

Hội thảo trực tuyến

AI ĐANG MUA GÌ?

BẢN ĐỒ NHU CẦU TOÀN CẦU VỚI DOANH
NGHIỆP IT VÀ PHẦN MỀM VIỆT NAM



ĐĂNG KÝ NGAY

Date: Thứ Năm, ngày 13 tháng 11 2025

Time: 20:00 ~ 20:45 (Vietnam Time)



MIC NGUYỄN

Partner của DealFlow



MỤC LỤC



Vì sao lại ở thời điểm này?

Phân tích bối cảnh M&A toàn cầu, vai trò của Việt Nam và các yếu tố đang thúc đẩy thị trường công nghệ giai đoạn 2025–2026.

01



Ai đang mua, ai đang bán?

Chia sẻ góc nhìn thực tế từ nhà đầu tư, các thương vụ nổi bật, cùng xu hướng mua – bán và dịch chuyển chiến lược trong ngành công nghệ.

02



Làm thế nào để tận dụng cơ hội?

Cách các doanh nghiệp có thể nắm bắt xu hướng M&A để mở rộng quy mô, huy động vốn và tạo giá trị bền vững.

03



Hỏi đáp & Kết luận

Tóm tắt và hệ thống hóa các phần quan trọng nhất đã được thảo luận. Thảo luận với diễn giả về các trường hợp cụ thể

04

GIỚI THIỆU CÔNG TY

Dealflow giúp khách hàng khai thác tiềm năng tăng trưởng chiến lược và tối đa hóa giá trị giao dịch trên toàn khu vực Đông Nam Á.

Tóm tắt hồ sơ

Dealflow là công ty tư vấn tài chính doanh nghiệp độc lập có trụ sở tại Singapore và văn phòng tại Việt Nam, cung cấp dịch vụ tư vấn M&A cho cả bên bán và bên mua, cũng như dịch vụ huy động vốn, trên toàn khu vực Đông Nam Á.

Chúng tôi hợp tác với các nhà sáng lập, cổ đông và doanh nghiệp - hỗ trợ các giao dịch thoái vốn chiến lược, huy động vốn cho tăng trưởng và các yêu cầu mua lại - bằng cách thiết kế các giao dịch tùy chỉnh và kết nối các bên với nhà đầu tư hoặc mục tiêu phù hợp.

<https://dealflow.sg/>

- Tư vấn M&A cho bên mua
- Tư vấn M&A cho bên bán
- Gây quỹ vốn chủ sở hữu
- Tìm kiếm mục tiêu và tiếp cận nhà đầu tư / người mua



THÀNH TÍCH

Những thương vụ tiêu biểu phản ánh năng lực triển khai, mạng lưới nhà đầu tư vững mạnh và thành công trong huy động vốn trên toàn khu vực Đông Nam Á.



98+

Giao dịch đang hoạt động

- ✓ Thực hiện các giao dịch trong các lĩnh vực công nghệ, thực phẩm và đồ uống (F&B), logistics và công nghiệp
- ✓ Kinh nghiệm thành công trong các giao dịch thị trường trung bình tại Đông Nam Á



2000+

Mạng lưới chuyên gia

- ✓ Mạng lưới toàn cầu bao gồm các quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ đầu tư tư nhân, văn phòng và các tập đoàn
- ✓ Mối quan hệ chặt chẽ với các đối tác chiến lược khu vực và các nhà lãnh đạo đầu ngành



55+

Các công ty được tài trợ

- ✓ Hỗ trợ các nhà sáng lập từ giai đoạn khởi nghiệp đến giai đoạn phát triển
- ✓ Cung cấp các giải pháp huy động vốn được tùy chỉnh cho thành công lâu dài

GIỚI THIỆU DIỄN GIẢ



MIC NGUYỄN

Mic Nguyen, Partner tại DealFlow.sg, đồng thời là doanh nhân, nhà điều hành và cố vấn đầu tư với hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ và chuyển đổi số.

- Partner & General Director, Dealflow.sg – tư vấn & kết nối vốn ngoại
- 20+ năm trong IT – với vai trò CEO, CTO, EVP, am hiểu sâu thị trường & chuyển đổi số.
- Founder Huuk (AI startup) – kinh nghiệm M&A giai đoạn early-stage.
- Cố vấn đầu tư AI, ITI Fund – định hướng chiến lược & hỗ trợ gọi vốn startup công nghệ.

01. VÌ SAO LẠI Ở THỜI ĐIỂM NÀY?

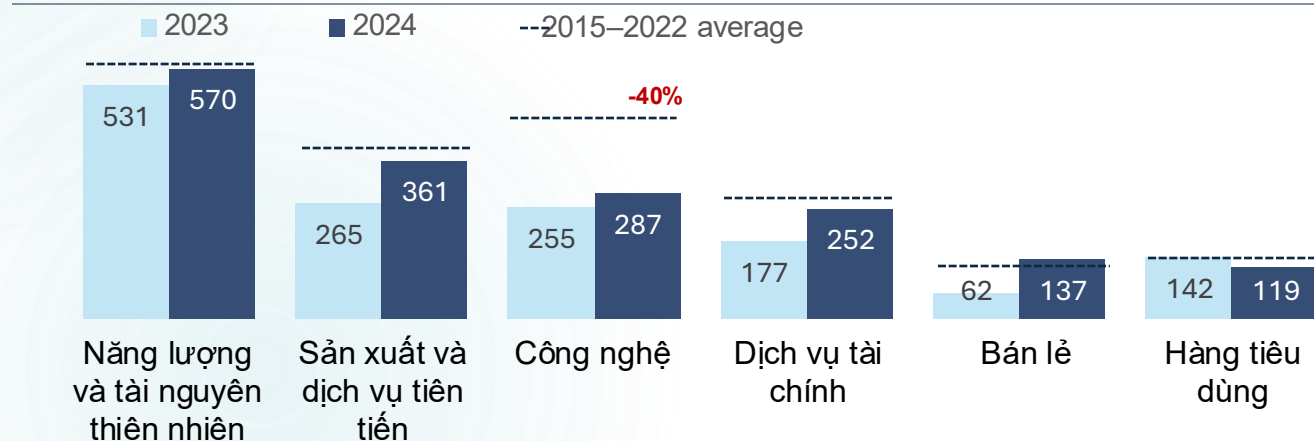
www.dealflow.sg



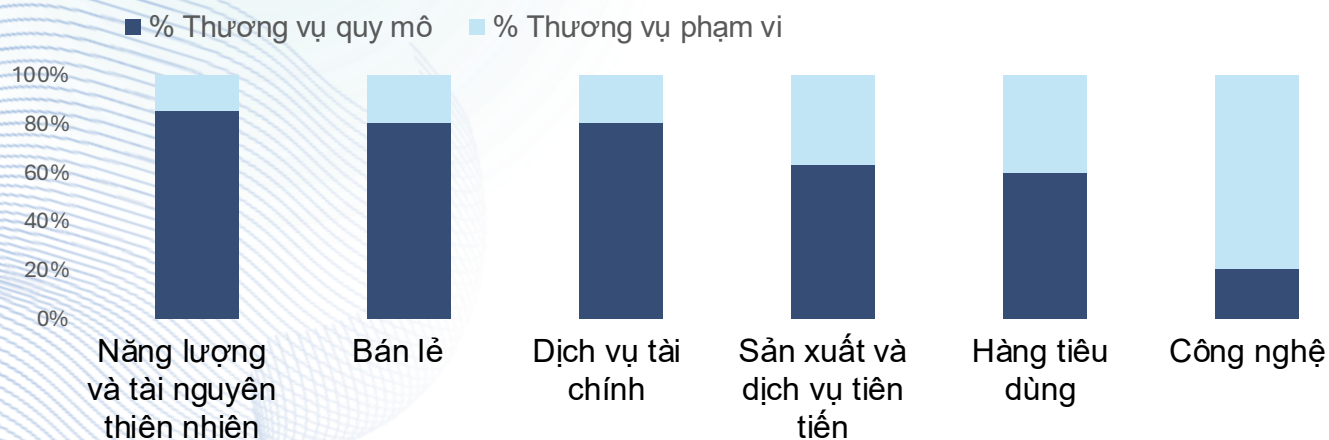
BỐI CẢNH M&A TOÀN CẦU

Thị trường M&A công nghệ sụt giảm 40% về giá trị, phản ánh sự chuyển dịch từ các 'mega-deal' (thương vụ quy mô) sang các thương vụ 'phạm vi' chiến lược, được thúc đẩy bởi nhu cầu sở hữu AI và tái cấu trúc toàn cầu

Giá trị thương vụ M&A hàng năm theo ngành (Tỷ USD)



% các thương vụ lớn hơn 1 tỉ USD



3 xu hướng M&A chính hiện nay



Đột phá Công nghệ

Các công ty (cả trong và ngoài ngành công nghệ) buộc phải M&A để sở hữu các công nghệ mới như AI, tự động hóa nhằm duy trì lợi thế cạnh tranh.



Tái định hình Toàn cầu hóa

Bối cảnh kinh tế đa cực và rào cản thương mại buộc doanh nghiệp phải dùng M&A để tái cấu trúc chuỗi cung ứng và đảm bảo quyền tiếp cận thị trường.



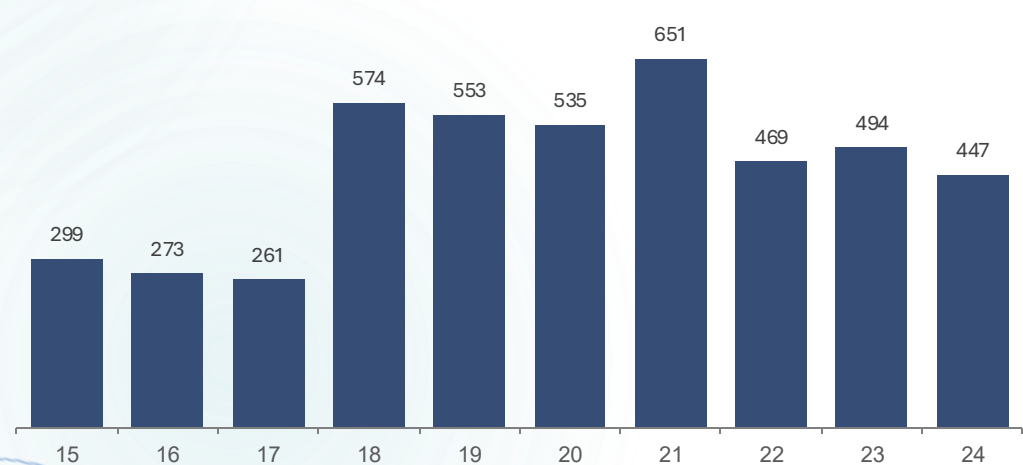
Dịch chuyển Nguồn lợi nhuận

Doanh nghiệp chủ động M&A (cả thoái vốn và thu tóm) để tái cơ cấu danh mục, tập trung vào các mảng kinh doanh có lợi nhuận cao và bền vững hơn.

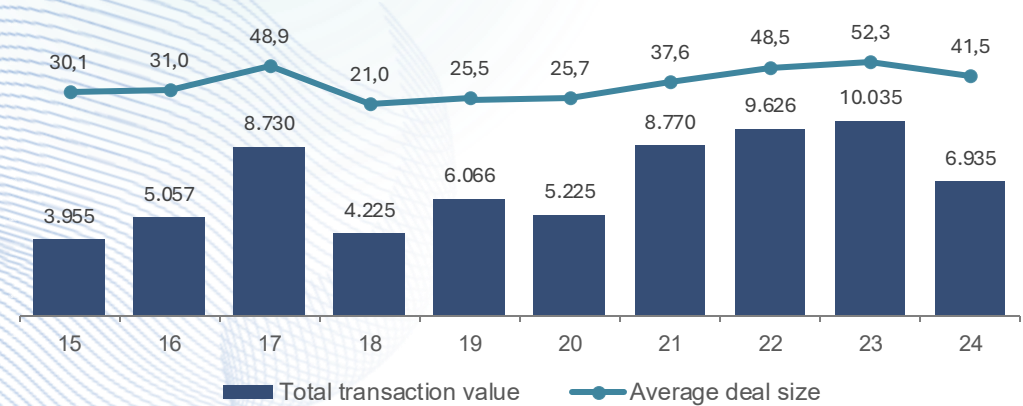
BỐI CẢNH M&A TẠI VIỆT NAM

Thị trường M&A chung được dẫn dắt bởi các "mega-deal" (thương vụ lớn) ngành Công nghiệp và Bất động sản, trong khi Công nghệ thông tin lại sôi động về số lượng với các thương vụ chiến lược quy mô nhỏ

Số Lượng Các Giao Dịch M&A Theo Năm



Giá Trị Và Giá Trị Trung Bình Mỗi Giao Dịch (Triệu USD)



Tổng Quan Thị Trường

Ngành	Số giao dịch	% Số giao dịch	Giá trị (Triệu USD)	% Giá Trị
Bất động sản	13	15,5%	963,18	25,5%
Công Nghệ	12	14,3%	273	7,2%
Công nghiệp	10	11,9%	1810,61	48,0%
Vận chuyển & Hạ tầng	8	9,5%	269,99	7,2%
Y tế	6	7,1%	143,06	3,8%
Thực phẩm & Đồ uống	6	7,1%	4,07	0,1%
Khác	29	34,5%	311,25	8,2%
Tổng cộng	84	100%	3.775,16	100%

Ngành công nghệ (Technology)

- ✓ Chiếm khoảng 14.3% tổng số thương vụ M&A (tính trong 3 tháng gần nhất 2025), chiếm khoảng 7.2% về giá trị giao dịch
- ✓ Phản ánh xu hướng nhiều thương vụ nhỏ, giai đoạn đầu (early-stage) trong các mảng SaaS và AI
- ✓ Ngành phụ nổi bật: SaaS (HRTech, Fintech), Cloud/Infra, Cybersecurity, AI/Data

CÁC YẾU TỐ DẪN DẮT PHÁT TRIỂN NGÀNH IT

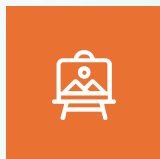
Khi 4 động lực lớn đang thúc đẩy M&A, sự chuẩn bị kỹ càng chính là chìa khóa. Doanh nghiệp chiến thắng phải vượt xa thẩm định tài chính, chủ động hoạch định chi tiết lộ trình tích hợp sản phẩm và văn hóa nhân sự ngay từ đầu

Các Động Lực Chính



Chuyển đổi số mạnh mẽ

- 45% doanh nghiệp SME đang triển khai giải pháp số hóa
- Nhu cầu SaaS nội địa tăng 35% mỗi năm (YoY)



Dòng vốn quốc tế quay trở lại

- Thương vụ cross-border tăng 18% trong nửa đầu 2025
- Nhà đầu tư toàn cầu quay lại sau giai đoạn chững lại



Chiến lược “Buy-to-Build”

- Các tập đoàn tích cực mua lại startup
- Tập trung mở rộng năng lực trong AI, Cloud, Data



Chính sách hỗ trợ của Chính phủ

- Sandbox AI, Trung tâm đổi mới sáng tạo, và ưu đãi thuế cho R&D giúp tăng sức hút đầu tư

Các Tín Hiệu Tích Cực



Vốn VC: Đang dần phục hồi

- Tổng vốn VC 2023 tuy giảm 17% so với 2022, nhưng thấp hơn nhiều mức giảm 35% toàn cầu.



FDI: Bán dẫn & Công nghệ

- Chuyển dịch mạnh mẽ sang Điện tử, Vi mạch và các dự án công nghệ giá trị cao. Các “ông lớn” như Samsung, Amkor, Hana Micron, Synopsys, v.v.



Sự trỗi dậy của Phần mềm và AI

- Vốn ngoại (Mỹ, Nhật) quan tâm đầu tư chiến lược vào các công ty Phần mềm Dịch vụ & AI Việt Nam.



Chọn lọc vào Sức khỏe & Giáo dục

- Vốn VC tập trung mạnh vào các lĩnh vực có nhu cầu lớn và bền vững đặc biệt là HealthTech và EdTech

02. AI ĐANG MUA, AI ĐANG BÁN?

www.dealflow.sg



CÁC THƯƠNG VỤ M&A & HỢP TÁC NỔI BẬT 2025

Thị trường M&A Việt Nam năm 2025 đang sôi động với sự tham gia mạnh mẽ của nhà đầu tư quốc tế và tập đoàn lớn, tập trung vào công nghệ, AI và sản xuất – phản ánh xu hướng tái cấu trúc chuỗi giá trị và tìm kiếm tăng trưởng dài hạn.

Các Thương Vụ Chục Triệu Đô Ngành Công Nghệ Việt Năm 2025

Ai đang mua, ai đang bán?

Khi các “ông lớn” sẵn công nghệ, doanh nghiệp Việt gọi vốn chiến lược, làn sóng mua – bán đang định hình lại bản đồ công nghệ. Điểm đến tiếp theo sẽ là AI, sản xuất thông minh hay năng lượng?

Chiến lược nào định hình công nghệ Việt?

28M USD



M1 – ADG

M1 (Singapore) mua 70% ADG để mở rộng mảng viễn thông & ICT tại Việt Nam.

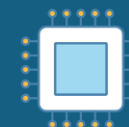
200M USD



FPT – NVIDIA

Hai bên hợp tác xây dựng AI Factory thúc đẩy hạ tầng và ứng dụng AI tại Việt Nam.

300M USD



SK Group – ISCVina

SK Group mua lại ISCVina, mở rộng chuỗi sản xuất bán dẫn tại Việt Nam.

AI LÀ NGƯỜI MUA?

Từ Quỹ đầu tư đến Tập đoàn nội địa, 4 nhóm người mua chiến lược đang hội tụ tại Việt Nam, mỗi nhóm theo đuổi một mục tiêu thu tóm riêng biệt

Nhóm Mua Tiềm Năng Và Chiến Lược Trong M&A

- ✓ Công nghệ Thông tin dự kiến sẽ thu hút sự quan tâm từ nguồn vốn đầu tư tư nhân (PE), phù hợp với các xu hướng đầu tư trên toàn cầu.
- ✓ Các "Điểm nóng" toàn cầu: Các mảng như AI, An ninh mạng (Cybersecurity), Fintech và Chuyển đổi số đang là những lĩnh vực được các quỹ PE toàn cầu săn đón ráo riết, và Việt Nam không phải ngoại lệ.

 Các Quỹ Đầu Tư PE & VC	 Doanh Nghiệp Chiến Lược	 Tập Đoàn Đa Quốc Gia	 Doanh nghiệp nội địa
• Các Quỹ đầu tư tư nhân, Quỹ đầu tư mạo hiểm (VC), và Văn phòng gia đình (Family Offices).	• Các tập đoàn công nghệ, sản xuất, hoặc dịch vụ lớn (cả trong nước và quốc tế).	• Các tập đoàn toàn cầu xem Việt Nam là điểm đến chiến lược.	• Các tập đoàn tư nhân lớn, doanh nghiệp truyền thống, hoặc startup công nghệ trong nước.
• Đầu tư tăng trưởng, exit qua IPO/M&A, tận dụng tiềm năng SaaS/AI	• Mở rộng năng lực kỹ thuật, sản phẩm, thị trường	• Dùng Việt Nam làm regional hub, mở rộng hiện diện Đông Nam Á	• Đẩy mạnh chuyển đổi số, mua để tăng tốc R&D hoặc mở mảng mới

AI LÀ NGƯỜI BÁN?

Động lực bán ngày càng mang tính chiến lược. Từ startup tìm đối tác 'exit' đến tập đoàn tái cơ cấu, hiểu rõ 'tại sao họ bán' là chìa khóa để chiến thắng thương vụ

Nhóm Bán Và Động Lực Bán Trong M&A

4 nhóm điển hình – hiểu rõ họ là ai và vì sao họ bán để định vị deal, chiến lược tiếp cận và định giá hiệu quả.

Sự đa dạng của bên bán, từ các startup cần vốn tăng trưởng đến các tập đoàn lớn tái cơ cấu, đang tạo nên một thị trường M&A công nghệ sôi động

Động lực bán không chỉ xuất phát từ áp lực tài chính, mà ngày càng trở thành một lựa chọn chiến lược chủ động để: chốt lời, tìm đối tác chiến lược, hoặc tập trung vào các mảng kinh doanh cốt lõi



Startup, doanh nghiệp vừa & nhỏ

M&A để mở rộng quy mô, tìm đối tác chiến lược, hiện thực giá trị sau giai đoạn tăng trưởng.



Quỹ đầu tư & nhà đầu tư tài chính

M&A nhằm thoái vốn, tái cơ cấu danh mục, hiện thực hóa lợi nhuận đầu tư



Doanh Nghiệp Trong Chuỗi Cung Ứng

Thông qua M&A để trở thành vendor/partner chiến lược của tập đoàn lớn, tiếp cận công nghệ & thị trường mới.



Doanh nghiệp Việt đang chuyển đổi số

Thông qua M&A để tìm kiếm đối tác công nghệ, nhằm đẩy nhanh tốc độ chuyển đổi số, tối ưu vận hành

TIÊU CHÍ CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

Một mục tiêu M&A 'vàng' không chỉ nằm ở công nghệ độc quyền hay doanh thu định kỳ, mà là sự hội tụ của cả 6 yếu tố: từ đội ngũ mạnh, thị trường lớn, đến sự minh bạch tuyệt đối về tài chính

6 Yếu Tố 'Phải Có' Của Một Mục Tiêu Lý Tưởng

1. Công nghệ độc quyền

Sở hữu thuật toán, codebase hoặc giải pháp có thể mở rộng, khó sao chép – tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn.

3. Doanh thu định kỳ

Mô hình mang lại dòng tiền ổn định, dễ dự báo; ưu tiên startup có ARR/MRR tăng trưởng bền vững.

5. Thị trường tăng trưởng

Mảng đang “hot” và đã chứng minh nhu cầu và tăng trưởng người dùng / doanh thu rõ rệt.



2. Đội ngũ kỹ thuật mạnh

Nhân sự chủ có năng lực, cam kết gắn bó sau M&A, giúp đảm bảo liên tục vận hành & phát triển.

4. Khách hàng quốc tế

Có khách hàng ngoài Việt Nam hoặc sản phẩm dễ nhân rộng sang thị trường khác trong ASEAN / toàn cầu.

6. Tài chính minh bạch

Báo cáo chuẩn, kiểm toán rõ ràng, sẵn sàng cung cấp dữ liệu trong giai đoạn due diligence

03. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TẬN DỤNG CƠ HỘI?

www.dealflow.sg



MỘT DOANH NGHIỆP ĐANG ỔN ĐỊNH CÓ NÊN GỌI VỐN HAY M&A?

Ngay cả khi doanh nghiệp đang ổn định, M&A hay gọi vốn vẫn là bước đi chiến lược – giúp mở rộng thị trường, nâng cấp năng lực và chuẩn bị cho giai đoạn tăng trưởng tiếp theo.

Các động lực chiến lược thúc đẩy doanh nghiệp công nghệ tham gia M&A



Giới hạn của tăng trưởng tự thân

Khi **nội lực không đủ** để mở rộng nhanh và duy trì tốc độ tăng trưởng.

M&A giúp mở rộng quy mô ngay lập tức.



Nhu cầu tăng năng lực cạnh tranh

Thị trường thay đổi **nhANH**, mô hình mới xuất hiện liên tục.

M&A giúp giữ vị thế và nâng cấp công nghệ.



Cơ hội mở rộng thị trường và hệ sinh thái

Khi **thị trường ngách đạt ngưỡng**, tăng trưởng mới khó đạt được.

M&A mở lối sang thị trường và khách hàng mới.



Tối ưu hóa giá trị doanh nghiệp

Tăng trưởng nhanh nhưng **thiếu nền tảng tài chính, vận hành**.

M&A bổ sung vốn và kinh nghiệm điều hành.



Chuẩn bị cho chu kỳ phát triển mới

Doanh nghiệp **cần cú hích để tăng tốc** phát triển.

M&A giúp tái cấu trúc, tăng chu kỳ phát triển kế tiếp.

LÀM GÌ ĐỂ SẴN SÀNG TRƯỚC CƠ HỘI ĐẦU TƯ?

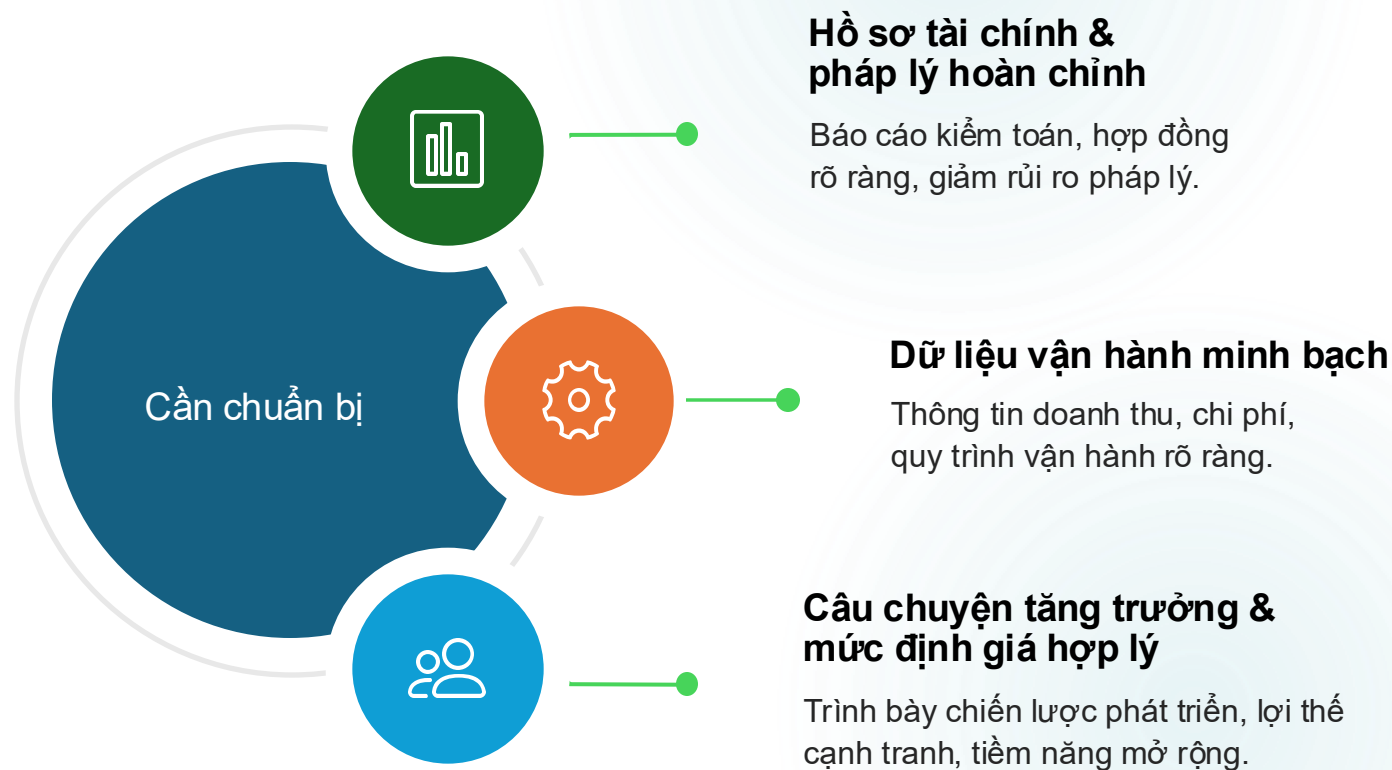
Để thu hút nhà đầu tư, người bán cần chuẩn bị kỹ lưỡng từ hiểu rõ động lực bán, sự minh bạch tài chính đến câu chuyện tăng trưởng dài hạn. Sự chuẩn bị tốt giúp tăng định giá và rút ngắn thời gian giao dịch.

Tăng tính cạnh tranh bằng chuẩn bị chiến lược và dữ liệu rõ ràng

Chuẩn bị chính là yếu tố quyết định?

Nhà đầu tư tìm kiếm sự minh bạch và câu chuyện tăng trưởng rõ ràng. Người bán cần chứng minh năng lực vận hành, tiềm năng mở rộng và giảm rủi ro pháp lý để tăng định giá và rút ngắn thời gian giao dịch.

Chúng ta nên bắt đầu chuẩn bị từ đâu?



MỘT SỐ CƠ HỘI TỪ DEALFLOW

Với ngân sách từ 10 đến 20 triệu USD, DealFlow đang chủ động thực thi các ủy thác thu tóm chi phối, tìm kiếm các công ty ERP, Phân phối CNTT và Chuyển đổi số.

Danh Mục Các Cơ Hội M&A (Buy-side) Từ Dealflow

Công ty	Tiêu Chí	Ngân Sách	Tỉ Lệ Mua Dự Kiến
1. Công ty dịch vụ CNTT	✓ Tìm mua nhà cung cấp giải pháp ERP (SAP, Oracle, Microsoft), ưu tiên doanh nghiệp có dự án Fintech hoặc Chuyển đổi số (DX) nhằm giải quyết các vấn đề xã hội.	\$20M	Cổ phần chi phối
2. Công ty thiết bị văn phòng	✓ Mua lại công ty thương mại/phân phối thiết bị CNTT & an ninh văn phòng tại Việt Nam. ✓ Mục tiêu chính là tiếp cận tệp khách hàng nội địa và mở rộng mạng lưới phân phối cũng như hiện diện	\$10M	Linh hoạt
3. Công ty dịch vụ CNTT	✓ Tìm mua nhà cung cấp giải pháp ERP tại Đông Nam Á, mục tiêu tăng lợi nhuận thông qua đầu tư và gia tăng giá trị doanh nghiệp; dự kiến mua cổ phần chi phối, hướng đến sở hữu 100% trong 5 năm, sau đó bán lại để thu lợi nhuận cao hơn.	Thương lượng	Cổ phần chi phối

04. HỎI ĐÁP & KẾT LUẬN

www.dealflow.sg



Contacts Us

Partner with Dealflow to navigate your next transaction with confidence, clarity, and results.



Address

SG: #01-20, 79 Anson Road, Singapore 768451, Singapore

VN: Level 18, The Nexus Building, 3A-3B Ton Duc Thang,
Ben Nghe Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam



Email

contact@dealflow.sg

haanh.nguyen@dealflow.sg



Website

<https://dealflow.sg/>

