:
 - Cổ phần sở hữu cá nhân: 248.632 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,023%
 - Cổ phần đại diện sở hữu: 1.089.775.600 cổ phần (đại diện cho Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động), chiếm tỷ lệ 98,955%
 - Số cổ phần của những người có liên quan: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động (ông Nguyễn Đức Tài là Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động) sở hữu 1.089.775.600 cổ phần, chiếm tỷ lệ 98,955%
- Thông tin về những người có liên quan đồng thời là cổ đông, người nội bộ của Công ty: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động (ông Nguyễn Đức Tài là Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ

³² Theo Luật Doanh nghiệp 2020, khoản 6 điều 4: “Công ty bao gồm công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần và công ty hợp danh”, do đó, Quỹ từ thiện không phải là Công ty theo định nghĩa của Luật Doanh nghiệp

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



phần Đầu tư Thế Giới Di động) là cổ đông lớn của Công ty, sở hữu 1.089.775.600 cổ phần, chiếm tỷ lệ 98,955%

– Lợi ích liên quan đối với Công ty:

- Thông tin về các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Công ty với ông Nguyễn Đức Tài và người có liên quan của ông Nguyễn Đức Tài:
 - + Giữa Công ty với Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (ông Nguyễn Đức Tài là người đại diện vốn của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động tại DMX): Xem tại Mục VII-2.3 ở trên
 - + Giữa Công ty với ông Nguyễn Đức Tài và người có liên quan khác của ông Nguyễn Đức Tài:

Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với ông Nguyễn Đức Tài	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Ông Nguyễn Đức Tài là Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	01/2025/HĐN T/BHX /TGĐĐ /KT	02/01/2025	Mua hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	120	-	Không có	Hội đồng quản trị
		01012025/HĐ NT	02/01/2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	226.241	76.720	Không có	Hội đồng quản trị
		01/012025/TGĐĐ-BHX/2025/KT	02/01/2025	Bán dịch vụ	Hợp đồng nguyên tắc	23.048	5.762	Không có	Hội đồng quản trị
Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Ông Nguyễn Đức Tài là Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty	01/2025/HĐN T/TGDĐ-BHX/KT	02/01/2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	18.380	5.973	Không có	Hội đồng quản trị

Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với ông Nguyễn Đức Tài	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
	Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma								

- Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác (tiền thưởng, cổ phiếu được nhận theo chương trình lựa chọn cho người lao động (số lượng, giá), v.v.) trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại:

Năm	Thù lao, tiền thưởng (đồng)	Cổ tức (đồng)
2024	0	627.065.392
2025	0	1.983.806.874
Quý 1/2026	0	0

Nguồn: DMX

- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có

3.1.2 Ông Vũ Đăng Linh – Phó Chủ tịch HĐQT

- Họ tên: Ông Vũ Đăng Linh
- Năm sinh: 1975
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ học vấn: Thạc sĩ
- Năng lực chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế
- Kinh nghiệm công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ tháng 7/1997 đến 6/2002	Công ty Liên doanh Thép Vingal	Kế toán tổng hợp
Từ tháng 7/2002 đến 10/2004	Công ty Liên doanh Thép Vingal	Kế toán trưởng
Từ tháng 11/2004 đến 4/2006	Công ty Liên doanh Giao nhận Vận tải Trimax	Kế toán trưởng
Từ tháng 5/2006 đến 3/2008	Công ty Cổ phần Newviet Dairy	Kế toán trưởng
Từ tháng 4/2008 đến 11/2011	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Kế toán trưởng
Từ tháng 12/2011 đến 12/2012	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Phó Giám đốc Tài chính
Từ tháng 4/2013 đến 5/2025	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Giám đốc Tài chính
Từ tháng 2016 đến 3/2025	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Giám đốc Tài chính
Từ tháng 3/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Chủ tịch HĐQT
Từ tháng 4/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Công nghệ Bách Hóa Xanh	Tổng Giám đốc kiêm người đại diện pháp luật
Từ tháng 4/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động	Tổng Giám Đốc và kiêm đại diện theo pháp luật
Từ tháng 5/2025 đến nay	Công ty Cổ Phần Thợ Điện Máy Xanh	Phó chủ tịch HĐQT
Từ tháng 5/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Phó chủ tịch HĐQT
Từ tháng 5/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh	Phó chủ tịch HĐQT

Nguồn: DMX

- Chức vụ đang nắm giữ tại Tổ Chức Phát Hành: Phó chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ tháng 3/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	Chủ tịch HĐQT
Từ tháng 4/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động	Tổng Giám Đốc và kiêm đại diện theo pháp luật
Từ tháng 4/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Công nghệ Bách Hóa Xanh	Tổng Giám đốc kiêm người đại diện pháp luật
Từ 4/2025 đến nay	Công ty TNHH MTV Công nghệ Thông tin Thế Giới Di Động	Chủ tịch HĐQT
Từ tháng 5/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Phó chủ tịch HĐQT
Từ 5/2025 đến nay	Công ty Cổ Phần Thợ Điện Máy Xanh	Phó chủ tịch HĐQT

Nguồn: DMX

- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 209.300 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,019% VDL, trong đó:
 - Cổ phần sở hữu cá nhân: 209.300 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,019%
 - Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 - Số cổ phần của những người có liên quan: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động (ông Vũ Đăng Linh là Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động) sở hữu 1.089.775.600 cổ phần, chiếm tỷ lệ 98,955%
- Thông tin về những người có liên quan đồng thời là cổ đông, người nội bộ của Công ty: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động (ông Vũ Đăng Linh là Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động) là cổ đông lớn của Công ty, sở hữu 1.089.775.600 cổ phần, chiếm tỷ lệ 98,955%
- Lợi ích liên quan đối với Công ty:
 - Thông tin về các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Công ty với ông Vũ Đăng Linh và người có liên quan của ông Vũ Đăng Linh:

Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với ông Vũ Đăng Linh	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
Công ty Cổ phần Thương	Ông Vũ Đăng Linh là Chủ tịch	01/2025 /HĐNT/ BHX/T	02/01/2025	Mua hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	120	-	Không có	Hội đồng quản trị

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với ông Vũ Đăng Linh	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
mại Bách Hóa Xanh	Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh	GDĐ/K T							
		010120 25/HĐ NT	02/01/ 2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	226.241	76.720	Không có	Hội đồng quản trị
		01/0120 25/TGD Đ- BHX/20 25/KT	02/01/ 2025	Bán dịch vụ	Hợp đồng nguyên tắc	23.048	5.762	Không có	Hội đồng quản trị
Công Ty Cổ Phần Thương Điện Máy Xanh	Ông Vũ Đăng Linh là Phó chủ tịch Hội đồng quản trị Công Ty Cổ Phần Thương Điện Máy Xanh	02/0120 25/TGD Đ- BHTT/2 025KT	02/01/ 2025	Mua dịch vụ	Hợp đồng nguyên tắc	1.801.640	508.849	Không có	Hội đồng quản trị
		03/0120 25/HĐ NT/TG ĐĐ- BHTT/2 025/KT	02/01/ 2025	Mua hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	440.347	67.053	Không có	Hội đồng quản trị
		01/0120 25/HĐ MB/TT- TGĐĐ	02/01/ 2025	Bán hàng hóa và dịch vụ	Hợp đồng nguyên tắc	32.422	8.121	Không có	Hội đồng quản trị
Công ty Cổ phần Dược phẩm	Ông Vũ Đăng Linh là Phó chủ tịch Hội	01/2025 /HĐNT/ TGĐĐ- BHX/K T	02/01/ 2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	18.380	5.973	Không có	Hội đồng quản trị

Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với ông Vũ Đăng Linh	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
An Khang Pharma	đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma								
Công ty TNHH MTV Công nghệ Thông tin Thế Giới Di Động	Ông Vũ Đăng Linh là Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Công nghệ Thông tin Thế Giới Di Động	01/CNT T-TGDD/2025/K T	02/01/2025	Cung cấp dịch vụ ERP, quản lý hóa đơn, POS ...	Hợp đồng nguyên tắc	452.341	138.456	Không có	Hội đồng quản trị

- Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác (tiền thưởng, cổ phiếu được nhận theo chương trình lựa chọn cho người lao động (số lượng, giá), v.v.) trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại:

Năm	Thù lao, tiền thưởng (đồng)	Cổ tức (đồng)
2024	1.711.436.506	0
2025	1.835.700.000	0
Quý 1/2026	0	0

Nguồn: DMX

- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

- Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có

3.1.3 Ông Đoàn Văn Hiểu Em – Thành viên HĐQT

- Họ tên: Ông Đoàn Văn Hiểu Em
- Năm sinh: 1984
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ học vấn: Cử nhân
- Năng lực chuyên môn: Cử nhân Kế Toán
- Kinh nghiệm công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ tháng 3/2007 đến 11/2007	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Kế toán ERP
Từ tháng 12/2007 đến 12/2008	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Phân tích Kinh Doanh
Từ tháng 1/2009 đến 3/2012	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Trưởng Ngành hàng điện thoại
Từ tháng 4/2012 đến 5/2017	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Giám đốc Ngành hàng viễn thông di động
Từ tháng 6/2017 đến 8/2018	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Giám đốc ngành hàng điện thoại, điện máy và điện gia dụng
Từ tháng 9/2018 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Tổng Giám đốc
Từ tháng 3/2019 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động	Thành viên HĐQT
Từ tháng 11/2021 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Thành viên HĐQT
Từ tháng 12/2021 đến nay	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Thành viên HĐQT
Từ tháng 7/2022 đến nay	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Tổng Giám đốc kiêm người đại diện theo pháp luật

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ tháng 5/2025 đến nay	Công ty Cổ Phần Thợ Điện Máy Xanh	Chủ tịch HĐQT
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công Ty TNHH Một Thành Viên Đầu Tư Thiện Tâm	Chủ tịch công ty & Tổng giám đốc
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công Ty TNHH Thương Mại AVAKids	Tổng giám đốc
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công Ty TNHH Một Thành Viên Thương Mại Thiện Tâm	Tổng giám đốc
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công Ty TNHH Một Thành Viên Đầu Tư An Nhi	Chủ tịch công ty & Tổng giám đốc

Nguồn: DMX

- Chức vụ đang nắm giữ tại Tổ Chức Phát Hành: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ tháng 3/2019 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động	Thành viên HĐQT
Từ tháng 12/2021 đến nay	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Thành viên HĐQT
Từ tháng 7/2022 đến nay	Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Tổng Giám đốc kiêm người đại diện theo pháp luật
Từ tháng 5/2025 đến nay	Công ty Cổ Phần Thợ Điện Máy Xanh	Chủ tịch HĐQT
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công Ty TNHH Một Thành Viên Đầu Tư Thiện Tâm	Chủ tịch công ty & Tổng giám đốc
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công Ty TNHH Thương Mại AVAKids	Tổng giám đốc
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công Ty TNHH Một Thành Viên Thương Mại Thiện Tâm	Tổng giám đốc
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công Ty TNHH Một Thành Viên Đầu Tư An Nhi	Chủ tịch công ty & Tổng giám đốc

Nguồn: DMX

- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 1.833.098 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,166% VDL, trong đó:
 - Cổ phần sở hữu cá nhân: 1.833.098 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,166%
 - Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



- Số cổ phần của những người có liên quan: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động (ông Đoàn Văn Hiếu Em là Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động) sở hữu 1.089.775.600 cổ phần, chiếm tỷ lệ 98,955%
- Thông tin về những người có liên quan đồng thời là cổ đông, người nội bộ của Công ty: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động (ông Đoàn Văn Hiếu Em là Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động) là cổ đông lớn của Công ty, sở hữu 1.089.775.600 cổ phần, chiếm tỷ lệ 98,955%
- Lợi ích liên quan đối với Công ty:
 - Thông tin về các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Công ty với ông Đoàn Văn Hiếu Em và người có liên quan của ông Đoàn Văn Hiếu Em:

Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với ông Đoàn Văn Hiếu Em	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
Công ty Cổ Phần Thợ Điện Máy Xanh	Ông Đoàn Văn Hiếu Em là Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ Phần Thợ Điện Máy Xanh	02/012025/TGDĐ-BHTT/2025KT	02/01/2025	Mua dịch vụ	Hợp đồng nguyên tắc	1.801.640	508.849	Không có	Hội đồng quản trị
		03/012025/HĐN T/TGDĐ-BHTT/2025/KT							
		01/012025/HĐ MB/TT-TGDĐ	02/01/2025	Mua hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	440.347	67.053	Không có	Hội đồng quản trị
		012025/TGDĐ-BHTT/2025/KT	02/01/2025	Bán hàng hóa và	Hợp đồng nguyên tắc	32.422	8.121	Không có	Hội đồng quản trị



Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với ông Đoàn Văn Hiếu Em	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
				dịch vụ					
Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	Ông Đoàn Văn Hiếu Em là Thành viên Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc kiêm người đại diện theo pháp luật Công ty Cổ phần Dược phẩm An Khang Pharma	01/2025/HĐNT/TGDD-BHX/K T	02/01/2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng nguyên tắc	18.380	5.973	Không có	Hội đồng quản trị
Công Ty TNHH	Ông Đoàn Văn	190/2026/HĐNT/ĐMX-	01/12/2025	Bán hàng hóa	Hợp đồng	373.105	11.132	Không có	Hội đồng

Đối tác thực hiện giao dịch	Mối quan hệ với ông Đoàn Văn Hiếu Em	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/12/2025 (triệu đồng)	Giá trị giao dịch tính đến 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
Thương Mại AVAKids	Hiếu Em là Tổng giám đốc Công Ty TNHH Thương Mại AVAKids	AVAKIDS			nguyên tắc				quản trị
		01/122025/HĐN T - ĐMX - AVA	25/12/2025	Bán TSC Đ	Hợp đồng nguyên tắc	53.821	17.128	Không có	Hội đồng quản trị
		012026/HDNT - ĐMX - AVK	01/01/2026	Thuê mặt bằng	Hợp đồng nguyên tắc	-	13.343	Không có	Hội đồng quản trị

- Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác (tiền thưởng, cổ phiếu được nhận theo chương trình lựa chọn cho người lao động (số lượng, giá), v.v.) trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại:

Năm	Thù lao, tiền thưởng (đồng)	Cổ tức (đồng)
2024	0	0
2025	0	0
Quý 1/2026	1.511.367.757	0

Nguồn: DMX

- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có

3.1.4 Ông Robert Alan Willett – Thành viên HĐQT

- Họ tên: Ông Robert Alan Willett
- Năm sinh: 1946
- Quốc tịch: Vương Quốc Anh
- Trình độ học vấn: Thạc sĩ

- Năng lực chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
- Kinh nghiệm công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ 1968 đến 1977	Marks & Spencer Ltd	Quản lý Điều hành Cửa hàng và Phát triển Hàng hóa
Từ 1978 đến 1985	Gateway Corporation	Tổng Giám đốc
Từ 1985 đến 1990	The LittleWoods Organization	Giám đốc Điều hành
Từ 1990 đến 1994	Kingfisher PLC	Giám đốc Vận hành Thương Mại
Từ tháng 1/1994 đến 2/2001	Accenture PLC Global Retail Practice	Đối tác Điều hành Toàn cầu mảng Tư vấn Bán lẻ và Thành viên Ban Điều Hành
Từ tháng 3/2001 đến 1/2010	Best Buy PLC	Tổng Giám đốc – hoạt động kinh doanh quốc tế và Giám đốc CNTT
Từ tháng 8/2011 đến 3/2015	MetaPack Ltd.	Chủ tịch HĐQT không điều hành
Từ tháng 12/2011 đến 3/2016	Houseology	Chủ tịch HĐQT không điều hành
Từ tháng 8/2012 đến 3/2016	Eagle Eye Solutions plc	Chủ tịch HĐQT không điều hành
Từ tháng 8/2012 đến 12/2017	Mekong Capital	Cố vấn về Tối ưu hóa Giá trị doanh nghiệp
Từ tháng 3/2013 đến 12/2020	Bảo tàng máy tính quốc gia	Thành viên Ban Quản trị
Từ tháng 8/2013 đến 12/2020	Anatwine Ltd.	Chủ tịch HĐQT không điều hành
Từ tháng 4/2018 đến 5/2020	Công ty Cổ phần Vàng bạc Đá quý Phú Nhuận	Cố vấn và Thành viên Hội đồng quản trị
Từ tháng 3/2011 đến 4/2026	Zynstra Ltd.	Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành
Từ 08/2011 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động	Cố vấn và Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành
Từ tháng 1/2011 đến nay	Công ty Purple Wifi Ltd.	Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành
Từ tháng 3/2005 đến nay	Công ty Gilda & Pearl.	Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành
Từ tháng 11/2025 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh	Thành viên HĐQT không điều hành

Nguồn: DMX

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



- Chức vụ đang nắm giữ tại Tổ Chức Phát Hành: Thành viên HĐQT không điều hành Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 8/2011 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động	Cố vấn và Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành
Từ tháng 1/2011 đến nay	Công ty Purple Wifi Ltd.	Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành
Từ tháng 3/2005 đến nay	Công ty Gilda & Pearl.	Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành

Nguồn: DMX

- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% VDL, trong đó:
 - Cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 - Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 - Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Thông tin về những người có liên quan đồng thời là cổ đông, người nội bộ của Công ty: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động (ông Robert Alan Willett là Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di động) là cổ đông lớn của Công ty, sở hữu 1.089.775.600 cổ phần, chiếm tỷ lệ 98,955%.
- Lợi ích liên quan đối với Công ty:
 - Thông tin về các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Công ty với ông Robert Alan Willett và người có liên quan của ông Robert Alan Willett:

Đối tác thực hiện giao dịch	Số Hợp đồng	Ngày ký	Loại giao dịch	Giá trị giao dịch hợp đồng (triệu đồng)	Giá trị giao dịch hợp đồng tại 31/03/2026 (triệu đồng)	Điều khoản quan trọng	Cấp có thẩm quyền chấp thuận
Ông Robert Alan Willett	Hợp đồng dịch vụ ngày 27/02/2026	27/02/2026	Cung cấp ý kiến tư vấn về hoạt động kinh doanh và các vấn đề khác cho Công ty theo yêu cầu	1.250 triệu đồng cùng các chi phí phát sinh tối đa 750 triệu đồng	312,5	Không có	Hội đồng quản trị

- Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác (tiền thưởng, cổ phiếu được nhận theo chương trình lựa chọn cho người lao động (số lượng, giá), v.v.) trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại:

Năm	Thù lao, tiền thưởng (đồng)	Cổ tức (đồng)
2024	0	0
2025	0	0
Quý 1/2026	0	0

Nguồn: DMX

- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có.
- Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có.

3.1.5 Ông Đỗ Tuấn Anh – Thành viên HĐQT độc lập

- Họ tên: Ông Đỗ Tuấn Anh
- Năm sinh: 1977
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ học vấn: Cử nhân
- Năng lực chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, và Cử nhân Luật
- Kinh nghiệm công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ tháng 1/2001 đến 5/2002	Công ty TNHH Thương mại Anh Minh	Nhân viên
Từ tháng 6/2002 đến 1/2003	Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Đông Nam	Nhân viên
Từ tháng 1/2003 đến 3/2007	Công ty Tân Gia Viễn	Trưởng phòng Kinh doanh
Từ tháng 3/2007 đến 12/2021	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Giám đốc Cung ứng
Từ tháng 1/2022 đến 12/2023	Công ty Cổ phần Logistics Toàn Tín	Tổng Giám đốc
Từ tháng 01/2024 đến 1/2026	Hoạt động độc lập	Không đảm nhiệm chức vụ điều hành tại tổ chức nào
Từ 1/2026 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Thành viên HĐQT độc lập

Nguồn: DMX

- Chức vụ đang nắm giữ tại Tổ Chức Phát Hành: Thành viên HĐQT độc lập Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không có
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% VĐL, trong đó:
 - Cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 - Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 - Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Thông tin về những người có liên quan đồng thời là cổ đông, người nội bộ của Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty:
 - Thông tin về các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Công ty với ông Đỗ Tuấn Anh và người có liên quan của ông Đỗ Tuấn Anh: Không có
 - Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác (*tiền thưởng, cổ phiếu được nhận theo chương trình lựa chọn cho người lao động (số lượng, giá), v.v.*) trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại:

Năm	Thù lao, tiền thưởng (đồng)	Lợi ích khác (đồng)
2024	0	0
2025	0	0
Quý 1/2026	0	0

Nguồn: DMX

- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có

3.1.6 Ông Võ Hà Trung Tín – Thành viên HĐQT độc lập

- Họ tên: Ông Võ Hà Trung Tín
- Năm sinh: 1984
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ học vấn: Trung cấp
- Năng lực chuyên môn: Trung cấp Hóa phân tích
- Kinh nghiệm công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ tháng 7/2005 đến tháng 6/2007	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Nhân viên bán hàng
Từ tháng 7/2007 đến tháng 5/2008	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Quản lý siêu thị
Từ tháng 6/2008 đến tháng 12/2009	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Quản lý khu vực (ASM)
Từ tháng 1/2010 đến tháng 2/2016	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Giám đốc bán hàng khu vực (RSM)
Từ tháng 3/2016 đến tháng 3/2019	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Giám đốc bán hàng cấp cao
Từ tháng 4/2019 đến tháng 1/2026	Hoạt động độc lập	Không đảm nhiệm chức vụ điều hành tại tổ chức nào
Từ 1/2026 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Thành viên HĐQT độc lập

Nguồn: DMX

- Chức vụ đang nắm giữ tại Tổ Chức Phát Hành: Thành viên HĐQT độc lập Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không có
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% VDL, trong đó:
 - Cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 - Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

- Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Thông tin về những người có liên quan đồng thời là cổ đông, người nội bộ của Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty:
 - Thông tin về các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Công ty với ông Võ Hà Trung Tín và người có liên quan của ông Võ Hà Trung Tín: Không có
 - Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác (*tiền thưởng, cổ phiếu được nhận theo chương trình lựa chọn cho người lao động (số lượng, giá), v.v.*) trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại:

Năm	Thù lao, tiền thưởng (đồng)	Cổ tức (đồng)
2024	0	0
2025	0	0
Quý 1/2026	0	0

Nguồn: DMX

- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có

3.2 Ủy ban kiểm toán

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Đỗ Tuấn Anh	Chủ tịch Ủy ban Kiểm toán
2	Ông Võ Hà Trung Tín	Thành Viên Ủy ban Kiểm toán

Nguồn: DMX

3.2.1 Ông Đỗ Tuấn Anh – Chủ tịch Ủy ban kiểm toán

- Xem mục 3.1.5

3.2.2 Ông Võ Hà Trung Tín – Thành viên Ủy ban kiểm toán

- Xem mục 3.1.6

3.3 Ban Giám đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Đoàn Văn Hiệu Em	Tổng Giám đốc

Nguồn: DMX

3.3.1 Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Tổng Giám đốc

- Xem mục 3.1.3

3.4 Bà Võ Thị Phương Thảo – Kế toán trưởng

- Họ tên: Võ Thị Phương Thảo
- Năm sinh: 1983
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ học vấn: Cử nhân
- Năng lực chuyên môn: Cử nhân Kế toán – Kiểm toán
- Kinh nghiệm công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
Từ 2007 đến 2013	Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam	Trợ lý Kiểm toán, Kiểm toán viên
Từ tháng 1/2018 đến 8/2024	Công ty Cổ phần Thế giới Số Trần Anh	Kế toán trưởng
Từ tháng 10/2013 đến 12/2025	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Trưởng phòng kế toán
Từ tháng 1/2026 đến nay	Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (trước là Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động)	Kế toán trưởng

Nguồn: DMX

- Chức vụ đang nắm giữ tại Tổ Chức Phát Hành: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không có
- Số lượng cổ phần đang nắm giữ: 18.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,002% VDL, trong đó:
 - Cổ phần sở hữu cá nhân: 18.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,002%
 - Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 - Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Thông tin về những người có liên quan đồng thời là cổ đông, người nội bộ của Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty:

- Thông tin về các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã ký kết và chưa thực hiện giữa Công ty với bà Võ Thị Phương Thảo và người có liên quan của bà Võ Thị Phương Thảo: Không có
- Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác (*tiền thưởng, cổ phiếu được nhận theo chương trình lựa chọn cho người lao động (số lượng, giá), v.v.*) trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại:

Năm	Thù lao, tiền thưởng (đồng)	Cổ tức (đồng)
2024	851.893.154	0
2025	839.206.755	0
Quý 1/2026	208.320.000	0

Nguồn: DMX

- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có

VIII. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông.

2. Mệnh giá cổ phiếu

10.000 đồng/ cổ phiếu.

3. Tổng số lượng cổ phiếu chào bán

Tổng số lượng cổ phiếu chào bán lần đầu ra công chúng là 179.500.400 (Bằng chữ: một trăm bảy mươi chín triệu năm trăm nghìn bốn trăm) cổ phiếu, tương đương 16,2992% (*) số lượng cổ phiếu đang lưu hành, trong đó:

- Số lượng cổ phiếu được Tổ Chức Phát Hành phát hành mới: 179.500.400 cổ phiếu, tương đương 16,2992% (*) số lượng cổ phiếu đang lưu hành, và

- Số lượng cổ phiếu được chào bán thuộc sở hữu của cổ đông hiện hữu: 0 cổ phiếu, tương đương 0% số lượng cổ phiếu đang lưu hành.

(*) Tỷ lệ này được làm tròn lên từ số thập phân $179.500.400 / 1.101.283.500 \approx 16,29919998\%$

4. Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá:

Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá: 1.795.004.000.000 (Bằng chữ: Một nghìn bảy trăm chín mươi lăm tỷ, không trăm linh bốn triệu)

5. Giá chào bán dự kiến:

80.000 đồng/cổ phiếu.

6. Phương pháp tính giá

Mức giá chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng là mức giá do HĐQT quyết định dựa trên nguyên tắc xác định giá đã được ĐHĐCĐ của Công ty thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ/ĐHĐCĐ/DMX-2026 ngày 17/03/2026 như sau:

- Không thấp hơn Giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty theo Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025 đã được kiểm toán, được xác định là 16.163 đồng;
- Nằm trong khoảng giá từ 90% đến 110% Giá trị định giá của cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 31/12/2025 được xác định theo Chứng thư thẩm định giá số 223/2026/65 ngày 27/02/2026 do Công ty Cổ phần Thẩm định giá và Giám định chất lượng Việt Nam phát hành.

Giá trị định giá cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 31/12/2025 theo kết quả thẩm định giá tại Chứng thư thẩm định giá 223/2026/65 do Công ty Cổ phần Thẩm định giá và Giám định chất lượng Việt Nam phát hành ngày 27/02/2026 là 83.000 đồng/ cổ phiếu.

Theo đó, HĐQT công ty đã ban hành Quyết định Hội đồng quản trị số 07/NQ/HĐQT/DMX-2026 ngày 17/03/2026 thông qua mức giá chào bán là 80.000 đồng/ cổ phiếu, đảm bảo tuân thủ nguyên tắc xác định giá nêu trên.

7. Phương thức phân phối

Đợt chào bán không có bảo lãnh phát hành.

Phương thức phân phối

Cổ phiếu chào bán cho nhà đầu tư sẽ được phân phối thông qua đại lý phân phối được chỉ định là:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap

Giấy phép thành lập và hoạt động số 68/UBCK-GP do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 06/11/2007 (được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm)

Địa chỉ trụ sở chính: Tầng 15, Tháp Tài chính Bitexco, Số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Trách nhiệm chung của đại lý phân phối:

- Cung cấp và tiếp nhận bộ hồ sơ đăng ký mua Cổ Phiếu của nhà đầu tư. Tổ chức nhận đăng ký mua Cổ Phiếu là các công ty chứng khoán được lựa chọn và đã được UBCKNN cấp Giấy phép thực hiện nghiệp vụ kinh doanh môi giới chứng khoán theo Hướng Dẫn Đặt Mua Cổ Phiếu;
- Hướng dẫn nhà đầu tư đăng ký mua Cổ Phiếu của Tổ Chức Phát Hành;

- Gửi báo cáo và danh sách nộp tiền mua Cổ Phiếu của nhà đầu tư cho Tổ Chức Phát Hành ngay sau khi kết thúc đợt chào bán; và
- Các công việc khác có liên quan để quá trình chào bán diễn ra thành công.

Nguyên tắc phân phối Cổ Phiếu

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh sẽ thực hiện phân phối Cổ Phiếu một cách công khai, công bằng và minh bạch theo đúng quy định của pháp luật. Đại lý phân phối sẽ không phải cam kết số lượng bán tối thiểu hay bán tối đa và đại lý phân phối sẽ được chào bán cho nhà đầu tư theo số lượng mà Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh được phép phát hành.

Phương án xử lý số lượng Cổ Phiếu đăng ký mua vượt số lượng Cổ Phiếu được phép chào bán

Trong trường hợp số lượng cổ phiếu đăng ký mua lớn hơn số lượng cổ phiếu được phép chào bán, cổ phiếu sẽ được phân phối tương ứng với tỷ lệ đăng ký mua của từng nhà đầu tư và đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài. Số cổ phiếu nhà đầu tư được phân phối sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị theo nguyên tắc làm tròn xuống. Tổ Chức Phát Hành sẽ hoàn trả lại tiền cho nhà đầu tư (nếu có) theo quy định tại Hướng dẫn thực hiện đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh (“Hướng Dẫn Đặt Mua Cổ Phiếu”). Việc phân phối cổ phiếu đảm bảo nguyên tắc phân phối theo đúng quy định tại Điều 26 Luật Chứng Khoán và đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài. Sau khi kết thúc thời gian đăng ký mua Cổ Phiếu, Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh sẽ tổng hợp danh sách nhà đầu tư đăng ký mua, và do đó nhà đầu tư sẽ được phân bổ theo đúng một tỷ lệ phân bổ công bằng theo quy định của pháp luật liên quan.

Phương án cổ phiếu lẻ, cổ phiếu chưa phân phối hết

Nếu còn cổ phiếu chưa phân phối hết sau khi kết thúc đợt chào bán (bao gồm cả số cổ phiếu nhà đầu tư không đăng ký mua nhưng không nộp tiền mua, số cổ phiếu lẻ) (“Cổ Phiếu Cần Phân Phối”) thì số Cổ Phiếu Cần Phân Phối đó sẽ được xử lý theo cách thức chào bán tiếp cho các nhà đầu tư với các điều kiện về quyền, nghĩa vụ của nhà đầu tư, giá chào bán không được thuận lợi hơn các nhà đầu tư đã đăng ký tham gia đợt chào bán ban đầu và đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài, cụ thể như sau:

- Tiêu chí xác định nhà đầu tư: Theo ủy quyền của ĐHĐCĐ, nhà đầu tư được lựa chọn theo các tiêu chí do HĐQT xây dựng như sau:
 - o Các tổ chức, các nhân trong và ngoài nước mong muốn và có năng lực tài chính để sở hữu cổ phiếu của Tổ Chức Phát Hành; hoặc
 - o Các nhà đầu tư có khả năng đóng góp cho sự phát triển của Tổ Chức Phát Hành.
- Nguyên tắc xác định giá chào bán Cổ Phiếu Cần Phân Phối: Giá chào bán Cổ Phiếu Cần Phân Phối không thấp hơn giá đã chào bán cho các nhà đầu tư đã đăng ký tham gia đợt chào bán ban đầu.
- Cổ Phiếu Cần Phân Phối được chào bán cho một hoặc một số nhà đầu tư xác định sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong 01 (một) năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, và đảm bảo tuân

thủ phù hợp theo quy định tại Điều 42 Nghị Định 155 và điều kiện theo quy định tại Điều 195 Luật Doanh nghiệp và các quy định khác có liên quan của pháp luật hiện hành.

- Trong trường hợp hết thời gian phân phối Cổ Phiếu theo quy định pháp luật, bao gồm cả thời gian được gia hạn (nếu có), nếu số Cổ Phiếu Cần Phân Phối vẫn không được phân phối hết cho các nhà đầu tư khác, HĐQT sẽ hủy số lượng Cổ Phiếu chưa được phân phối hết này và điều chỉnh giảm tổng số lượng Cổ Phiếu chào bán theo đúng số lượng Cổ Phiếu thực tế đã được phân phối trong đợt chào bán.
- Theo ủy quyền của ĐHQĐ, HĐQT sẽ thực hiện các thủ tục để xin gia hạn thời gian chào bán Cổ Phiếu (nếu cần thiết).

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Số lượng đăng ký mua

Tối thiểu 100 (một trăm) Cổ Phiếu/ nhà đầu tư và tối đa không quá 64.039.195 Cổ Phiếu/ nhà đầu tư (không quá 5% vốn điều lệ của Công ty dự kiến sau đợt chào bán). Số lượng cổ phiếu đăng ký là bội số của 100 (một trăm) Cổ Phiếu.

Thời hạn đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. Công ty sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể trong bản thông báo chào bán Cổ Phiếu ra công chúng (“Bản Thông Báo Chào Bán”) và đảm bảo thời hạn đăng ký mua cổ phiếu cho cổ đông tối thiểu là 20 (hai mươi) ngày theo đúng quy định.

Phương thức thanh toán

Chuyển khoản vào tài khoản phong tỏa của Tổ Chức Phát Hành theo thông tin tại Tiểu mục 11 Mục VIII của Bản Cáo Bạch này.

Phương thức đăng ký mua cổ phiếu

Theo thông báo tại Hướng Dẫn Đặt Mua Cổ Phiếu.

9. Lịch trình dự kiến phân phối cổ phiếu

Thời gian phân phối dự kiến: trong vòng 90 (chín mươi) ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng do UBCKNN cấp có hiệu lực. Trường hợp do các nguyên nhân khách quan không thể hoàn thành việc phân phối chứng khoán ra công chúng trong thời hạn này, Công ty sẽ xin phép UBCKNN xem xét gia hạn việc phân phối chứng khoán nhưng tối đa không quá 30 (ba mươi) ngày.

Lịch trình chào bán cổ phiếu ra công chúng dự kiến như sau:

Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
Ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng do UBCKNN cấp có hiệu lực	D
Tổ Chức Phát Hành thực hiện công bố thông tin về đợt chào bán, bao gồm việc công bố Bản Thông Báo Chào Bán trên 01 (một) tờ báo điện tử hoặc báo in trong 03 (ba) số liên tiếp	D+1 đến D+3
Nhà đầu tư đăng ký và nộp tiền mua Cổ Phiếu	D+4 đến D+32
Thời hạn bắt đầu nhận đơn đăng ký mua cổ phiếu dự kiến	D+4
Thời hạn cuối cùng nhận đơn đăng ký đặt mua cho nhà đầu tư	D+23
Tổ Chức Phát Hành thông báo kết quả đăng ký đặt mua cho nhà đầu tư	D+24 đến D+25
Nhà đầu tư hoàn thành việc nộp tiền đăng ký đặt mua cổ phiếu theo thông báo kết quả đăng ký đặt mua của Tổ Chức Phát Hành	D+26 đến D+32
Tổ Chức Phát Hành ban hành quyết định về việc xử lý số Cổ Phiếu Cần Phân Phối và triển khai phân phối số cổ phiếu này (nếu có)	D+33 đến tối đa D+91
Tổ Chức Phát Hành thực hiện báo cáo kết quả đợt chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng cho UBCKNN và thực hiện công bố thông tin về kết quả đợt chào bán	Trong vòng 10 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán
Tổ Chức Phát Hành hoàn trả tiền cho nhà đầu tư trong trường hợp số lượng cổ phiếu đăng ký mua vượt quá số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán	Trong vòng 5 ngày làm việc kể từ ngày Tổ Chức Phát Hành nhận được xác nhận của UBCKNN về kết quả đợt chào bán cổ phiếu
Thời gian chuyển giao Cổ Phiếu cho nhà đầu tư	Trong vòng 30 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán

Ghi chú: Sau khi được UBCKNN cấp Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng, Tổ Chức Phát Hành sẽ thông báo về thời gian phân phối cụ thể của đợt chào bán tại Bản Thông Báo Chào Bán và Hướng Dẫn Đặt Mua Cổ Phiếu

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng cổ phiếu

Toàn bộ Cổ Phiếu chào bán (không bao gồm Cổ Phiếu Cần Phân Phối) sẽ được chuyển nhượng tự do. Số lượng Cổ Phiếu Cần Phân Phối trong đợt chào bán được HĐQT phân phối tiếp (trừ trường hợp xử lý cổ phiếu lẻ) sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 (một) năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

11. Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu từ đợt chào bán sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Bình

Tên tài khoản	:	Cong ty Co phan Dau tu Dien May Xanh
Số tài khoản	:	1064212435
Ngân hàng	:	Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam- Chi nhánh Tân Bình
Loại tiền tài khoản	:	VND

12. Ý kiến của cơ quan có thẩm quyền về đợt tăng vốn điều lệ của Tổ Chức Phát Hành

Không có

13. Hủy bỏ đợt chào bán

Đợt chào bán sẽ bị hủy bỏ trong trường hợp việc phân phối Cổ Phiếu không đáp ứng điều kiện tối thiểu 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết của Tổ Chức Phát Hành được bán cho ít nhất 100 nhà đầu tư không phải là cổ đông lớn, hoặc các trường hợp khác được quy định tại Điều 28 Luật Chứng Khoán.

Phương án hoàn trả tiền cho nhà đầu tư đăng ký mua Cổ Phiếu trong trường hợp đợt chào bán bị hủy bỏ: Trong trường hợp UBCKNN quyết định hủy bỏ đợt chào bán Cổ Phiếu theo quy định tại Điều 28 Luật Chứng Khoán, trong thời hạn 07 (bảy) ngày làm việc kể từ ngày UBCKNN có quyết định hủy bỏ đợt chào bán Cổ Phiếu, Tổ Chức Phát Hành sẽ công bố thông tin về việc hủy bỏ đợt chào bán Cổ Phiếu trên 01 (một) tờ báo điện tử hoặc báo in trong 03 (ba) số liên tiếp và thu hồi số Cổ Phiếu đã phát hành, đồng thời hoàn trả tiền cho nhà đầu tư trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày đợt chào bán bị hủy bỏ.

Phương thức thu hồi cổ phiếu đã phát hành

- Đối với cổ phiếu đã được nhà đầu tư lưu ký: Công ty sẽ phối hợp cùng Tổng Công ty Lưu ký và Bù trừ chứng khoán Việt Nam (“VSDC”) và các thành viên lưu ký (Công ty chứng khoán nơi nhà đầu tư mở tài khoản chứng khoán và lưu ký cổ phiếu Công ty) để thực hiện thủ tục thu hồi cổ phiếu theo quy định của VSDC.
- Đối với cổ phiếu chưa được nhà đầu tư lưu ký: Nhà đầu tư thực hiện thủ tục thu hồi cổ phiếu tại trụ sở của Công ty Cổ phần Đầu Tư Điện Máy Xanh (vào các ngày làm việc trong tuần) theo thông báo của Công ty về việc hủy bỏ đợt chào bán Cổ Phiếu nêu trên.

Phương thức hoàn trả tiền mua cổ phiếu

- Tổ Chức Phát Hành thực hiện chuyển khoản toàn bộ số tiền mua cổ phiếu của nhà đầu tư về tài khoản ngân hàng của NĐT do đại lý phân phối cung cấp trong Danh Sách NĐT (Đại lý phân phối căn cứ thông tin NĐT cung cấp trong Giấy Đăng Ký Mua).

Các điều khoản cam kết bồi thường cho nhà đầu tư nếu không tuân thủ trong thời hạn nêu trên:

Trong trường hợp quá thời hạn hoàn trả toàn bộ tiền mua cổ phiếu cho các nhà đầu tư, Tổ Chức Phát Hành sẽ phải chịu lãi chậm trả tính trên số tiền trả chậm tính từ ngày đến hạn thanh toán cho đến khi toàn bộ số tiền chậm trả và lãi chậm trả đã được thanh toán toàn bộ cho nhà đầu tư. Lãi chậm trả là 100% lãi suất tiền gửi bình quân 12 tháng trả lãi sau của bốn ngân hàng TMCP tại Việt Nam là Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank) và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) tính trên số ngày chậm trả tương ứng. Lãi suất này được xác định tại ngày đến hạn thanh toán.

14. Biện pháp đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài

Theo thông tin tại Tiểu mục 9, Phần V của Bản Cáo Bạch này, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Công ty là 49,0% (bốn mươi chín phần trăm).

Tại thời điểm chốt danh sách cổ đông ngày 26/02/2026, Tổ Chức Phát Hành có tỷ lệ sở hữu nước ngoài là 0%. Do đó, Tổ Chức Phát Hành không giới hạn nhà đầu tư nước ngoài đặt mua Cổ Phiếu phát hành ra công chúng. Tổ Chức Phát Hành cam kết việc chào bán đảm bảo tuân thủ quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài theo quy định của pháp luật.

15. Các loại thuế có liên quan

Các cổ đông sẽ chịu thuế thu nhập khi có thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu nhận cổ tức theo các quy định hiện hành của luật thuế thu nhập cá nhân, luật thuế thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành.

15.1 Đối với nhà đầu tư cá nhân

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán

Điều 16, Thông tư 92/2015/TT-BTC ngày 15/06/2015 hướng dẫn thực hiện thuế thu nhập cá nhân đối với cá nhân cư trú có hoạt động kinh doanh (được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm) quy định:

Thuế thu nhập cá nhân phải nộp = Giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần x Thuế suất 0,1%

Thu nhập từ cổ tức

Theo Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/08/2013 hướng dẫn thực hiện Luật thuế thu nhập cá nhân (được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm), thu nhập của cá nhân từ đầu tư vốn và chịu thuế với mức thuế suất toàn phần là 5%.

- Trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế thu nhập cá nhân được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5%.
- Trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thưởng, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phần, tuy nhiên khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phần này thì nhà đầu tư mới phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với thu nhập từ đầu tư vốn và thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

- Cá nhân là cán bộ nhân viên được thưởng bằng cổ phiếu theo kế hoạch phát hành cổ phần thưởng cho người lao động (ESOP) chưa phải nộp thuế từ tiền lương, tiền công. Khi cá nhân chuyển nhượng cổ phiếu thưởng thì nộp thuế đối với thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu và thu nhập từ tiền lương, tiền công.

15.2 Đối với nhà đầu tư tổ chức

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán

- Tổ chức trong nước: Theo quy định tại Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008, Luật số 32/2013/QH13 ngày 19/06/2013 sửa đổi bổ sung một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12, Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 và Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/06/2014 (sau đây gọi chung là “Luật Thuế TNDN 2008”) thì thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán là thu nhập khác áp dụng thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành là 20%.
- Tổ chức nước ngoài: Theo quy định tại Thông tư 103/2014/TT-BTC hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ thuế áp dụng đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập phát sinh tại Việt Nam thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán sẽ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo tỷ lệ 0,1% trên doanh thu tính thuế.

Thu nhập từ cổ tức

Được miễn thuế theo quy định tại Khoản 6, Điều 4 Luật Thuế TNDN 2008.

16. Thông tin về các cam kết

16.1 Cam kết của cổ đông lớn

Cổ đông Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động, với tư cách là cổ đông lớn nắm giữ 98,955% cam kết nắm giữ ít nhất 20% vốn điều lệ của Tổ Chức Phát Hành tối thiểu 01 (một) năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng của Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh.

16.2 Các cam kết của Tổ Chức Phát Hành

Cam kết về việc thực hiện niêm yết trên hệ thống giao dịch chứng khoán

Tổ Chức Phát Hành cam kết triển khai thực hiện đăng ký lưu ký chứng khoán và niêm yết toàn bộ số Cổ Phiếu được phân phối thành công tại HOSE trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán Cổ Phiếu theo quy định của pháp luật. Trong trường hợp Tổ Chức Phát Hành không đáp ứng đủ điều kiện về việc niêm yết Cổ Phiếu, Tổ Chức Phát Hành cam kết sẽ triển khai thực hiện việc đăng ký giao dịch Cổ Phiếu trên hệ thống giao dịch UPCoM theo quy định pháp luật.

Các cam kết khác liên quan đến đợt chào bán

Tại thời điểm ban hành Bản Cáo Bạch này, Tổ Chức Phát Hành cam kết:

- Không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích như được quy định tại Điểm (e) Khoản 3 Điều 15 Luật Chứng Khoán;
- Việc phát hành Cổ Phiếu hoặc xử lý Cổ Phiếu Cần Phân Phối (nếu có) đảm bảo đáp ứng quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh như được quy định tại Điều 139 Nghị Định 155;
- Tuân thủ theo quy định tại Điều 42 Nghị Định 155 về việc xử lý cổ phiếu nhà đầu tư không đăng ký mua, không nộp tiền mua;
- Tuân thủ quy định về giao dịch với cổ đông, người quản lý doanh nghiệp và người có liên quan của các đối tượng này theo quy định tại Điều 293 Nghị Định 155;
- Việc phân phối Cổ Phiếu đáp ứng quy định về việc đầu tư góp vốn, mua cổ phần của công ty mẹ, công ty con như được quy định tại Khoản 2 Điều 195 Luật Doanh Nghiệp;
- Đáp ứng đầy đủ cơ cấu thành viên HĐQT áp dụng đối với công ty niêm yết. Đồng thời, các thành viên HĐQT, thành viên độc lập HĐQT, thành viên Ủy ban Kiểm toán và Ban Tổng Giám đốc của Tổ Chức Phát Hành đã đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định của Luật Doanh Nghiệp;

17. Thông tin về kế hoạch đăng ký niêm yết**17.1 Kế hoạch dự kiến niêm yết**

- Sàn niêm yết: Sàn giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
- Thời điểm dự kiến đăng ký niêm yết: Trong năm 2026, sau khi được Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp Quyết định chấp thuận niêm yết

17.2 Thông tin về việc đáp ứng điều kiện niêm yết

- Thông tin về việc đáp ứng điều kiện niêm yết tại thời điểm hiện tại và kế hoạch đảm bảo điều kiện niêm yết sau khi hoàn thành đợt chào bán như sau:

Điều kiện niêm yết	Căn cứ và kế hoạch v/v đáp ứng điều kiện niêm yết
Điểm a, Khoản 1, Điều 109, Nghị định 155: <i>"Là công ty cổ phần có vốn điều lệ đã góp tại thời điểm đăng ký niêm yết từ 30 tỷ đồng trở lên căn cứ trên báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán, đồng thời giá trị vốn hóa đạt tối thiểu 30 tỷ đồng tính theo bình quân gia quyền giá thanh toán cổ phiếu trong đợt chào bán ra công chúng gần nhất theo quy định của Nghị định này hoặc giá tham chiếu cổ phiếu giao dịch trên hệ thống giao dịch Upcom trung bình gia quyền 06 tháng trước thời điểm nộp hồ sơ đăng ký niêm yết và/hoặc bình quân giá</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Là công ty cổ phần: Đã đáp ứng <i>Căn cứ:</i> Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303217354 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/01/2007 và do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp điều chỉnh gần nhất lần thứ 33 ngày 19/12/2025 • Là công ty cổ phần có vốn điều lệ đã góp tại thời điểm đăng ký niêm yết từ 30 tỷ đồng trở lên căn cứ trên báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán: Đã đáp ứng <i>Căn cứ:</i> Công ty có vốn điều lệ tại ngày

Điều kiện niêm yết	Căn cứ và kế hoạch v/v đáp ứng điều kiện niêm yết
<p><i>quyền giá thanh toán trong đợt bán cổ phần lần đầu của doanh nghiệp cổ phần hóa”</i></p>	<p>31/12/2025 là 11.012.835.000.000 đồng theo báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025 đã được kiểm toán; và</p> <ul style="list-style-type: none"> • Giá trị vốn hóa đạt tối thiểu 30 tỷ đồng tính theo bình quân gia quyền giá thanh toán cổ phiếu trong đợt chào bán ra công chúng gần nhất: Đảm bảo đáp ứng sau khi Công ty thực hiện chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng thành công <i>Căn cứ:</i> Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 04/NQ/HĐQT/ĐMX-2026 ngày 02/3/2026 giá chào bán dự kiến của đợt chào bán 83.000 đồng/cổ phiếu. • Giá định đợt chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng của Công ty với số lượng 179.500.400 cổ phiếu được chào bán hết, số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty sau khi kết thúc đợt chào bán là 1.280.783.900 cổ phiếu. • Theo đó, Công ty sẽ có giá trị vốn hóa là 106.305 tỷ đồng theo giá chào bán dự kiến
<p>Điểm b, khoản 1, điều 109, Nghị định 155: <i>“Đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua việc niêm yết; đã giao dịch trên hệ thống giao dịch Upcom tối thiểu 02 năm, trừ trường hợp tổ chức đăng ký niêm yết đã chào bán cổ phiếu ra công chúng, doanh nghiệp cổ phần hóa”</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Đại hội đồng cổ đông đã thông qua việc chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng và đăng ký niêm yết: Đã đáp ứng <i>Căn cứ:</i> Theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 02/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 ngày 27/02/2026, Đại hội đồng cổ đông của Công ty đã thông qua việc chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng và đăng ký niêm yết tại HOSE
<p>Điểm c, khoản 1, điều 109, Nghị định 155, đã được sửa đổi bởi điểm a, khoản 36, Điều 1, Nghị định 245: <i>“Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) năm liền trước năm đăng ký niêm yết tối thiểu là 5% và hoạt động kinh doanh của 02 năm liền trước năm đăng ký niêm yết phải có lãi; không có lỗ lũy kế căn cứ trên báo cáo tài chính năm gần nhất được kiểm toán, trong trường hợp đăng ký niêm yết sau ngày kết thúc của kỳ lập báo cáo tài chính bán niên thì căn cứ trên báo cáo tài chính bán niên được soát xét hoặc được kiểm toán.</i> <i>Trường hợp tổ chức đăng ký niêm yết thực hiện chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng đồng thời với niêm yết mà nộp hồ sơ hợp lệ đến Sở giao dịch chứng khoán trong thời gian 60 ngày kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các chỉ tiêu nêu trên căn cứ trên báo cáo tài chính năm</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) năm liền trước năm đăng ký niêm yết tối thiểu là 5%: Đã đáp ứng <i>Căn cứ:</i> Theo các báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc tại ngày 31/12/2025 đã được kiểm toán, tỷ lệ ROE của Công ty trong năm 2025 đạt 31,1% • Hoạt động kinh doanh của 02 năm liền trước năm đăng ký niêm yết phải có lãi: Đã đáp ứng <i>Căn cứ:</i> Theo các báo cáo tài chính hợp nhất cho các năm tài chính kết thúc tại ngày 31/12/2024 và 31/12/2025 đã được kiểm toán, Công ty đã đạt lợi nhuận sau thuế lần lượt là 3.717 tỷ đồng và 5.802 tỷ đồng • Không có lỗ lũy kế căn cứ trên báo cáo tài chính năm gần nhất được kiểm toán; trong trường hợp đăng ký niêm yết sau ngày kết thúc kỳ lập báo cáo tài chính bán niên thì căn cứ trên báo cáo tài

Điều kiện niêm yết	Cơ sở và kế hoạch v/v đáp ứng điều kiện niêm yết
<p><i>được kiểm toán theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều 111a Nghị định này”</i></p>	<p>chính bản niên được soát xét hoặc được kiểm toán: Đã đáp ứng <i>Căn cứ:</i> Theo báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc tại ngày 31/12/2025 đã được kiểm toán, Công ty không có lỗ lũy kế và chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2025 đạt 5.714 tỷ đồng</p>
<p>Điểm d, khoản 1, điều 109, Nghị định 155: <i>“Trừ trường hợp doanh nghiệp cổ phần hóa, tổ chức đăng ký niêm yết phải có tối thiểu 15% số cổ phiếu có quyền biểu quyết do ít nhất 100 cổ đông không phải cổ đông lớn nắm giữ; trường hợp vốn điều lệ của tổ chức đăng ký niêm yết từ 1.000 tỷ đồng trở lên, tỷ lệ tối thiểu là 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết”</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Trường hợp vốn điều lệ của Tổ chức đăng ký niêm yết từ 1.000 tỷ đồng trở lên, tỷ lệ tối thiểu là 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết do ít nhất 100 cổ đông không phải cổ đông lớn nắm giữ: Đảm bảo đáp ứng <i>Căn cứ:</i> Vốn điều lệ của Công ty hiện tại là 11.012.835.000.000 đồng căn cứ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp mã số 0303217354 đăng ký thay đổi lần thứ 33 ngày 19/12/2025. Theo Phương án chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng và niêm yết cổ phiếu (“Phương án chào bán”) được Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty thông qua tại Nghị quyết số 02/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 ngày 27/02/2026 và kế hoạch triển khai chi tiết Phương án chào bán đã được Hội đồng quản trị Công ty thông qua tại Nghị quyết số 04/NQ/HĐQT/ĐMX-2026 ngày 02/3/2026, số lượng cổ phiếu dự kiến đăng ký chào bán là 179.500.400 cổ phiếu (tương đương 16,2992% số lượng cổ phiếu có quyền biểu quyết sau khi kết thúc đợt chào bán) và số lượng cổ phiếu mỗi nhà đầu tư được đăng ký mua tối đa không quá 64.039.195 cổ phiếu (tương đương 5% số lượng cổ phiếu có quyền biểu quyết sau khi kết thúc đợt chào bán). <p>Như vậy, trong trường hợp Công ty thực hiện chào bán thành công theo Phương án chào bán nêu trên, Công ty đảm bảo đáp ứng điều kiện 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết do ít nhất 100 cổ đông không phải cổ đông lớn nắm giữ.</p>
<p>Điểm đ, khoản 1, điều 109, Nghị định 155: <i>“Cổ đông là cá nhân, tổ chức có đại diện sở hữu là Chủ tịch Hội đồng quản trị, thành viên Hội đồng quản trị, Trưởng Ban kiểm soát và thành viên Ban Kiểm soát (Kiểm soát viên), Tổng giám đốc (Giám đốc), Phó Tổng giám đốc (Phó Giám đốc), Kế toán trưởng, Giám đốc tài chính và các chức danh quản lý tương đương do Đại hội đồng cổ đông bầu hoặc Hội đồng</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Đảm bảo đáp ứng Công ty và các cổ đông có liên quan cam kết thực hiện sau khi Công ty đủ điều kiện trở thành công ty đại chúng như sau: Cổ đông là cá nhân, tổ chức có đại diện sở hữu là Chủ tịch Hội đồng quản trị, thành viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc, các Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng, các chức danh quản lý tương đương do Đại hội đồng cổ đông hoặc Hội đồng quản trị bổ nhiệm và cổ

Điều kiện niêm yết	Cơ sở và kế hoạch v/v đáp ứng điều kiện niêm yết
<p><i>quản trị bổ nhiệm và cổ đông lớn là người có liên quan của các đối tượng trên phải cam kết tiếp tục nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 06 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ”.</i></p>	<p>đông lớn là người có liên quan của các đối tượng trên có văn bản cam kết tiếp tục nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 06 tháng tiếp theo</p>
<p>Điểm e, khoản 1, điều 109, Nghị định 155: “Công ty, người đại diện theo pháp luật của công ty không bị xử lý vi phạm trong thời hạn 02 năm tính đến thời điểm đăng ký niêm yết do thực hiện hành vi bị nghiêm cấm trong hoạt động về chứng khoán và thị trường chứng khoán quy định tại Điều 12 Luật Chứng khoán.”</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Đã đáp ứng Cơ sở: Theo Công văn số 03/DMX-2026 ngày 27/02/2026, Công ty cam kết Công ty và người đại diện theo pháp luật của Công ty không bị xử lý vi phạm trong thời hạn 02 năm tính đến thời điểm đăng ký niêm yết do thực hiện hành vi bị nghiêm cấm trong hoạt động về chứng khoán và thị trường chứng khoán quy định tại Điều 12 Luật Chứng khoán
<p>Điểm g, khoản 1, điều 109, Nghị định 155: “Có công ty chứng khoán tư vấn hồ sơ đăng ký niêm yết, trừ trường hợp tổ chức đăng ký niêm yết là công ty chứng khoán”</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Đã đáp ứng Cơ sở: Hợp đồng tư vấn số 03/2026/HĐ-IB.Vietcap ngày 20/01/2026 giữa Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh và Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap; Công ty cổ phần Chứng khoán Vietcap là đơn vị tư vấn hồ sơ đăng ký niêm yết của Công ty

18. Thông tin về các chứng khoán khác được chào bán, phát hành trong cùng đợt

Không có.

IX. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh thực hiện chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng đồng thời với đăng ký niêm yết cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán nhằm tăng cường tính minh bạch và uy tín của công ty, qua đó củng cố niềm tin từ nhà đầu tư và khách hàng, giúp nâng cao thương hiệu và tạo sự tin nhiệm trong ngành. Việc này giúp công ty tiếp cận dễ dàng hơn các nguồn vốn, phục vụ cho chiến lược tăng trưởng và mở rộng quy mô, đồng thời tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường. Bên cạnh đó, việc niêm yết cổ phiếu cũng giúp công ty nâng cao năng lực tài chính, sử dụng nguồn vốn thu được để trả nợ vay, từ đó cải thiện khả năng thanh khoản và tối ưu hóa dòng tiền, tạo điều kiện thuận lợi cho các dự án dài hạn.

2. Phương án khả thi

Không áp dụng.

3. Thông tin về tình hình triển khai dự án

Không áp dụng.

X. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Tổng số tiền Tổ chức phát hành dự kiến thu được từ đợt chào bán là 14.360.032.000.000 đồng (*). Tổng số tiền còn lại từ đợt chào bán sau khi trừ các khoản chi phí, lệ phí liên quan đến đợt chào bán (phí tư vấn, phí kiểm toán sử dụng vốn, lệ phí cấp giấy chứng nhận đăng ký chào bán, phí phân phối chứng khoán ...)** sẽ được sử dụng theo tỷ lệ % tương ứng với số tiền thực tế còn lại, phù hợp với tiến độ của các hoạt động kinh doanh của Công ty, chi tiết như sau:

STT	Mục đích sử dụng vốn	Số tiền dự kiến phân bổ ³³ (đồng)	Tỷ lệ % tương ứng	Tiến độ giải ngân
Thanh toán các khoản nợ vay ngắn hạn với các tổ chức tín dụng, cụ thể:				
1	Với Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Bình theo Hợp đồng cho vay theo hạn mức số 758/TBN-KDN/25NH ngày 25/08/2025	3.990.000.000.000	27,79%	Trong năm 2026
2	Với Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd. - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh và Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd. - Chi nhánh Thành phố Hà Nội theo Hợp đồng tín dụng hợp vốn ngày 25/11/2024	2.240.000.000.000	15,60%	Trong năm 2026
3	Với Ngân hàng TNHH MTV HSBC (Việt Nam) theo Thỏa thuận chung về tiện ích số VNM150685 ngày 14/04/2015	2.150.000.000.000	14,97%	Trong năm 2026
4	Với Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Sở Giao Dịch 2 theo Hợp đồng cấp tín dụng số 337876.25.103.232552.TD ngày 25/09/2025	1.990.000.000.000	13,86%	Trong năm 2026
5	Với Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh theo Hợp đồng tín	1.410.000.000.000	9,82%	Trong năm 2026

³³ Số tiền dự kiến phân bổ trước khi trừ chi phí, lệ phí liên quan đến đợt chào bán

	dụng hạn mức số 01/2025/5067112/HĐTD ngày 21/07/2025			
6	Với Ngân hàng Citibank, N.A., Chi nhánh Hà Nội theo Thư chào Tín Dụng ngày 02/07/2018	1.550.000.000.000	10,79%	Trong năm 2026
7	Với Ngân hàng Sumitomo Mitsui Banking Corporation - Chi nhánh Thành phố Hà Nội theo Hợp đồng cấp hạn mức tín dụng số HNI-25- 5767-132 ngày 22/09/2025	1.030.032.000.000	7,17%	Trong năm 2026
Tổng cộng		14.360.032.000.000	100%	

Nguồn: Nghị quyết 07/NQ/HĐQT/ĐMX-2026

(*) Giả định tổng số lượng cổ phiếu chào bán thành công là 179.500.400 cổ phiếu với giá chào bán là 80.000 đồng/cổ phiếu;

(**) Các loại chi phí, lệ phí liên quan đến đợt chào bán có thể thay đổi tùy thuộc vào hợp đồng thực tế với các bên cung cấp dịch vụ thứ ba và biểu phí, lệ phí do cơ quan chức năng có thẩm quyền ban hành tại thời điểm thực hiện chào bán.

Trong trường hợp Công ty huy động không đủ số tiền dự kiến theo kế hoạch nêu trên thì số tiền thu được thực tế từ đợt chào bán sẽ được phân bổ theo tỷ lệ % tương ứng với số tiền thu được thực tế còn lại sau khi trừ chi phí, lệ phí liên quan đến đợt chào bán.

Trong năm 2025, Công ty phát sinh các khoản nợ vay ngắn hạn tại 07 ngân hàng được nêu trong Phương án sử dụng vốn (Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Bình; Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd. - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh; Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd. - Chi nhánh Thành phố Hà Nội; Ngân hàng TNHH MTV HSBC (Việt Nam); Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Sở Giao Dịch 2; Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh; Ngân hàng Citibank, N.A., Chi nhánh Hà Nội; Ngân hàng Sumitomo Mitsui Banking Corporation - Chi nhánh Thành phố Hà Nội) với tổng giá trị xấp xỉ 54.084,7 tỷ đồng và đã trả nợ vay trong năm với tổng giá trị xấp xỉ 50.914,2 tỷ đồng.

Các khoản nợ vay ngắn hạn phát sinh tại 07 ngân hàng trên được dùng để bổ sung vốn lưu động Công ty thông qua việc thanh toán các hợp đồng mua hàng hóa, dịch vụ cho các nhà cung cấp. Để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh cũng như duy trì mức tăng trưởng hàng năm, Công ty phải duy trì thường xuyên, liên tục các khoản vay nợ hạn mức với các ngân hàng này.

Các khoản nợ vay ngắn hạn với mỗi ngân hàng sẽ bao gồm một hoặc nhiều khế ước nhận nợ (hoặc giấy nhận nợ hoặc đơn xin vay vốn) tương ứng với từng lần giải ngân của ngân hàng cho Công ty. Do tính chất quay vòng liên tục của việc mua - bán hàng và vốn lưu động, nên thời hạn của các khoản vay cho mỗi lần giải ngân thường dao động từ 3 (ba) tháng đến 6 (sáu) tháng. Số dư nợ vay

theo các khế ước nhận nợ của mỗi hợp đồng vay sẽ thay đổi liên tục do việc thanh toán khoản nợ cũ và sau đó, giải ngân khoản nợ mới để tiếp tục cho việc mua hàng mới và tài trợ vốn lưu động của Công ty. Do đó, số dư nợ vay ngắn hạn tại 07 ngân hàng trên tùy từng thời điểm có thể cao hơn hoặc thấp hơn số tiền dự kiến phân bổ để trả nợ vay ngắn hạn cho các ngân hàng này theo Phương án sử dụng vốn của đợt chào bán. Tuy nhiên, các khoản nợ vay ngắn hạn phát sinh hàng năm lớn hơn rất nhiều so với số tiền dự kiến phân bổ để trả nợ vay ngắn hạn đó. Bên cạnh đó, theo kế hoạch kinh doanh năm 2026 đã được ĐHCĐ Công ty thông qua, doanh thu năm 2026 dự kiến tăng trưởng 11,9% so với năm 2025, theo đó nhu cầu vốn lưu động của Công ty dự kiến cũng tăng trưởng tương ứng.

Công ty cam kết sẽ sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán để trả số dư nợ vay phát sinh theo các hợp đồng cấp hạn mức tín dụng tương ứng tại 07 ngân hàng nêu trên theo đúng Phương án sử dụng vốn đã được phê duyệt tại Nghị quyết số 07/NQ/HĐQT/DMX-2026.

Một số thông tin cơ bản về các ngân hàng được nêu trong Phương án sử dụng vốn như sau:

STT	Tên ngân hàng	Hạn mức cấp tín dụng/Tổng tiện ích	Mối quan hệ với DMX	Cấp có thẩm quyền của DMX thông qua việc vay vốn
1	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Bình	4.500.000.000.000 đồng	Không có	HĐQT
2	Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd. - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh và Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd. - Chi nhánh Thành phố Hà Nội	3.000.000.000.000 đồng	Không có	HĐQT
3	Ngân hàng TNHH MTV HSBC (Việt Nam)	2.390.200.000.000 đồng	Không có	HĐQT
4	Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Sở Giao Dịch 2	2.000.000.000.000 đồng	Không có	HĐQT
5	Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	1.500.000.000.000 đồng	Không có	HĐQT
6	Ngân hàng Citibank, N.A., Chi nhánh Hà Nội	60.000.000 USD	Không có	HĐQT
7	Ngân hàng Sumitomo Mitsui Banking Corporation - Chi nhánh Thành phố Hà Nội	1.600.000.000.000 đồng	Không có	HĐQT

Phương án bù đắp phần thiếu hụt vốn dự kiến huy động từ đợt chào bán

Trong trường hợp đợt chào bán không huy động đủ nguồn vốn dự kiến theo kế hoạch cho các mục đích nêu trên, Hội đồng quản trị được quyết định các phương án bao gồm nhưng không giới hạn

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH



bởi: (i) sử dụng nguồn vốn tự có của Công ty, (ii) điều chỉnh tiến độ triển khai các mục đích sử dụng vốn (iii) huy động từ nguồn vốn vay của các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước, và (iv) huy động nguồn vốn từ (các) cổ đông chiến lược/đối tác khác (nếu có) để đảm bảo cho các mục đích kinh doanh đã được hoạch định.

Trong trường hợp có sự điều chỉnh, thay đổi phương án sử dụng vốn, số tiền thu được từ đợt chào bán, HĐQT bảo đảm thực hiện tuân thủ theo quy định tại khoản 2 Điều 9 Nghị Định 155 và báo cáo lên Đại hội đồng cổ đông tại cuộc họp gần nhất.

[Phần còn lại của trang này được cố ý để trống]

XI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap (Vietcap)

Trụ sở chính:

Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-28) 3914 3588

Fax: (84-28) 3914 3209

Website: www.vietcap.com.vn

Phòng giao dịch Nguyễn Huệ

Tòa nhà Vinatex – Tài Nguyên, số 10 Nguyễn Huệ, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-28) 8882 6868

Fax : (84-28) 3914 3209

Phòng giao dịch Hàm Nghi

Tầng 16, Tòa nhà Doji, số 81-83-83B-85 Hàm Nghi, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-28) 8882 6868

Chi nhánh Hà Nội:

Tầng 6, Tòa nhà số 109 Phố Trần Hưng Đạo, Phường Cửa Nam, Thành phố Hà Nội

Điện thoại : (84-24) 6262 6999

Fax : (84-24) 6278 2688

Phòng giao dịch Mỹ Đình

SAP, A09 Tòa A – Chung cư cao tầng HH2-1 (The Matrix One), Phường Từ Liêm, Thành phố Hà Nội (Số 1 Lê Quang Đạo)

Điện thoại : (84-28) 8882 6868

Fax : (84-24) 6278 2688

Ý kiến của Tổ chức tư vấn đối với đợt chào bán

Trên cơ sở các thông tin mà Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap đã thu thập được về Công ty Cổ phần Đầu tư Điện Máy Xanh và đợt chào bán cổ phiếu, với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap có một số nhận định như sau: Công ty có những thế mạnh nhất định như hoạt động kinh doanh lâu năm trong ngành, đội ngũ Ban quản trị, cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, có chuyên môn cao. Bên cạnh đó, định hướng phát triển của Công ty hoàn toàn phù hợp với triển vọng phát triển của ngành.

Khối lượng chào bán đợt này là 179.500.400 cổ phiếu, là đợt chào bán có quy mô tương tự so với quy mô của các đợt chào bán của các doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán Việt Nam gần đây. Với vị thế hiện tại của Công ty, Tổ chức tư vấn đánh giá việc hoàn thành đợt chào bán này là khả thi.

2. Đại lý phân phối

Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap (Vietcap)

Trụ sở chính:

Tầng 15, Tháp Tài chính Bitexco, Số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3914 3588

Fax: (84-28) 3914 3209

Website: www.vietcap.com.vn

3. Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH Ernst & Young Vietnam

Tầng 20, Tháp Tài chính Bitexco, Số 2 Hải Triều, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (84-28) 3824 5252

Fax: (84-28) 3824 5250

Website: www.ey.com

4. Tổ chức kiểm toán báo cáo về vốn điều lệ đã góp

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY

Tầng 5, Tòa B2, Roman Plaza, đường Tố Hữu, Phường Đại Mỗ, thành phố Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: +84 24 5678 3999

Website: <https://uhy.vn/>

XII. CÁC THÔNG TIN QUAN TRỌNG KHÁC CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

Không có.

[Phần còn lại của trang này được cố ý để trống]



XIII. NGÀY THÁNG, CHỮ KÝ, ĐÓNG DẤU CỦA ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH VÀ TỔ CHỨC TƯ VẤN

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 19... tháng 05... năm 2026

Đại diện Tổ Chức Phát Hành

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN MÁY XANH

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

NGUYỄN ĐỨC TÀI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐOÀN VĂN HIỆU EM

KẾ TOÁN TRƯỞNG

VÕ THỊ PHƯƠNG THẢO

Đại diện tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VIETCAP

TỔNG GIÁM ĐỐC



TÔN MINH PHƯƠNG

XIV. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I** : - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thay đổi gần nhất
- 2. Phụ lục II** : - Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên số 02/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 ngày 27/02/2026 phê duyệt phương án tăng vốn điều lệ thông qua chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng, phương án phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng, phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán và việc niêm yết chứng khoán;
- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 ngày 17/03/2026 sửa đổi bổ sung Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên số 02/NQ/ĐHĐCĐ/ĐMX-2026 ngày 27/02/2026;
- Nghị quyết HĐQT số 04/NQ/HĐQT/ĐMX-2026 ngày 02/3/2026 về việc triển khai phương án tăng vốn điều lệ thông qua chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng, phương án phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng, phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán và việc niêm yết chứng khoán;
- Nghị quyết HĐQT số 07/NQ/HĐQT/ĐMX-2026 ngày 17/03/2026 sửa đổi bổ sung Nghị quyết HĐQT số 04/NQ/HĐQT/ĐMX-2026 ngày 02/3/2026;
- 3. Phụ lục III** : - Điều lệ của Tổ Chức Phát Hành;
- 4. Phụ lục IV** : - Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2024;
- Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2025;
- Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2026;
- Báo cáo kiểm toán vốn điều lệ đã góp của Tổ Chức Phát Hành cho giai đoạn từ ngày 01/01/2015 tới ngày 31/01/2026.