

CTCP Đầu tư Điện máy Xanh (DMX)

01/06/2026



Dẫn đầu ngành bán lẻ Việt Nam - Vươn ra thị trường quốc tế

Tóm tắt IPO

- Giá chào bán: 80.000 đồng/cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu chào bán: 179,5 triệu cổ phiếu
- Tổng giá trị chào bán: 14,36 nghìn tỷ đồng (tương đương 16,3% vốn điều lệ trước phát hành và 14,0% vốn điều lệ sau phát hành)
- Vốn hóa dự kiến: 3,35 tỷ USD trước phát hành, phù hợp với định giá của chúng tôi là 3,4 tỷ USD, tương đương hệ số P/E trước phát hành là 12x.

Lộ trình dự kiến

- Thời gian đăng ký mua: 27/05/2026 – 17/06/2026
- Thông báo phân bổ cổ phiếu: 18–19/06/2026
- Thời gian thanh toán: 22–29/06/2026

Luận điểm đầu tư

Tăng trưởng ổn định 2 chữ số cho mảng sản phẩm công nghệ và điện máy tại Việt Nam

Đẩy mạnh mở rộng chuỗi Erablue tại Indonesia

Nâng cao hiệu quả hoạt động tại các cửa hàng hiện hữu thông qua các dịch vụ biên lợi nhuận cao, bao gồm thanh toán hóa đơn, ngân hàng đại lý, dịch vụ Thợ Điện máy Xanh và nền tảng thương mại điện tử.

Sau hai thập kỷ tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng, DMX có vị thế tốt để duy trì mức tăng trưởng 2 chữ số trong 5 năm tới. Ban lãnh đạo đặt kế hoạch doanh thu đạt 182 nghìn tỷ đồng và lợi nhuận ròng đạt 13 nghìn tỷ đồng vào năm 2030, tương đương tốc độ tăng trưởng kép (CAGR) giai đoạn 2026–2030 lần lượt đạt 11% và 16%.

Tại Việt Nam, DMX tiếp tục hưởng lợi từ vị thế đầu ngành mảng bán lẻ sản phẩm công nghệ và điện máy, với thị phần hiện khoảng 40%. Số thị phần còn lại có độ phân hóa cao với nhiều đối thủ nhỏ gặp khó khăn về hiệu quả hoạt động, tạo dư địa cho quá trình hợp nhất và gia tăng thị phần.

Tại thị trường quốc tế, Indonesia được xem là cơ hội tăng trưởng hấp dẫn trong dài hạn. Tỷ lệ thâm nhập của bán lẻ hiện đại trong ngành điện máy tại quốc gia này còn tương đối thấp, tạo điều kiện thuận lợi cho các chuỗi bán lẻ quy mô lớn mở rộng. DMX đặt kế hoạch tăng số lượng cửa hàng Erablue lên 1.000 cửa hàng vào năm 2030, từ 181 cửa hàng trong năm 2025.

Bên cạnh đó, DMX đang đẩy mạnh khai thác hiệu quả mạng lưới cửa hàng trên toàn quốc cùng hệ sinh thái khoảng 40 triệu khách hàng của MWG để tăng cường bán chéo các dịch vụ có biên lợi nhuận cao. Các dịch vụ này bao gồm thanh toán hóa đơn, ngân hàng đại lý, dịch vụ thợ Điện máy Xanh, và sàn thương mại điện tử tích hợp, góp phần hỗ trợ cải thiện biên lợi nhuận, tạo nguồn doanh thu ổn định và nâng cao mức độ gắn kết khách hàng.

Định giá

Tại mức giá IPO 80.000 đồng/cổ phiếu, DMX đang được định giá ở mức P/E trước phát hành là khoảng 12x. Chúng tôi cho rằng mức định giá này khá hợp lý so với triển vọng tăng trưởng và vị thế của doanh nghiệp.

Sự quan tâm của nhà đầu tư đối với DMX có thể được hỗ trợ bởi các yếu tố sau:

- Chính sách cổ tức hấp dẫn: Sau IPO, DMX dự kiến chi trả cổ tức tiền mặt tỷ lệ 40% trên mệnh giá, tương đương lợi suất cổ tức ước tính khoảng 5%. Lượng tiền mặt dồi dào giúp công ty chi trả cổ tức tương đương 50% lợi nhuận trong các năm sau.
- Tiềm năng vào rổ chỉ số: Với quy mô vốn hóa tương đối lớn, DMX có thể đáp ứng điều kiện để được đưa vào các bộ chỉ số và ETF trong tương lai, qua đó thu hút dòng vốn thụ động.
- Kênh đầu tư thay thế MWG: DMX có thể là lựa chọn thay thế đối với nhà đầu tư muốn tiếp cận ngành bán lẻ sản phẩm công nghệ và điện máy mang tính chu kỳ tại Việt Nam, trong bối cảnh MWG có sự hạn chế về tỷ lệ sở hữu nước ngoài.

Nguyễn Trần Phương Nga

Trưởng phòng Phân tích Cổ phiếu

ngantp@ssi.com.vn

Thông tin cơ bản về công ty

Công ty Cổ phần Đầu tư Điện máy Xanh (DMX), công ty con của Tập đoàn Thế Giới Di Động, vận hành chuỗi bán lẻ sản phẩm công nghệ & điện máy hàng đầu tại Việt Nam. Tính đến Q1/2026, DMX sở hữu hơn 3.000 cửa hàng trên toàn quốc. Công ty ước tính năm giữ khoảng 50–55% thị phần điện thoại di động và 35–40% thị phần điện máy, qua đó khẳng định vị thế dẫn đầu trên thị trường bán lẻ Việt Nam.

Tổng quan

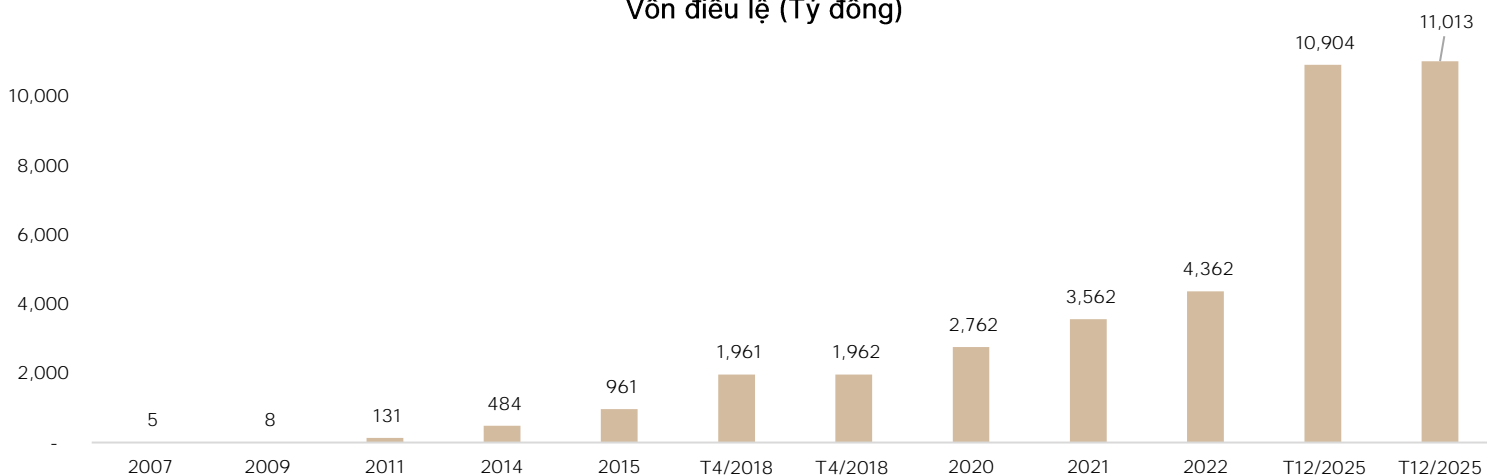
CTCP Đầu tư Điện Máy Xanh (DMX), công ty con của CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động, vận hành chuỗi bán lẻ sản phẩm công nghệ & điện máy hàng đầu tại Việt Nam. Tính đến Q1/2026, DMX sở hữu hơn 3.000 cửa hàng trên toàn quốc. Công ty ước tính nắm giữ khoảng 50–55% thị phần điện thoại di động và 35–40% thị phần điện máy, qua đó củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành bán lẻ tại Việt Nam.

Thương hiệu của chuỗi bán lẻ	Số lượng cửa hàng tính đến hết năm 2025	Năm thành lập
Thế Giới Di Động	927	2004
Điện máy Xanh	2.008	2010
Topzone	85	2021
Erablue	181	2022

Nguồn: DMX, SSI Research

Lịch sử tăng vốn

Vốn điều lệ (Tỷ đồng)



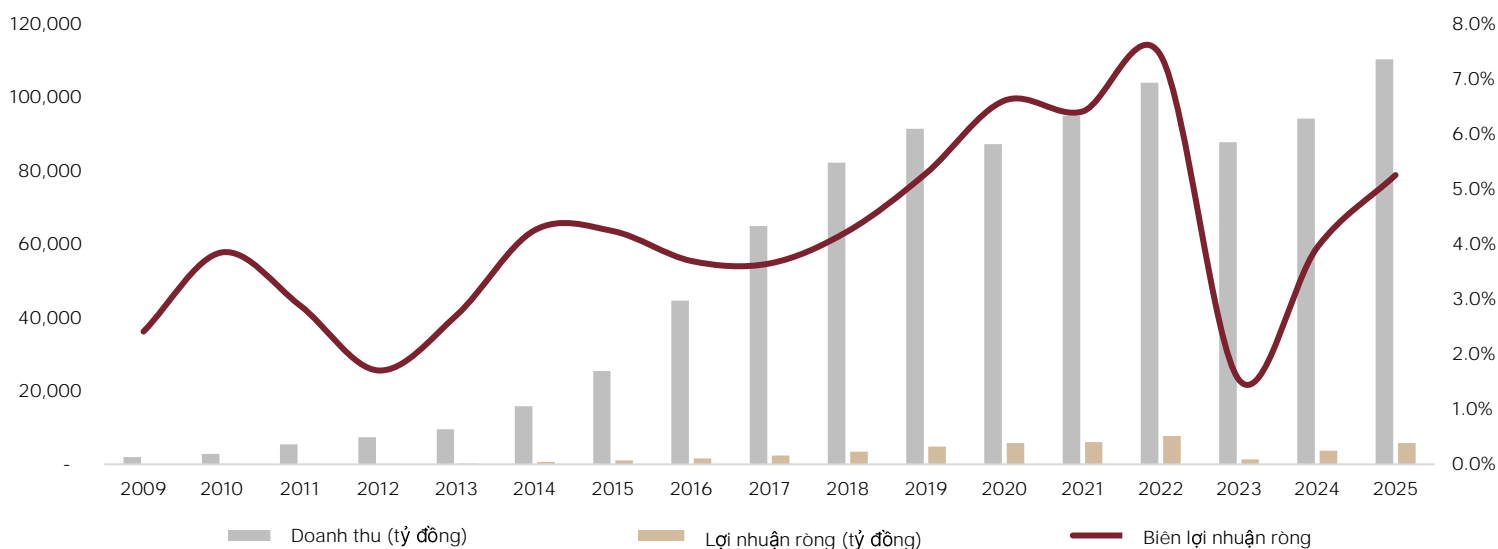
Nguồn: DMX

Kể từ khi thành lập, công ty đã liên tục tăng vốn điều lệ nhằm hỗ trợ quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh. Đà tăng chủ yếu đến từ các đợt phát hành cho công ty mẹ MWG và các đợt phát hành riêng lẻ (vào năm 2009 và cuối tháng 12/2025).

Cơ cấu cổ đông

MWG hiện đang nắm giữ 98,95% cổ phần tại DMX, trong khi 1,05% còn lại thuộc sở hữu của cổ đông cá nhân và người lao động. Thông qua kế hoạch IPO với tỷ lệ chào bán 16,3% cổ phần, tỷ lệ sở hữu của MWG tại DMX dự kiến giảm xuống 85,1% sau khi hoàn tất tăng vốn. Tại mức giá chào bán 80.000 đồng/cổ phiếu, tổng giá trị chào bán đạt 14,36 nghìn tỷ đồng (tương đương khoảng 546 triệu USD), tương ứng với mức vốn hóa trước phát hành đạt 3,35 tỷ USD và định giá sau phát hành đạt 3,9 tỷ USD. Mức định giá này phù hợp với đánh giá của chúng tôi về mảng sản phẩm công nghệ & điện máy của MWG cùng với phần sở hữu 45% tại chuỗi Erablue.

Diễn biến lợi nhuận



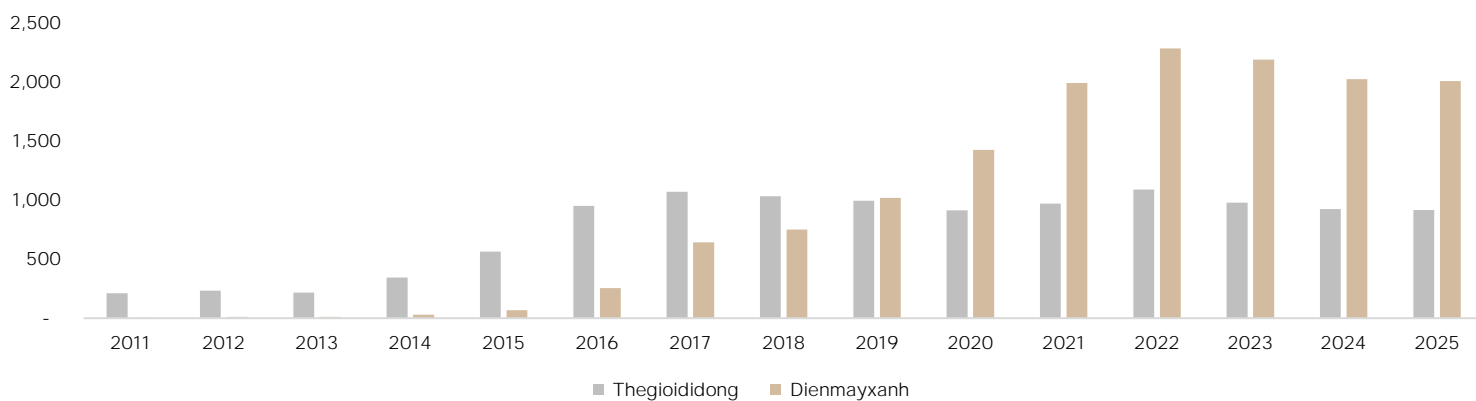
Nguồn: SSI Research ước tính dựa trên dữ liệu từ MWG và DMX

Từ khi thành lập đến năm 2015, chuỗi Thế Giới Di Động là động lực tăng trưởng lợi nhuận chính của DMX, nhờ tốc độ mở rộng mạng lưới cửa hàng nhanh nhằm nắm bắt nhu cầu điện thoại thông minh tăng khi người tiêu dùng chuyển từ điện thoại phổ thông, cùng với sự phát triển của kênh bán lẻ hiện đại. Từ năm 2015 đến năm 2019, chuỗi Điện máy Xanh dần trở thành trụ cột đóng góp lợi nhuận quan trọng, nhờ sự mở rộng của kênh bán lẻ hiện đại và nhu cầu điện máy tăng mạnh theo sự phát triển nhanh của thị trường căn hộ.

Giai đoạn 2020–2022 ghi nhận nhu cầu đối với các sản phẩm công nghệ và điện máy tăng mạnh, chủ yếu do sự thay đổi hành vi tiêu dùng trong bối cảnh đại dịch COVID-19. Cụ thể, nhu cầu sử dụng điện thoại di động cho việc khai báo y tế, máy tính xách tay phục vụ làm việc từ xa và thiết bị gia dụng phục vụ sinh hoạt tại nhà đều gia tăng đáng kể.

Tuy nhiên, đến năm 2023, lợi nhuận suy giảm mạnh do tác động từ kinh tế vĩ mô chậm lại, các công ty tài chính tiêu dùng thắt chặt tín dụng, mua sắm trực tuyến trên các nền tảng thương mại điện tử trở nên phổ biến hơn, cùng với quá trình tái cơ cấu nội bộ của DMX. Diễn biến này phản ánh cả tính chu kỳ của các sản phẩm không thiết yếu lẫn sự chuyển dịch mang tính chất cấu trúc trong hành vi tiêu dùng theo hướng mua sắm trực tuyến.

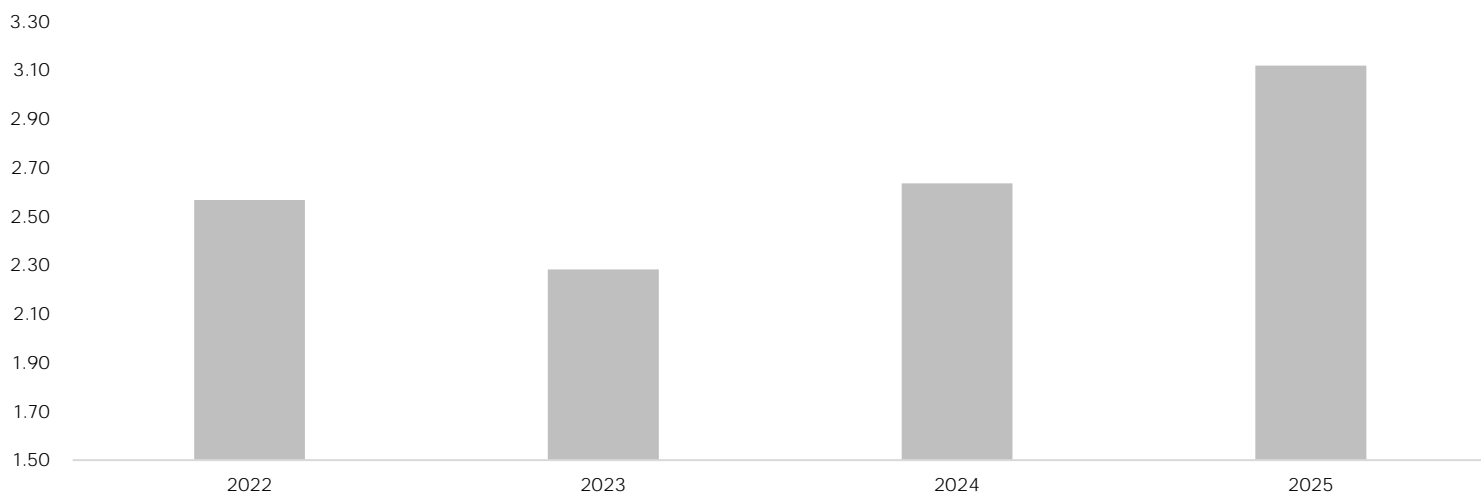
Số lượng cửa hàng của DMX



Nguồn: DMX

Mua sắm trực tuyến trở nên phổ biến hơn sau dịch COVID đã phản ánh một sự thay đổi mang tính cấu trúc, qua đó thúc đẩy DMX chuyển hướng chiến lược từ đẩy mạnh mở rộng mạng lưới cửa hàng sang gia tăng doanh thu từ cửa hàng hiện hữu. Theo đó, giai đoạn 2024–2025 đã tạm dừng việc mở mới cửa hàng, khi Ban lãnh đạo tập trung vào tăng doanh thu trên mỗi cửa hàng và tối ưu hóa hoạt động. So với mức đáy năm 2023, doanh thu và lợi nhuận gộp trong năm 2025 lần lượt ghi nhận CAGR đạt 12% và 16%, trong khi lợi nhuận ròng phục hồi mạnh với CAGR lên tới 108%. Kết quả lợi nhuận tích cực này không chỉ phản ánh nhu cầu cải thiện theo chu kỳ, mà còn cho thấy hiệu quả vận hành cải thiện rõ rệt trong toàn bộ hệ thống cửa hàng hiện hữu của DMX. Trong Q1/2026, doanh thu tăng 29% svck lên 32,5 nghìn tỷ đồng, trong khi lợi nhuận ròng tăng mạnh 50% svck lên 2,2 nghìn tỷ đồng, nhờ nâng cao hiệu quả hoạt động và giá sản phẩm công nghệ tăng trong bối cảnh nhu cầu nâng cấp gia tăng và tình trạng khan hiếm RAM/chip.

Doanh thu hàng tháng trên cửa hàng (tỷ đồng)

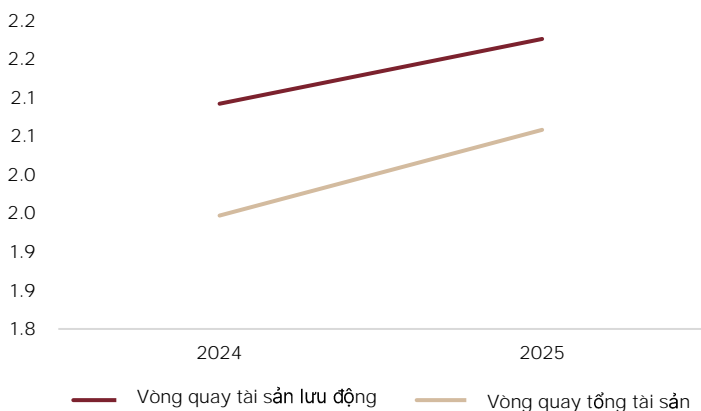


Nguồn: DMX, SSI Research

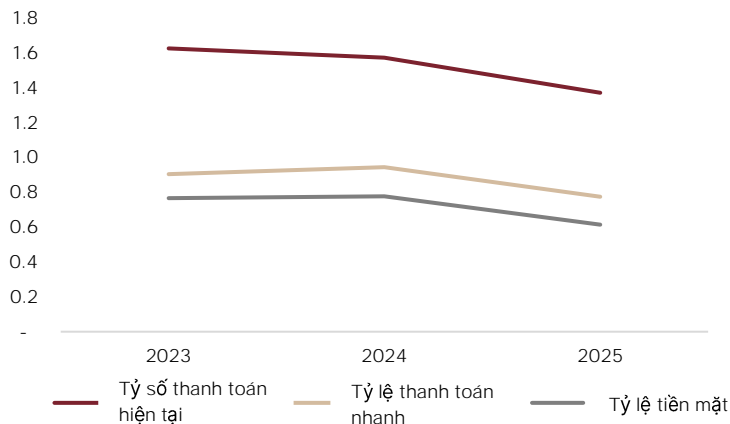
Bảng cân đối kế toán vững hỗ trợ chi trả cổ tức trong tương lai

DMX ghi nhận tổng tài sản đạt 57 nghìn tỷ đồng tính đến Q1/2026, trong đó tiền mặt chiếm 49% và hàng tồn kho chiếm 40%. Tỷ trọng tài sản dài hạn ở mức 6%, cho thấy tài sản cố định gần như đã được khấu hao hết.

Hệ số hiệu quả hoạt động



Tỷ số thanh khoản

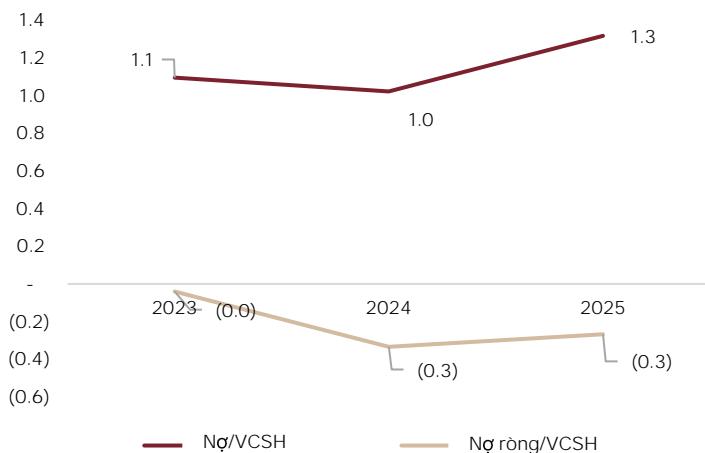


Nguồn: DMX

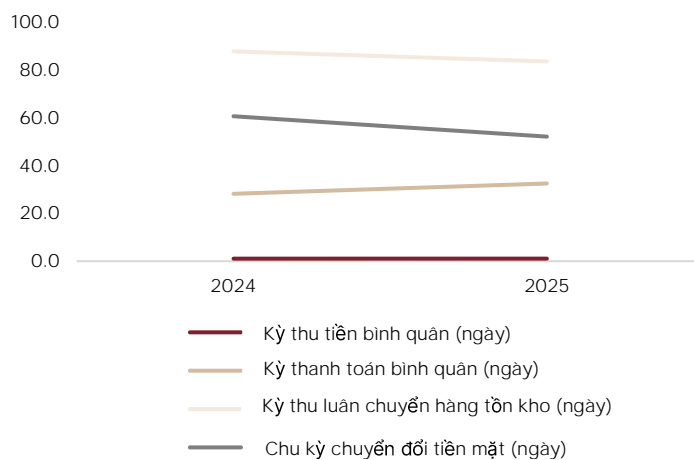
Về phía nợ, DMX ghi nhận tổng nợ phải trả đạt 37 nghìn tỷ đồng tính đến hết Q1/2026, trong đó nợ ngắn hạn chiếm 59%. Khoản nợ này chủ yếu được sử dụng để tài trợ vốn lưu động và đầu tư vào các công cụ tài chính. Đáng chú ý, thu nhập tài chính ròng đóng góp khoảng 7% vào lợi nhuận trước thuế Q1/2026.

Với vị thế tiền mặt ròng đạt 6,4 nghìn tỷ đồng trong Q1/2026, cùng với tiềm năng tăng thêm 14,3 nghìn tỷ đồng vốn từ đợt IPO sắp tới, DMX có vị thế tốt để chi trả mức cổ tức hấp dẫn trong các năm tới, dù lợi nhuận có thể biến động bởi tính chu kỳ.

Tỷ số khả năng thanh toán



Vòng quay tiền mặt



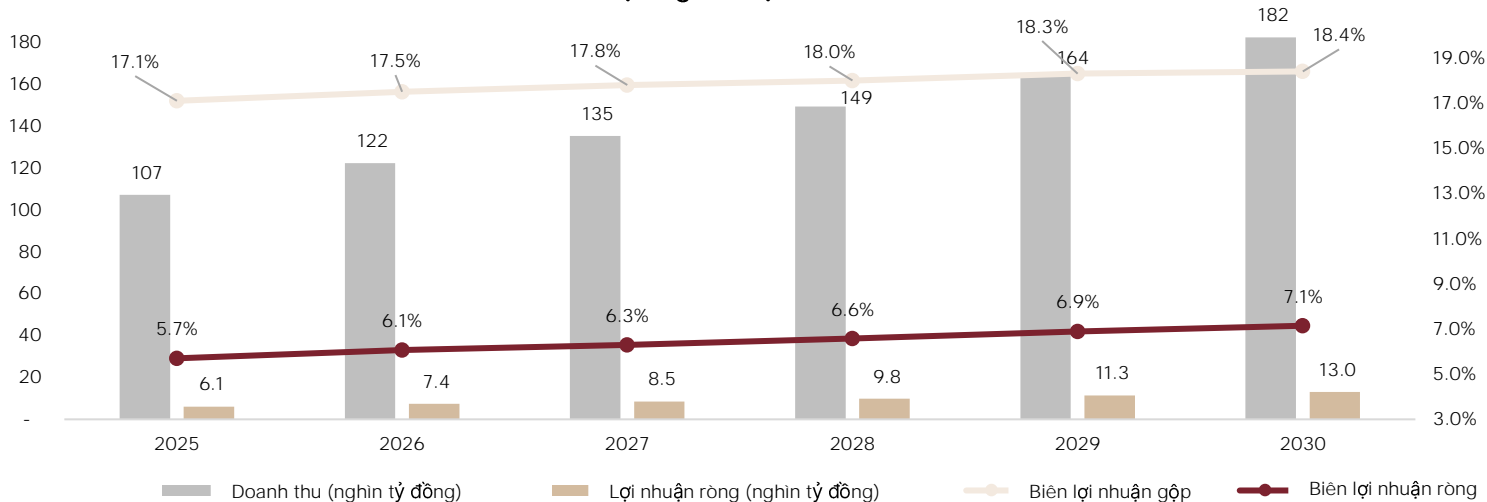
Nguồn: DMX

Kế hoạch kinh doanh năm 2026

Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận ròng được đặt ở mức 122,5 nghìn tỷ đồng (+12% svck) và 7,35 nghìn tỷ đồng (+27% svck). Chúng tôi lưu ý kế hoạch này chưa bao gồm phần thu nhập tài chính phát sinh từ IPO. Dựa trên KQKD tích cực trong Q1/2026 với doanh thu đạt 32,5 nghìn tỷ đồng (+30% svck) và lợi nhuận ròng đạt 2,2 nghìn tỷ đồng (+50% svck), cùng với các yếu tố thuận lợi (như chu kỳ nâng cấp/thay mới sản phẩm công nghệ, nhu cầu điều hòa tăng mạnh trong bối cảnh thời tiết nắng nóng, và doanh thu TV tăng nhờ sự kiện bóng đá), chúng tôi hiện dự báo lợi nhuận ròng năm 2026 của DMX đạt khoảng 7,78 nghìn tỷ đồng (+34% svck).

Lộ trình lợi nhuận giai đoạn 2026-2030

Kế hoạch giai đoạn 2026-2030



Nguồn: DMX, SSI Research

DMX đặt kế hoạch doanh thu đạt 182 nghìn tỷ đồng và lợi nhuận ròng đạt 13 nghìn tỷ đồng vào năm 2030, tương đương CAGR giai đoạn 2026–2030 lần lượt là 11% và 16%. Để đạt được mục tiêu này, DMX đã đề ra 5 trụ cột chiến lược như sau:

- #### Mảng sản phẩm công nghệ & điện máy vốn có:

DMX hiện chiếm khoảng 50–55% thị phần điện thoại di động. Dù vẫn còn dư địa mở rộng thị phần từ các cửa hàng nhỏ lẻ (chiếm khoảng 20–25% thị trường), mức tăng thêm dự kiến không đáng kể.

Trong mảng điện máy, DMX nắm giữ khoảng 35–40% thị phần, với số thị phần còn lại phân hóa giữa nhiều đối thủ. Đáng chú ý, FPT Shop mới tham gia mảng điện máy từ năm 2021 và đóng góp doanh thu hiện vẫn còn khiêm tốn (dưới 10%), qua đó mở ra cơ hội để DMX tiếp tục củng cố vị thế. Bên cạnh gia tăng thị phần, tỷ lệ thâm nhập của một số sản phẩm điện máy tại Việt Nam vẫn còn thấp. Khi thu nhập khả dụng tăng, DMX có thể hưởng lợi từ cả tăng trưởng nhu cầu toàn ngành lẫn việc gia tăng thị phần. Việc chuyển trọng tâm sang mảng điện máy cũng góp phần giúp DMX cải thiện biên lợi nhuận (điện máy có biên lợi nhuận gộp 20–25%, cao hơn hẳn so với 5–15% của điện thoại di động).

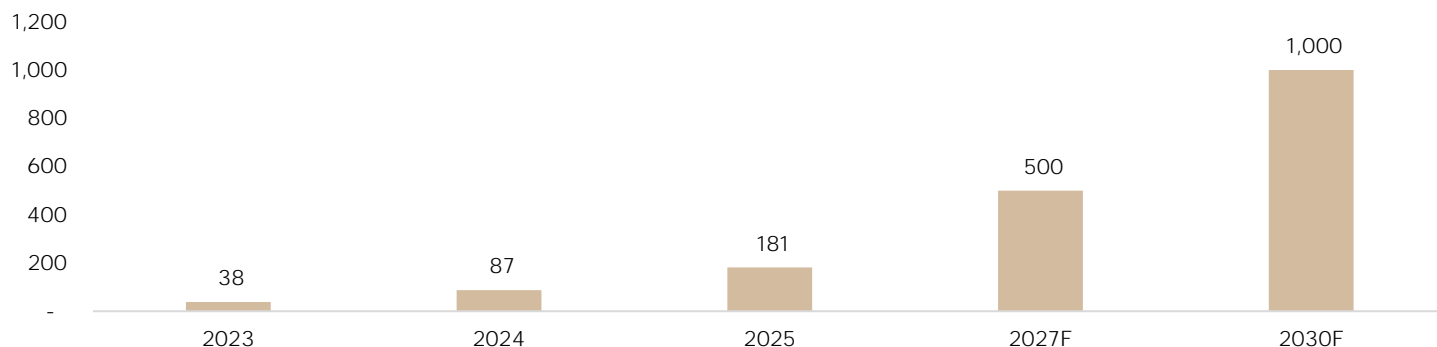
- #### Dịch vụ tài chính:

Bao gồm các khoản phí hoa hồng từ tài chính tiêu dùng, thanh toán hóa đơn và ngân hàng đại lý. Mặc dù đóng góp doanh thu còn tương đối thấp, mảng này gần như không phát sinh chi phí, qua đó mang lại biên lợi nhuận gộp cao đáng kể. Đến năm 2030, dịch vụ tài chính dự kiến đóng góp khoảng 3% doanh thu nhưng tới 15% lợi nhuận gộp của DMX.
- #### Thợ Điện máy Xanh:

Thị trường dịch vụ thợ điện tại Việt Nam hiện thiếu minh bạch về giá, chất lượng tay nghề không đồng đều và chưa có cơ chế trách nhiệm rõ ràng khi có vấn đề xảy ra. Với đội ngũ 8.000 nhân viên trên khắp 3.000 điểm bán và 18 triệu khách hàng, DMX có thể tạo thêm nguồn doanh thu từ dịch vụ thợ điện. Dù đóng góp khiêm tốn trong doanh thu, mảng này đóng vai trò chiến lược trong việc gia tăng mức độ gắn kết với khách hàng trong thị trường sản phẩm công nghệ & điện máy có tính cạnh tranh cao.
- #### Chuỗi Erablue tại Indonesia

sẽ được mở rộng mạng lưới trong 5 năm tới, được hỗ trợ bởi: (1) mô hình kinh doanh hiệu quả, (2) thị trường sản phẩm công nghệ & điện máy còn phân hóa, với các cửa hàng nhỏ lẻ chiếm tới 90% thị phần, (3) quy mô dân số lớn với 156 triệu dân tại đảo Java (so với khoảng 100 triệu tại Việt Nam), và (4) tỷ lệ thâm nhập sản phẩm điện máy còn thấp. DMX đặt mục tiêu nâng số lượng cửa hàng từ 181 điểm vào năm 2025 lên 1.000 cửa hàng vào năm 2030. Với kinh nghiệm đã có từ thị trường Việt Nam, DMX đã điểm hòa vốn tại Indonesia trong vòng 2 năm, nhanh hơn đáng kể so với 5 năm tại Việt Nam.

Số lượng cửa hàng Erablue



Nguồn: DMX

- **SuperApp** là một nền tảng tích hợp, bao gồm 6 chuỗi bán lẻ của MWG, đồng thời vận hành như một sàn thương mại điện tử. Thông qua hệ sinh thái đối tác cốt lõi của MWG (BHX, An Khang và AVAKids), ứng dụng cho phép khách hàng sử dụng voucher chéo giữa các chuỗi, qua đó gia tăng tính linh hoạt trong các chương trình khuyến mãi và nâng cao mức độ gắn kết của khách hàng. Trong dài hạn, DMX sẽ hợp tác với các bên bán hàng thứ ba để mở rộng danh mục sản phẩm ngoài hệ sinh thái MWG (ví dụ thời trang, mỹ phẩm, nội thất,...), từng bước tiệm cận mô hình của các sàn thương mại điện tử lớn.

Theo Chiến lược phát triển thị trường bán lẻ do Bộ Công Thương ban hành, doanh số thương mại điện tử của Việt Nam dự kiến tăng trưởng với CAGR khoảng 15–20% trong giai đoạn 2026–2030, cho thấy tiềm năng tăng trưởng mạnh của các nền tảng thương mại điện tử. Dù gia nhập thị trường muộn, SuperApp có lợi thế cạnh tranh nhờ mạng lưới cửa hàng lớn (~3.000 điểm bán) cùng hệ thống logistics gồm 300 trạm lưu kho và 700 xe tải. Chúng tôi lưu ý từ năm 2025, các sàn thương mại điện tử có xu hướng tăng phí hoa hồng cho người bán để người tiêu dùng có thể sử dụng thêm dịch vụ; tuy nhiên, việc xây dựng mạng lưới logistics để cung cấp các dịch vụ này có thể cần nhiều thời gian.

Luận điểm đầu tư:

Tại mức giá IPO 80.000 đồng/cổ phiếu, DMX đang được định giá ở mức P/E trước phát hành là khoảng 12x. Chúng tôi cho rằng mức định giá này khá hợp lý so với triển vọng tăng trưởng và vị thế của doanh nghiệp.

Sự quan tâm của nhà đầu tư đối với DMX có thể được hỗ trợ bởi các yếu tố sau :

- Chính sách cổ tức hấp dẫn: Sau IPO, DMX dự kiến chi trả cổ tức tiền mặt tỷ lệ 40% trên mệnh giá, tương đương lợi suất cổ tức ước tính khoảng 5%. Lượng tiền mặt dồi dào giúp công ty chi trả cổ tức tương đương 50% lợi nhuận trong các năm sau.
- Tiềm năng vào rổ chỉ số: Với quy mô vốn hóa tương đối lớn, DMX có thể đáp ứng điều kiện để được đưa vào các bộ chỉ số và ETF trong tương lai, qua đó thu hút dòng vốn thụ động.
- Kênh đầu tư thay thế MWG: DMX có thể là lựa chọn thay thế đối với nhà đầu tư muốn tiếp cận ngành bán lẻ sản phẩm công nghệ và điện máy mang tính chu kỳ tại Việt Nam, trong bối cảnh MWG hạn chế về tỷ lệ sở hữu nước ngoài.

CAM KẾT PHÂN TÍCH

Chuyên viên phân tích trong báo cáo này cam kết rằng (1) quan điểm thể hiện trong báo cáo phân tích này phản ánh chính xác quan điểm cá nhân đối với chứng khoán và/hoặc tổ chức phát hành và (2) chuyên viên phân tích đã/đang/sẽ được miễn trách nhiệm bồi thường trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến khuyến nghị cụ thể hoặc quan điểm trong báo cáo phân tích này.

KHUYẾN NGHỊ

Mua: Ước tính tiềm năng tăng giá lớn hơn hoặc bằng 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Khả quan: Ước tính tiềm năng tăng giá dưới 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Trung lập: Ước tính tiềm năng tăng giá tương đương so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Kém khả quan: Ước tính tiềm năng giảm giá dưới 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Bán: Ước tính tiềm năng giảm giá lớn hơn hoặc bằng 10 điểm phần trăm so với mức tăng chung của thị trường trong 12 tháng tới.

Trong một số trường hợp, khuyến nghị dựa trên tiềm năng tăng giá 1 năm có thể được điều chỉnh lại theo ý kiến của chuyên viên phân tích sau khi cân nhắc một số yếu tố thị trường có thể làm ảnh hưởng đến giá cổ phiếu trong ngắn hạn và trung hạn.

TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ

Các thông tin, tuyên bố, dự báo và dự đoán trong báo cáo này, bao gồm cả các ý kiến đã thể hiện, được dựa trên các nguồn thông tin mà SSI cho là đáng tin cậy, tuy nhiên SSI không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các thông tin này. Báo cáo không có bất kỳ thông tin nhạy cảm về giá chưa công bố nào. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này được đưa ra sau khi đã được xem xét kỹ càng và cẩn thận và dựa trên thông tin tốt nhất chúng tôi được biết, và theo ý kiến cá nhân của chúng tôi là hợp lý trong các trường hợp tại thời điểm đưa ra báo cáo. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này có thể thay đổi bất kì lúc nào mà không cần thông báo. Báo cáo này không và không nên được giải thích như một lời đề nghị hay lời kéo để đề nghị mua hay bán bất cứ chứng khoán nào. SSI và các công ty con và/hoặc các chuyên viên, giám đốc, nhân viên của SSI và công ty con có thể có vị thế hoặc có thể ảnh hưởng đến giao dịch chứng khoán của các công ty được đề cập trong báo cáo này và có thể cung cấp dịch vụ hoặc tìm kiếm để cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư cho các công ty đó.

Báo cáo này không được sử dụng dưới bất kỳ mục đích thương mại nào, và không được công bố công khai trên báo chí hay bất kỳ phương tiện nào khác nếu không được sự đồng ý của SSI. Người dùng có thể trích dẫn hoặc trình chiếu báo cáo cho các mục đích phi thương mại. SSI có thể có thỏa thuận cho phép sử dụng cho mục đích thương mại hoặc phân phối lại báo cáo với điều kiện người dùng trả phí cho SSI. SSI không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại trực tiếp hay thiệt hại do hậu quả phát sinh từ việc sử dụng báo cáo này hay nội dung báo cáo này. Việc sử dụng bất kỳ thông tin, tuyên bố, dự báo, và dự đoán nào trong báo cáo này sẽ do người dùng tự quyết định và tự chịu rủi ro.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Trung tâm phân tích và tư vấn đầu tư

Phạm Lưu Hưng

Giám đốc Trung Tâm phân tích và tư vấn đầu tư

hungpl@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8711

Chiến lược thị trường

Đào Minh Châu

Phó giám đốc Trung tâm phân tích và tư vấn đầu tư

chaudm@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 28) 3636 3688

Phân tích Ngành Hàng tiêu dùng

Nguyễn Trần Phương Nga

Trưởng phòng Phân tích cổ phiếu

ngantp@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 28) 3636 3688

Dữ liệu

Nguyễn Thị Anh Thư

Chuyên viên hỗ trợ

thunta2@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 24) 3936 6321