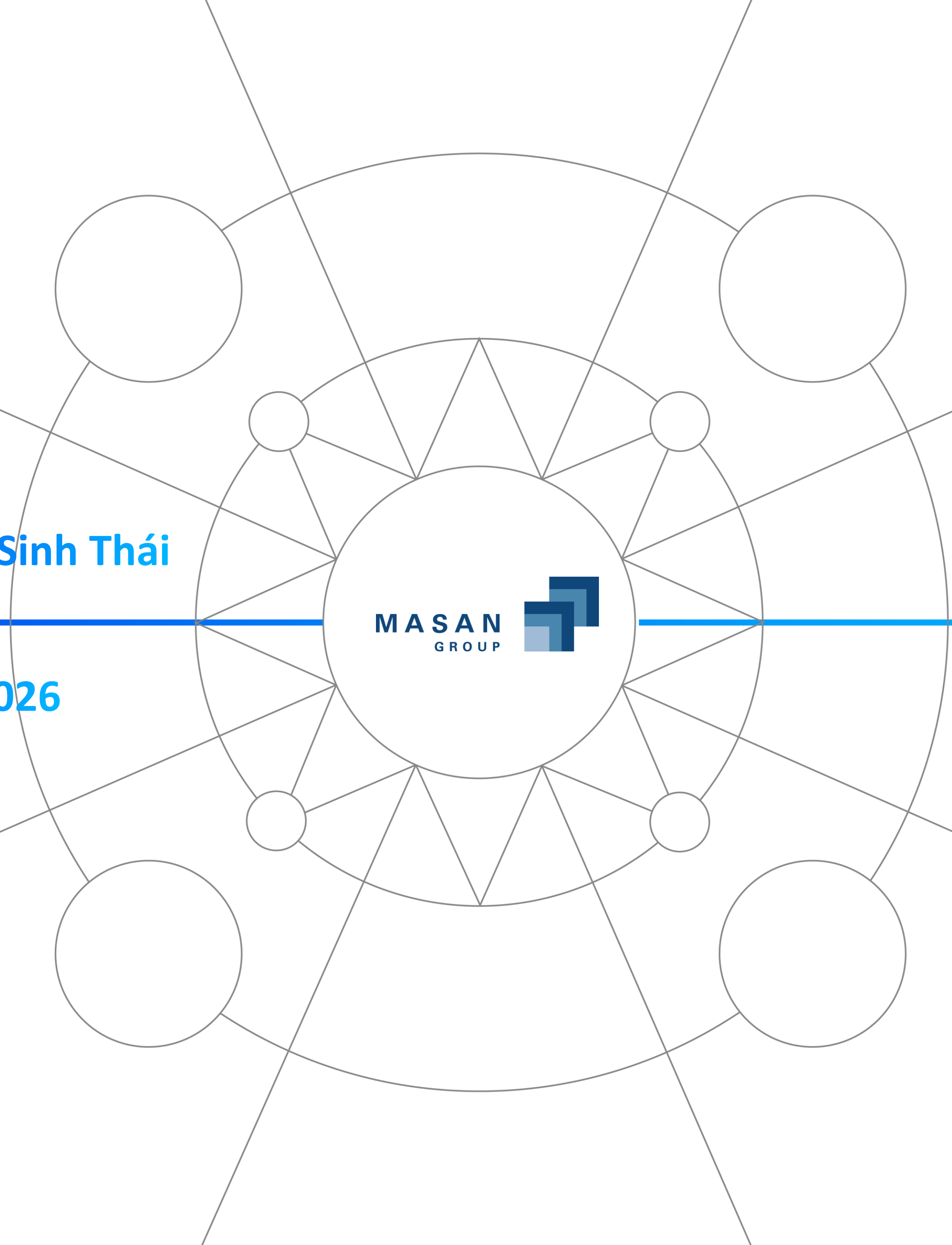


**Hệ Điều Hành Tiêu Dùng  
Khai Mở Giá Trị Toàn Hệ Sinh Thái**

**Community Day Quý 1/2026  
của Masan Group**

**06.05.26**


**MASAN  
GROUP**



**Điểm nhấn Quý I/2026**

Quý I/2026: cOS không còn là kỳ vọng – mà đã thể hiện rõ trong kết quả tài chính

Đơn vị % svck




Doanh thu ▲ 27,1%

EBITDA ▲ 24,3%

LNST-MI ▲ 2,0 lần


Tỷ lệ Nợ ròng/  
EBITDA<sup>1</sup> 12  
tháng gần nhất 2,84x  
(▲ 0,14x svck<sup>2</sup>)

Capex Q1/26<sup>3</sup> ▲ 28,5%




Doanh thu ▲ 29,4%

EBITDA ▲ 40,8%




Doanh thu ▲ 13,1%

EBITDA ▲ 11,7%




Doanh thu ▲ 19,8%

EBITDA ▲ 75,0%



Doanh thu ▲ 34,0%

EBITDA ▲ 45,6%



Revenue ▲ 2,1 lần

EBITDA ▲ 2,5 lần



PBT ▲ 11,8%

(1) Vui lòng xem định nghĩa tại phần chú thích ở Trang 5.

(2) Theo Thông tư 99/2025/TT-BTC (thay thế Thông tư 200/2014/TT-BTC), các khoản lãi dồn tích từ tiền gửi kỳ hạn dưới 3 tháng được phân loại lại từ các khoản phải thu ngắn hạn khác sang tiền và các khoản tương đương tiền. Đồng thời, phí thu xếp vốn vay được ghi nhận vào vay nợ thay vì chi phí trả trước dài hạn. Trên cơ sở điều chỉnh lại số liệu năm 2025, thay đổi này làm tăng tiền và các khoản tương đương tiền, giảm vay dài hạn, qua đó đưa tỷ lệ Nợ ròng/EBITDA xuống 2,7 lần theo Thông tư 99, so với 2,74 lần theo Thông tư 200.

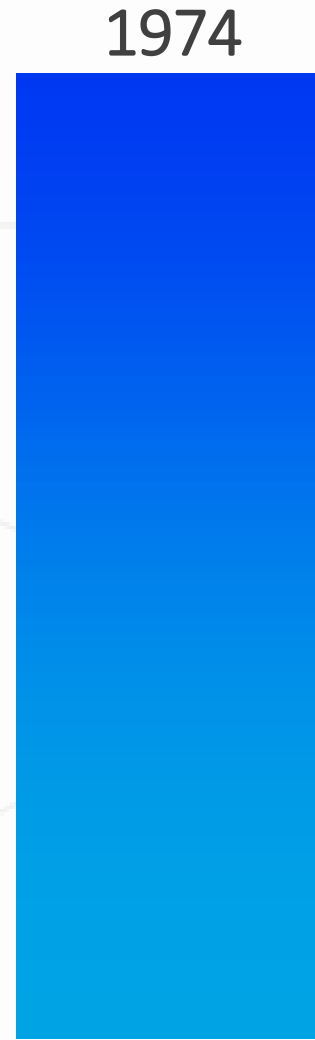
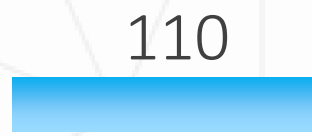
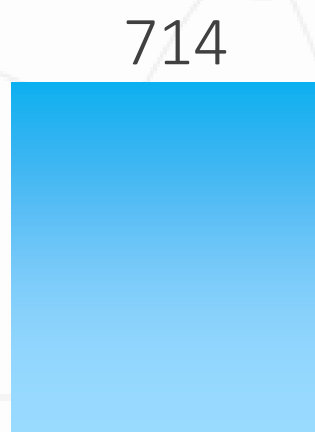
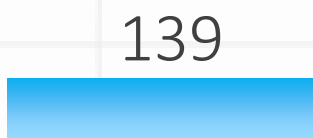
(3) Chi tiêu đầu tư (Capex) trong quý I/2026 đạt 447 tỷ đồng.

# Tăng trưởng EBIT mảng tiêu dùng – bán lẻ phản ánh sự kết nối ngày càng chặt chẽ giữa WCM, MCH, MML và PLH

Cầu nối LNST Pre-MI (Tỷ Đồng)

## Mảng Tiêu dùng – Bán lẻ

## Các yếu tố ngoài hoạt động kinh doanh cốt lõi



Tăng trưởng EBIT mảng tiêu dùng – bán lẻ<sup>1</sup> được dẫn dắt bởi WCM, MCH, MML & PLH, tăng **23,6%** so với cùng kỳ

Tăng trưởng lợi nhuận từ MSR, TCB và cải thiện chi phí tài chính, được bù trừ một phần bởi dự phòng đầu tư

LNST Pre-MI Q1/25

WCM

MCH

MML

PLH

TCB

MSR

Chi phí tài chính thuần<sup>(2)</sup>

Khác<sup>(3)</sup>

LNST Pre-MI Q1/26

(1) Không bao gồm Masan Brewery (MBC)

(2) Chi phí tài chính thuần không bao gồm chi phí tài chính không liên quan đến hoạt động cốt lõi, sau khi chuẩn hóa lợi nhuận từ các khoản tài chính ngoài hoạt động ngân quỹ

(3) Các khoản khác chủ yếu liên quan đến tác động lợi nhuận/lỗ từ MBC, WinEco và Mobicast, cùng với thuế, dự phòng đầu tư và các khoản lãi/lỗ không vận hành khác. Trong Q1/2026, biến động lớn nhất đến từ việc tăng trích lập dự phòng đầu tư.

# Tỷ lệ Nợ ròng/EBITDA<sup>1</sup> tiếp tục duy trì trong cam kết <3,5 lần



MSR là động lực chính trong giảm đòn bẩy, với mục tiêu đạt Nợ ròng/EBITDA ở mức 0,1x vào cuối năm 2027, cùng với dòng tiền cải thiện từ các mảng kinh doanh cốt lõi

(1) Tỷ lệ Nợ ròng/EBITDA (LTM) được tính dựa trên “Tiền và các khoản tương đương tiền”, trong đó bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn (chủ yếu là tiền gửi kỳ hạn 3–12 tháng) và các khoản phải thu liên quan đến hoạt động ngân quỹ và đầu tư (bao gồm một số khoản phải thu có lãi). EBITDA là lợi nhuận trước lãi vay, thuế và khấu hao, được điều chỉnh để bao gồm phần lợi nhuận tương ứng của Masan từ các công ty liên kết và liên doanh, cộng lại chi phí phân bổ trả trước dài hạn, và loại trừ chi phí phân bổ liên quan đến tài chính.  
(2) Theo Thông tư 99/2025/TT-BTC (thay thế Thông tư 200/2014/TT-BTC), các khoản lãi dồn tích từ tiền gửi kỳ hạn dưới 3 tháng được phân loại lại từ các khoản phải thu ngắn hạn khác sang tiền và các khoản tương đương tiền. Đồng thời, phí thu xếp vốn vay được ghi nhận vào vay nợ thay vì chi phí trả trước dài hạn. Trên cơ sở điều chỉnh lại số liệu năm 2025, các thay đổi này làm tăng tiền và các khoản tương đương tiền và giảm vay dài hạn, qua đó đưa tỷ lệ Nợ ròng/EBITDA xuống còn 2,7 lần theo Thông tư 99, so với 2,74 lần theo Thông tư 200.

# Kết quả quý I/2026 khẳng định khởi đầu mạnh mẽ cho hành trình hoàn thành mục tiêu năm 2026

	Kế hoạch 2026 Kịch bản cơ sở - Kịch bản cao	1Q2026	Kết quả
<b>MSN</b>			
Doanh thu	15% - 20%	27,1%	Vượt mục tiêu
EBITDA	15% - 20%	24,3%	Vượt mục tiêu
<b>WCM</b>			
Cửa hàng mở mới	1.000 – 1.500	225 <sup>1</sup>	Đạt mục tiêu
Doanh thu	15% - 21%	29,4%	Vượt mục tiêu
EBITDA	33% - 50%	40,8%	Đạt mục tiêu
<b>MCH</b>			
Doanh thu	11% - 15%	13,1%	Đạt mục tiêu
EBITDA	9% - 14%	11,7%	Đạt mục tiêu
<b>MML</b>			
Doanh thu	9% - 14%	19,8%	Vượt mục tiêu
EBITDA	(16%) - (14%)	75,0%	Vượt mục tiêu
<b>PLH</b>			
Doanh thu	22% - 32%	34,0%	Vượt mục tiêu
EBITDA	5% – 18%	45,6%	Vượt mục tiêu
<b>MSR</b>			
Doanh thu	115% - 173%	114,9%	Đạt mục tiêu
EBITDA	89% - 121%	154,2%	Vượt mục tiêu

(1) Cửa hàng mở mới thuần.

**WinCommerce**

---

# WCM giờ đây không chỉ là mạng lưới cửa hàng, mà đã trở thành một nền tảng bán lẻ tăng trưởng có lợi nhuận

Đơn vị là SLCH; trong ngoặc kép là số lượng cửa hàng mở mới từ đầu năm 2026

▲ **29,4%** svck

Doanh thu quý I: **11.363 Tỷ Đồng**.  
Tăng trưởng LFL<sup>1</sup> ▲ **14,8%** svck.

▲ **40,8%** svck

EBITDA quý I: **510 Tỷ Đồng**

▲ **3,5x** svck

LNST Pre-MI quý I: **204 Tỷ Đồng**,  
Tương ứng biên lợi nhuận 1,8% (▲ 110 điểm cơ bản svck).



762 (▲ 4)



(WinMart+ Thành thị)

1.789 (▲ 25)



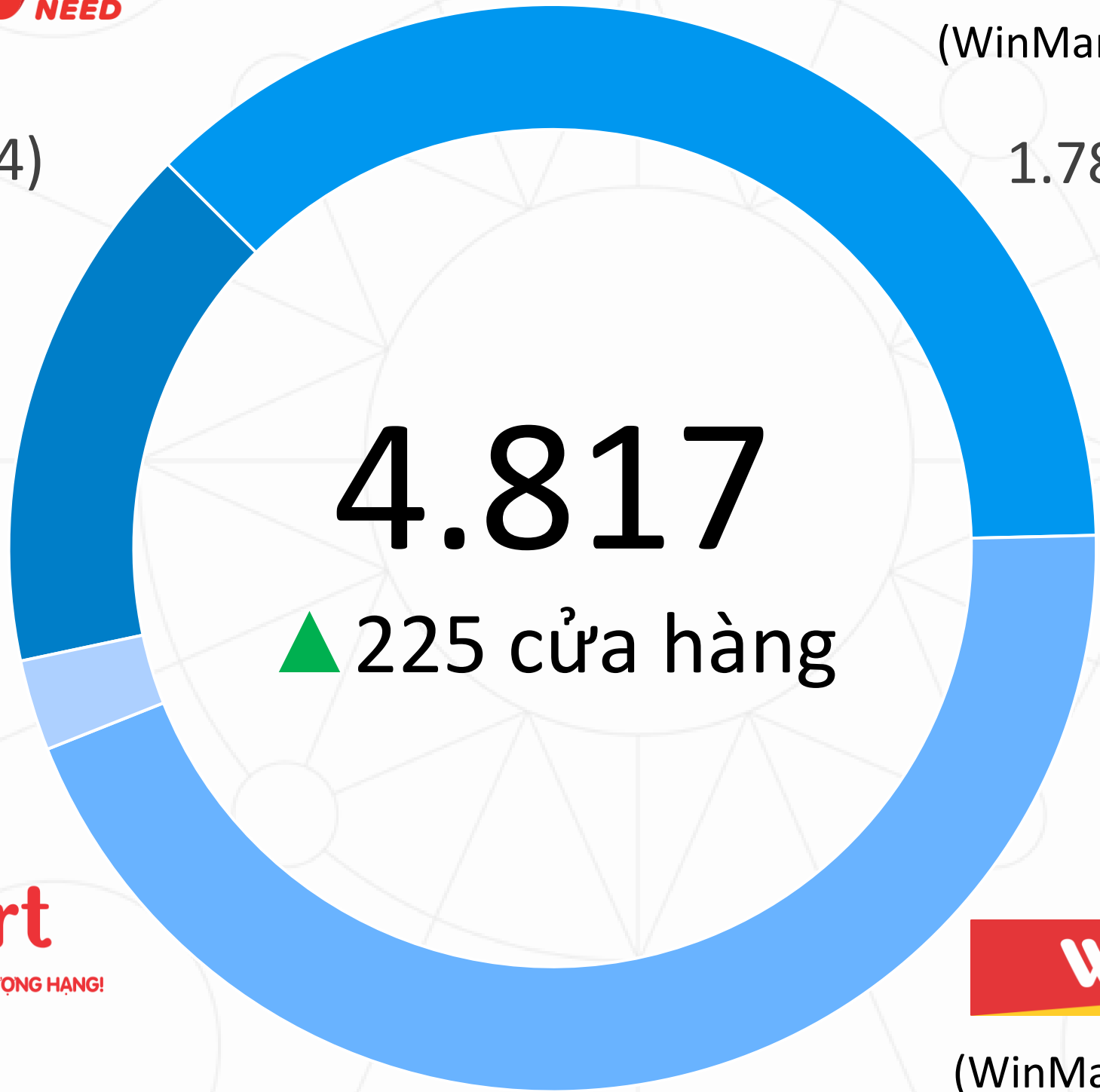
(Siêu thị)

130 (▲ 0)



(WinMart+ Nông thôn)

2.136 (▲ 196)



■ Win ■ WinMart+ Thành thị ■ WinMart+ Nông thôn ■ Siêu thị

(1) Chỉ số LFL của WCM được tính dựa trên nhóm cửa hàng đã mở trước và trong năm 2024 và vẫn đang hoạt động.

## WCM duy trì đà tăng trưởng trong quý II: LFL tăng 14% cùng với mở rộng mạng lưới tăng tốc trong tháng 4

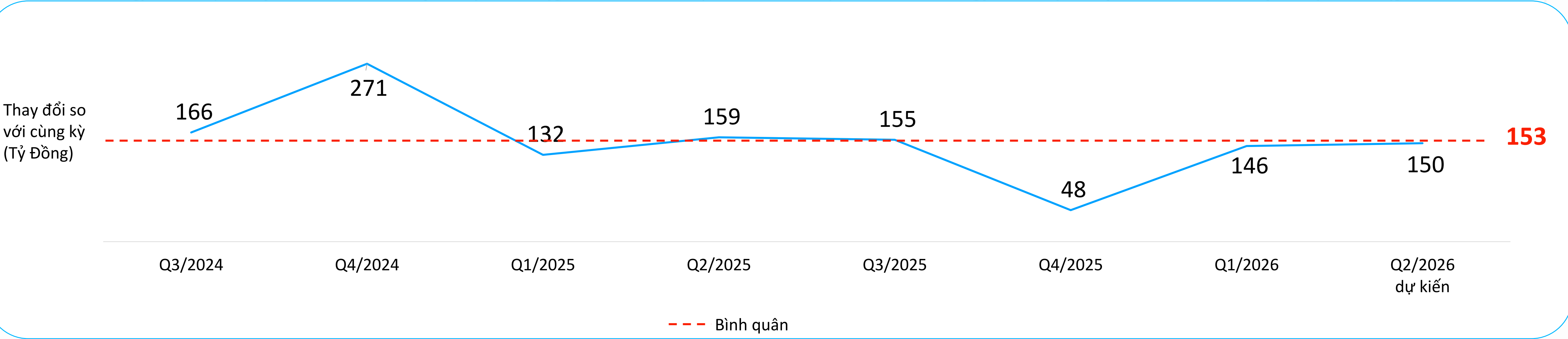
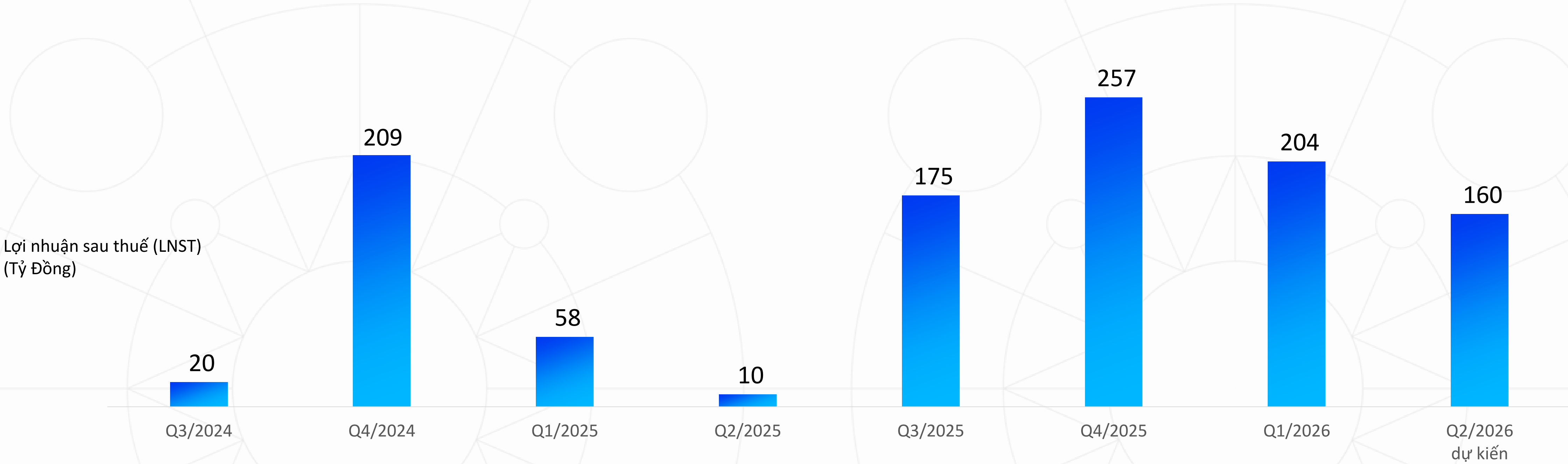
▲ **28%** svck  
Doanh thu tháng 4

**348** cửa hàng  
Số lượng cửa hàng mở mới  
4 tháng đầu năm



▲ **14%** svck  
Tăng trưởng LFL<sup>1</sup> tháng 4

(1) Chỉ số LFL của WCM được tính dựa trên nhóm cửa hàng đã mở trước và trong năm 2024 và vẫn đang hoạt động.

# Chuỗi tăng trưởng lợi nhuận 8 quý liên tiếp được duy trì, với mức cải thiện svck khoảng 150 tỷ đồng mỗi quý



# WCM đang trên đà vượt mục tiêu kịch bản cao trong 6T2026

	Kết quả Quý 1/2026	Kết quả dự kiến Quý 1/2026	Kết quả dự kiến năm 2026
 Tăng trưởng doanh thu (svck)	29,4%	27%	15% - 21%
 Biên LNST Pre-MI (%)	1,8%	1,5%	2% - 3%

**Masan Consumer**

---

MCH ghi nhận tăng trưởng hai chữ số so với cùng kỳ

▲ **13,1%** svck

Doanh thu quý I: **8.472 Tỷ Đồng**

▲ **11,7%** svck

EBITDA quý I: **2.142 Tỷ Đồng**

▲ **11,5%** svck

LNST Pre-MI quý I: **1.800 Tỷ Đồng**,  
Tương ứng biên lợi nhuận 21,2%  
(▼ 30 điểm cơ bản svck).

# Retail Supreme đưa MCH chuyển từ phục hồi phân phối sang tăng trưởng nhờ năng lực vận hành vượt trội

	Trước RS	Q1/2026	Q2/2026
<b>Bao đủ<sup>1</sup></b> (MCP/ASO)	230K	430K ▲ 90% svck	600K ▲ 2,6 lần
<b>Phủ dày</b> (ASO có từ 6 ngành hàng trở lên & số SKU/đơn hàng)	29K 4.7	33K 5.4 ▲ 2x svck	65K 6.2 ▲ 2,2 lần
<b>Bày đẹp</b> (#ASO)	28K	40K	70K
<b>Tốc độ ra mắt sản phẩm</b> (Thời gian & độ thâm nhập) <b>&amp; Chi phí phục vụ</b> (% theo trên doanh thu)	4 tuần - 50K 5,5%	2 tuần - 70K 5,2%	2 tuần – 80K 5,4%

(1) Điểm bán hoạt động (ASO) được định nghĩa là điểm bán có phát sinh hoạt động trong quý.

# Tăng trưởng lan tỏa toàn danh mục, duy trì đà tăng trưởng tích cực trong Quý 2/2026

Tăng trưởng doanh thu (svck, % đóng góp doanh thu)



Quý 1/2026

▲ 17,1%

▲ 13,9%

▼ 2,8%

▲ 34,2%

6T2026 dự kiến

▲ 25%+

▲ 20%+

▲ 5%+

▲ 10%+

# MCH đang trên đà vượt mục tiêu kịch bản cao trong 1H2026

  
Tăng trưởng  
doanh thu  
(svck)

Kết quả  
Quý 1/2026


13,1%

Kết quả dự kiến  
Quý 1/2026

21%

Kết quả dự kiến  
năm 2026

11% - 15%

  
Biên LNST  
Pre-MI (%)

21,2%

20%+

22%

**Masan MEATLife**

---

# Tăng trưởng doanh thu của MML lan tỏa trên toàn bộ các ngành hàng

▲ **19,8%** svck

Doanh thu quý I: **2.479 Tỷ Đồng**

▲ **75,0%** svck

EBITDA quý I: **311 Tỷ Đồng**

▲ **27,2%** svck

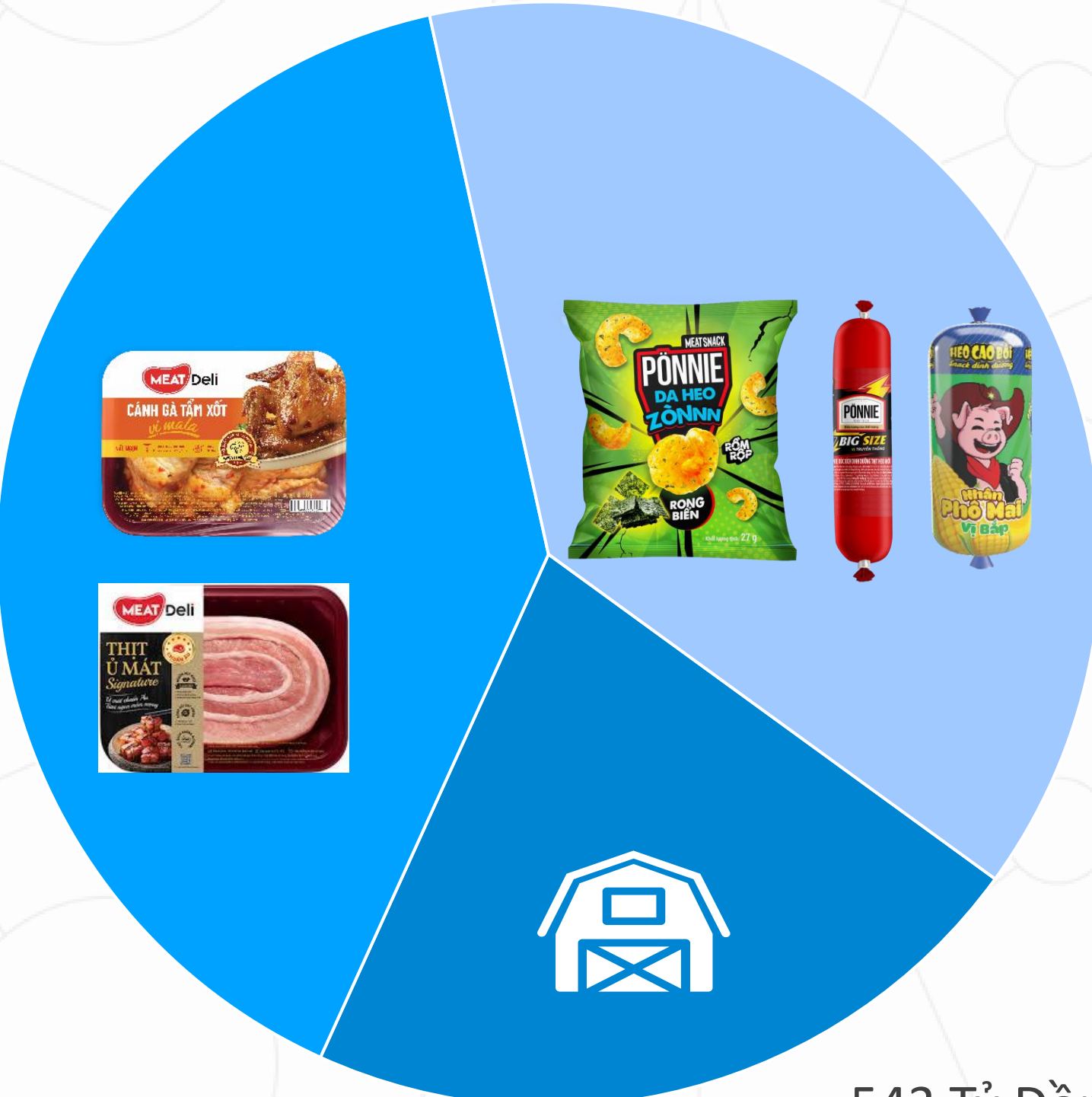
LNST Pre-MI quý I: **147 Tỷ Đồng**,  
Tương ứng biên lợi nhuận 5,9% (▲ 30 điểm cơ bản svck).

## Doanh thu theo Trang trại và Thịt có thương hiệu

Đơn vị: Tỷ Đồng;  
Trong ngoặc: % tăng trưởng doanh thu

991 Tỷ Đồng,  
▲ 24,0% svck

959 Tỷ Đồng,  
▲ 28,7% svck



■ Chăn nuôi ■ Thịt tươi ■ Thịt chế biến

▲ **30%** svck

Tăng trưởng doanh thu thịt tươi có thương hiệu<sup>1</sup> trong Q2/2026

**25%**

Đóng góp của sản phẩm đổi mới vào tăng trưởng thịt có thương hiệu trong Q2/2026

▲ **18%** svck

Tăng trưởng LFL<sup>2</sup> ADS<sup>3</sup> của MML trong hệ thống WCM tại tháng 4, đạt VND **2,45 Triệu Đồng**

(1) Thịt có thương hiệu bao gồm thịt tươi và thịt chế biến.  
(2) Chỉ số LFL của WCM được tính dựa trên nhóm cửa hàng đã mở trước và trong năm 2024 và vẫn đang hoạt động.  
(3) ADS là doanh thu bình quân ngày cho một cửa hàng.

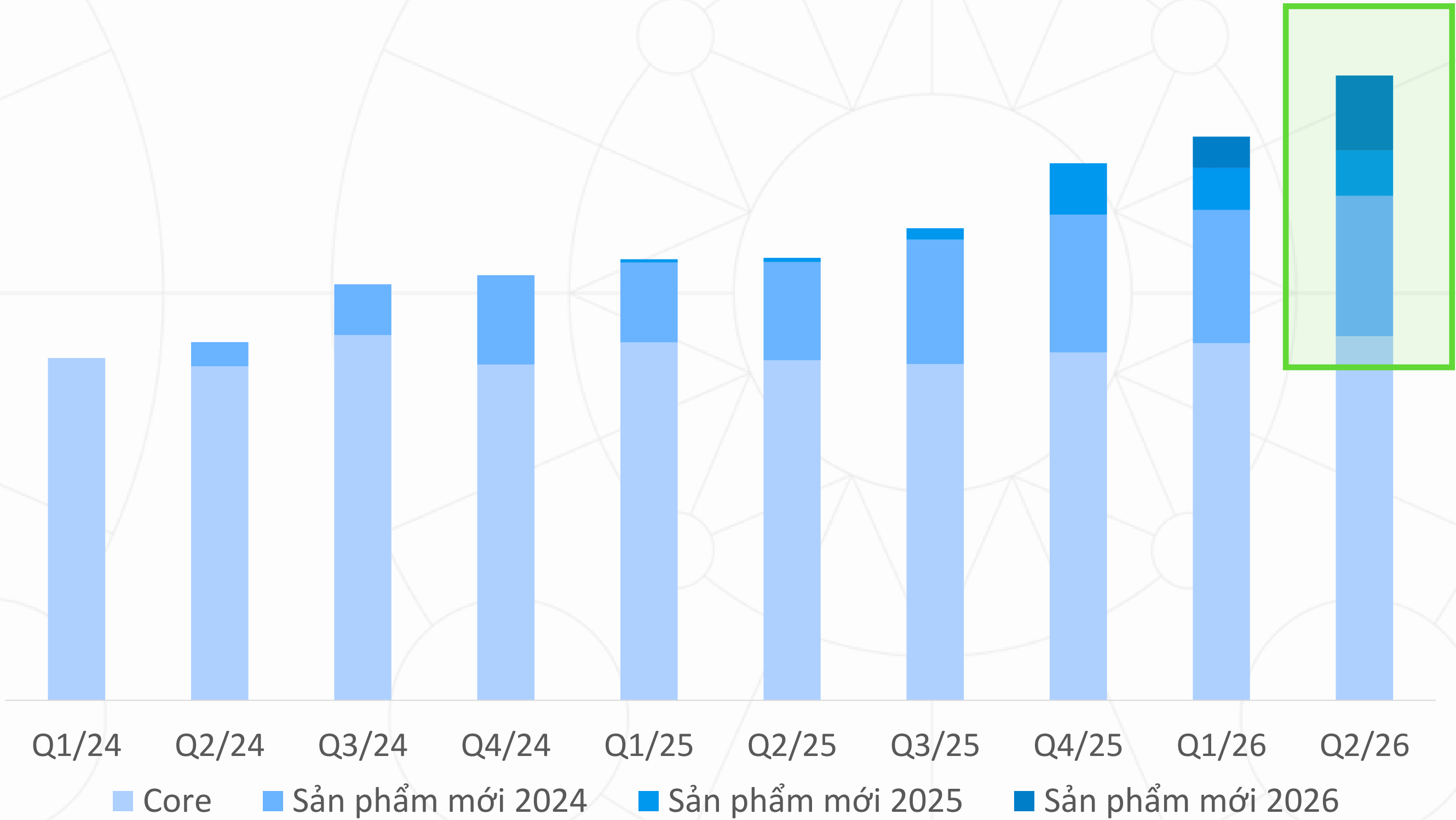
# Đổi mới sản phẩm đang trở thành động lực tăng trưởng dài hạn, thay vì chỉ tạo hiệu ứng bùng nổ khi ra mắt

Từ thịt ủ mát đến thịt ướp sẵn cho việc nấu ăn tại nhà tiện lợi hơn

Các giải pháp bữa ăn tiện lợi và Snack thịt dinh dưỡng phù hợp với nhịp sống năng động

# 40%

Mục tiêu đóng góp của các đổi mới sau năm 2024 vào tổng doanh thu thịt chế biến trong Quý 2/2026



# Phuc Long Heritage

---

# Tăng trưởng doanh thu của PLH được thúc đẩy bởi mở rộng kênh giao hàng và tăng trưởng LFL mạnh hơn

▲ **34,0%** svck

Doanh thu Quý I đạt **569 Tỷ Đồng**,  
Tăng trưởng LFL<sup>1</sup> đạt ▲ **21,2% svck**.

▲ **45,6%** svck

EBITDA Quý I đạt **118 Tỷ Đồng**

▲ **80,8%** svck

LNST Pre-MI quý I đạt **78 Tỷ Đồng**,  
Tương ứng biên lợi nhuận 13,7% (▲ 350 điểm cơ bản svck).

Cửa hàng mở mới  
trong 1Q2026

+3 NSO

Tổng số cửa hàng  
ngoài WCM đạt **205**  
cửa hàng<sup>2</sup>

Tỷ trọng giao hàng  
trong doanh thu  
bán lẻ<sup>3</sup> tại 1Q2026

**33%**

▲ 690 điểm cơ bản svck

(1) LFL của PLH được tính trên nhóm cửa hàng đã vận hành ổn định, mở trước năm 2024 và hiện vẫn đang hoạt động

(2) Cửa hàng ngoài WCM không bao gồm các điểm bán trong hệ thống WinCommerce.

(3) Doanh thu bán lẻ không bao gồm doanh thu B2B từ hàng tiêu dùng đóng gói (CPG) của PLH.

## PLH duy trì đà tăng trưởng trong quý 2, được thúc đẩy bởi tăng trưởng LFL và mở rộng cửa hàng tăng tốc

▲ **19%** svck

Tăng trưởng ADS LFL trong quý 2  
dự kiến đạt **26 Triệu Đồng**

**35%**

(▲ 600 điểm cơ bản svck)  
Tỷ trọng giao hàng trong  
doanh thu bán lẻ tại Quý 2/2026

**12** cửa hàng

Mục tiêu cửa hàng mở mới  
trong Quý 2/2026

# Kết quả mở mới 3 cửa hàng (NSO) của PLH trong quý I/2026 tạo nền tảng cho việc tăng tốc mở mới trong quý II

▲ 25 Triệu

VNĐ/ngày  
vs. LFL<sup>1</sup> 26 Triệu VNĐ

Doanh thu trung bình ngày  
của cửa hàng mở mới  
theo mô hình tiêu chuẩn<sup>2</sup>

23%

vs. LFL EBITDA của ~26%

EBITDA cấp cửa hàng của  
các cửa hàng mở mới

36%

vs. Trung bình ROIC của ~60%

ROIC

(1) LFL của PLH được tính trên nhóm cửa hàng đã vận hành ổn định, mở trước năm 2024 và hiện vẫn đang hoạt động.  
(2) So sánh LFL giữa các cửa hàng mở mới (NSO) và cửa hàng LFL trong cùng mô hình cửa hàng tiêu chuẩn.

# Masan High-Tech Materials

---

# Kết quả kỷ lục quý I/2026 tạo nền tảng cho MSR bước vào giai đoạn tăng trưởng và giảm đòn bẩy

▲ **2,1x** svck

Doanh thu quý I đạt **VND 2.993 Tỷ Đồng**

▲ **2,5x** svck

EBITDA Quý I đạt **VND 1.050 Tỷ Đồng**

▲ **759Tỷ** svck

LNST Pre-MI Quý I đạt **537 Tỷ Đồng**,  
Tương ứng ~ biên lợi nhuận 17,9%  
(▲ 3.390 điểm cơ bản svck).

▲ **5,2x** svck

APT đạt 3.150 USD/mtu vào tháng 3/2026

Giá APT

▲ **34%** svck

Sản lượng bán vonfram đạt 927 tấn Quý I/2026

Tungsten sales volume

**28** triệu tấn

Giấy phép khai thác 28 triệu tấn được gia hạn đến năm 2031

Giấy phép khai thác

**1,7x**

Tỷ lệ Nợ ròng/ EBITDA năm 2026

Tỷ lệ đòn bẩy

(1) Tỷ lệ Nợ ròng/EBITDA ở mức 1,7x được tính dựa trên NPAT Pre-MI dự phóng là 2.500 tỷ đồng theo kế hoạch điều chỉnh cho năm 2026.

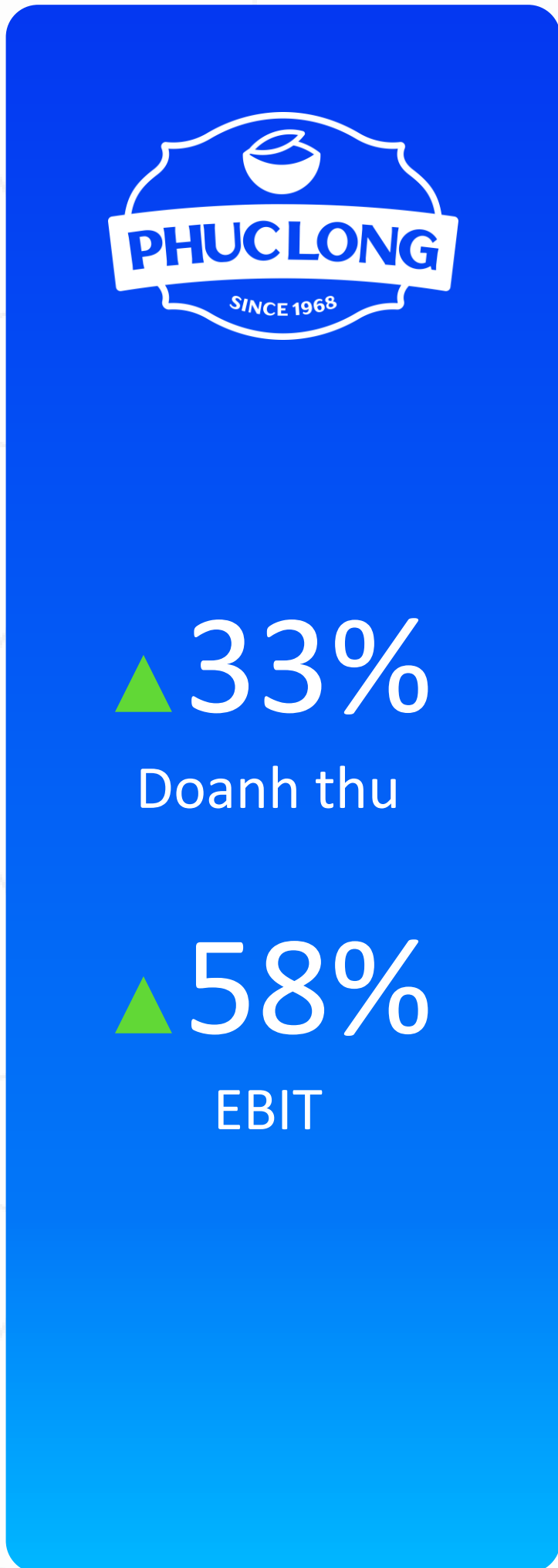
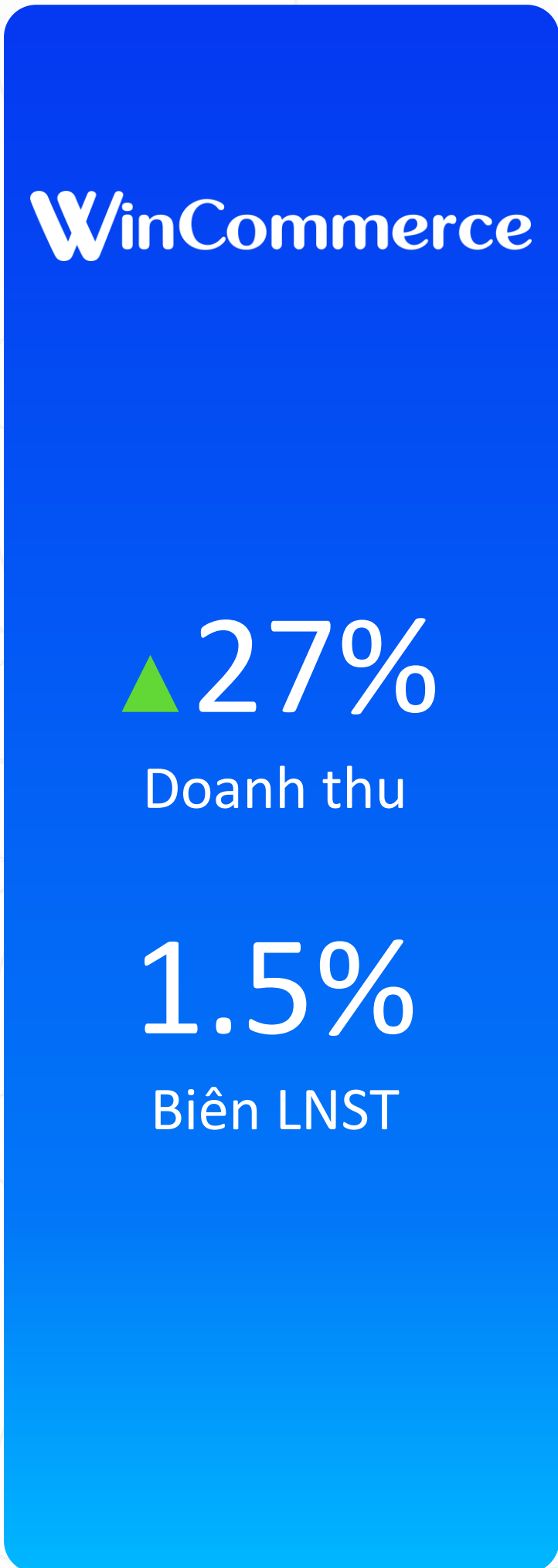
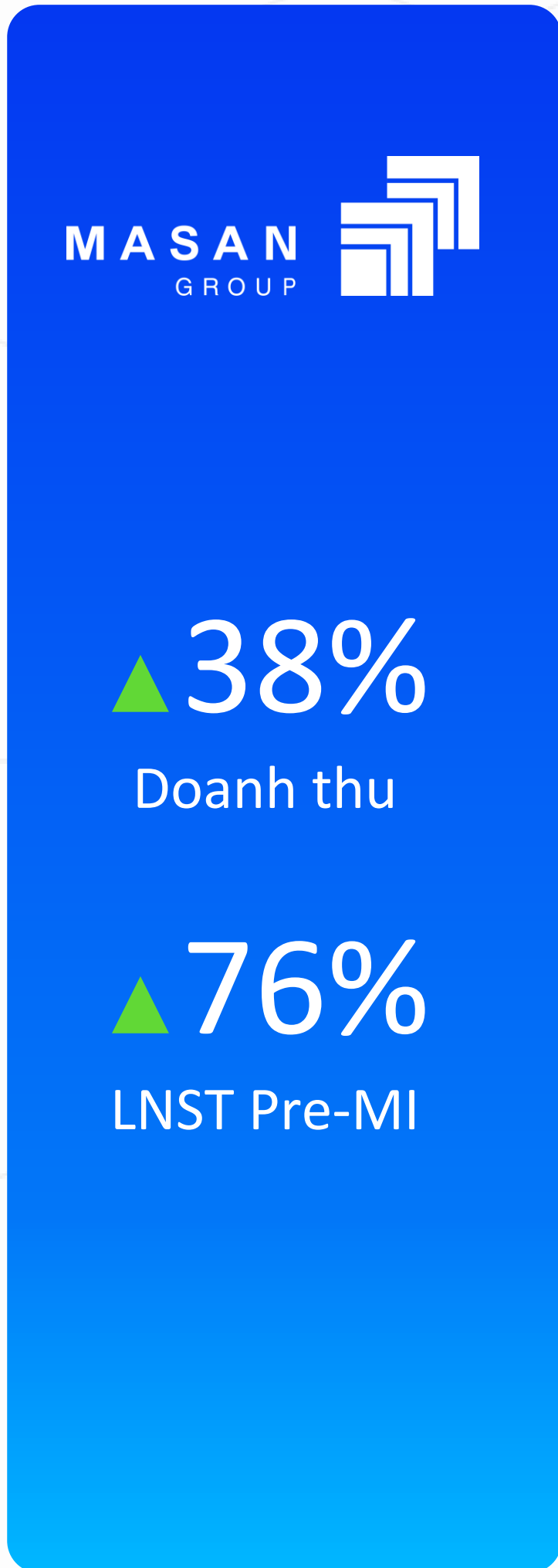
## MSR duy trì đà tăng trưởng trong quý II khi mặt bằng giá APT cao hơn so với cùng kỳ thúc đẩy bước ngoặt lợi nhuận

**7.300** Tỷ Đồng  
▲ 4 lần svck  
Doanh thu Quý 2/2026

**690** Tỷ Đồng  
LNST Quý 2/2026

**2.500** USD/mtu  
▲ 7 lần svck  
Giá APT Quý 2/2026

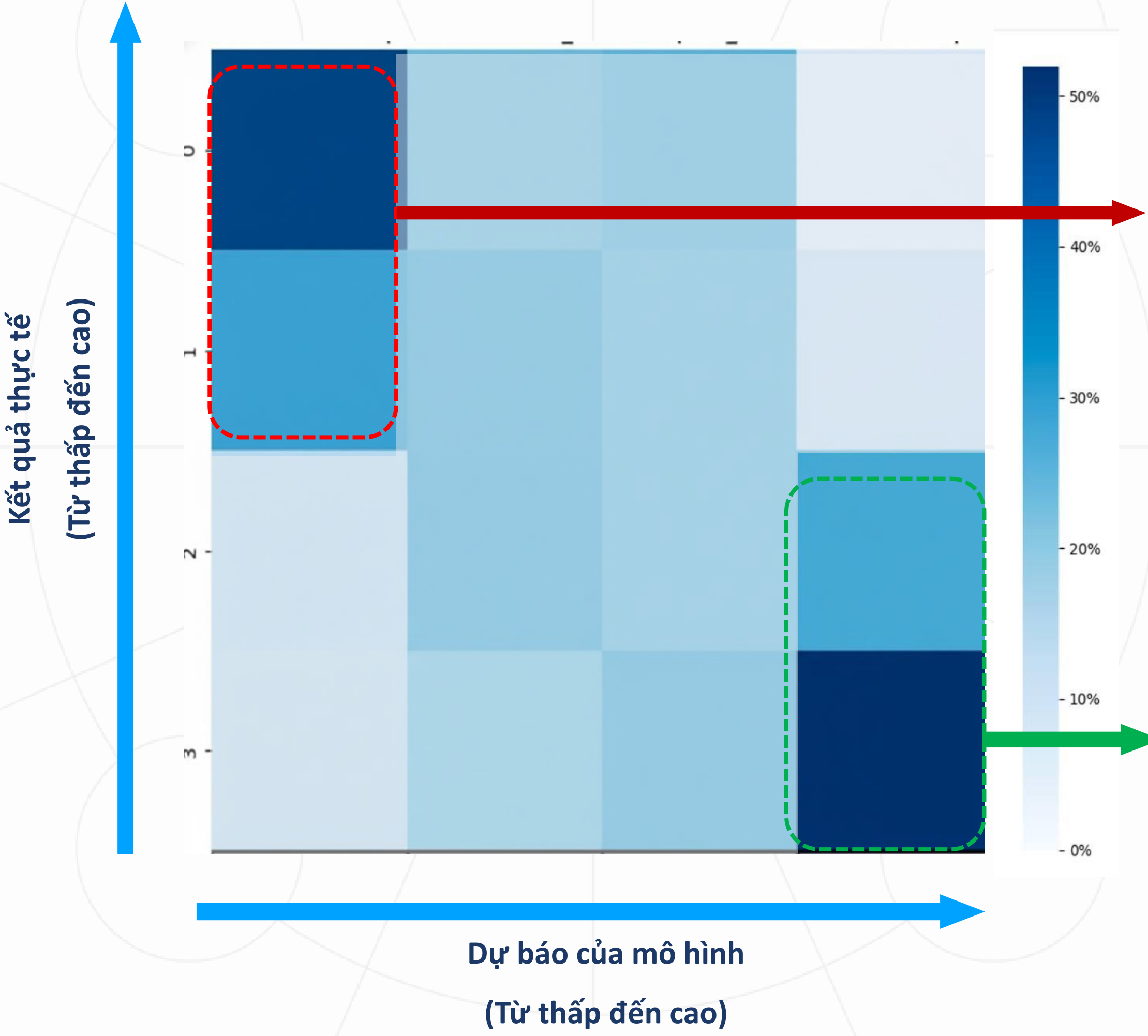
Đà tăng trưởng trong quý II tiếp tục được duy trì, tạo nền tảng cho kết quả nửa đầu năm 2026 bứt phá



# Chuyển Đổi Số

---

# Điểm bán: Mô hình chấm điểm vị trí được triển khai để ưu tiên lựa chọn mặt bằng



Loại bỏ các điểm  
"Hiệu quả thấp"

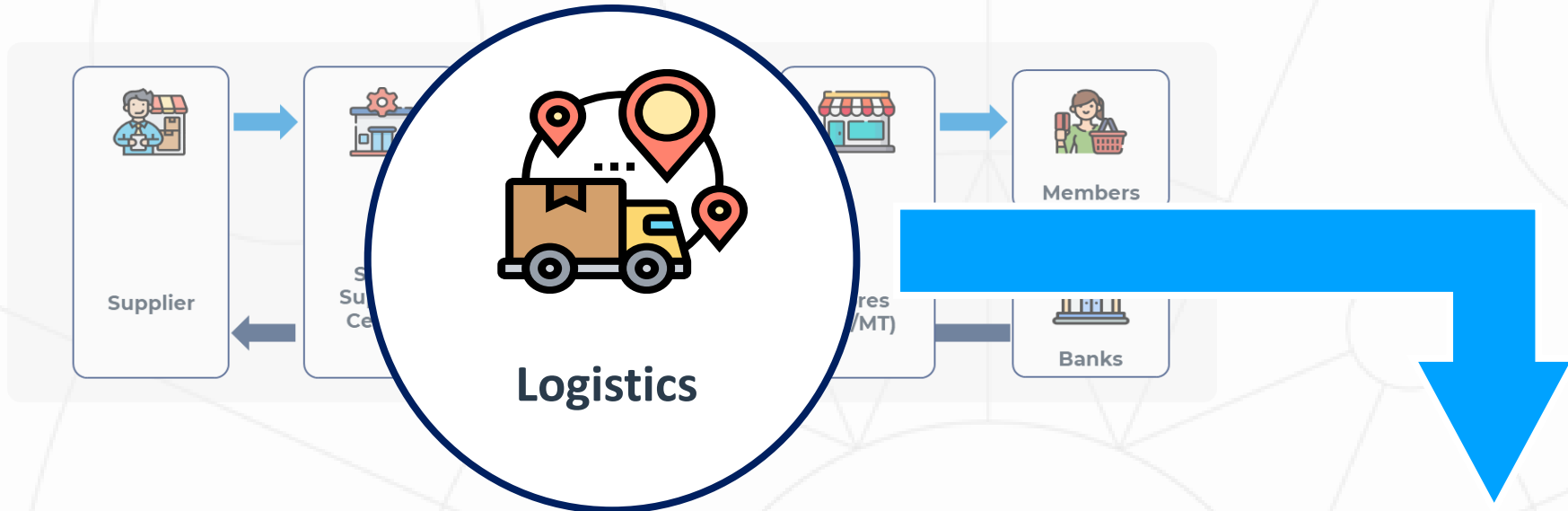
Ưu tiên nguồn  
lực cho các điểm  
"Hiệu quả cao"

### Vị trí

- Quy hoạch & ưu tiên mạng lưới điểm bán
- Mở rộng điểm bán hiệu quả (NSO), kết hợp phát triển đối tác WIN+

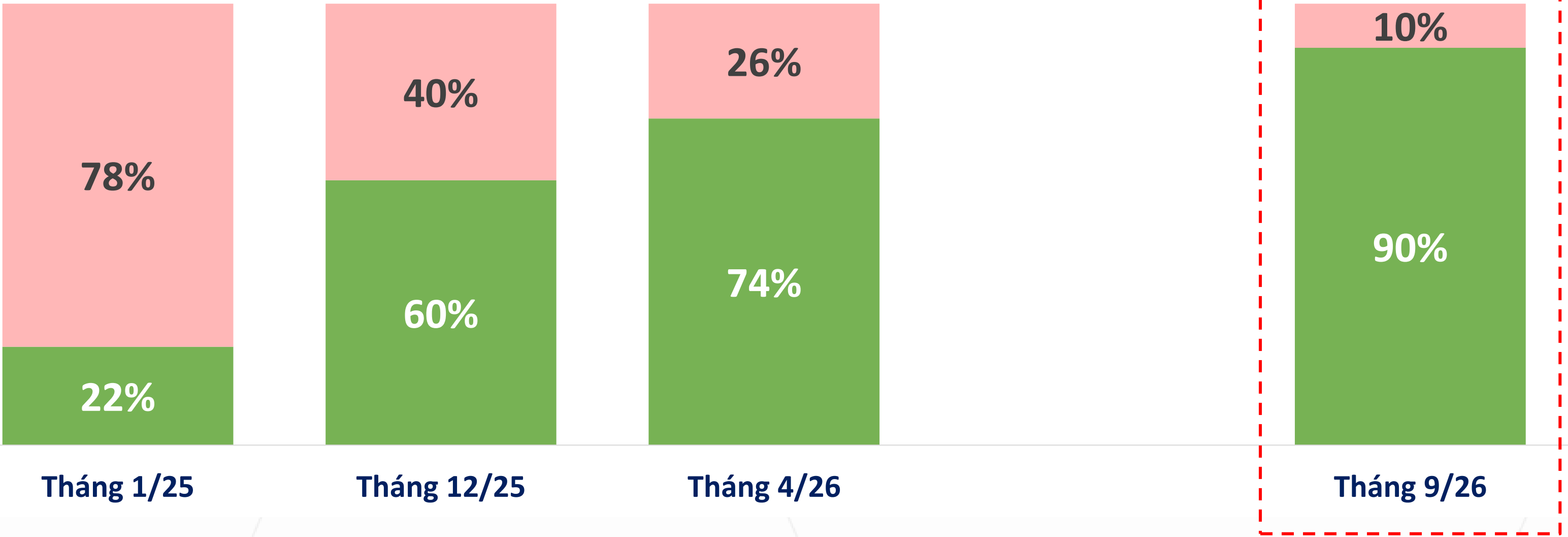


# Sản phẩm x Quảng bá: 90% hàng hóa được đặt tập trung vào Q3/2026



## Tự động hóa quy trình đặt hàng

Tur động đặt hàng      Đặt hàng thủ công



Mỗi khi tỷ lệ Auto-Ordering tăng thêm

# 40%

sẽ giúp giảm

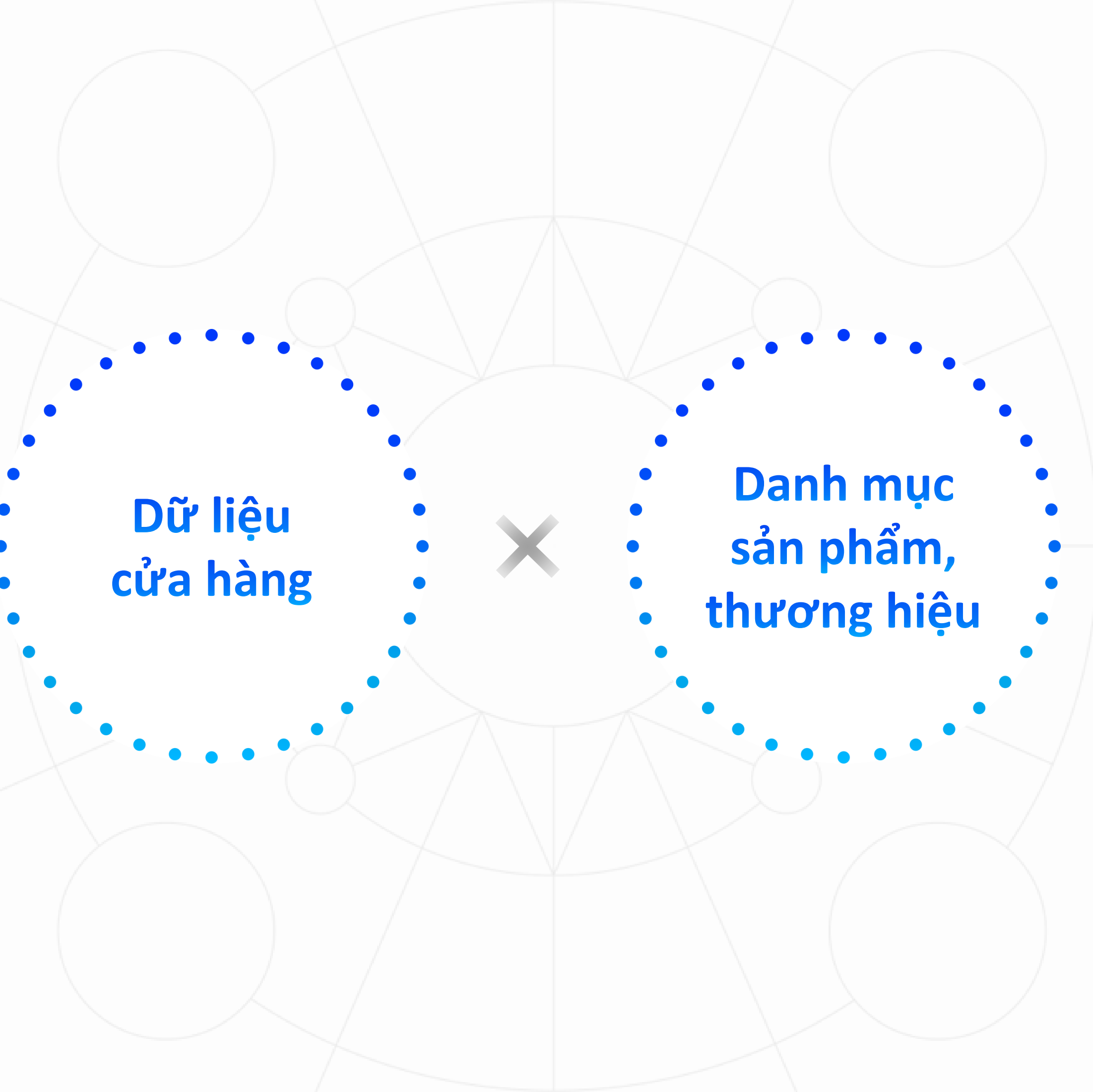
# 15%

khối lượng công việc tại cửa hàng, tương đương tiết kiệm Khoảng

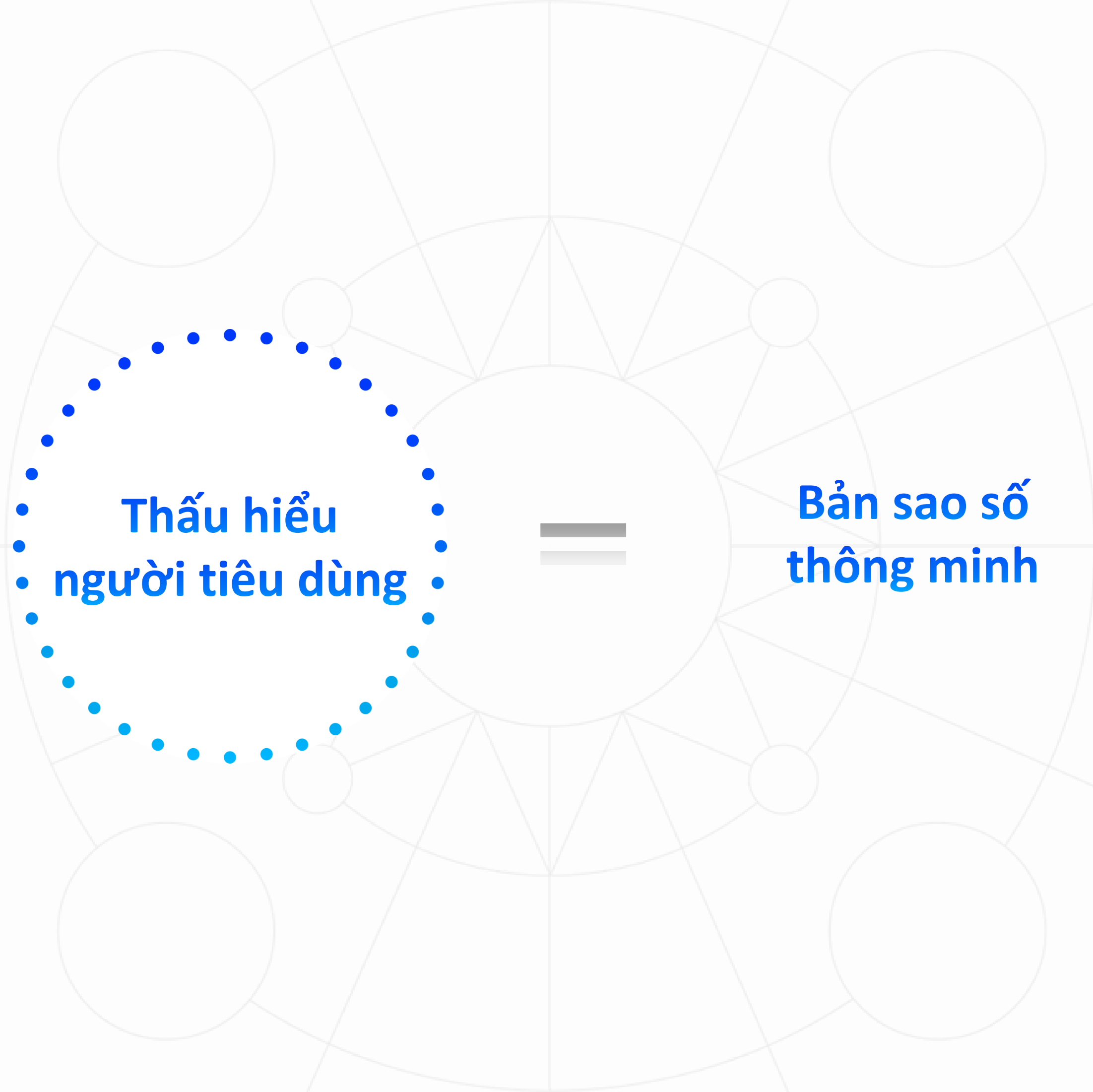
# 300

 tỷ đồng mỗi năm.

Biến dữ liệu thành trí tuệ và hành động



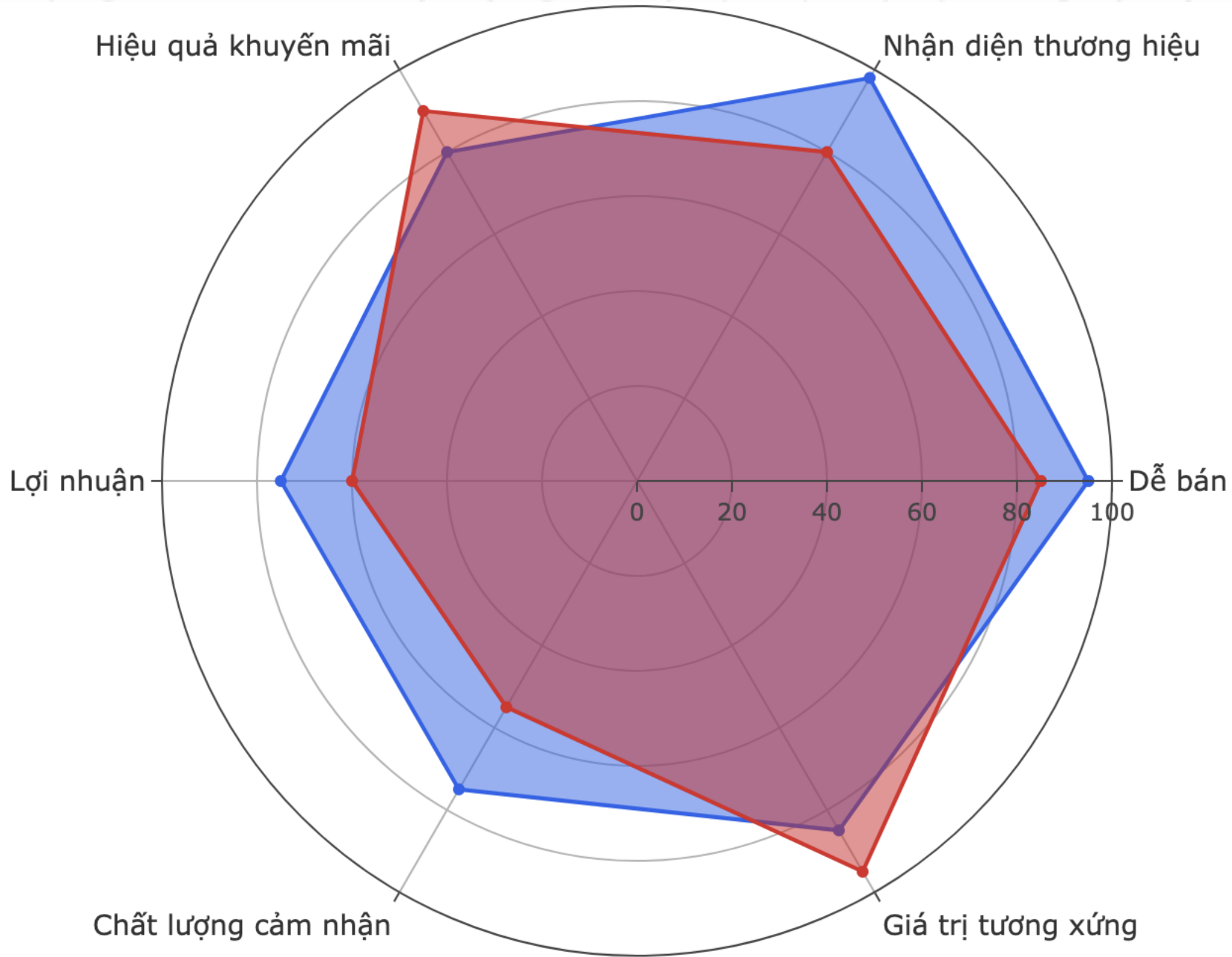
X



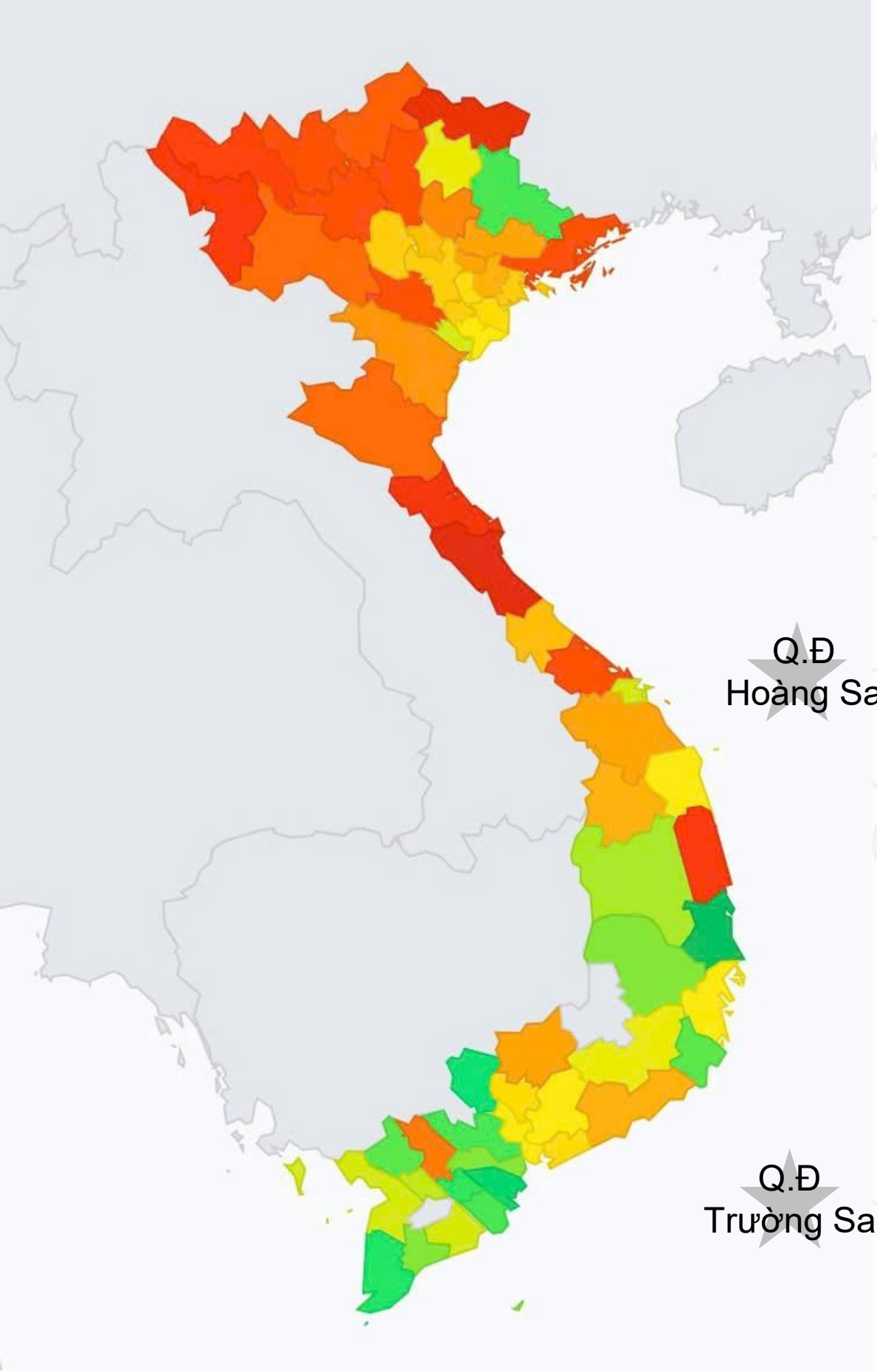
=

# Hệ thống chấm điểm biến dữ liệu thành lợi thế tăng trưởng cho toàn hệ sinh thái

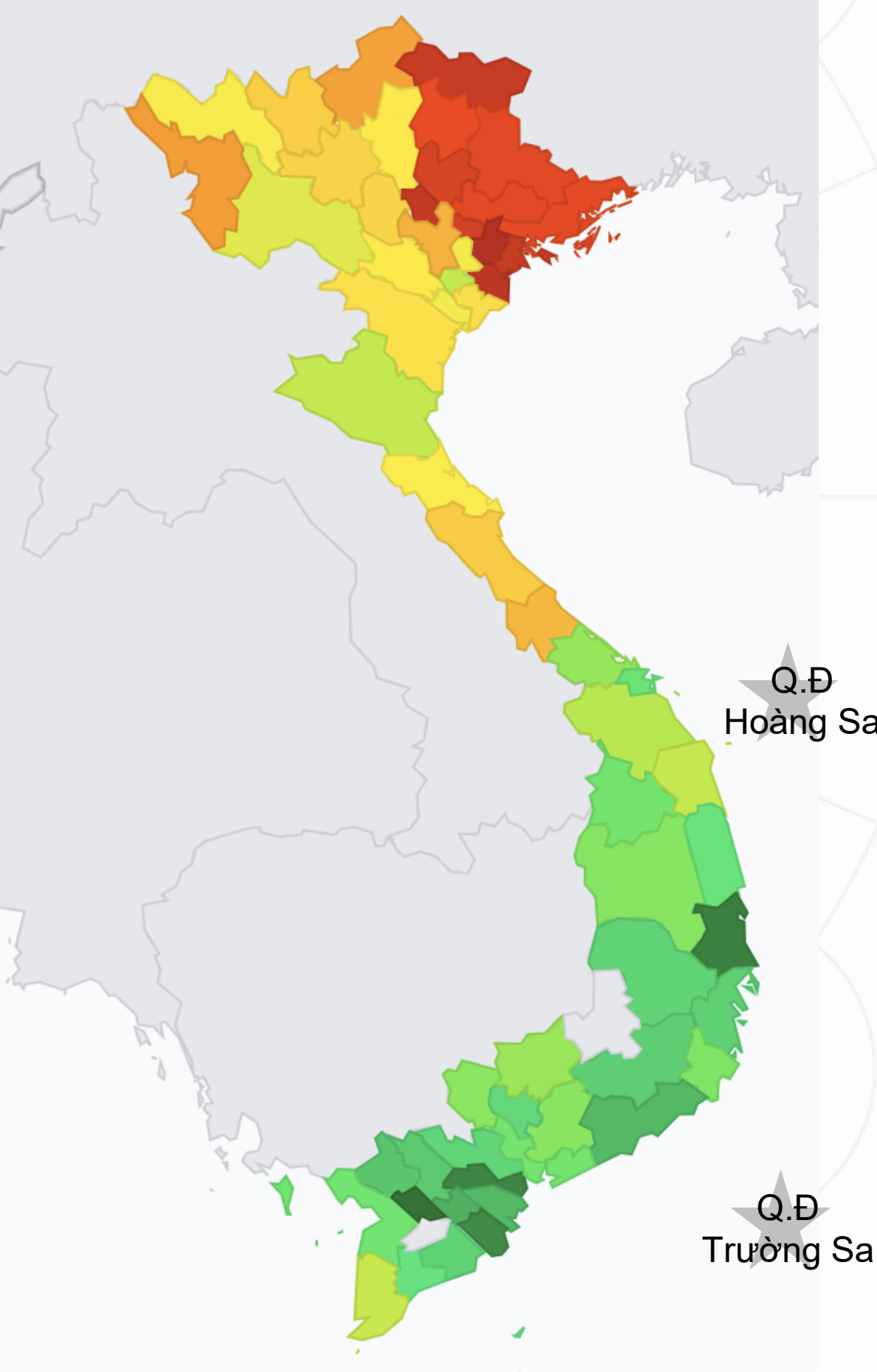
### So sánh sức mạnh thương hiệu giữa NN và DN



### So sánh độ phủ địa lý giữa Brand C và Brand P



### So sánh hoạt động vận hành của Brand C





## Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm

Bản trình bày này được chuẩn bị bởi Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan và/hoặc các công ty liên kết của mình (gọi chung là “MSN”; cùng với bất kỳ cán bộ, giám đốc, nhân viên, cố vấn hoặc đại diện nào của MSN, gọi chung là “Bên chuẩn bị”) nhằm mục đích trình bày một số thông tin liên quan đến hoạt động kinh doanh và chiến lược của MSN. Việc đề cập đến bản trình bày này bao gồm bất kỳ thông tin nào đã hoặc có thể được cung cấp bằng văn bản hoặc bằng lời nói liên quan đến bản trình bày này hoặc liên quan đến bất kỳ yêu cầu tìm hiểu thêm nào về bản trình bày này.

Mặc dù thông tin trong bản trình bày này được cho là chính xác, Bên chuẩn bị không thực hiện bất kỳ cuộc điều tra nào đối với các thông tin đó. Bên chuẩn bị từ chối rõ ràng mọi trách nhiệm pháp lý đối với bất kỳ tuyên bố hoặc đảm bảo nào, dù rõ ràng hay ngụ ý, có trong hoặc bị bỏ sót khỏi bản trình bày này hoặc bất kỳ thông tin liên lạc nào khác bằng văn bản hoặc lời nói được truyền đạt đến bất kỳ bên quan tâm nào liên quan đến bản trình bày này.

Không giới hạn, không có tuyên bố hoặc đảm bảo nào được đưa ra về việc đạt được hoặc tính hợp lý của bất kỳ dự báo, ước tính, phân tích hoặc tuyên bố định hướng tương lai nào có trong bản trình bày này, vốn theo bản chất có liên quan đến nhiều rủi ro, bất định và giả định có thể khiến kết quả hoặc sự kiện thực tế khác biệt đáng kể so với những gì được thể hiện hoặc ngụ ý trong bản trình bày này.

Chỉ những tuyên bố và đảm bảo được đưa ra trong một thỏa thuận bằng văn bản chính thức, nếu có và khi được ký kết, và tuân theo các giới hạn và điều kiện được quy định trong đó, mới có hiệu lực pháp lý.

Bằng việc chấp nhận bản trình bày này, mỗi người nhận đồng ý rằng không bên chuẩn bị nào hoặc đại diện của họ phải chịu trách nhiệm đối với bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào, dù trực tiếp, gián tiếp, hậu quả hay hình thức khác, mà bất kỳ cá nhân nào phải chịu do dựa vào bất kỳ tuyên bố nào trong hoặc bị bỏ sót khỏi bản trình bày này, cùng với các thông tin khác được cung cấp liên quan, và mọi trách nhiệm như vậy đều bị từ chối rõ ràng.

Trừ khi có chỉ dẫn khác, bản trình bày này cung cấp thông tin tính đến thời điểm hiện tại. Việc cung cấp bản trình bày này không có nghĩa là sẽ không có bất kỳ thay đổi nào trong hoạt động của MSN sau thời điểm này. Khi cung cấp bản trình bày này, Bên chuẩn bị có quyền sửa đổi hoặc thay thế bản trình bày này bất kỳ lúc nào theo toàn quyền quyết định của mình, và không có nghĩa vụ cập nhật bất kỳ thông tin nào trong bản trình bày hoặc sửa bất kỳ sai sót nào có thể phát sinh.

Việc phổ biến bản trình bày này hoặc bất kỳ phần nội dung nào không được xem là cam kết từ phía Bên chuẩn bị hoặc các công ty liên kết của họ về việc tham gia vào bất kỳ hợp đồng hay giao dịch nào, hoặc tạo ra bất kỳ nghĩa vụ pháp lý ràng buộc nào. Bên chuẩn bị giữ quyền tuyệt đối, không cần thông báo trước và không chịu trách nhiệm với bất kỳ người nhận nào, để chấm dứt các cuộc thảo luận với bất kỳ người nhận hoặc bên liên quan nào.

Bản trình bày này không nhằm làm cơ sở cho bất kỳ quyết định đầu tư nào. Nó không cấu thành hoặc là một phần của bất kỳ lời mời chào bán, hoặc lời mời mua bất kỳ cổ phần nào của MSN hoặc bất kỳ thực thể nào khác, và cũng không được sử dụng làm cơ sở hoặc được dựa vào trong bất kỳ hợp đồng, cam kết hoặc quyết định đầu tư nào liên quan. Nó cũng không phải là khuyến nghị về cổ phiếu của bất kỳ thực thể nào.

Không có ủy ban chứng khoán hoặc cơ quan quản lý nào tại Hoa Kỳ hoặc bất kỳ quốc gia nào khác đưa ra ý kiến về tính chính xác hoặc đầy đủ của bản trình bày này hoặc các tài liệu liên quan. Bản trình bày này không phải và không được hiểu là bản cáo bạch, lời chào bán công khai hoặc bản ghi nhớ chào bán theo luật chứng khoán hiện hành, và không được sử dụng làm cơ sở cho bất kỳ hợp đồng nào.

Việc phân phối bản trình bày này tại một số khu vực pháp lý có thể bị hạn chế bởi luật pháp. Do đó, người nhận bản trình bày này cam kết rằng họ có quyền nhận tài liệu này mà không vi phạm bất kỳ yêu cầu đăng ký chưa hoàn tất hoặc hạn chế pháp lý nào tại nơi họ cư trú hoặc hoạt động kinh doanh.