

Hà Nội, ngày 10/06/2026

BÁO CÁO

CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CTCP HĂNG SƠN ĐÔNG Á

Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

Kính thưa : - Quý Cổ đông
- Quý vị đại biểu

Tổng Giám Đốc Công ty xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 về kết quả hoạt động SXKD năm 2025 và kế hoạch SXKD năm 2026 như sau:

PHẦN I: BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2025

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025

Năm 2025, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực nhờ ổn định kinh tế vĩ mô, lạm phát được kiểm soát, đầu tư công được đẩy mạnh và thị trường bất động sản từng bước phục hồi. Hoạt động xây dựng, đặc biệt là các dự án hạ tầng giao thông trọng điểm, nhà ở xã hội và công trình công nghiệp,... đã tạo động lực quan trọng cho sự phục hồi của ngành vật liệu xây dựng nói chung cũng như ngành Sơn trang trí nói riêng.

Tuy nhiên, môi trường kinh doanh vẫn tiềm ẩn nhiều thách thức từ biến động chi phí đầu vào, cạnh tranh ngày càng gay gắt và yêu cầu phát triển bền vững. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp cần tiếp tục nâng cao năng lực quản trị, tối ưu hóa chi phí, đa dạng hóa sản phẩm và đẩy mạnh đổi mới công nghệ để nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững trong dài hạn.

Trong năm 2025 vừa qua, Ban lãnh đạo Công ty tiếp tục vận dụng linh hoạt các chính sách bán hàng để giữ vững doanh số. Đồng thời, tiếp tục nhìn nhận đánh giá, cơ cấu lại các nguồn lực của Công ty, song song với đó là nghiên cứu phát triển đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất sản phẩm và chuyển dịch cơ cấu tiêu thụ sang các sản phẩm có hiệu quả, tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Sau đây là một số kết quả cơ bản trên Báo cáo tài chính đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Quốc Tế - Chi nhánh Hà Nội

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2024	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện năm 2025	Tỷ lệ TH/KH	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần	274.515	274.546	279.560	101,8%	1,8%
2	LN trước thuế	18.315	12.441	28.260	227,2%	54,3%
3	Cổ tức	-	-	-	-	-

Doanh thu thuần năm 2025 đạt 279,560 tỷ đồng, đạt 102% kế hoạch và tăng 1,8% so với năm 2024. Lợi nhuận trước thuế TNDN đạt 28,260 tỷ đồng, đạt 227,2% so với kế hoạch và tăng 54,3% so với năm 2025.

Nguyên nhân chính là do: Doanh thu bán hàng và CCDV trong kỳ tăng, cụ thể doanh thu thuần tăng 5,045 tỷ đồng (tỷ lệ tăng 1,8%). Một nguyên nhân chính nữa là Doanh thu tài chính tăng mạnh do hoàn trích lập chi phí lợi thế thương mại đã trích lập tại Công ty con (đã thoái vốn) là Công ty CP S'Capital. Điều này đã làm gia tăng LNST của Đơn vị, như đã nêu ở trên.

1.2. Báo cáo tình hình thực hiện một số nội dung đã được ĐHČĐ thường niên năm 2025 thông qua:

❖ **Báo cáo tình hình thực hiện phương án phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu:**

Được sự nhất trí và phê duyệt của Hội đồng quản trị Công ty tại Nghị Quyết HĐQT số 04/2026/HĐQT-HĐA ngày 18/05/2026, Ban điều hành đã tiến hành các thủ tục cần thiết theo quy định để hoàn thiện công tác phát hành cổ phần tới Ủy ban chứng khoán Nhà nước và đã được UBCKNN chấp thuận phê duyệt.

Công tác phát hành dự kiến sẽ hoàn thành các thủ tục trước thời điểm tổ chức ĐHČĐ thường niên năm 2026, và sẽ đăng ký giao dịch chậm nhất trong tháng 7 hoặc đầu tháng 8/2026.

❖ **Báo cáo tình hình đầu tư TSCĐ năm 2025:**

Thực hiện theo sự chỉ đạo của HĐQT Công ty phê duyệt, trong năm 2025 vừa qua, Ban điều hành Công ty đã thực hiện đầu tư tài sản cố định với tổng giá trị ước đạt 5,468 tỷ đồng, đạt 146% so với kế hoạch đề ra. Toàn bộ tài sản đầu tư nhằm phục đích nâng cao năng lực vận chuyển hàng hóa cũng như bổ sung cho công tác triển khai mở rộng thị trường, quảng bá thương hiệu và hình ảnh của Công ty.

PHẦN II: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026

Trong bối cảnh nền kinh tế nói chung và thị trường xây dựng nói riêng đã có những tín hiệu tích cực do tác động bởi các chính sách kích cầu của Nhà nước, năm 2026 được kỳ vọng sẽ là năm tạo nền tảng cho giai đoạn tăng trưởng bền vững của ngành vật liệu xây dựng nói chung và ngành sơn trang trí nói riêng.

Căn cứ định hướng kế hoạch SXKD giai đoạn 2025 – 2030 được HĐQT Công ty phê duyệt, Ban điều hành Công ty tiếp tục chủ động xây dựng, điều chỉnh các chính sách bán hàng theo hướng chủ động và linh hoạt, kết hợp với việc đưa ra thị trường sản phẩm mới với chất lượng ngày càng cao hơn, đa dạng hơn và phù hợp hơn nữa với xu hướng sản phẩm xanh, thân thiện với môi trường, ... nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh với các sản phẩm hiện có trên thị trường.

Theo đó, Ban điều hành Công ty thống nhất trình kế hoạch SXKD năm 2026 với các chỉ tiêu chính, cụ thể như sau:

Đơn vị: trđ

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2025	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần	tr đồng	279.560	300.000	7,3%
2	Lợi nhuận trước thuế	tr đồng	28.260	22.075	-21,9%
3	Cổ tức	%	-	10%	-

Một số giải pháp nhằm thực hiện kế hoạch SXKD năm 2026, cụ thể như sau:

2.1. Công tác quản trị điều hành.

✓ Tiếp tục nâng cao hiệu quả công tác quản trị, điều hành theo hướng chủ động, linh hoạt và bám sát diễn biến thị trường. Hội đồng quản trị và Ban điều hành tăng cường công tác chỉ đạo, giám sát

việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 để kịp thời đưa ra các giải pháp phù hợp nhằm ứng phó với biến động của thị trường, giá nguyên vật liệu, lãi suất, tỷ giá và sức mua của người tiêu dùng.

✓ Công ty tiếp tục hoàn thiện hệ thống quy chế, quy trình quản lý nội bộ; phân định rõ trách nhiệm của từng bộ phận, từng cá nhân; nâng cao tính chủ động, trách nhiệm và hiệu quả phối hợp trong toàn hệ thống.

✓ Công tác quản trị tài chính, quản lý dòng tiền, quản lý công nợ, hàng tồn kho và kiểm soát rủi ro được chú trọng nhằm bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, an toàn và hiệu quả.

2.2. Biện pháp triển khai thị trường.

✓ Tập trung củng cố, duy trì và mở rộng hệ thống phân phối hiện có; đồng thời phát triển thêm các đại lý, nhà phân phối tại các khu vực còn nhiều tiềm năng. Chính sách bán hàng, chiết khấu, hỗ trợ thị trường và chăm sóc khách hàng tiếp tục được rà soát, điều chỉnh linh hoạt, phù hợp với từng vùng miền và từng nhóm khách hàng.

✓ Tập trung đẩy mạnh các hoạt động marketing, quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm mới. Đồng thời, Công ty tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, hỗ trợ kỹ thuật, tư vấn thi công nhằm gia tăng sự hài lòng của khách hàng, giữ vững uy tín thương hiệu và mở rộng thị phần.

✓ Tập trung vào nhóm sản phẩm có biên lợi nhuận cao: Loại bỏ dần các sản phẩm kém hiệu quả, tăng tỷ trọng sản phẩm chủ lực, có giá trị gia tăng lớn. Đồng thời đa dạng hóa thị trường tiêu thụ: Tránh phụ thuộc vào một thị trường lớn duy nhất; mở rộng sang các thị trường ngách, thị trường mới nổi,...

✓ Tiếp tục triển khai đánh giá và bổ sung nguồn nhân sự, tái cấu trúc theo hướng tinh gọn và kiện toàn hệ thống theo định hướng và chiến lược phù hợp với tình hình SXKD.

2.3. Công tác tiết giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm:

✓ Tiếp tục triển khai đồng bộ các biện pháp tiết giảm chi phí trong sản xuất, tăng cường kiểm soát định mức tiêu hao nguyên vật liệu, chi phí điện năng, nhân công, vận chuyển. Việc mua sắm nguyên vật liệu được thực hiện theo hướng chủ động, linh hoạt, lựa chọn nhà cung cấp uy tín, giá cả cạnh tranh và bảo đảm chất lượng đầu vào.

✓ Tập trung cải tiến quy trình công nghệ, nâng cao năng suất máy móc thiết bị, giảm tỷ lệ hao hụt, hạn chế sản phẩm lỗi và tối ưu hóa kế hoạch sản xuất theo nhu cầu thị trường. Đồng thời, Công ty tăng cường quản lý tồn kho, kiểm soát vòng quay hàng hóa, cơ cấu lại danh mục sản phẩm nhằm giảm chi phí lưu kho, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và từng bước hạ giá thành sản phẩm.

✓ Chủ động trong kế hoạch vật tư, dự trữ nguồn nguyên liệu một cách hợp lý trong những thời điểm thuận lợi để giảm thiểu sự biến động bất lợi về giá cả. Tiếp tục nghiên cứu những nguyên vật liệu mới với chất lượng không thay đổi, để có thể thay thế những nguyên liệu hiện có, nhưng có sự biến động bất lợi về giá cả và sự ổn định....

2.4. Về nhân sự:

✓ Công ty tiếp tục kiện toàn cơ cấu tổ chức, sắp xếp nhân sự phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh và định hướng phát triển trong giai đoạn mới. Công tác tuyển dụng, đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực được chú trọng, đặc biệt đối với đội ngũ cán bộ quản lý, nhân viên kinh doanh, kỹ thuật sản xuất và nghiên cứu phát triển sản phẩm.

✓ Công ty xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, ổn định; thực hiện chính sách tiền lương, thưởng, phúc lợi phù hợp với năng lực, hiệu quả công việc và tình hình thực tế của doanh nghiệp. Đồng thời, tăng cường đánh giá hiệu quả lao động, khuyến khích tinh thần trách nhiệm, sáng tạo, gắn kết lợi ích của người lao động với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, góp phần nâng cao năng suất lao động và năng lực cạnh tranh trong năm 2026.

PHẦN III: TỔNG KẾT

Năm 2026 đánh dấu mốc 20 năm Hăng Sơn Đông Á được thành lập, Ban điều hành Công ty cam kết sẽ tiếp tục nỗ lực hơn nữa để giữ vững sự ổn định và tạo đà phát triển cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ngày một tốt đẹp hơn, hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được HĐQT và Đại hội đồng cổ đông Công ty đã giao phó.

Thay mặt Ban điều hành, xin gửi tới các Quý Cổ đông lời cảm ơn trân thành nhất vì đã luôn tin tưởng, gắn bó và đồng hành cùng Ban điều hành trong suốt thời gian qua, cũng như những chặng đường tiếp theo.

Kính chúc các Quý Cổ đông và Quý vị đại biểu mạnh khỏe, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày 10 tháng 06 năm 2026

**TM BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC**

Nơi nhận:

- Như k/gửi;
- HĐQT, BKS;
- Lưu TCHC;

NGUYỄN VĂN SƠN