

CÔNG TY CỔ PHẦN DATVIET VAC GROUP HOLDINGS

KẾT QUẢ KINH DOANH 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2026

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 7 tháng 8 năm 2026 – Công ty cổ phần DatViet VAC Group Holdings (DVV) công bố kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm 2026

DatViet VAC đạt 1/3 kế hoạch kinh doanh năm, tự tin vào việc đạt kế hoạch kinh doanh 2026, và chỉ trả cổ tức tối thiểu 2.500 đồng/cổ phiếu vào quý IV/2026. Sự bùng nổ của chuỗi chương trình “Tinh Hà Say Hi”, “Ca Sĩ Mặt Nạ” và các hợp tác chiến lược là cơ hội vượt kế hoạch kinh doanh của năm 2026

Các điểm nhấn của hoạt động kinh doanh 6 tháng đầu năm 2026

- Doanh thu thuần hợp nhất 1H26 đạt 1.366 tỷ đồng, giảm 7% so với 1H25, với lợi nhuận sau thuế hợp nhất tăng 5%, từ 129 tỷ đồng lên 135 tỷ so với cùng kỳ. Mức lợi nhuận này đạt 32% so với mức lợi nhuận kế hoạch kinh doanh cả năm 2026 đề ra (420 tỷ đồng). Việc kết quả kinh doanh 1H26 chưa có tăng trưởng đáng kể so với 1H25 là do lịch phát sóng và lịch tổ chức đêm nhạc (“concert”) của 2026 chủ yếu diễn ra vào nửa sau của năm, so với 2025 khi các chương trình lớn được bắt đầu từ quý 2. Cụ thể, 3 chương trình lớn nhất năm 2026 (Tinh Hà “Say Hi”; 2 Ngày 1 Đêm mùa 5, Ca sĩ Mặt Nạ mùa 3) đều ra mắt từ quý 3 trở đi, trong khi năm 2025, Em Xinh “Say Hi” và Đấu Trường Gia Tốc đều được trình chiếu từ quý 2. Trong tổng số 8 concert dự kiến được tổ chức năm 2026, chỉ có 2/8 concert là được tổ chức trong nửa đầu năm, trong khi đó con số này là 3/6 trong nửa đầu năm ngoái. Việc kết quả kinh doanh có tính mùa vụ là đặc thù của ngành giải trí, khi hầu hết các hoạt động giải trí và mùa lễ hội, mua sắm lớn đều tập trung vào nửa cuối năm (Trung thu, Giáng sinh, Quốc tế Phụ nữ, các ngày lễ hội mua sắm thường niên lớn của các sàn Thương mại điện tử,...).
- Các mảng kinh doanh tăng trưởng tốt trong 3 năm qua vẫn tiếp tục đà tăng trưởng: Khai thác thương mại nghệ sĩ tăng 44% y/y từ 215 tỷ đồng lên 311 tỷ đồng, Influencer Marketing tăng hơn 185% y/y từ 34 tỷ đồng lên 97 tỷ đồng.
- Các chương trình phát sóng trong 2H26 (Tinh Hà “Say Hi”; 2 Ngày 1 Đêm mùa 5, Ca sĩ Mặt Nạ mùa 3) đều đã kêu gọi ít nhất 85% mức tài trợ mục tiêu.
- Hoạt động khai thác tài sản trí tuệ (“IP”) tiếp tục diễn ra ở quy mô ngày càng lớn, đa dạng so với các năm trước:
 - Hợp đồng hợp tác khai thác thương mại/cấp quyền sử dụng thương hiệu với các nhãn hàng mỹ phẩm, thời trang cho chương trình Tinh Hà “Say Hi” với mức phí cam kết từ đối tác lên đến hàng chục tỷ đồng.
 - Hợp đồng phát hành nhạc trên các nền tảng người dùng (Spotify, Zing, NhạcCuaTui,...) cho 2 chương trình Tinh Hà “Say Hi” và Ca sĩ Mặt Nạ mùa 3 với mức phí cam kết từ đối tác phân phối nhạc lên đến hơn 1 triệu USD.
 - Năm thứ 2 liên tiếp tổ chức concert “Say Hi” tại Las Vegas, Mỹ vào quý 4/2026 với quy mô tối thiểu 2 đêm diễn. Hình thức tổ chức: hợp đồng cấp quyền kinh doanh với mức phí cố định và chia sẻ doanh thu – tương tự như hình thức đã làm trong năm 2025
- DVV trở thành Đối tác Chiến lược Sản xuất & Truyền thông của tỉnh Gia Lai trong khuôn khổ Năm Du lịch Quốc gia 2026. Tổ chức thành công sự kiện đầu tiên Mega concert Vũ trụ “Say Hi” với 70.000 khán giả vào tháng 3/2026, ghi nhận 54 tỷ đồng trên tổng 151 tỷ đồng doanh thu tổ chức sự kiện trong nửa đầu năm 2026. Đây là dự án mở đầu cho mảng kinh doanh hợp tác tổ chức sự kiện với các đối tác là doanh nghiệp & các tỉnh thành. DVV đóng vai trò là nhà sản xuất hoặc đồng đầu tư, các đối tác đóng vai trò là nhà đầu tư chính.

Bình luận chi tiết về kết quả kinh doanh

Mảng Nội dung (Content)

- Doanh thu thuần tăng nhẹ 1% y/y, từ 683 tỷ đồng lên 687 tỷ đồng. Việc doanh thu chưa có tăng trưởng lớn đến từ tính mùa vụ của kinh doanh với 3 chương trình lớn nhất năm (Tinh Hà “Say Hi”; 2 Ngày 1 Đêm mùa 5, Ca sĩ Mặt Nạ mùa 3) đều ra mắt từ quý 3 trở đi, so với 2025 thì 2 chương trình lớn là Em Xinh Say Hi và Đấu Trường Gia Tốc đều được trình chiếu từ quý 2.
- Mảng kinh doanh Khai thác thương mại nghệ sĩ tiếp tục tăng trưởng vượt trội, tăng c.44% y/y từ 215 tỷ đồng lên 311 tỷ đồng, với số nghệ sĩ quản lý tăng từ 94 nghệ sĩ vào cuối 2025 lên 114 nghệ sĩ. Mảng kinh doanh Tổ chức và bán vé các sự kiện giải trí ghi nhận doanh thu giảm 13% y/y, từ 174 tỷ đồng xuống 151 tỷ đồng, do số lượng concert tổ chức giảm từ 3 concert trong 1H25 xuống còn 2 trong 1H26.
- Lợi nhuận gộp giảm nhẹ 1%, từ 218 tỷ đồng xuống 216 tỷ đồng. Biên lợi nhuận gộp đi ngang, đạt 31% so với 32% của cùng kỳ năm 2025. Các mảng sản xuất nội dung, khai thác thương mại nghệ sĩ, khai thác IP, kinh doanh kênh truyền hình đều chứng kiến biên lợi nhuận tăng vượt trội so với cùng kỳ năm ngoái (tham khảo Bảng kết quả kinh doanh bên dưới). Tuy nhiên, mức tăng lợi nhuận gộp của các mảng này chỉ đủ bù cho mức giảm lợi nhuận gộp của mảng tổ chức sự kiện giải trí, với 2 concert của chương trình Anh Trai “Say Hi” 2025 không đạt mức doanh thu như kỳ vọng ở cả phần bán vé và doanh thu tài trợ.
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh giảm 12 tỷ đồng y/y, từ 137 tỷ đồng xuống 125 tỷ đồng, với biên lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh giảm từ 20% xuống 18% trong 1H26 vs 1H25, với chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp tăng từ 80 tỷ đồng lên 91 tỷ đồng chủ yếu đến từ quỹ lương đã tuyển dụng từ quý 4/2025. Đây là nguồn nhân lực bổ sung để đáp ứng nhu cầu sản xuất chương trình, tổ chức sự kiện ngày càng lớn trong 2H26 và các năm sau.

Mảng Dịch vụ truyền thông (Communication Service)

- Doanh thu giảm 12% y/y, từ 863 tỷ đồng xuống 763 tỷ đồng, chủ yếu do phần giảm doanh thu từ mảng dịch vụ cho kênh Truyền hình. Tuy vậy, thị phần của DatVietVAC trong mảng này tăng từ 19% lên 27%. Doanh thu mảng Dịch vụ giải pháp tiếp thị bằng người có ảnh hưởng (“Influencer Marketing”) tăng hơn 185%, từ 34 tỷ đồng lên 97 tỷ đồng. Influencer Marketing là mảng có biên lợi nhuận cao, DatVietVAC có nhiều lợi thế cạnh tranh so với đối thủ, và đang tăng trưởng rất nhanh trong những năm vừa qua.
Tăng trưởng này không chỉ phản ánh xu hướng dịch chuyển ngân sách của nhãn hàng sang các hình thức sử dụng người có ảnh hưởng (“KOL”) hiệu quả hơn, mà còn đến từ lợi thế cạnh tranh đặc thù của DVV: khác với các đơn vị cung cấp dịch vụ quảng cáo (“agency”) thuần túy đơn thuần làm vai trò lên kế hoạch truyền thông và đặt lịch, DVV đồng thời sở hữu IP chương trình và hợp đồng khai thác thương mại độc quyền với nghệ sĩ, cho phép triển khai các giải pháp Influencer Marketing tích hợp sâu với nội dung và nghệ sĩ. Bên cạnh đó, đây vẫn là mảng còn non trẻ và tiếp tục mở rộng nhanh tệp khách hàng, đồng thời bổ sung thêm nhiều nghệ sĩ vào danh mục được đặt lịch quảng cáo (“booking”), tạo dư địa tăng trưởng cho các kỳ tiếp theo.
- Lợi nhuận gộp tăng 19% y/y, từ 61 tỷ đồng lên 73 tỷ đồng, với biên lợi nhuận gộp tăng từ 7% lên 10% do công ty đã tận dụng tốt vị trí thị phần lớn để đàm phán điều khoản thương mại/giá bán với các đối tác truyền thông (nhà đài, agency quảng cáo). Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tăng 6 tỷ đồng y/y, từ 18 tỷ đồng lên 24 tỷ đồng, với biên lợi nhuận hoạt động kinh doanh tăng từ 2% lên 3%.

Sức khỏe bảng cân đối kế toán, chỉ số tài chính

- Công ty ở trạng thái tiền ròng (“net cash position”) với 1.256 tỷ đồng tiền mặt và 491 tỷ đồng nợ tài trợ vốn lưu động. Lượng tiền mặt dồi dào, vay nợ ít trong giai đoạn thanh khoản thị trường giảm, lãi vay tăng giúp công ty chủ động trong vận hành và có lợi thế đàm phán trong các nghiệp vụ quản trị dòng tiền (“treasury”).
- Công ty đã lên kế hoạch chi trả cổ tức trong quý IV/2026 với mức chi trả dự kiến tối thiểu 2.500 đồng/cổ phiếu. Mức chi trả cuối cùng sẽ được công bố sau thời điểm công ty hoàn tất quá trình chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng (“IPO”).

Các hoạt động kinh doanh đáng chú ý trong 2H26

- Ra mắt 3 chương trình lớn nhất của năm là Tinh Hà “Say Hi”, Ca sĩ Mặt Nạ mùa 3, 2 Ngày 1 Đêm mùa 5. Công ty dự kiến sẽ có ít nhất 6 đại nhạc hội (“mega concert”) với số vé bán trung bình khoảng 21 nghìn vé được tổ chức trong 2H26, phần lớn thuộc về chuỗi IP “Say Hi”. Sự thành công của các chương trình và các concert trên mức dự kiến sẽ là yếu tố quyết định tính khả thi của việc vượt kế hoạch kinh doanh năm 2026.
- Tổ chức concert Say Hi tại Las Vegas, Mỹ, dự kiến vào tháng 11/2026.
- Các phát triển kinh doanh chiến lược: đào tạo nghệ sĩ, có thể thông qua hình thức JV hoặc M&A; phát triển nền tảng D2C, kết nối giữa người hâm mộ, chương trình, nghệ sĩ và nhãn hàng

Kết quả tài chính hợp nhất 6 tháng đầu năm 2026

(Lưu ý: Kết quả kinh doanh hợp nhất 1H25 theo quy ước do Công ty lập nhằm phản ánh kết quả kinh doanh của DVGH theo cơ cấu pháp lý hiện tại sau tái cấu trúc, trên cơ sở loại trừ hai mảng kinh doanh đã được tách khỏi DVGH, gồm kinh doanh phần mềm phát nội dung trực tuyến OTT (VieON) và kinh doanh quảng cáo ngoài trời điện tử (DOOH). Số liệu này được trình bày nhằm cung cấp cơ sở so sánh phù hợp với kết quả kinh doanh 1H26. Số liệu tài chính 1H26 được trích từ Báo cáo tài chính hợp nhất giữa niên độ đã được Công ty TNHH KPMG soát xét và phát hành.)

Cập nhật kết quả kinh doanh so với mục tiêu

	1H25	1H26	2025	2026B	1H25 vs. FY2025	1H26 vs. 2026B
Doanh thu thuần	1.464	1.366	3.196	3.382	46%	40%
Lợi nhuận sau thuế	129	135	379	420	34%	32%

Kết quả kinh doanh

Đơn vị: Tỷ VND	1H25 Theo BCTC soát xét	1H25 Quy ước	1H26 Theo BCTC soát xét	y/y (1H26 soát xét với 1H25 quy ước)
Doanh thu thuần				
Mảng Nội dung	683	683	687	1%
Mảng Dịch vụ Truyền thông	863	863	763	-12%
Khác*	58	(82)	(84)	2%
Tổng doanh thu thuần	1.604	1.464	1.366	-7%
Lợi nhuận gộp				
Mảng Nội dung	218	218	216	-1%
Mảng Dịch vụ Truyền thông	61	61	73	19%
Khác	(31)	11	1	-90%

Tổng lợi nhuận gộp	248	290	290	0%
<i>Biên LNG mảng Nội dung</i>	<i>31,9%</i>	<i>31,9%</i>	<i>31,5%</i>	
<i>Biên LNG mảng Dịch vụ Truyền thông</i>	<i>7,1%</i>	<i>7,1%</i>	<i>9,5%</i>	
<i>Tổng biên LNG</i>	<i>15,5%</i>	<i>19,8%</i>	<i>21,2%</i>	
Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp				
Mảng Nội dung	(80)	(80)	(91)	14%
Mảng Dịch vụ Truyền thông	(43)	(43)	(49)	13%
Khác	(76)	(16)	3	n.m.
Tổng chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	(200)	(139)	(137)	-2%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh				
Mảng Nội dung	137	137	125	-9%
Mảng Dịch vụ Truyền thông	18	18	24	33%
Khác	(107)	(5)	4	n.m.
Tổng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	48	151	153	2%
<i>Biên LN từ HĐKD mảng Nội dung</i>	<i>20,1%</i>	<i>20,1%</i>	<i>18,2%</i>	
<i>Biên LN từ HĐKD mảng Dịch vụ Truyền thông</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,1%</i>	<i>3,1%</i>	
<i>Tổng biên LN từ HĐKD</i>	<i>3,0%</i>	<i>10,3%</i>	<i>11,2%</i>	
Lợi nhuận / Chi phí khác	1	1	(0)	-102%
Lợi nhuận hoạt động trước lãi vay và thuế	50	152	153	1%
<i>Biên LN hoạt động trước lãi vay và thuế</i>	<i>3,1%</i>	<i>10,4%</i>	<i>11,2%</i>	
Lợi nhuận / Chi phí tài chính	7	9	15	63%
Thuế TNDN	(33)	(33)	(34)	3%
Lợi nhuận sau thuế trước cổ đông thiểu số	23	129	135	5%
<i>Biên LNST</i>	<i>1,5%</i>	<i>8,8%</i>	<i>9,9%</i>	
Lợi nhuận sau thuế cho chủ sở hữu công ty	25	125	131	5%

*Doanh thu khác 1H25 quy ước và 1H26 soát xét chủ yếu đến từ các khoản loại trừ nội bộ. Doanh thu khác của 1H25 chưa soát xét đến từ mảng kinh doanh đã được tách ra của tập đoàn, trong đợt tái cấu trúc vào tháng 11/2025.

Bóc tách doanh thu và lợi nhuận gộp theo tính chất

Đơn vị: Tỷ VND	1H25 Theo BCTC soát xét	1H25 Quy ước	1H26 Theo BCTC soát xét	y/y (1H26 soát xét với 1H25 quy ước)
Doanh thu thuần				
<u>Mảng Nội dung</u>	683	683	687	1%
Sản xuất và phát sóng nội dung giải trí	131	131	85	-35%
Tổ chức và bán vé các sự kiện giải trí	174	174	151	-13%
Quản lý & khai thác thương mại nghệ sĩ	215	215	311	44%
Khai thác IP	89	89	95	7%
Kinh doanh kênh truyền hình	64	64	46	-28%
Doanh thu khác	11	11	-	n.m.
<u>Mảng Dịch vụ Truyền thông</u>	863	863	763	-12%
Mua bán thời lượng quảng cáo	829	829	666	-20%

Dịch vụ giải pháp Influencer Marketing	34	34	97	185%
Lợi nhuận gộp				
<u>Mảng Nội dung</u>	218	218	216	-1%
Sản xuất và phát sóng nội dung giải trí	19	19	26	39%
Tổ chức và bán vé các sự kiện giải trí	86	86	23	-73%
Quản lý & khai thác thương mại nghệ sĩ	40	40	62	55%
Khai thác IP	62	62	91	47%
Kinh doanh kênh truyền hình	11	11	14	24%
Doanh thu khác	-	-	-	n.m.
<u>Mảng Dịch vụ Truyền thông</u>	61	61	73	19%
Mua bán thời lượng quảng cáo	53	53	53	-1%
Dịch vụ giải pháp Influencer Marketing	8	8	20	153%

Biên lợi nhuận gộp

<i>Biên LNG Mảng Nội dung</i>	31,9%	31,9%	31,5%
<i>Biên LNG Sản xuất và phát sóng nội dung giải trí</i>	14,3%	14,3%	30,7%
<i>Biên LNG Tổ chức và bán vé các sự kiện giải trí</i>	49,5%	49,5%	15,3%
<i>Biên LNG Quản lý & khai thác thương mại nghệ sĩ</i>	18,6%	18,6%	20,0%
<i>Biên LNG Khai thác IP</i>	69,9%	69,9%	95,9%
<i>Biên LNG Kinh doanh kênh truyền hình</i>	17,6%	17,6%	30,2%
<i>Biên LNG Mảng Dịch vụ Truyền thông</i>	7,1%	7,1%	9,5%
<i>Biên LNG Mua bán thời lượng quảng cáo</i>	6,4%	6,4%	7,9%
<i>Biên LNG Dịch vụ giải pháp Influencer Marketing</i>	23,2%	23,2%	20,6%

Bảng cân đối kế toán

Đơn vị tính: tỷ VND	FY25	1H26
Tiền, các khoản tương đương tiền và tiền gửi có kỳ hạn	879	1.256
Nợ vay	383	491
Nợ vay ngắn hạn	383	491
Nợ vay dài hạn	-	-
Tổng Tài sản	1.906	2.185
Tổng Vốn chủ sở hữu	919	1.149
<i>Tổng Vốn chủ sở hữu loại trừ cổ đông thiểu số</i>	911	1.138

Số cổ phiếu đang lưu hành (#)

100.268.000

Lưu ý: Số liệu tài chính trên bảng cân đối kế toán đầu kỳ (FY25) được phân loại lại theo Thông tư 99/2025/TT-BTC

Các chỉ tiêu hoạt động

Thông số hoạt động	1H25	2025	1H26
--------------------	------	------	------

Số chương trình đình đám ("blockbuster") đã lên sóng (#)	3	5	3
Số đêm concert thuộc IP của DatVietVAC đã tổ chức (#)	3	6	2
Số nghệ sĩ quản lý (#)	62	94	114

Lưu ý: Số đêm concert chưa bao gồm các đêm diễn của chương trình Anh Trai "Say Hi" tại Mỹ (ATSH Las Vegas), do đây là hoạt động nhượng quyền IP, và concert được tổ chức bởi đối tác bên thứ ba

Liên hệ

ir@datvietvac.vn

Tài liệu này do Công ty Cổ phần DatViet VAC Group Holdings (“Công ty”) và/hoặc các công ty trong cùng nhóm công ty chuẩn bị, nhằm cung cấp một số thông tin tổng quan về hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, định hướng phát triển và các nội dung liên quan đến Công ty. Tài liệu chỉ có giá trị tham khảo tại thời điểm công bố và không nhằm thay thế cho bất kỳ báo cáo, tài liệu công bố thông tin, hồ sơ pháp lý hoặc ý kiến tư vấn chuyên môn chính thức nào.

Các thông tin, số liệu, nhận định và phân tích trong tài liệu này được xây dựng trên cơ sở các nguồn mà Công ty cho là phù hợp tại thời điểm chuẩn bị. Tuy nhiên, Công ty không cam kết rằng các nội dung này là đầy đủ, chính xác tuyệt đối, đã được kiểm toán, soát xét hoặc xác minh độc lập, trừ khi được nêu rõ.

Tài liệu này có thể bao gồm các kế hoạch, mục tiêu, dự báo, giả định hoặc nhận định mang tính định hướng tương lai. Các nội dung này được xây dựng dựa trên những thông tin và giả định tại thời điểm chuẩn bị và có thể chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố khách quan, do đó kết quả thực tế có thể có sự khác biệt. Công ty có thể xem xét cập nhật hoặc điều chỉnh các nội dung này khi cần thiết hoặc theo yêu cầu của pháp luật.

Không nội dung nào trong tài liệu này được hiểu là bản cáo bạch, lời chào bán hoặc mời mua chứng khoán, khuyến nghị đầu tư, tư vấn pháp lý, tư vấn thuế, tư vấn tài chính hoặc bất kỳ cam kết nào về kết quả kinh doanh, giá trị doanh nghiệp, giá cổ phiếu, cổ tức hoặc hiệu quả đầu tư trong tương lai.

Người nhận cần tự thực hiện đánh giá độc lập và tham khảo ý kiến cố vấn chuyên môn khi cần thiết trước khi đưa ra bất kỳ quyết định đầu tư, giao dịch hoặc cam kết nào. Trong phạm vi pháp luật cho phép, Công ty và các bên liên quan không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào phát sinh từ việc sử dụng, diễn giải hoặc dựa vào tài liệu này.