

Chủ đề	Câu hỏi của Nhà đầu tư	Phản hồi từ Ban lãnh đạo DMX
<b>1. Kế hoạch IPO &amp; Cổ tức</b>	Lộ trình IPO của DMX có thay đổi gì khi tình hình kinh tế đã ổn định hơn không?	Lộ trình IPO vẫn giữ nguyên như hoạch định, công ty đang nỗ lực để thực hiện sớm nhất trong năm 2026.
	DMX có kế hoạch chia cổ tức tiền mặt hay áp dụng ESOP không?	Mô hình kinh doanh của DMX đã hoàn thiện, không cần nhiều vốn Capex, nên công ty cam kết chia cổ tức tiền mặt tối thiểu 50% lợi nhuận hàng năm. Bên cạnh ESOP truyền thống, công ty đang nghiên cứu thêm Stock Option gắn với mục tiêu dài hạn và các KPI cực kỳ thách thức (gấp đôi lợi nhuận vào năm 2030).
<b>2. Kết quả Kinh doanh Q1</b>	Tăng trưởng doanh thu 30% trong Q1 chủ yếu đến từ tăng giá bán (giá trị) hay sản lượng (volume)?	Sự gia tăng chủ yếu đến từ giá trị đơn hàng (giá bán). Động lực tự nhiên là do thiếu hụt chip và sản phẩm nâng cấp thêm tính năng mới (như AI) làm giá tăng. Về phía DMX, công ty chủ đích đẩy mạnh bán chéo (upsell), dùng giải pháp tài chính để hướng khách hàng mua các sản phẩm cao cấp hơn.
	Biên lợi nhuận Q1 tăng lên 6.8% (tăng gần 1 điểm %) là nhờ những yếu tố nào?	Có hai yếu tố chính: (1) Bán được nhiều sản phẩm phân khúc cao có biên lợi nhuận tốt hơn; (2) Gia tăng lợi nhuận/hoa hồng từ các dịch vụ cộng thêm (như dịch vụ tài chính, Thợ Điện Máy Xanh).
	Công ty quản lý hàng tồn kho thế nào trước rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng?	DMX có lợi thế lớn vì không mua hàng theo tháng mà đặt hàng và dự báo với các hãng trước cả 1 năm. Nhờ đó, công ty hầu như không bị ảnh hưởng bởi đứt gãy cục bộ.
<b>3. Dịch vụ Tài chính (Trả chậm)</b>	Xin giải thích rõ mô hình trả chậm 0% lãi suất. Ai là người chịu chi phí tài trợ này?	DMX chuyển dịch việc dùng ngân sách tài trợ từ các hãng và nhà sản xuất, thay vì cho giảm giá như trước đây thì đổi sang hỗ trợ lãi suất cho trả chậm. Do đó, việc dịch chuyển này không ảnh hưởng đến tổng chi phí của DMX.  Hiện nay, 97% sản phẩm ICT/CE đang được áp dụng trả chậm 0% lãi suất. Ngoài ra, hệ thống của DMX có kết nối trực tiếp đến các công ty tài chính đối tác nên hồ sơ

Chủ đề	Câu hỏi của Nhà đầu tư	Phản hồi từ Ban lãnh đạo DMX
		duyệt nhánh chóng trong 3 phút và DMX được nhận thêm hoa hồng từ các đối tác này.
	Tỷ lệ khách hàng mua trả chậm hiện nay là bao nhiêu?	Nhu cầu khách hàng mua trả thẳng và trả chậm hiện tương đương nhau. Trong mua trả chậm thì nhu cầu mua trả chậm các sản phẩm Điện thoại/ICT cao hơn so với Điện máy (CE). Thực tế, 38% doanh thu của DMX trong Q1/2026 thông qua mua trả chậm.
<b>4. Thợ Điện Máy Xanh (THỢ DMX)</b>	DMX nhận được lợi ích gì từ việc hợp tác với VinFast?	Thợ DMX đã được VinFast giao cho việc lắp đặt, bảo trì toàn bộ hệ thống trạm sạc ô tô và tủ đổi pin xe máy. Đây là một trong những động lực mang lại 125 tỷ đồng doanh thu phục vụ khách hàng ngoài của Thợ DMX trong Q1.
	Làm sao để ngăn chặn nhân viên Thợ DMX tự ý móc nối với khách hàng ra làm riêng?	Công ty quản lý thợ thông qua nền tảng App tương tự như các ứng dụng gọi xe công nghệ. Toàn bộ dữ liệu khách hàng, lịch sử bảo hành, cùng chính sách giá minh bạch đều nằm trên hệ thống, giúp khách hàng yên tâm thay vì giao dịch ngầm.
<b>5. Chuỗi Erablue (Indonesia)</b>	Tăng trưởng cửa hàng cũ (SSSG) 25% của Erablue đến từ đâu? Có kế hoạch mở rộng sang Philippines không?	Tăng trưởng đến từ: Điện thoại tăng >30% (nhờ bán iPhone 16- năm ngoái bị cấm và các hãng TQ phát triển tốt), CE tăng 18% (lấy thị phần từ kênh truyền thống), và mảng gia dụng/phụ kiện tăng gấp đôi. Sắp tới Era Blue chỉ tập trung vào đảo Java với mục tiêu 1.000 cửa hàng (1 tỷ USD) vào năm 2030 và chưa có ý định sang nước khác vì thị trường Indo còn quá lớn.
	Việc IPO Era Blue có nằm trong kế hoạch không?	Có, IPO Era Blue là cột mốc đã được thống nhất ngay từ đầu trong hợp đồng liên doanh với đối tác Erajaya.
<b>6. Chiến lược Online (Super App)</b>	Chiến lược của DMX để cạnh tranh với các sàn TMĐT là gì?	DMX không chạy theo cuộc chiến giá rẻ. DMX xây dựng Super App trên nền tảng 18 triệu khách hàng than thiết có sẵn với định hướng trở thành “Đại Siêu Thị Online” chuyên bán hàng chính hãng, kết hợp dịch vụ tài chính, chính sách bảo hành, và giao lắp tận nơi của Thợ DMX.

# Tóm tắt Phiên Thảo Luận KQKD Q1/2026

CTCP Đầu Tư Điện Máy Xanh (DMX)

