

Chủ đề	Câu hỏi	Phản hồi từ Ban Điều hành
1. Giá Bán Sản Phẩm & Nhu Cầu Thị Trường	Liệu giá bán sản phẩm có khả năng bị điều chỉnh giảm trong thời gian tới đối với các ngành hàng hay không?	Xu hướng chung của thị trường là giá sản phẩm đang tăng do khan hiếm chip và việc bổ sung các tính năng công nghệ mới như AI. DMX đưa ra các giải pháp mua trả chậm để hỗ trợ khách hàng sở hữu sản phẩm dễ dàng hơn mà không bị gánh nặng chi phí, đồng thời nâng cao giá bán trung bình so với thị trường.
	Giá hàng điện tử tiêu dùng tăng thì nhu cầu nửa cuối năm có bị chậm lại không? Tỷ lệ áp dụng tài chính tiêu dùng là bao nhiêu?	Việc bổ sung tính năng mới/AI và khan hiếm chip khiến giá thành tăng là xu hướng chung. DMX thích ứng bằng cách hợp tác chặt chẽ với các hãng và công ty tài chính để mang lại các gói trả chậm 0% lãi suất, 0 đồng trả trước. Khách hàng hầu như không mất chi phí phát sinh, từ đó kích thích nhu cầu mua sắm.
2. Tài Chính Tiêu Dùng & Chi Phí / Thu Nhập Hoa Hồng	Công ty có nhận được nguồn thu nhập phí/hoa hồng từ các dịch vụ tài chính tiêu dùng hay không? Tỷ lệ là bao nhiêu?	Giải pháp trả chậm ngoài việc giúp khách hàng dễ mua sắm còn tạo ra khoản lợi nhuận từ hoa hồng mà các công ty tài chính chi trả cho DMX. Về tỷ lệ phần trăm cụ thể, công ty xin phép không công bố chi tiết.
	Trong bối cảnh thanh khoản tài chính tiêu dùng thắt chặt và lãi suất tăng, chính sách mua trả chậm không tốn phí có duy trì được lâu không?	DMX làm việc chặt chẽ với các đơn vị tài chính lớn (Home Credit, FE Credit...). Hiện chưa có thay đổi nào về phí và các đối tác vẫn cam kết đảm bảo nguồn vốn phục vụ mua trả chậm cho khách hàng trong thời gian tới.
	Các chi phí tài trợ lãi suất trả chậm đến từ đâu? Hãng hỗ trợ bao nhiêu và ĐMX có phải bỏ thêm chi phí không?	Chi phí tài trợ trả chậm do các hãng/nhà sản xuất tài trợ. DMX là kênh bán lẻ, không tốn chi phí nào cho hoạt động này, ngoài ra còn thu được hoa hồng từ các công ty tài chính cho các giao dịch trả chậm thành công. Hiện 97% danh mục sản phẩm của DMX áp dụng được phương thức trả chậm.
	Phần hoa hồng từ các công ty tài chính và chi phí tài trợ lãi suất được ghi nhận ở đâu trên báo cáo tài chính?	Phần tài trợ chi phí lãi suất được các hãng chi trả trực tiếp cho chương trình. Phần hoa hồng DMX nhận được từ các công ty tài chính được ghi nhận vào doanh thu của công ty.
	Tại sao ĐMX nắm giữ thị phần tài chính tiêu dùng lên tới 80%?	DMX tiên phong tối ưu quy trình phê duyệt hồ sơ trả chậm nhanh chóng thông qua hệ thống có kết nối API với công ty tài chính để xử lý hồ sơ vay trong 1-3 phút. Gói trả chậm được thiết kế minh bạch ‘0% lãi suất – không phí ẩn’ và áp dụng cho hầu hết các sản phẩm DMX đang kinh doanh.
3. Biên Lợi Nhuận Gộp & Hàng Tồn Kho	Vì sao biên lợi nhuận gộp Q2/2026 đạt trên 20% (mức cao lịch sử so với 16 –18% các năm trước)? Mức biên này có duy trì được trong các quý tới/năm 2027 không?	Biên LN gộp cải thiện đến từ 4 yếu tố chính: (1) Giá bán trung bình tăng nhờ bổ sung công nghệ mới; (2) Giải pháp trả chậm giúp khách hàng upgrade lên sản phẩm giá trị cao dễ dàng (Ví dụ: Thay vì mua TV 10 triệu thì với trả chậm khách hàng có xu hướng mua TV 20 triệu); (3) Đẩy mạnh mảng dịch vụ có biên lợi nhuận vượt trội so với bán lẻ; (4) Tối ưu hóa chi phí vận hành, chuyển chiến lược từ “lượng” sang “chất”.
	Có bao nhiêu % biên lợi nhuận tăng là nhờ công ty trữ hàng tồn kho giá thấp từ Q4 năm ngoái và	Việc hưởng lợi từ nguồn hàng tồn kho giá cũ nhờ kế hoạch hợp tác dài hạn với các hãng (familyship)

Chủ đề	Câu hỏi	Phản hồi từ Ban Điều hành
	Q1 năm nay trước khi giá bán tăng?	chỉ đóng góp một phần nhỏ. Động lực chính và bền vững vẫn nằm ở việc tăng giá trị sản phẩm, giải pháp trả chậm, mảng dịch vụ và tối ưu chi phí.
	Công ty có lo ngại rủi ro phải thanh lý hàng tồn kho nếu nhu cầu giảm mạnh giống năm 2023 không?	Với thị phần số 1, DMX kiểm soát chỉ số hàng tồn kho ở mức ổn định và phối hợp nhịp nhàng với nhà sản xuất nên không gặp rủi ro tồn đọng hay lỗi thời.
4. Chương Trình Cổ Phiếu Cho Lãnh Đạo Chủ Chốt	Chương trình cổ phiếu dành cho lãnh đạo chủ chốt là gì? Tỷ lệ pha loãng tối đa là bao nhiêu? Công ty mẹ (MWG) có tham gia biểu quyết không?	Đây là chính sách tương tự Stock Option và điều chỉnh phù hợp quy định tại Việt Nam, chỉ áp dụng cho nhóm nhỏ là các thành viên Ban điều hành. Tỷ lệ phát hành tối đa 10% trong 5 năm. Việc thực hiện chương trình gắn với 2 KPI: tăng trưởng Lợi nhuận và Giá cổ phiếu. nhân sự tham gia phải mua lại bằng giá IPO (80.000 VNĐ). MWG KHÔNG tham gia biểu quyết khi trình tại ĐHĐCĐ bất thường (dự kiến tổ chức trong Q4/2026), có nghĩa quyền quyết định hoàn toàn thuộc về cổ đông/nhà đầu tư bên ngoài.
	Ban Điều hành DMX còn tham gia ESOP ở MWG không? Quản lý cấp trung có được tham gia chương trình này không?	Ban Điều hành DMX từ năm 2026 không còn tham gia chương trình ESOP tại công ty mẹ MWG. Với cấp quản lý trung của DMX, công ty áp dụng chính sách thưởng bằng tiền mặt theo hiệu quả công việc thay vì phát hành cổ phiếu.
5. Chuỗi Bán Lẻ Era Blue (Indonesia)	Mục tiêu số lượng cửa hàng Era Blue đến năm 2030 là bao nhiêu?	Ngắn hạn: đạt 500 cửa hàng vào Q1/2027. Dài hạn: đạt 1.000 cửa hàng trước năm 2030. Hiện đã có 261 cửa hàng (tính đến 30/06/2026) và đã xóa toàn bộ lỗ lũy kế trong Q2/2026.
	Kế hoạch mở 500 cửa hàng Era Blue đã tìm được mặt bằng chưa? Đội ngũ vận hành và đào tạo nhân sự do ai đảm nhận?	Mặt bằng: đã ký hợp đồng 80% cho mốc 500 cửa hàng, đã mapping toàn bộ vùng tiềm năng đảo Java. Đào tạo & vận hành: nhân sự cấp cao điều hành khoảng 40 người do DMX cử từ Việt Nam sang để truyền đạt know-how; đội ngũ phía dưới (tìm mặt bằng, nhân viên bán hàng) là 100% người bản địa Indonesia (hiện hơn 2.000 – 3.000 nhân viên local). Đối tác Erajaya hỗ trợ tài chính, pháp lý và nhân sự.
	Mức CAPEX và thời gian hoàn vốn trung bình cho 1 cửa hàng Era Blue tại Indonesia là bao nhiêu?	Capex gồm chi phí xây dựng và cọc tiền thuê 2-3 năm khoảng hơn 2 tỷ Rupiah/cửa hàng (3,2-3,5 tỷ VNĐ). Thời gian hoàn vốn trung bình khoảng 15 tháng.
6. Kế Hoạch Bán Hàng & Mảng Kinh Doanh Khác	Mục tiêu và kỳ vọng mở bán iPhone 18 cuối năm 2026 như thế nào?	Việt Nam có gần 40 triệu người yêu thích iPhone; năm 2025 doanh số Apple tại DMX tăng gần 60%. Việt Nam đã được Apple nâng hạng lên Tier 1 cuối 2025 (sản phẩm mới ra mắt cùng thời điểm với Mỹ, Nhật, Singapore), qua đó xóa bỏ nhu cầu hàng xách tay và tạo lợi thế cho các nhà bán lẻ chuyên nghiệp trong các đợt mở bán iPhone 18. Thị phần Apple của DMX tăng từ 25% năm 2023 lên 53% năm 2026, hoàn thành mục tiêu 1,2 tỷ USD doanh số giai đoạn 2023-2026 sớm 1 năm. Giai đoạn 2026-2030 đặt mục tiêu nâng doanh số Apple lên 2,2 tỷ USD.