



VN - INDEX  
2,026.30  
+12.72 +1.00%

7.00% ▲

VN30  
2,110.90  
+15.89 +1.18%

HNX - INDEX  
267.51  
+2.45 +1.03%

7.00% ▲

VN - INDEX  
2,026.30  
+12.72 +1.00%

VN30  
2,110.90  
+15.89 +1.18%

HNX - INDEX  
267.51  
+2.45 +1.03%

# THƯƠNG VỤ IPO TỶ ĐỘ ĐẦU TIÊN NĂM 2026

TÁI ĐỊNH NGHĨA TĂNG TRƯỞNG 2026-2030



Thông tin được trình bày trong tài liệu này được tổng hợp từ nhiều nguồn khác nhau, chưa được kiểm toán và không bảo đảm về tính hoàn thiện, tính đầy đủ, hoặc độ chính xác tuyệt đối.

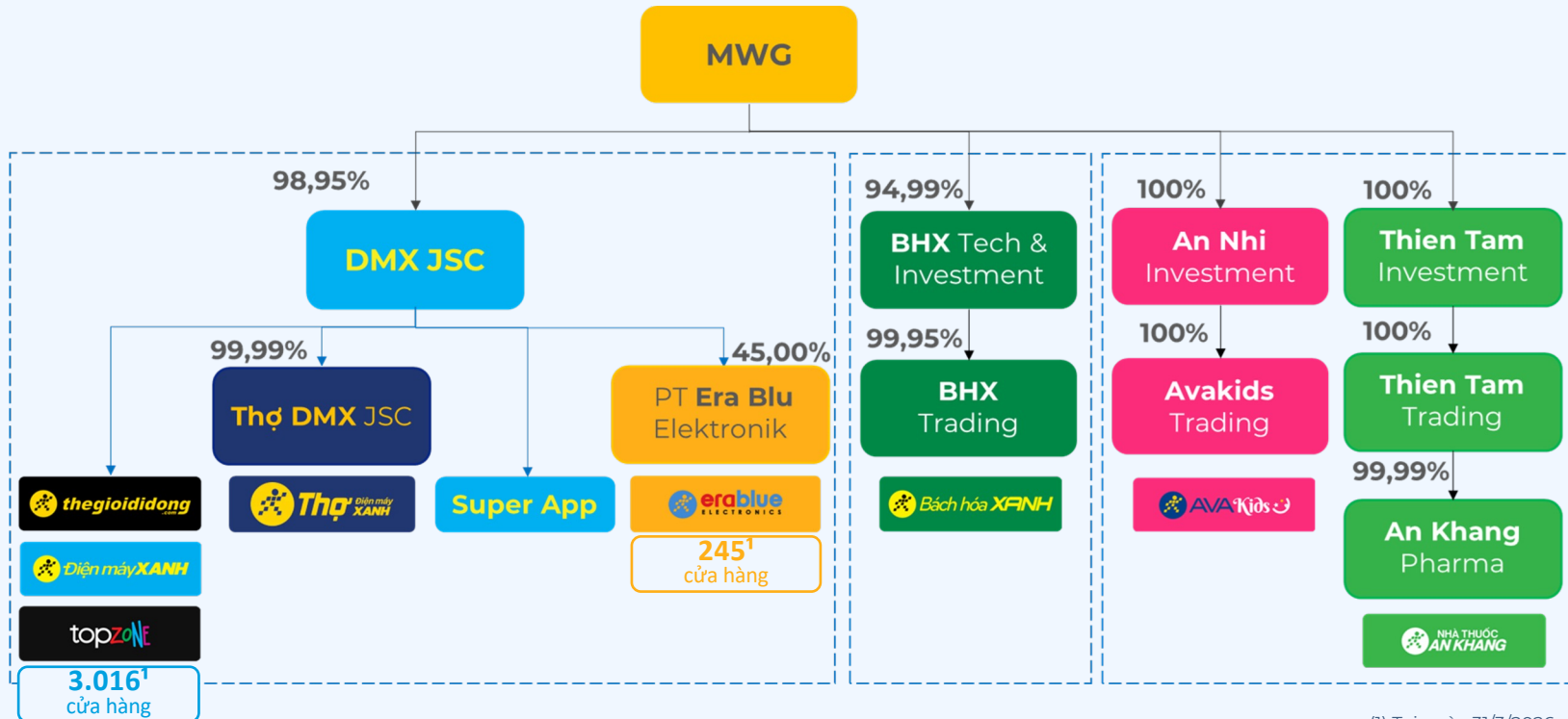
Các cá nhân và/hoặc tổ chức cần lưu ý rằng tài liệu này không cấu thành một lời chào bán, lời mời chào, hoặc khuyến nghị mua hoặc bán bất kỳ loại chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hoặc công cụ phái sinh nào.

Tài liệu này có thể bao gồm các tuyên bố mang tính dự báo liên quan đến kết quả tài chính trong tương lai, chiến lược, kế hoạch, điều kiện thị trường và triển vọng. Các tuyên bố này liên quan đến những rủi ro đã biết và chưa biết. Không có bất kỳ bảo đảm nào rằng các tuyên bố mang tính dự báo này sẽ trở thành hiện thực.

Công ty không chịu bất kỳ trách nhiệm pháp lý nào đối với bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào phát sinh từ việc sử dụng tài liệu này. Các cá nhân và/hoặc tổ chức sử dụng thông tin trong tài liệu này tự chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với các quyết định của mình.

# MWG Sau Tái Cấu Trúc

BỆ PHÓNG VỮNG CHẮC CHO DMX IPO



(1) Tại ngày 31/3/2026

27/05 – 17/06/2026

1

Mở bán IPO

18/06 – 19/06/2026

2

Phân bổ  
cổ phiếu

22/06 – 29/06/2026

3

Thanh toán

Tháng 7/2026

4

Báo cáo  
kết quả IPO

Đầu tháng 8/2026

5

Niên yết HOSE

DỰ KIẾN



**Chuyên trang IPO DMX**

Quét mã QR để truy cập thông tin đầy đủ về đợt chào bán

THÔNG TIN CHÀO BÁN	
Giá chào bán	<b>80.000 VND/cổ phiếu</b>
Số lượng chào bán	<b>179.500.400 cổ phiếu</b> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> <span style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 2px 5px;">16,3% trước phát hành</span> <span style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 2px 5px;">14,0% sau phát hành</span> </div>
Tổng giá trị chào bán	<b>14.360 tỷ VND</b> ~546 triệu USD <sup>1</sup>
Vốn hóa dự kiến	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <b>3,35 tỷ USD<sup>1</sup></b> trước phát hành         </div> <div style="text-align: center;"> <b>3,90 tỷ USD<sup>1</sup></b> sau phát hành         </div> </div>
Cổ tức tiền mặt	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <b>4.000 VND/cp</b> Lợi suất 5% so với giá IPO · Chi trả sau khi niêm yết         </div> <div style="background-color: #003366; color: white; padding: 5px;"> <b>≥ 50% LNST</b> Cam kết chi trả cổ tức hàng năm cho cổ đông         </div>

## ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI CHÍNH

## CÁC TỔ CHỨC NHẬN ĐĂNG KÝ MUA

(1) Tỷ giá tham khảo tại thời điểm công bố

 **DMX là mô hình đã được kiểm chứng**, tạo ra doanh thu – lợi nhuận – dòng tiền ổn định.

*DMX IPO để:*

## 01 Định giá đúng giá trị

*Mở khóa giá trị so với khi định giá chung cùng công ty mẹ*

## 02 Thế hệ F2 sẵn sàng tiếp nối

*Kế thừa di sản, bước vào giai đoạn tăng trưởng mới*

## 03 Giải oan thị trường ICT/CE

*Chứng minh ngành chưa bão hòa, vẫn còn nhiều dư địa*

## 04 DMX Vận hành độc lập

*Phù hợp đặc thù giai đoạn phát triển của chuỗi*

## 05 Đa dạng lựa chọn cho NĐT

*Phù hợp NĐT ưa thích mảng bán lẻ điện thoại/điện máy*

## 06 Mở khóa 5 trụ cột 2026–2030

*Tạo ra nguồn giá trị mới cho cổ đông*

# Bối Cảnh Thị Trường

DỰ ĐỊA TĂNG TRƯỞNG LỚN CHO DMX



## THỊ TRƯỜNG TIỀM NĂNG

# \$15 TỶ

Quy mô thị trường ICT/CE Việt Nam năm 2030

CAGR 2025-2030 ~**8,2%**

2025: Thị trường **+13%** | DMX **+18%**

### CHU KỲ MỚI

### Ưu tiên tăng trưởng bằng chất

DMX có đủ nền tảng tích hợp BÁN LẺ — DỊCH VỤ — TÀI CHÍNH để dẫn dắt

## XU HƯỚNG TIÊU DÙNG

- **Gen Y/Z** dẫn dắt tiêu dùng – ưu tiên trải nghiệm và dịch vụ
- Dịch chuyển **từ mua mới sang nâng cấp**, thay thế & dịch vụ giá trị gia tăng
- Công nghệ **AI • 5G • Smart Home** thúc đẩy chu kỳ nâng cấp thiết bị
- Nhu cầu **dịch vụ hậu mãi** gia tăng – thị trường phân mảnh, thiếu chuẩn
- **Cải cách chính sách** – kiểm soát hàng lậu, hoá đơn & thuế – sân chơi công bằng

# Hành Trình Phát Triển Từ 2015

TỪ TĂNG TRƯỞNG BẰNG “LƯỢNG” → “CHẤT”

## Tăng trưởng bằng “LƯỢNG”

2015-2022

Số lượng CH

**5,5x**

(+400/năm)

Doanh thu

**4,1x**

LNST

**6,6x**

## Tái cấu trúc

2023-2025

CH đóng

**>400**

Doanh thu

**1,3x**

LNST

**3,4x**

## Tăng trưởng bằng “CHẤT”

2026-2030F

CH mới

**0**

Doanh thu

**1,7x**

LNST

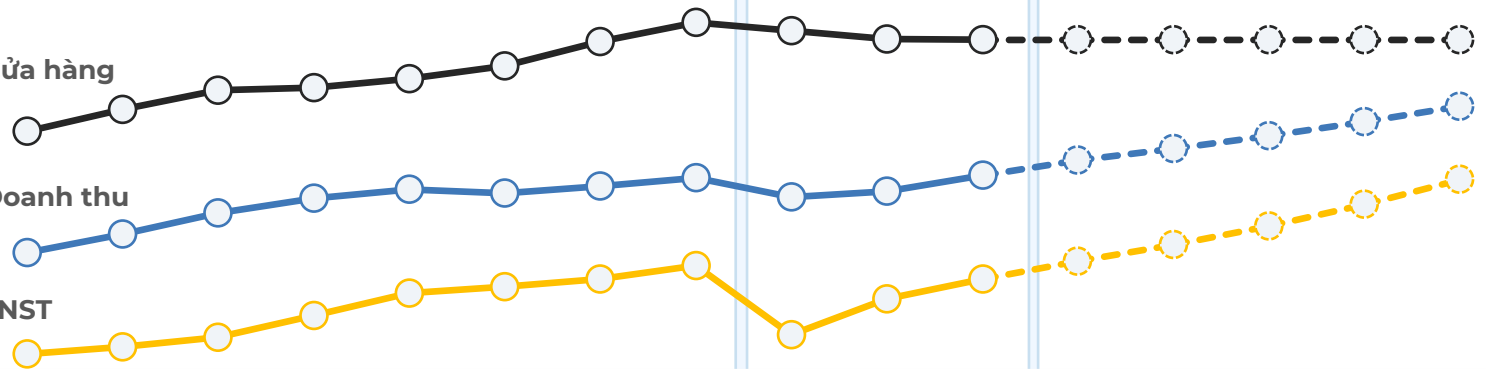
**2,1x**

Cửa hàng

Doanh thu

LNST

2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030



# 5 Trụ Cột Tăng Trưởng 2026–2030

KHAI THÁC TRỌN VÒNG ĐỜI TIÊU DÙNG CÔNG NGHỆ

1

## TĂNG TRƯỞNG BẰNG “CHẤT”

*Từ mở mới → Khai thác chiều sâu vận hành trên nền tảng hiện hữu*

2

## **MỚI** HỆ SINH THÁI TÀI CHÍNH – TIỆN ÍCH

*Trở thành điểm chạm dịch vụ tài chính – tiện ích tin cậy*

3

## **MỚI** DỊCH VỤ THỢ ĐIỆN MÁY XANH

*Từ bán thiết bị → Bán sự an tâm trọn đời, mở rộng ra ngoài DMX*

4

## **MỚI** SUPER APP

*Từ ứng dụng CSKH → Nền tảng tích hợp đa dịch vụ*

5

## **MỚI** ERABLUE

*Chứng minh khả năng nhân bản mô hình DMX ra khu vực*

# Tăng Trưởng Bằng “Chất”

TĂNG TRƯỞNG BẰNG CHIỀU SÂU VẬN HÀNH TRÊN NỀN TẢNG HIỆN HỮU

## DỊCH CHUYỂN CHIẾN LƯỢC

### DMX thay đổi tư duy kinh doanh

*Bán hàng là điểm kết thúc giao dịch*



**Bán hàng là khởi đầu vòng đời khách hàng**

*Cạnh tranh bằng khuyến mãi, chiết khấu*



**Cạnh tranh bằng giải pháp tài chính & hậu mãi**

## KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

### Các sáng kiến tối ưu nền tảng hiện hữu

#### Sản phẩm đặc quyền

*Danh mục đặc quyền, khó tìm ở nơi khác*

#### TopZone

*Mô hình chuẩn quốc tế, cầu nối chiến lược với Apple*

#### Cơ chế lương khoán

*Tư duy làm chủ – Thúc đẩy & sàng lọc đội ngũ*

#### Ứng dụng công nghệ

*Tối ưu chi phí, nâng cao hiệu quả toàn chuỗi*

#### Văn hóa phục vụ

*Khách hàng là trung tâm*

#### Văn hóa Familyship

*Xây dựng mục tiêu dài hạn cùng đối tác*

# Tăng Trưởng Bằng “Chất”

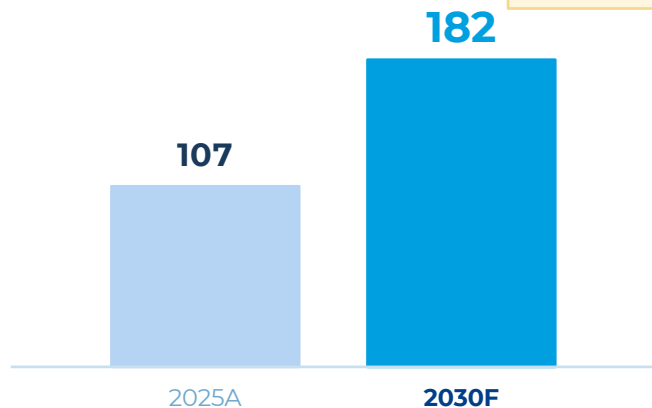
DOANH THU & LỢI NHUẬN TĂNG TRƯỞNG KÉP 2 CHỮ SỐ

## NGUYÊN TẮC VẬN HÀNH CỦA DMX

- Không đánh đổi lợi nhuận để tăng trưởng
- Lợi nhuận tăng nhanh hơn doanh thu

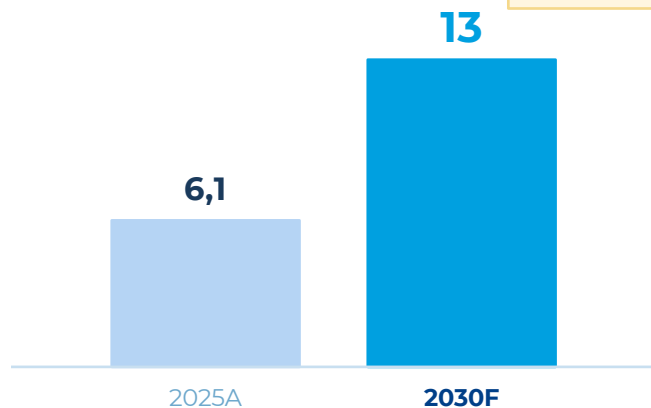
Doanh thu<sup>1</sup> (Nghìn tỷ đồng)

CAGR **11%**



LNST<sup>1</sup> (Nghìn tỷ đồng)

CAGR **16%**



(1) Doanh thu và LNST hợp nhất FY25 được điều chỉnh trên cơ sở so sánh tương đương, loại trừ ảnh hưởng của An Khang và AvaKids, đồng thời hợp nhất mảng Thị Điện Máy Xanh vào kết quả của DMX trong FY25

# Dịch Vụ Tài Chính – Tiện Ích

GIẢI PHÁP THANH TOÁN GIÚP KHÁCH HÀNG DỄ DÀNG TIẾP CẬN & SỞ HỮU SẢN PHẨM

## ĐA DẠNG HÌNH THỨC THANH TOÁN

### 04 giải pháp mua trả chậm

01

#### Trả chậm công ty tài chính (CD)

- Đảm bảo room tín dụng – Tỷ lệ duyệt >80%
- Gửi hồ sơ cùng lúc, phê duyệt **1-3 phút**

02

#### Trả chậm ví trả sau BNPL

- Xu hướng tiêu dùng của giới trẻ
- Cấp trước hạn mức linh hoạt

03

#### Trả chậm thẻ tín dụng

- **18%** người trưởng thành sở hữu thẻ tín dụng<sup>1</sup>
- Trả chậm qua **40+** ngân hàng đối tác

04

#### Vay tiền mặt

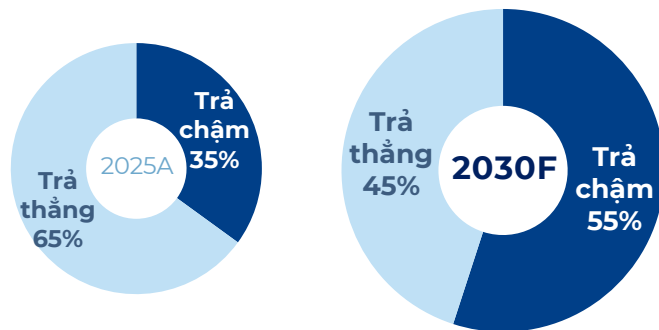
- Dịch vụ vay tiêu dùng cá nhân
- Minh bạch – lãi suất hợp lý – duyệt nhanh

## DỊCH CHUYỂN CƠ CẤU THANH TOÁN

### Trả chậm chiếm tỷ trọng ngày càng lớn



*Trả trước ít — Trả dài hơn — 0% lãi suất*



**~80%** — Thị phần DMX trong TCTD cho ICT/CE

(1) Fiingroup

# Dịch Vụ Tài Chính – Tiện Ích

DỊCH VỤ TIỆN ÍCH & BANKING AGENT

01

## Dịch vụ thiết yếu

Thanh toán Điện ·  
Nước · Viễn thông

02

## 3.000+ ATM

Nạp / rút tiền cho 40+  
ngân hàng

03

## Traffic khổng lồ

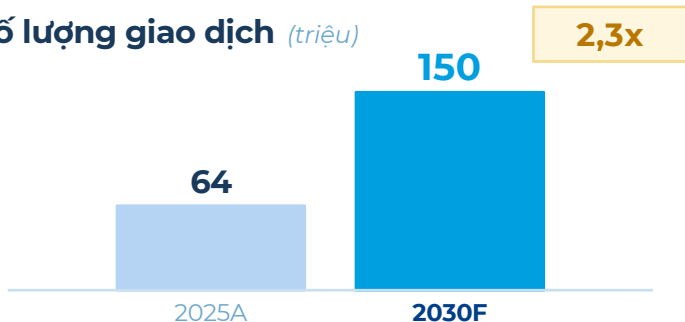
Lượt khách & Dòng tiền  
định kỳ đi qua DMX

04

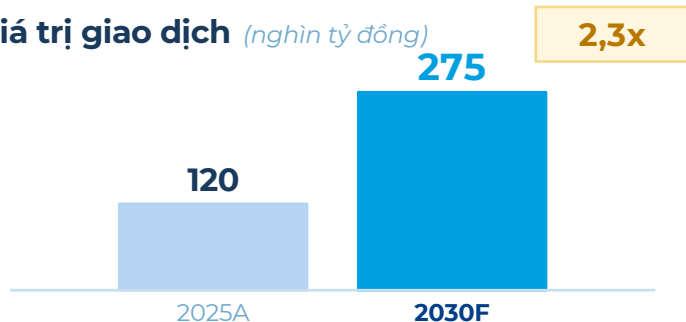
## Tích hợp Super App

Đáp ứng nhu cầu  
thanh toán online

## Số lượng giao dịch (triệu)



## Giá trị giao dịch (nghìn tỷ đồng)



# Thợ Điện Máy Xanh

LỢI THẾ KHI DMX LÀM DỊCH VỤ THỢ



## Danh mục dịch vụ

Kho vận

Giao - lắp

Bảo dưỡng định kỳ

Bảo hành & sửa chữa

Xây dựng & bảo trì

### THỰC TRẠNG THỊ TRƯỜNG

#### Vấn đề chưa được giải quyết

- ✘ Giá không rõ ràng, thiếu minh bạch
- ✘ Tay nghề không đồng đều
- ✘ Không có đơn vị chịu trách nhiệm cuối khi xảy ra sự cố

### KHOẢNG TRỐNG THỊ TRƯỜNG

#### Cơ hội DMX khai thác

- Chưa có thương hiệu số 1 về dịch vụ thợ tại nhà
- Thiếu chuẩn tay nghề & dịch vụ ở quy mô toàn quốc

### LỢI THẾ CẠNH TRANH

#### 5 nền tảng khó bị sao chép

01	<b>8.000</b>	<b>Nhân viên Thợ DMX</b> <i>Chuẩn đồng phục — thẻ tên — quy trình</i>
02	<b>300 &amp; 700</b>	<b>Kho &amp; Xe tải</b> <i>Hạ tầng sẵn sàng</i>
03	<b>3.000+</b>	<b>Điểm chạm cửa hàng</b> <i>Mạng lưới phủ sóng toàn quốc</i>
04	<b>18 triệu</b>	<b>Khách hàng định danh</b> <i>Nắm bắt nhu cầu qua dữ liệu lớn</i>
05	<b>ERP, CRM, App</b>	<b>Công nghệ vận hành</b> <i>Hệ thống quản lý &amp; điều phối hiện đại</i>

# Thợ Điện Máy Xanh

NGUỒN DOANH THU MỚI & LẬP LẠI



✓ Chuyển đổi Thợ DMX từ trung tâm chi phí thành **nguồn doanh thu & lợi nhuận**

01

## Phục vụ DMX: Doanh thu lặp lại

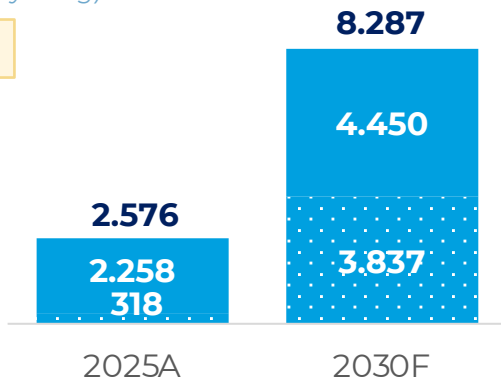
Chăm sóc trọn vòng đời:

Mua → Sử dụng → Duy trì → Nâng cấp

### Doanh thu (tỷ đồng)

CAGR **26%**

- DMX  
CAGR **15%**
- Ngoài DMX  
CAGR **65%**



02

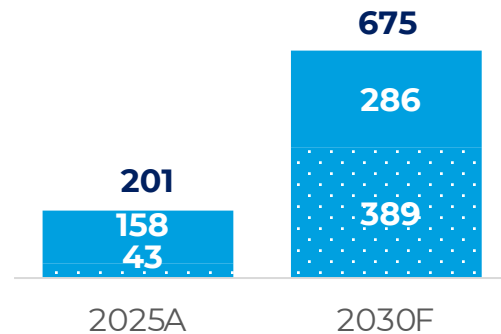
## Phục vụ bên ngoài: Doanh thu mới

Dịch vụ ngôi nhà cho tập khách hàng mở rộng: Khách lẻ, Nhà sản xuất, Doanh nghiệp

### LNST (tỷ đồng)

CAGR **27%**

- DMX  
CAGR **13%**
- Ngoài DMX  
CAGR **55%**



# Super App

CƠ HỘI VÀNG ĐỂ DMX TẬP TRUNG PHÁT TRIỂN ONLINE

**Online-first** đang trở thành **hành vi mua sắm tất yếu**, lợi thế kênh cửa hàng sẽ suy giảm theo thời gian nếu không chuyển đổi kịp



DMX trước đây chỉ tập trung offline, đây là **cơ hội vàng** để DMX tập trung phát triển online

## CƠ HỘI TỪ THỊ TRƯỜNG

Quy mô TMĐT lớn và tăng trưởng nhanh  
~**430.000 tỷ (\$16,3 tỷ)**, +35% YoY

Doanh thu tập trung ở **hàng giá trị thấp**

CE & ICT còn **dư địa lớn** do KH thiếu niềm tin

Các sàn TMĐT **mất dần lợi thế về giá** do tăng phí

## LỢI THẾ KHÁC BIỆT CỦA DMX

**Thương hiệu uy tín**, hàng chính hãng

Hệ sinh thái bán lẻ đa ngành với **hơn 3.000 điểm chạm** vật lý

Dịch vụ **Thợ DMX** và giải pháp **Trả chậm**

Tập **18 triệu khách hàng** đã định danh

# Super App

PHÁT TRIỂN SUPER APP TRỞ THÀNH ĐẠI SIÊU THỊ ONLINE

✓ Không phải bán tất cả mọi thứ — mà bán **đúng thứ** KH cần và **phục vụ họ tốt nhất**

## SUPER APP



## ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN ĐẠI SIÊU THỊ ONLINE

Chuyển đổi ứng dụng CSKH QTV



**Nền tảng tích hợp đa dịch vụ**

Không làm sàn TMĐT truyền thống bán tất cả mọi thứ



**Xây dựng Đại Siêu Thị Online, kiểm soát 100% trải nghiệm, nguồn gốc, chất lượng, giá cả**

Không tập trung vào bán giá rẻ



**Bán sự an tâm, trải nghiệm, giải pháp mua sắm & dịch vụ trọn vòng đời**

## LỘ TRÌNH PHÁT TRIỂN

1

**Đại Siêu Thị Online cho CE & ICT**

Bắt đầu từ nhóm hàng thế mạnh của DMX

2

**Đại Siêu Thị Online đa ngành**

Mở rộng hệ sinh thái MWG và bên ngoài

3

**Đại Siêu Thị Online hoàn chỉnh**

Phục vụ hầu hết nhu cầu tiêu dùng hàng ngày

DOANH THU QUA SUPER APP (nghìn tỷ)

CAGR **44%**

**55**

9

2025A

2030F



# Erablue – Điện Máy Xanh “#2” Tại Indonesia

YẾU TỐ THÀNH CÔNG & TRIỂN VỌNG TĂNG TRƯỞNG



## YẾU TỐ GIÚP ERABLUE THÀNH CÔNG

### 2 đòn bẩy chính

#### 01 Thị trường Indonesia lớn, còn nhiều dư địa

- Dân số **3x** Việt Nam
- Thị trường CE<sup>1</sup> ~**1/2 VN**, điện thoại **1.5x VN**
- **90%** thị trường CE nằm ở kênh truyền thống (GT)
- Dịch vụ sau bán hàng chưa hoàn thiện

#### 02 Mô hình khác biệt, được người dân đón nhận

- Kết hợp sức mạnh DMX & Erajaya
- Cửa hàng nhỏ gọn, mở mặt tiền đường
- Chiến lược giá cạnh tranh
- Hậu mãi vượt trội: Giao lắp trong ngày, đổi trả linh hoạt

#### Quy mô cửa hàng

CAGR **41%**

1.000

181

2025A

2030F

#### Doanh thu

(tỷ đồng)

CAGR **41%**

20.900

3.700

2025A

2030F

#### LNST

(tỷ đồng)

CAGR **70%**

760

54

2025A

2030F

# Đội Ngũ Nhân Sự Chủ Chốt DMX

SỰ HỢP NHẤT GIỮA TẦM NHÌN VÀ THỰC THI



## HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



**Nguyễn Đức Tài**  
Chủ tịch HĐQT



**Đoàn Văn Hiếu Em**  
TV HĐQT điều hành



**Vũ Đăng Linh**  
TV HĐQT



**Robert Alan Willett**  
TV HĐQT



**Đỗ Tuấn Anh**  
TV HĐQT độc lập



**Võ Hà Trung Tín**  
TV HĐQT độc lập

## BAN ĐIỀU HÀNH



**D.V.Hiếu Em**  
CEO DMX



**T.V. Hoàng**  
GĐKD - CE



**P. N.Tuyên**  
GĐKD - ICT



**T. H.Hoàng**  
GĐKD - DV



**Q.V. Nam**  
GĐBH



**Đ.T.Hiếu**  
CEO Thợ DMX



**H.K.Chi**  
GĐ TNKH



**N.B. Tín**  
P.TGĐ EBE

## BAN CHUYÊN MÔN



**Đ.N.M.Viễn**  
GĐ TK



**H.H.Hưng**  
GĐ KSNB



**L.T.Trang**  
GĐ MKT



**V.T.K.Phụng**  
GĐ HCNS



**V.L.Giang**  
GĐ CNTT



**H.K.Chi**  
GĐ TNKH



**V.T.P.Thảo**  
KTT



**Đ.Q.Trung**  
TP IR

## BAN TRỢ LÝ



**N.T.Hoa**  
Trợ lý



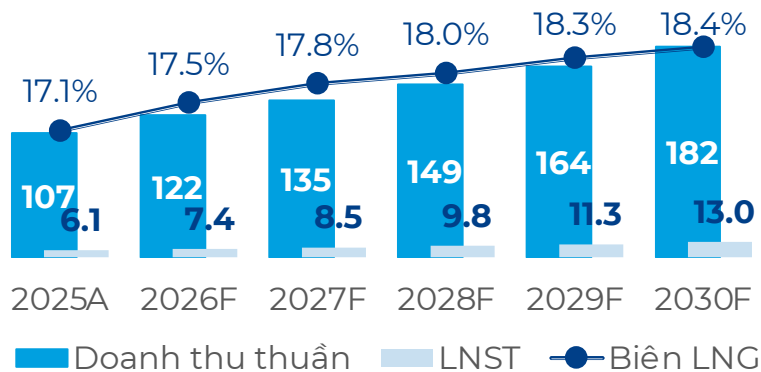
**Đ.Q.Trung**  
TP IR

# Dự Phóng 2026–2030<sup>1</sup>

TĂNG TRƯỞNG KÉP 2 CHỮ SỐ, CỔ TỨC DỒI DÀO



Kế hoạch doanh thu **+70%** và LNST **x2,1** trong 5 năm  
(nghìn tỷ đồng)



## Đóng góp từ các trụ cột vào KHKD 2030

Trụ cột	D.Thu	LNG	LNST
Tăng trưởng bằng Chất	<b>+70%</b>		<b>+2,1x</b>
TCTD & Dịch vụ tiện ích	<b>3%</b>	<b>15%</b>	
Thợ DMX	<b>2%</b>		<b>5,2%</b>
Super App	<b>30%</b>		
Erablue			<b>3%</b>

**+11%**

Tăng trưởng kép DT

**+16%**

Tăng trưởng kép LNST

**50%**

Cổ tức tiền mặt tối thiểu

Lưu ý:

(1) KQKD dự phóng 2026-2030 chưa tính đến các lợi ích từ số tiền huy động được từ IPO.

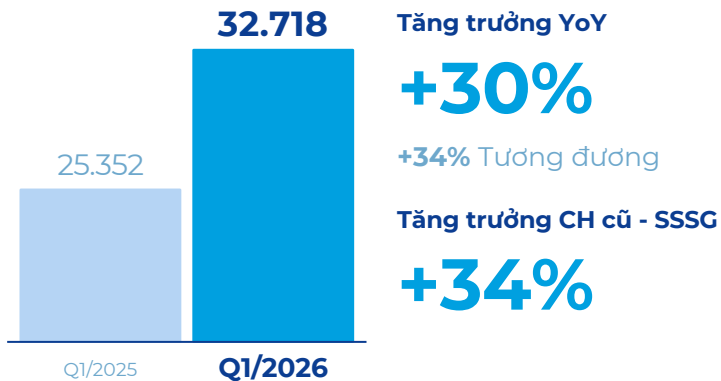
(2) DT và LNST hợp nhất FY25 đã loại trừ ảnh hưởng của An Khang, AvaKids, đồng thời hợp nhất Thợ DMX.

# Kết Quả Q1/2026

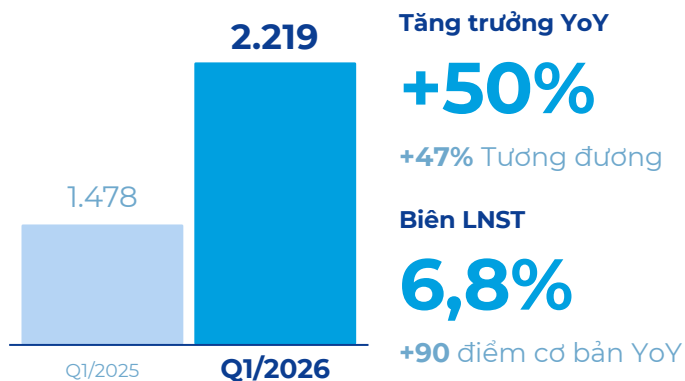
TĂNG TỐC NGAY TỪ QUÝ ĐẦU NĂM



## TỔNG DOANH THU Q1/2026 (tỷ đồng)



## LỢI NHUẬN SAU THUẾ Q1/2026 (tỷ đồng)

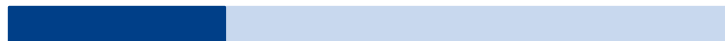


Tiến độ hoàn thành KH doanh thu năm KH: 122.500 tỷ



Hoàn thành **27%** kế hoạch

Tiến độ hoàn thành KH lợi nhuận năm KH: 7.350 tỷ



Hoàn thành **30%** kế hoạch

## Kết Quả 5T/2026

BÁM SÁT KẾT QUẢ QUÝ 1



## TỔNG DOANH THU 5 THÁNG

# 54.644

 tỷ đồng

Tăng trưởng

**+33%** YoY

SSSG

**33%**

Erablue

**+93%** YoY

## Tiến độ hoàn thành kế hoạch doanh thu

KH cả năm: 122.500 tỷ đồng

 Hoàn thành **45%** kế hoạch năm

## Mạng lưới cửa hàng

Chuỗi	Số lượng CH	Thay đổi YoY	Thay đổi YTD
Điện Máy Xanh	2.004	-21	-4
Thế Giới Di Động	927	-3	+0
TopZone	85	+0	+0
Erablue (Indonesia)	245	<b>+138</b>	<b>+64</b>
<b>Tổng (DMX)</b>	<b>3.261</b>	<b>+114</b>	<b>+60</b>

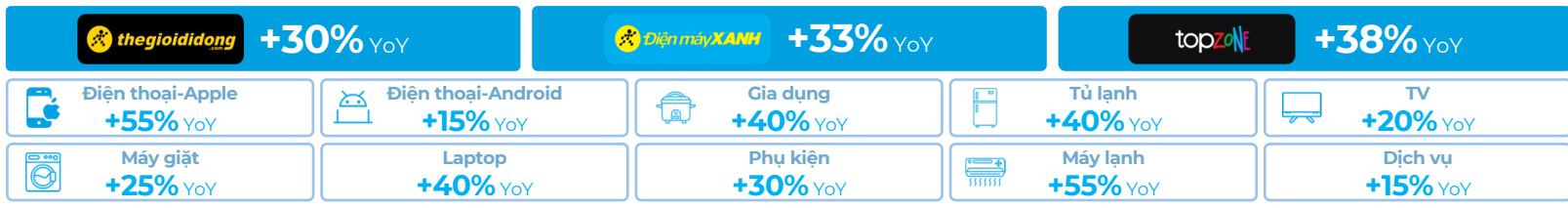
# Kết Quả 5T/2026

## 5 TRỤ CỘT ĐỀU ĐÓNG GÓP TÍCH CỰC VÀO KẾT QUẢ CHUNG



### Trụ Cột 1 TĂNG TRƯỞNG BẰNG CHẤT

Toàn bộ các chuỗi tại Việt Nam tăng trưởng doanh thu 2 chữ số dù không mở cửa hàng mới, trong đó Topzone có kết quả tốt nhất nhờ các sản phẩm Apple tăng 55% YoY. Các ngành hàng chính khác ghi nhận tăng trưởng 15-55% YoY, trong đó Máy lạnh đang tăng tốc nhờ yếu tố mùa vụ hè.



### Trụ Cột 2 TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG & DỊCH VỤ TIỆN ÍCH



### Trụ Cột 3 THỢ ĐIỆN MÁY XANH



### Trụ Cột 4 SUPER APP & ONLINE

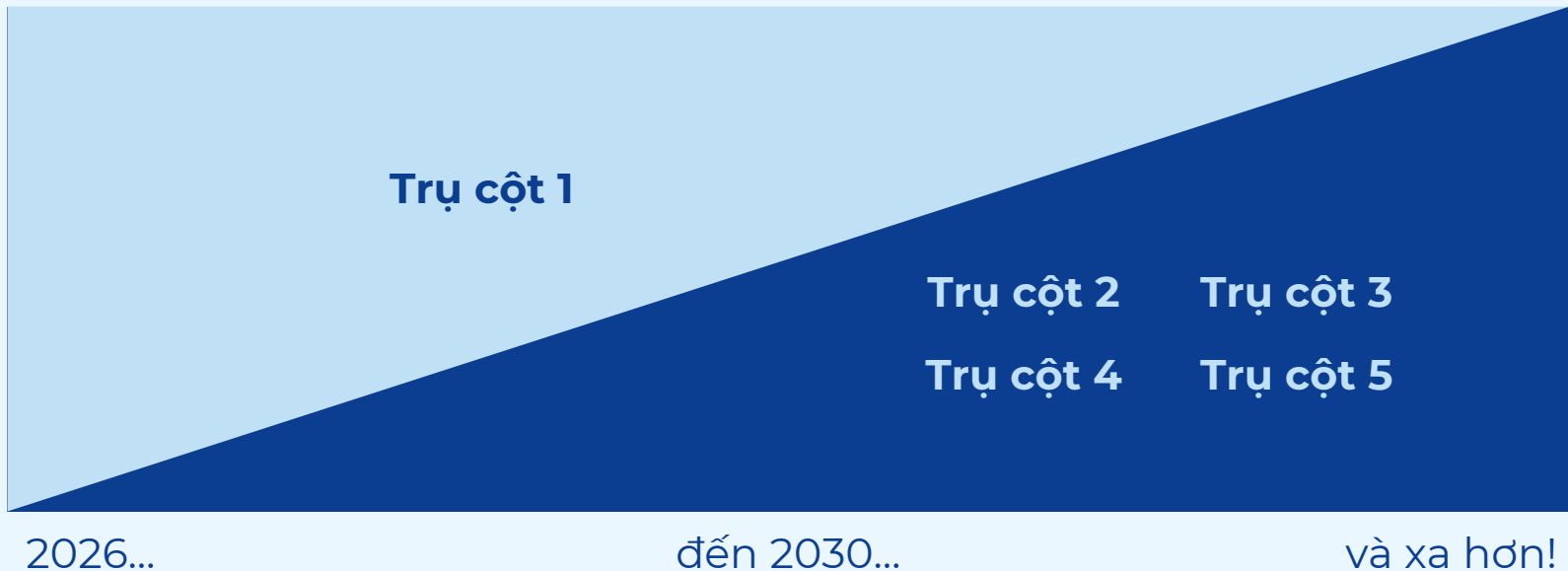


### Trụ Cột 5 ERABLUE: “Điện Máy Xanh #2” tại Indonesia



# Tầm Nhìn Đóng Góp Của Các Trụ Cột Vào Tăng Trưởng

CÁC TRỤ CỘT MỚI SẼ DẪN “TRƯỞNG THÀNH” VÀ TĂNG ẢNH HƯỞNG



# Nhà Đầu Tư Được Gì Khi Mua DMX?



**x2**

—  
LNST  
2030 vs 2025

**80%**

—  
Thị phần mua  
trả chậm  
ICT/CE của  
DMX

**Thợ  
DMX**

—  
Từ chi phí  
→ doanh thu &  
lợi nhuận mới

**\$16,3  
tỷ  
<10%**

—  
Quy mô TMĐT  
Việt Nam  
Tỷ trọng từ  
hàng ICT/CE

**DMX  
#2**

—  
Erablue tại  
Indonesia

**4.000đ/cp  
+  
≥50%  
LNST**

—  
Cổ tức tiền  
mặt năm tài  
chính 2026



VN - INDEX  
2,026.30  
+12.72 +1.00%

7.00% ▲

VN30  
2,110.90  
+15.89 +1.18%

HNX - INDEX  
267.51  
+2.45 +1.03%

7.00% ▲

VN - INDEX  
2,026.30  
+12.72 +1.00%

VN30  
2,110.90  
+15.89 +1.18%

HNX - INDEX  
267.51  
+2.45 +1.03%

# THƯƠNG VỤ IPO TỶ ĐỘ

## ĐẦU TIÊN NĂM 2026

3.37%  
2.000

3.85%

3.37%

2.000

3.85%



W: <https://www.dmx.vn/> | E: investor@dienmayxanh.com