



Chuyên viên phân tích

**Lê Thu Huyền**

huyen.lt@shs.com.vn

## Khuyến nghị:

**N/A**

Giá hiện tại N/A

Giá IPO dự kiến **N/A**

% tăng/giảm giá: **N/A**

## Thông số cơ bản:

Vốn hóa (tỷ VND): N/A

Số lượng CP lưu hành (tỷ): 1,1

KLCP đang niêm yết: N/A

KLGD TB 10 phiên (CP): N/A

Giá thấp 52w: N/A

Giá cao 52W: N/A

Sở hữu cổ đông lớn: N/A

Sở hữu NĐT nước ngoài: N/A

Free-float: N/A

## Giới thiệu doanh nghiệp

Điện máy xanh là chuỗi bán lẻ thiết bị điện máy và công nghệ lớn nhất Việt Nam. Đổi tên từ dienmay.com vào năm 2015, DMX đã vươn lên mạnh mẽ, nhanh chóng phủ sóng toàn bộ 63 tỉnh thành, được gộp lại từ 3 nhóm (TGDD, Topzone và DMX) sau quá trình tái cơ cấu. DMX cũng đang bành trướng sang thị trường Indonesia thông qua liên doanh EraBlue và đang trong quá trình chuẩn bị thực hiện thương vụ IPO chiến lược vào năm 2026 nhằm vươn tầm khu vực.

### MỤC TIÊU KQKD 2030

TRỤ CỘT	KẾT QUẢ	DT	LG	LNST
Tăng trưởng bằng chất	LNST tăng cao hơn DT	1,6x		2,1x
Tài chính – tiêu dùng	Tăng % đóng góp DT & LNG	3%	15%	
Thợ DMX	Tăng % đóng góp DT & LN	2%		5,2%
Super App	DT đi qua Super App	30%		
Erablue	LNST từ liên doanh			3%

Nguồn: MWG

## NGƯỜI KHÔNG LỜ THỨC GIÁC

SHS cho rằng, kế hoạch IPO DMX lần này nhằm định giá lại giá trị doanh nghiệp. Chúng tôi kỳ vọng tích cực và đánh giá cao về khả năng duy trì tăng trưởng của DMX ở thị trường nội địa. Với kế hoạch 5 năm của DMX cho EraBlue, chúng tôi thấy rằng đây là một kế hoạch tham vọng và cần theo dõi thêm trong các kỳ báo cáo tiếp theo.

### Luận điểm đầu tư

#### 1. Động lực tăng trưởng bằng "Chất" thông qua hệ

**sinh thái dịch vụ:** DMX đang chứng minh rằng thị trường bán lẻ điện máy chưa chạm đỉnh doanh thu và lợi nhuận. Sau giai đoạn tái cấu trúc toàn diện (2023-2025), doanh nghiệp đã chuyển đổi mô hình, nâng cấp khái niệm bán lẻ truyền thống: xem việc "bán hàng" chỉ là điểm khởi đầu của một vòng đời khách hàng và từ đó đang tiếp tục bành trướng thị phần.

#### 2. Tăng trưởng mạnh bất chấp nỗi lo bão hòa thị trường

- Lũy kế đến tháng 4/2026, doanh thu Điện Máy Xanh (Chuỗi TGDD/Topzone/DMX) đạt 43,2 nghìn tỷ đồng (+32,6% yoy). Tính riêng chuỗi TGDD và Topzone, doanh thu quý 1 đạt 10,8 nghìn tỷ đồng (+31% yoy) và Điện Máy Xanh quý 1 tăng 35% so với cùng kỳ, ghi nhận 21,5 nghìn tỷ đồng. Điện Máy Xanh đang cho thấy kết quả khả quan nhờ tập trung tối ưu vận hành, nâng doanh thu trên cùng cửa hàng (SSSG) lên 34%.
- Biên lợi nhuận ròng cải thiện thêm 1 điểm % svck lên 6,8%, nhờ giá bán trung bình tăng.

#### 3. EraBlue - Cánh tay nối dài của người khổng lồ:

Trước thềm IPO, EraBlue ghi nhận KQKD 4 tháng/2026 với Doanh thu vượt 1,2 nghìn tỷ IDR và LNST gần 18 tỷ IDR – tương ứng mức tăng trưởng gần gấp đôi về Doanh thu và tăng 150% LNST yoy.

### Yếu tố cần theo dõi

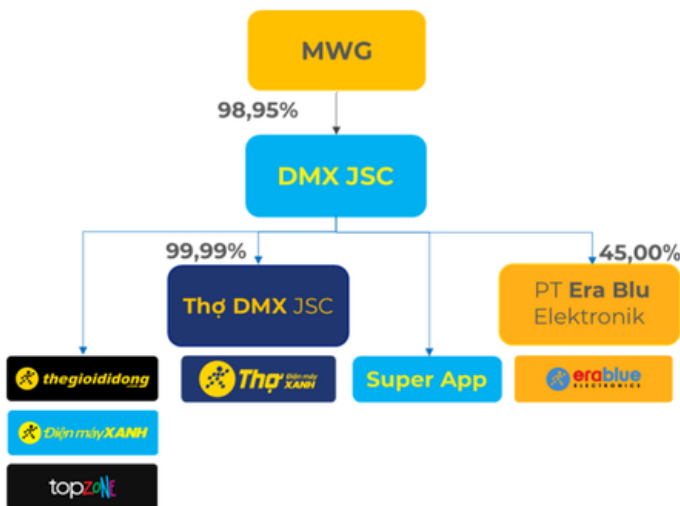
- Tốc độ mở mới CH và tăng trưởng DT, lợi nhuận của EraBlue tại Indonesia.
- Lạm phát.

# TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

## 1. Lịch sử hình thành và phát triển

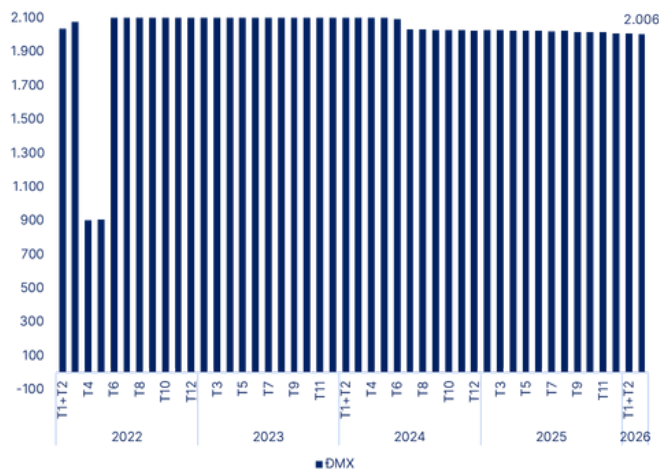


## 2. Cơ cấu sở hữu



## 3. Mạng lưới cửa hàng

(tính đến hết tháng 3/2026)



Sau tái cơ cấu, Điện Máy Xanh (DMX) tập trung nâng cao hiệu quả hoạt động thay vì mở rộng ồ ạt, đóng các cửa hàng không hiệu quả. Do đó, số lượng cửa hàng có xu hướng đi ngang trong các năm gần đây.



## NGÀNH ĐIỆN TỬ & ĐIỆN MÁY TIÊU DÙNG (ICT&CE)

### 1. Động lực vĩ mô và sự vận động của thị trường bán lẻ Việt Nam

#### Quy mô thị trường bán lẻ Việt Nam



Ngành bán lẻ Việt Nam, và đặc biệt là phân khúc thiết bị điện tử - gia dụng, đang vận động trong một môi trường vĩ mô đan xen giữa những thách thức mang tính chu kỳ và các cơ hội tăng trưởng mang tính cấu trúc. Xét về tổng thể, quy mô thị trường bán lẻ Việt Nam được định giá ở mức 171,40 tỷ USD vào năm 2026 và được dự báo sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) ở mức 4,87%, hướng tới mốc 217,44 tỷ USD vào năm 2031 (theo dữ liệu của Mordor Intelligence). Dữ liệu khác từ Báo cáo thị trường nội địa Việt Nam năm 2025, nếu tích hợp cả sự bùng nổ vũ bão của các nền tảng thương mại điện tử, tổng dung lượng thị trường bán lẻ đa kênh trong 2025 ở khoảng 269 tỷ USD. Sự mở rộng quy mô này được chống lưng bởi **sức mua hồi phục, sự gia tăng nhanh chóng của tầng lớp trung lưu và tốc độ đô thị hóa diễn ra liên tục.**

Lãnh đạo MWG chia sẻ, thị trường bán lẻ điện thoại - điện máy tại Việt Nam vẫn duy trì tiềm năng tăng trưởng đáng kể trong những năm tới. Quy mô thị trường có thể đạt khoảng 15 tỷ USD vào năm 2030, tương ứng tốc độ tăng trưởng kép khoảng 8,2% mỗi năm.

Nhờ những nỗ lực trong việc làm sạch thị trường (kiểm soát hàng giả và thuế TMĐT), ngành điện tử tiêu dùng năm 2026 dự kiến sẽ khởi sắc khi các thương hiệu chuyển hướng sang con đường nhập khẩu chính thống. Sự thay đổi này, cộng hưởng với nhu cầu thay thế sản phẩm theo chu kỳ, giúp các hộ gia đình Việt dễ dàng sở hữu những thiết bị hiện đại, đa tính năng với mức giá hợp lý hơn trước.

### 2. Điểm sáng hỗ trợ thị trường bán lẻ

- Chính phủ đang cân nhắc một số chính sách nhằm hỗ trợ tiêu dùng nội địa bao gồm:
  1. Đề xuất nâng ngưỡng doanh thu chịu thuế hằng năm đối với hộ kinh doanh từ 500 triệu đồng lên 1-2 tỷ đồng.
  2. Nâng mức thu nhập xác định người phụ thuộc từ 1 triệu đồng/tháng lên 3 triệu đồng/tháng.
- COVID-19 tạo ra "cú hích" mua sắm lớn nhất, buộc người dùng thay mới hoặc nâng cấp thiết bị điện tử để phục vụ làm việc tại nhà (laptop, webcam, màn hình) và giải trí tại nhà (TV, máy chơi game). Nhu cầu thiết bị cá nhân tăng mạnh. Sau giai đoạn này, kỳ vọng sẽ có một làn sóng thay mới, hướng tới các sản phẩm đồ điện tử và gia dụng có ứng dụng AI, tiết kiệm năng lượng, hỗ trợ sức khỏe cá nhân.

**THỊ TRƯỜNG TIỀM NĂNG**

**\$15 TỶ** năm 2030 (CAGR ~8,2%)  
2025 thị trường +13%, DMX +18%

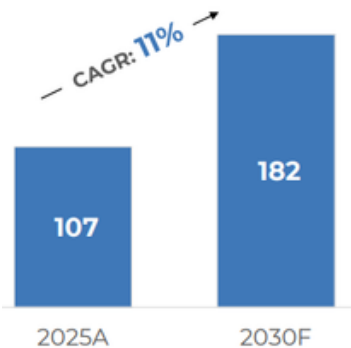
- Dịch chuyển mua mới → **Nâng cấp, thay thế và dịch vụ**
- **Cải cách chính sách** - siết hàng lậu, hàng giả, hoá đơn & thuế

Nguồn: MWG

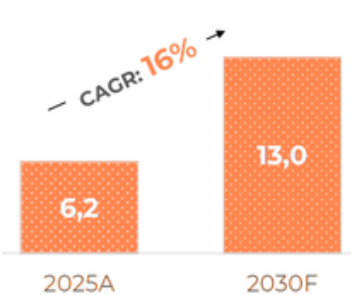
## LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

### 1. Động lực tăng trưởng bằng "Chất" thông qua hệ sinh thái dịch vụ

Doanh thu (nghìn tỷ đồng)

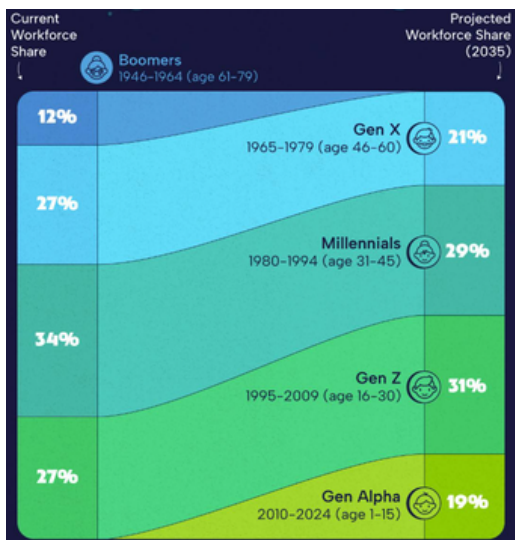


LNST (nghìn tỷ đồng)



Nguồn: MWG

Tỷ lệ lao động theo các thế hệ vào năm 2035



Nguồn: McCrindle, Federal Reserve  
Dữ liệu tính đến tháng 5/2024

Chúng tôi nhận thấy DMX có nhiều chính sách và sự chuẩn bị để nhập cuộc nhanh với xu hướng tiêu dùng mới, phù hợp với nhu cầu thị trường.

Nguồn: MWG

DMX đang chứng minh rằng thị trường bán lẻ điện máy chưa chạm đỉnh doanh thu và lợi nhuận. Sau giai đoạn tái cấu trúc toàn diện (2023-2025), doanh nghiệp đã chuyển đổi mô hình, nâng cấp khái niệm bán lẻ truyền thống: xem việc "bán hàng" chỉ là điểm khởi đầu của một vòng đời khách hàng và từ đó đang tiếp tục bành trướng thị phần.

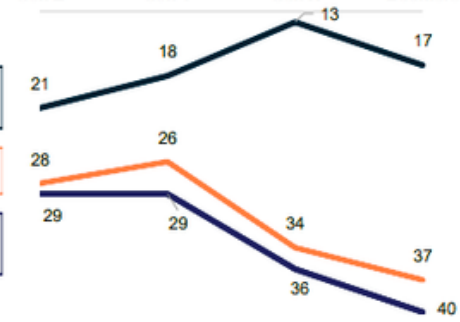
Thay vì chỉ mở rộng số lượng cửa hàng vật lý, DMX tập trung vào các mảng có biên lợi nhuận cao để nâng cao hiệu quả kinh doanh:

- **Dịch vụ Tài chính - Tiêu dùng**

- Tăng động lực cho khách hàng tiếp cận và sở hữu sản phẩm thông qua các **giải pháp tài chính**: Trả chậm qua công ty tài chính (CD); ví trả sau BNPL; thẻ tín dụng hoặc vay tiền mặt. Việt Nam đang ở trong giai đoạn gen Y&Z đang từng bước là nòng cốt của thị trường lao động. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, ước tính hiện tại có xấp xỉ 60% tổng người tiêu dùng tại Việt Nam trong nhóm gen Y, gen Z và gen Alpha. Do vậy, xu hướng tiêu dùng hiện đại sẽ phụ thuộc nhiều vào các nhóm này. Các thế hệ trẻ tập trung vào sự trải nghiệm công nghệ mới, thay đổi nhanh chóng và sẵn sàng mua trước trả sau.

Gen Z Gen Y Gen X Boomers

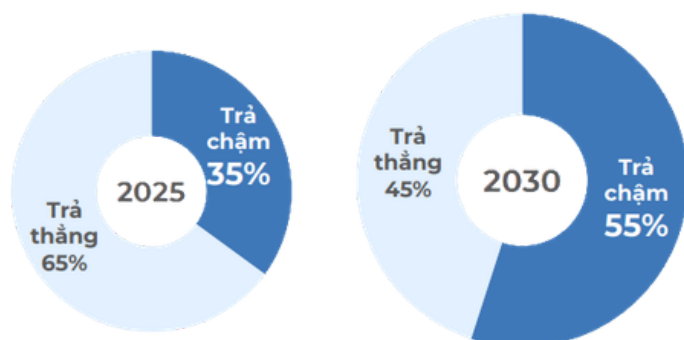
- Tốt hơn là nên mua các thương hiệu nổi tiếng vì bạn có thể tin tưởng vào chất lượng của họ.
- Tôi luôn tìm kiếm các sản phẩm và dịch vụ mới.
- Tôi luôn tìm kiếm sự mới mẻ và thú vị, ngay cả trong những sản phẩm hằng ngày.



\*Bảng xếp hạng lựa chọn của NIQ, số càng lớn thể hiện lượng người lựa chọn cao

Nguồn: Báo cáo về Gen Z của NIQ

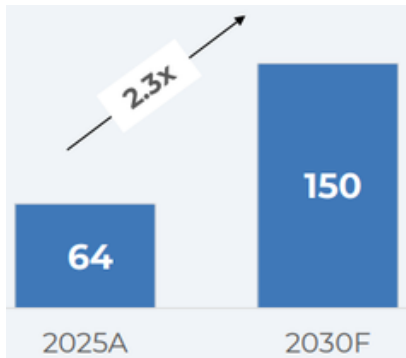
### Ước tính xu hướng chi tiêu khách hàng (2025-2030)



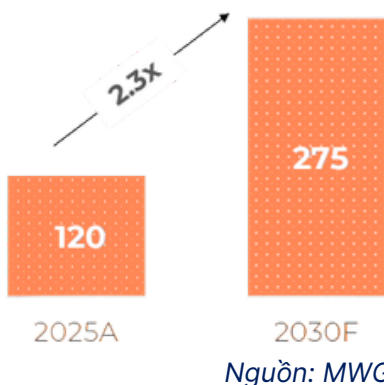
## LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

### 1. Động lực tăng trưởng bằng "Chất" thông qua hệ sinh thái dịch vụ (tiếp)

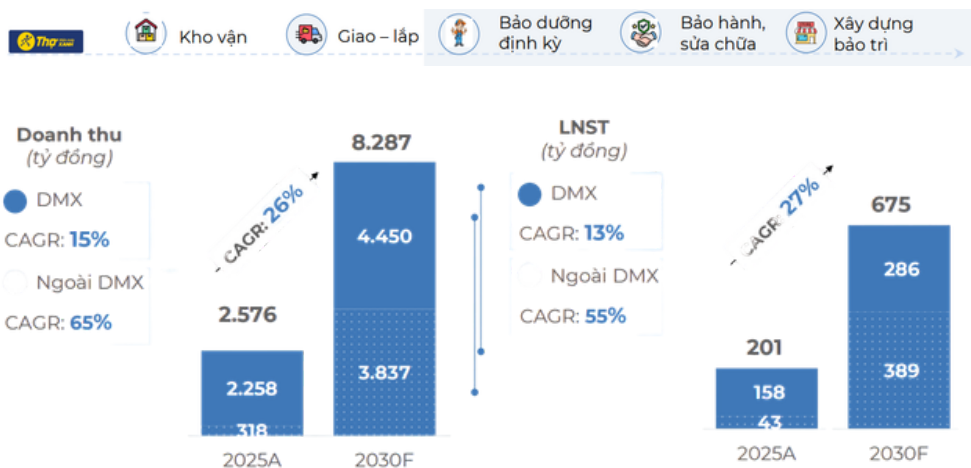
Số lượng giao dịch (triệu)



Giá trị giao dịch (triệu)



- **Trung tâm Thanh toán & Tiện ích** cho phép người dùng thanh toán các dịch vụ thiết yếu (điện, nước, viễn thông...); trở thành 3.000+ ATM nạp rút cho 40+ ngân hàng và tích hợp lên Super App. DMX nói riêng và MWG nói chung với việc xây dựng Super App hướng tới cạnh tranh xu hướng thanh toán online cũng như tích hợp AI để phân tích hành vi khách hàng và tối ưu hóa tồn kho.
- **Dịch vụ Thợ Điện Máy Xanh**
  - Cung cấp giải pháp chăm sóc trọn vòng đời: từ lúc mua → sử dụng → duy trì → nâng cấp

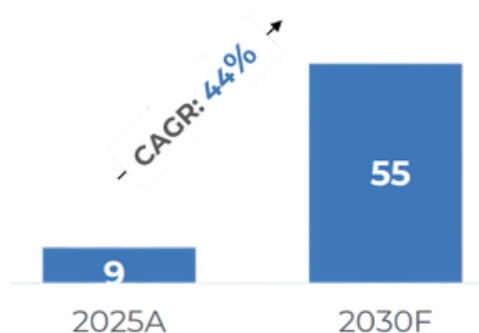


Super App



- **Super App:** Như chúng tôi đã đề cập trong Báo cáo lần đầu MWG - thị trường TMĐT bán lẻ Việt Nam ước tính đạt khoảng USD 27-36 tỷ năm 2025 với CAGR dài hạn 18-26% đến 2030-2033. Dư địa tăng trưởng còn rất nhiều đối với mảng kinh doanh online. Super App là nền tảng tích hợp đa dịch vụ, tận dụng tệp khách hàng sẵn có của công ty để nâng tầm trải nghiệm tiêu dùng.

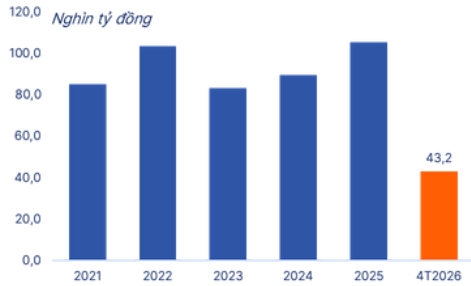
DT qua Super App (nghìn tỷ đồng)



## LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

### 2. Tăng trưởng mạnh bất chấp nỗi lo bão hòa thị trường

#### Doanh thu Điện Máy Xanh

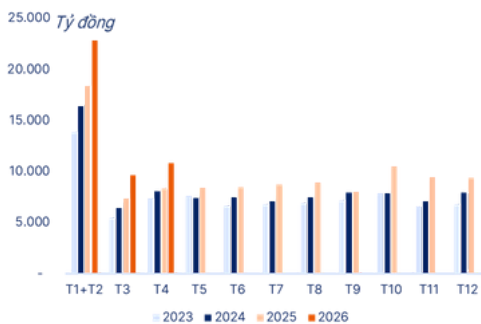


Với kế hoạch kinh doanh năm 2026, lãnh đạo cho thấy quyết tâm hoàn thành mặc cho bối cảnh vĩ mô còn nhiều bất ổn, sức mua kỳ vọng bị tác động đáng kể do lạm phát tăng.

#### CẬP NHẬT KẾT QUẢ KINH DOANH

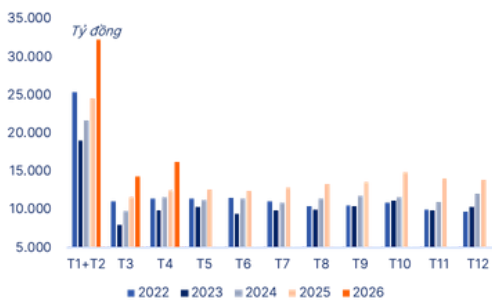
- Lũy kế đến tháng 4/2026, doanh thu Điện Máy Xanh (Chuỗi TGDD/Topzone/DMX) đạt 43,2 nghìn tỷ đồng (+32,6% yoy). Tính riêng chuỗi TGDD và Topzone, doanh thu quý 1 đạt 10,8 nghìn tỷ đồng (+31% yoy) và Điện Máy Xanh quý 1 tăng 35% so với cùng kỳ, ghi nhận 21,5 nghìn tỷ đồng. Điện Máy Xanh đang cho thấy kết quả khả quan nhờ tập trung tối ưu vận hành, nâng doanh thu trên cùng cửa hàng (SSSG) lên 34%.
- Biên lợi nhuận ròng cải thiện thêm 1 điểm % svck lên 6,8%, nhờ giá bán trung bình tăng. và tăng trưởng đóng góp từ mảng dịch vụ/hoa hồng tài chính. Cụ thể:
  - Giá trung bình một sản phẩm laptop ước tính tăng 2% mỗi tháng trong 2 quý tới.
  - Tương tự đối với sản phẩm điện thoại kỳ vọng tăng dao động trong khoảng 6-10%/tháng tùy thương hiệu.

#### Doanh thu Điện Máy Xanh (tháng)

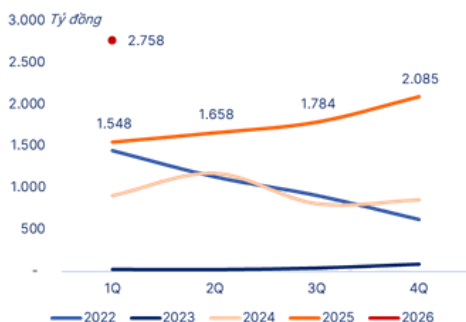


=> Tình trạng thiếu hụt chip nhớ liên tục đẩy giá RAM tăng cao khiến giá bán duy trì sức nóng. Tốc độ thay đổi công nghệ dồn dập thúc đẩy người tiêu dùng nâng cấp lên các sản phẩm tích hợp AI, cùng với sự hỗ trợ từ các chương trình trả chậm & tín dụng tiêu dùng.

#### Doanh thu MWG (tháng)



#### LNST MWG (quý)



- Tổng doanh thu MWG 4 tháng đầu năm đạt 62,7 nghìn tỷ đồng (+28,9% yoy), LNST Q1/2026 ghi nhận 2,8 nghìn tỷ đồng (+78% yoy), lần lượt hoàn thành 34% kế hoạch doanh thu và 30% kế hoạch lợi nhuận năm. Trong đó, doanh từ Điện Máy Xanh góp khoảng 70% vào tổng doanh thu MWG.

- Tóm tắt kế hoạch IPO của Điện Máy Xanh (Dự kiến 2026):
  - Tỷ lệ chào bán: Tối đa 16,3% (sau khi đã hoàn tất tăng vốn ESOP 1% vào năm 2025).
  - Vốn điều lệ mục tiêu: Đạt trên 12.800 tỷ đồng.
  - Giá phát hành: Tối thiểu 16.163 đồng/CP (bằng giá trị sổ sách).
  - Mục đích sử dụng vốn: Tất toán nợ vay ngắn hạn và bổ sung vốn lưu động.

#### Mạng lưới cửa hàng tại Việt Nam

Store network in Vietnam

Chuỗi Chain	1Q26	So với 1Q25 YoY
DMX	2.006	-21
TGDD	929	-3
TopZone	85	0
<b>Tổng/Total</b>	<b>3.020</b>	<b>-24</b>

Nguồn: MWG, SHS Research

## LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

### 3. EraBlue - Cánh tay nối dài của người khổng lồ

Đứng trước nguy cơ bão hòa dài hạn của thị trường nội địa, DMX đã có một bước đi viễn kiến khi hợp tác với tập đoàn Erajaya (nhà bán lẻ thiết bị công nghệ lớn nhất Indonesia) để thành lập liên doanh EraBlue. Thị trường Indonesia sở hữu quy mô dân số khổng lồ gần 300 triệu người, nhưng mấu chốt nằm ở cấu trúc ngành bán lẻ điện máy vẫn còn cực kỳ phân mảnh, chủ yếu bị chi phối bởi các cửa hàng kinh doanh nhỏ lẻ thiếu quy chuẩn và dịch vụ hậu mãi. EraBlue đã áp dụng triết lý "formalisation" (chính quy hóa thị trường) bằng cách mang tiêu chuẩn dịch vụ xuất sắc từ Việt Nam sang áp dụng.

DOMESTIC: 1,808 Stores

Erajaya Owned Retail Brand Store

**erafone**  
Gadget Multibrand Store

**iBox**  
Apple Premium Partner

**erablue**  
CE Multi Brand Store

Retail Branded Store

**SAMSUNG**

**erafone**  
Samsung Store

**mi**  
Xiaomi Store

**HUAWEI**

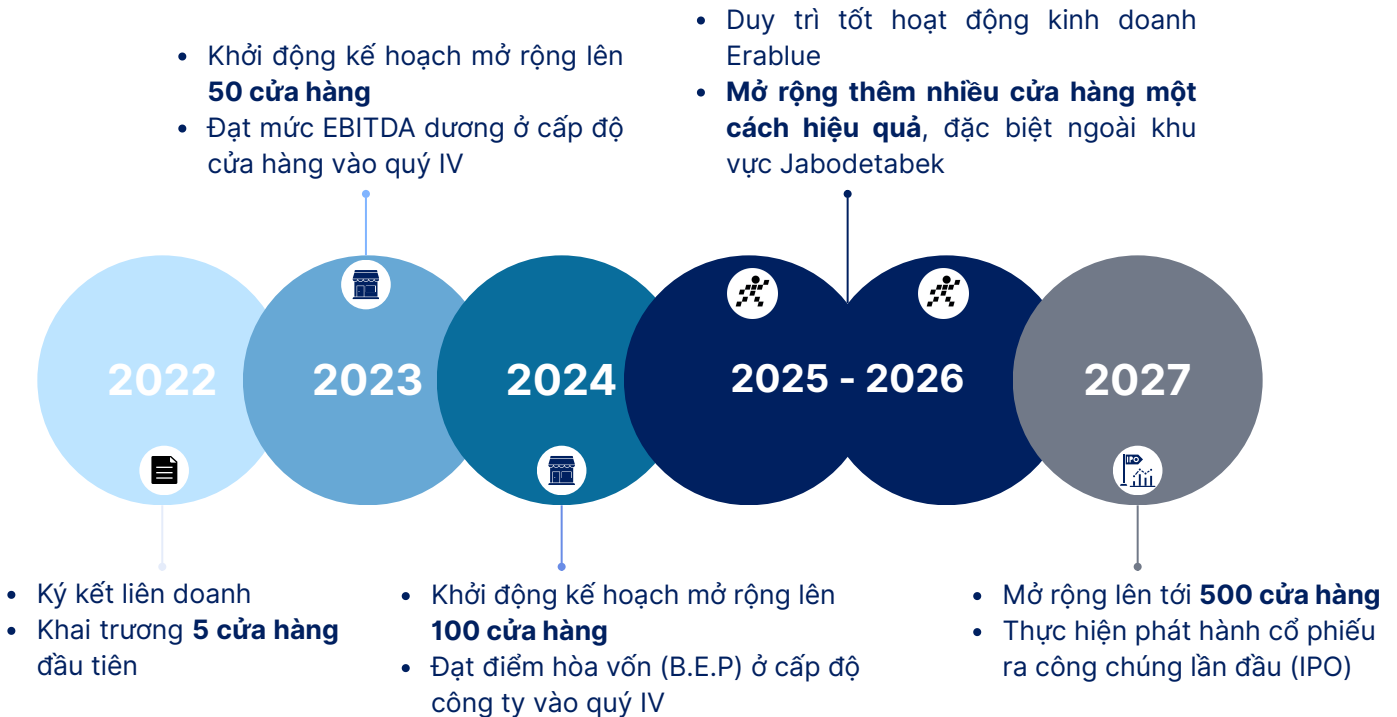
Huawei Store

**HONOR**

Honor Store

Nguồn: Erajaya

### CÁC CỘT MỐC QUAN TRỌNG CỦA ERABLUE (2022-2027)

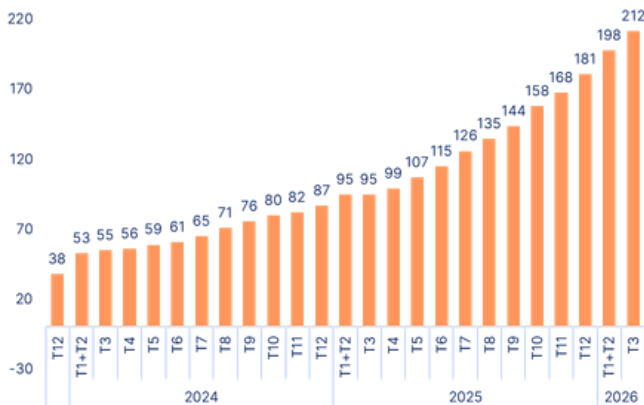


Quý đạo tăng trưởng của EraBlue được đánh giá là thần tốc và bền vững, chuỗi đã đạt 76 cửa hàng vào cuối Quý 3/2024 và ghi nhận lợi nhuận dương (329 triệu đồng) trong thời gian ngắn kỷ lục đối với một start-up bán lẻ ngoại. Đến tháng 10/2025, EraBlue chính thức khai trương cửa hàng thứ 150 tại Sumedang, đánh dấu sự hiện diện mạnh mẽ tại khu vực Tây Java, đồng thời xóa sạch lỗ lũy kế ngay trong Quý 3/2025. Bức tranh tài chính rực rỡ tiếp tục được duy trì trong Quý 1/2026 với 212 cửa hàng đang vận hành, mang về mức doanh thu 906 tỷ IDR (tăng trưởng 100% so với cùng kỳ), và mức tăng trưởng cửa hàng hiện hữu (SSSG) đạt ngưỡng 25%.

## LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

### 3. EraBlue - Cánh tay nối dài của người khổng lồ (tiếp)

Số cửa hàng EraBlue



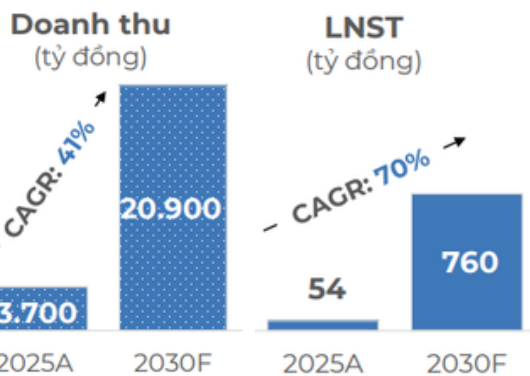
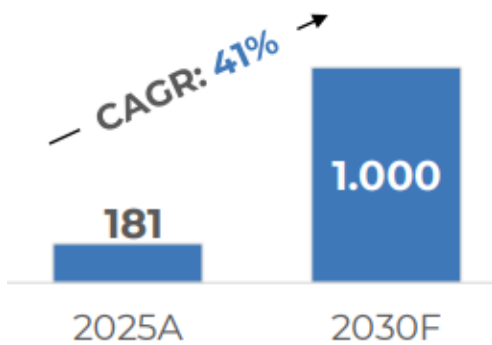
Nguồn: MWG, SHS Research

Trước thềm IPO, EraBlue ghi nhận KQKD 4 tháng/2026 với Doanh thu vượt 1,2 nghìn tỷ IDR và LNST gần 18 tỷ IDR – tương ứng mức tăng trưởng gần gấp đôi về Doanh thu và tăng 150% LNST yoy.

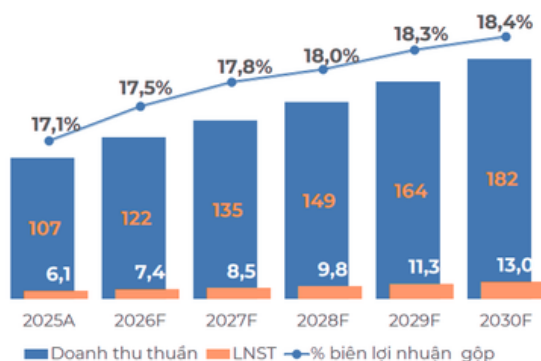
Đồng thời, EraBlue điều chỉnh kế hoạch tăng tốc mở rộng lên 500 cửa hàng trong Q1/2027 và mục tiêu 1.000 cửa hàng, Doanh thu đạt 1 tỷ USD vào năm 2030 – từng bước trở thành “DMX thứ hai” tại thị trường Indonesia, là trụ cột chiến lược trong chu kỳ tăng trưởng mới của DMX 2026-2030.

Kế hoạch của EraBlue

#### Quy mô cửa hàng



#### Dự phóng tài chính 2026-2030



Nguồn: MWG

Đợt IPO này được thiết kế đi kèm với các cơ chế ràng buộc lợi ích chặt chẽ nhằm đảm bảo sự cống hiến dài hạn của đội ngũ nhân sự chủ chốt. DMX dự kiến chào bán riêng lẻ một lượng cổ phần tương đương 1% vốn điều lệ (ESOP) cho các cá nhân nòng cốt, với điều kiện hạn chế chuyển nhượng nghiêm ngặt trong vòng 18 tháng kể từ ngày hoàn tất. Đáng chú ý, Hội đồng Quản trị công ty mẹ (MWG) đã thống nhất chủ trương không tham gia vào đợt phát hành riêng lẻ này, đảm bảo tính công bằng và minh bạch tuyệt đối.

SHS cho rằng, kế hoạch IPO DMX lần này nhằm định giá lại giá trị doanh nghiệp. Chúng tôi kỳ vọng tích cực và đánh giá cao về khả năng duy trì tăng trưởng của DMX ở thị trường nội địa. Với kế hoạch 5 năm của DMX cho EraBlue, chúng tôi thấy rằng đây là một kế hoạch tham vọng. Cụ thể với các con số như công bố hiện tại:

- EraBlue phải mở thêm 288 CH nữa để đạt mốc 500 CH trong Q1/2027. Trong khi hai năm liền trước lần lượt mở mới được 34 và 94 cửa hàng. Nếu kết quả này đạt được chúng tôi cho rằng kế hoạch mở 1.000 CH năm 2030 sẽ là khả thi.
- Với giá định DTTB/CH/tháng cao hơn 1,5x~2,6x so với CH cùng quy mô tại VN và 50% CH đạt hoà vốn trong tháng đầu tiên khai trương. Chúng tôi thấy đây là những con số rất cao, đòi hỏi nỗ lực lớn từ toàn đội ngũ DMX và sẽ cần theo dõi kỹ hơn trong các kỳ báo cáo tới.

## HỆ THỐNG KHUYẾN NGHỊ

**Tăng tỷ trọng:** Kỳ vọng tăng giá **từ 20% trở lên** trong khoảng thời gian 12 tháng

**Khả quan:** Kỳ vọng tăng giá **từ 10% - 20%** trong khoảng thời gian 12 tháng

**Năm giữ:** Kỳ vọng tăng giá **đến 10%** trong khoảng thời gian 12 tháng

**Kém khả quan:** Kỳ vọng giảm giá **đến 20%** trong khoảng thời gian 12 tháng

**Giảm tỷ trọng:** Kỳ vọng giảm giá **20% trở lên** trong khoảng thời gian 12 tháng

Cần lưu ý: Đây là những mã cổ phiếu có những thông tin bất thường hay có giao dịch bất thường... có ảnh hưởng trọng yếu đến doanh nghiệp. (Mục tiêu cung cấp thông tin cho nhà đầu tư)

Không khuyến nghị: Bộ phận nghiên cứu đang hoặc sẽ nghiên cứu cổ phiếu này nhưng không đưa ra khuyến nghị hay giá mục tiêu vì lý do chủ quan hoặc chỉ để tuân thủ các qui định của luật và/hoặc chính sách công ty trong các trường hợp nhất định tránh các xung đột lợi ích, ví dụ như SHS đang thực hiện tư vấn chiến lược, IPO...

Chưa khuyến nghị: Khuyến nghị đầu tư và giá mục tiêu cho cổ phiếu không được đưa ra do chưa có đủ thông tin cơ sở để xác định khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu. Khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu trước đó, nếu có, không có hiệu lực đối với cổ phiếu này.

## TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ

Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo nghiên cứu này đã được xem xét cẩn trọng, tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội (SHS) không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào đối với tính chính xác của những thông tin được đề cập đến trong báo cáo. Các quan điểm, nhận định và đánh giá trong báo cáo này là quan điểm cá nhân của các chuyên viên phân tích mà không đại diện cho quan điểm của SHS.

Báo cáo này chỉ nhằm mục tiêu cung cấp thông tin, không phải và sẽ không được hiểu là một lời đề nghị hoặc một lời mời chào để thực hiện bất cứ giao dịch chứng khoán hoặc công cụ tài chính nào khác. Người đọc chỉ nên sử dụng báo cáo nghiên cứu này như là một nguồn thông tin tham khảo. SHS không chịu trách nhiệm về bất cứ kết quả nào phát sinh từ việc sử dụng nội dung của báo cáo dưới mọi hình thức.

Dữ liệu tài chính được cung cấp bởi Bloomberg và FiinGroup.

Mọi thông tin xin vui lòng liên hệ:

### Phòng Phân tích - Công ty Cổ Phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội

#### Trụ sở chính tại Hà Nội

Số 43 Lý Thường Kiệt, P. Cửa Nam,  
Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Tel: (84-24)-3818 1888

Fax: (84-24)-3818 1688

Email: [contact@shs.com.vn](mailto:contact@shs.com.vn)

#### Chi nhánh Đà Nẵng

Tầng 8, Tòa nhà Thành Lợi 2, số 03 Lê  
Đình Lý, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam

Tel: (84-511)-352 5777

Fax: (84-511)-352 5779

Email: [contact-dn@shs.com.vn](mailto:contact-dn@shs.com.vn)

#### Chi nhánh Hà Nội

Tầng 1-5, Tòa nhà Unimex Hà Nội, Tòa  
nhà SHS, Số 41 Ngô Quyền, phường  
Cửa Nam, Tp. Hà Nội

Tel: (84-24)-3818 1888

Fax: (84-24)-3818 1688

Email: [contact@shs.com.vn](mailto:contact@shs.com.vn)

#### Chi nhánh Hồ Chí Minh

Tầng 6, Cao ốc văn phòng HDTC, số  
36 Bùi Thị Xuân, Phường Bến Thành,  
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Tel: (84-8)-3915 1368

Fax: (84-8)-3915 1369

Email: [contact-hcm@shs.com.vn](mailto:contact-hcm@shs.com.vn)



# SHS

Kiến tạo tài chính thịnh vượng

## CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI (SHS)



Website: [shs.com.vn](https://shs.com.vn)



Tel: 1900 63 8588



Email: [hotrokhachhang@shs.com.vn](mailto:hotrokhachhang@shs.com.vn)



### GIAO DỊCH NGAY CÙNG SHS

**App trading:** SH Smart

**Bảng giá:** [sboard.shs.com.vn](https://sboard.shs.com.vn)

**Web trading:** [shsmart.shs.com.vn](https://shsmart.shs.com.vn)