

Hà Nội, ngày 20 tháng 4 năm 2026

BÁO CÁO
TỔNG KẾT SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025
VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH NĂM 2026

PHẦN THỨ NHẤT: TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

I/ TÌNH HÌNH CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG 2025.

1/ Thị trường xuất khẩu.

1.1 **Tổng quan:** Tăng trưởng GDP toàn cầu đạt 3.2%, ↓0.1%; tổng cầu may mặc đạt 1.84 nghìn tỷ USD ↑3% cùng kỳ; xung đột địa chính trị kéo dài, vấn đề lạm phát và thuế quan.

1.2 **Từng khu vực:**

- **Mỹ:** 6T đầu năm nối tiếp đà phục hồi từ Q3/2024. Đến Q3/2025 chứng lại do chịu áp lực từ thuế quan và hàng tồn kho tăng. Đơn giá trung bình giảm.
- **Châu Âu:** Mức cầu ổn định so với 2024. Người tiêu dùng chuyển sang mua sắm quần áo giá rẻ hơn. Giá trung bình đã giảm 3 năm liên tiếp.
- **Nga:** Nhập khẩu D-M trì trệ do khó khăn kinh tế kéo dài. Nhiều DN kinh doanh quần áo cầm chừng, chậm tiền hàng hoặc đóng cửa.
- **Nhật Bản:** Duy trì nhập khẩu và đơn giá ổn định. Tuy nhiên sơmi và veston công sở dần bị thay thế bởi sản phẩm casual. Đơn hàng đồng phục học sinh giảm dần qua các năm.

1.3 **Thuận lợi và thách thức:**

- Việt Nam tăng trưởng GDP 8% năm 2025 với 3 trụ cột công nghiệp, xây dựng và dịch vụ. Đầu tư công tiếp tục là động lực quan trọng.
- Môi trường địa chính trị toàn cầu biến động và áp lực từ các chính sách bảo hộ thương mại đã tác động tiêu cực lên hoạt động xuất khẩu từ Q3/2025.
- Lao động D-M biến động mạnh ảnh hưởng đến sản xuất. Cuối 2025, nhiều doanh nghiệp D-M đối mặt với tình trạng thiếu hàng và thiếu lao động.

2/ Thị trường nội địa.

- Người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu do lạm phát, ưu tiên mua sắm sản phẩm thiết yếu.
- Cạnh tranh hàng thời trang giá rẻ trên các kênh TMĐT; người tiêu dùng có tâm lý chờ đợi sale khi nhiều thương hiệu thời trang và sàn TMĐT khuyến mại giảm giá đến 50–70%.
- Đồng phục triển khai chậm do các đơn vị sắp xếp tinh giảm nhân sự; nhiều đơn vị thay đổi quy trình mua sắm; cạnh tranh gay gắt về chất lượng, tiến độ và giá cả.

II/ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH NĂM 2025

XUẤT KHẨU (Đvt: Triệu USD)	Thực hiện		SS (%)		Tỷ trọng	
	2025	2024	KH	CK	2025	2024
Tổng kim ngạch	76,8	76,7	90	100		
ODM	6,8	5,2	89	128	9%	7%
FOB	60,2	59,0	90	102	78%	77%
CM	9,8	12,5	94	77	13%	16%

TT	Nhóm khách hàng	Kim ngạch USD			Tỉ trọng %	
		2025	2024	SS 25/24	2025	2024
	Tổng	76.833.437	76.709.715	123.723		
1	ODM	6.871.107	5.174.548	1.696.559	9%	7%
2	ĐH SHIRT	22.181.643	24.779.095	(2.597.452)	29%	32%
3	MỸ_1	11.698.268	8.809.232	2.889.037	15%	11%
4	MỸ_2	9.134.422	9.827.595	(693.173)	12%	13%
5	Khách Nhật	6.807.341	9.413.342	(2.606.001)	9%	12%
6	CAN	5.481.127	3.038.810	2.442.316	7%	4%
7	EU_1	4.818.310	5.014.455	(196.145)	6%	7%
8	EU_2	2.330.892	2.298.983	31.909	3%	3%
9	S.AME	1.845.554	1.532.274	313.281	2%	2%
10	EU-SHIRT	1.477.312	1.401.752	75.560	2%	2%
11	Khách khác	4.187.461	5.419.628	(1.232.167)	5%	7%

Doanh thu/Lợi nhuận (Đvt: Tỷ đồng)	Thực hiện		SS (%)		Tỷ trọng
	2025	2024	KH	CK	
Tổng doanh thu	2.445	2.397	91	102	
<i>Doanh thu XK</i>	<i>1.987</i>	<i>1.916</i>	<i>94</i>	<i>104</i>	81%
DT nội địa	448	462	76	97	18%
Lợi nhuận của TCT	28,7	24	100	120	

TT	Chỉ tiêu	TH 2025
1	Lợi nhuận trước thuế TNDN	28.740.147.600
2	Lợi nhuận không phải tính thuế (cổ tức và LN được chia)	14.858.034.105
3	Các khoản loại trừ khi tính thuế TNDN	2.198.991.094
4	Thuế TNDN phải nộp	3.774.069.038
5	Lợi nhuận sau thuế	24.966.078.562
6	Lãi chia cho các cổ đông (Cổ tức dự kiến 15%)	13.499.433.000
7	Quỹ khen thưởng, phúc lợi (20% LNST): (7) = (5)x20%	4.993.215.712
8	Lợi nhuận còn lại	6.473.429.850

III/ KIỂM ĐIỂM THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2025 KHỐI VĂN PHÒNG TCT.

1/ Lĩnh vực thị trường.

- Thị trường XK có nhiều biến động. TCT hợp tác tốt và chia sẻ khó khăn với khách hàng lớn, xúc tiến bổ sung và giữ được kim ngạch XK tương đương cùng kỳ.
- Xúc tiến 11 khách hàng mới, nhãn hàng mới với khách truyền thống.
- Sourcing giảm do TT Nga ↓35%, vải ĐP ↓; Cung ứng 45.000m vải tái chế cho TT Nội địa.

<i>Đvt 1.000m</i>	TH 2025	TH 2024	SS KH	SS CK
Tổng	1.535.000	1.760.000	68%	87%
Xuất khẩu	845.000	939.000	70%	90%
Nội địa	690.000	821.000	65%	84%

2/ Lĩnh vực Kế hoạch và XNK.

- Phân bổ đơn hàng tối ưu giúp SX tăng NS tại VT1, hàng GTGT cao tại HDF, MĐG, HN1.
- Kiểm soát đầu vào đáp ứng cho SX với các mã hàng nhỏ (↑13% CK); lần đầu tiên nối liên tục 2 vụ FA25 và SP26 khách Mỹ-1 giúp tăng hiệu quả tại HDF và Lạc Thủy.
- Tìm nguồn NPL giá tốt, đàm phán giảm giá NPL, tính toán tiết kiệm định mức tối đa.
- Cùng TIDG/FIDG xử lý nhanh các phát sinh, sắp xếp hợp lý năng lực SX hàng nội địa.
- Xử lý kịp thời năng lực SX khi LĐ giảm và hàng xuất Mỹ sớm hơn 1 tháng do thuế đối ứng. Tăng năng lực Vệ tinh thêm 13% lên 490K; Gia công hàng thời trang 192K ↑56%.
- Xử lý 3.742 lô hàng nhập đạt 111% và 1.608 lô hàng xuất đạt 98% cùng kỳ.
- Đàm phán hợp đồng 16 khách mới, kiểm soát rủi ro các điều khoản của hợp đồng.
- Đôn đốc công nợ hàng tuần, phần lớn các khách hàng thanh toán đúng thời hạn.

3/ Lĩnh vực quản trị nguồn nhân lực.

- Tái cơ cấu sáp nhập Đầu tư vào VPTH, QLCL vào TT1, Sourcing vào phòng Bán hàng & ODM.
- Giao nhiệm vụ cho đ/c Phạm Tùng Linh giữ chức PTGD Thường trực, đ/c Phan Trọng Tiến giữ chức GĐĐH phụ trách công nghệ và năng suất. Bổ nhiệm GĐ MĐG, Đô Lương, May Hưng Nhân, Lạc Thủy và Hoàng Thành Đô Lương.
- Tinh giảm 22 lao động khối văn phòng TCT, tiết kiệm chi phí tiền lương 1,1 tỷ đồng.

4/ Lĩnh vực số hóa.

- **Phần mềm quản lý MMTB:** Triển khai tại 5 đơn vị là MĐG, HN2, ĐL, LT, HDF.
- **Phần mềm Quản lý Chất lượng:** Triển khai tại 4 đơn vị là HN2, MĐG, LT, HDF

5/ Một số tồn tại hạn chế của năm 2025.

5.1/ XTTM, marketing và Sourcing:

- Tỷ lệ chuyển đổi PO 30% còn thấp; phản ứng chưa nhanh khiến cơ hội bị chậm hoặc trôi mất; hiệu quả tiếp cận khách hàng chưa cao.
- Kỹ năng khai thác thông tin khách hàng chưa cao làm giảm trải nghiệm khách hàng.
- Hoạt động MKT chưa thành chiến dịch đồng bộ; Công cụ phân tích phản hồi khách hàng còn hạn chế.
- Sourcing chưa gắn với XTTM, nguồn NPL chưa đa dạng và chậm; kiểm soát chất lượng NPL, đặc biệt các nhóm nguyên liệu đặc thù vẫn dễ xảy ra lỗi ảnh hưởng đến SX và giao hàng.

5.2/ Theo dõi đơn đốc lịch giao mẫu, lịch NPL cho SX, in thêu còn nhầm lẫn, chưa sát sao làm ảnh hưởng đến SX.

5.3/ Văn phòng TCT không chủ động và không đề xuất được các nội dung về đào tạo.

IV/ KHỐI SẢN XUẤT.

TT	Đơn vị	Năng suất Công ty (USD/công)			Doanh thu (USD)			Lương BQ (đ)		
		2025	SS KH	SS CK	2025	SS KH	SS CK	2025	SS KH	SS CK
	TỔNG	22,8	97%	109%	25.354.844	85%	93%	7.800.000	99%	107%
1	MĐG	25,7	100%	112%	4.965.133	97%	99%	8.500.000	98%	105%
2	HDF	22,7	103%	121%	2.814.720	100%	100%	8.000.000	104%	112%
3	HN1	23,6	101%	127%	821.856	91%	91%	7.700.000	99%	113%
4	Đức Hạnh	23,3	101%	105%	4.606.722	89%	99%	8.700.000	89%	92%
5	VT1	23,9	97%	109%	602.562	95%	94%	8.000.000	99%	109%
6	Lạc Thủy	21,3	98%	116%	1.938.657	91%	99%	7.900.000	108%	117%
7	HN2	24,0	96%	106%	2.795.328	91%	91%	7.700.000	99%	109%
8	Việt Thanh	19,7	93%	110%	923.853	84%	87%	7.100.000	97%	109%
9	Đô Lương	20,1	87%	97%	3.446.663	70%	74%	7.000.000	99%	102%
10	VT2	20,9	96%	103%	1.304.692	70%	69%	7.600.000	99%	105%
11	HT - ĐL	10,2	98%	184%	1.134.658	54%	160%	5.000.000	91%	108%
12	WIDG				496.804	81%	91%			

TT	Đơn vị	LĐ đầu năm		Tăng/giảm		Tỉ lệ LĐ chuyển may so với Tổng LĐ cuối T12
		Gián tiếp	Khối lượng SP	Gián tiếp	Khối lượng SP	
	Cộng	502	4.396	(53)	(799)	65%
1	May ĐG	92	704	(12)	(77)	64%
2	Đô Lương	57	775	(8)	(187)	68%
3	Đức Hạnh	79	651	-	(56)	54%
4	HT-ĐL	30	497	-	(101)	58%
5	HDF	48	432	(4)	(59)	60%
6	Hưng Nhân 2	47	408	(1)	(38)	65%
7	Lạc Thủy	48	333	(7)	(93)	67%
8	Việt Thành 2	40	252	(12)	(130)	64%
9	Hưng Nhân 1	24	125	(8)	(31)	64%
10	Việt Thanh	25	147	(3)	(23)	61%
11	Việt Thành 1	12	73	2	(4)	70%

1/ Kiểm soát chi phí và hiệu quả

- Các đơn vị đã sáp nhập phòng ban, giảm quản lý; bố trí lại chuyển may khi LĐ giảm; Kiểm soát tỉ lệ được phép chi lương.
- Các đơn vị có biên lợi nhuận khá là HN2, MĐG. HDF và HN1 đã có hiệu quả từ lỗ sang có lãi.

2/ Cơ cấu sản xuất trong tình hình LĐ giảm:

MĐG, LT, HDF, Việt Thanh sắp xếp lại sản xuất giảm người quản lý, tăng lao động may.

3/ Chuẩn bị sản xuất.

Sau khi tái cơ cấu công tác CBSX của đơn vị tốt hơn năm 2024, góp phần tăng năng suất 5-8% như MĐG, HDF, HN1, ĐH, VT1.

4/ Công nghệ:

TT	Đơn vị	Đầu tư MMTB		Chủng loại MMTB
		SL	Trị giá (đ)	
	CỘNG	170	12.059.088.000	
I/	Hệ thống cắt, trải vải tự động	2	5.616.000.000	
1	MĐG	1	2.808.000.000	
2	Hưng Nhân	1	2.808.000.000	
II/	MMTB may	168	6.443.088.000	
1	MĐG	124	3.316.683.000	- Máy may nhẵn. - Máy ráp cúc nhận diện logo. - Máy đính đĩa quần. - Máy LT - Máy 1 kim tích hợp AI - Máy vắt sổ, máy 2 kim
2	Hưng Nhân	4	274.415.000	
3	Đô Lương	8	647.630.000	
4	Lạc Thủy	6	885.430.000	
5	HT-ĐL	11	766.440.000	
6	TT1	17	470.590.000	
7	HDF	2	81.900.000	

Khối SX có 60 sáng kiến cải tiến, ước làm lợi 500 triệu đồng; trong đó MĐG có 30 sáng kiến cải tiến làm lợi 300 triệu đồng.

4/ Trung tâm R&D.

Đơn vị	Năm 2025	Năm 2024	SS 2024	Jacket	Sơmi	Quần/váy	Veston	DK	Khác
Tổng	6.089	6.064	101%	3.363	601	901	718	950	140
TT1	3.157	2.979	106%	3.074	83				
TT2	1.264	1.578	80%		120	386	626	682	
TT3	816	720	113%	96	191	186	34	203	140
TT4	852	787	108%	193	207	329	58	65	

TT1 : NS May mẫu ↑30% từ 49 lên 70 mẫu/tuần; TK ↑29% từ 33 lên 42 mẫu/tuần; Nhóm Công nghệ ↑20% ~ 112 lượt đi nhà máy hỗ trợ NS-Công nghệ, kiểm xuất hàng Pond, Kelim, Poncho,...

TT2: Nghiên cứu công nghệ đáp ứng SX Quần và Veston cho HN2 và DL.

5/ Một số tồn tại hạn chế khối sản xuất.

5.1/ Năng suất , Doanh thu thấp tại Việt Thanh do quản lý thiếu sát sao, đôn đốc; VT2 lao động giảm mạnh, chuyển đổi mặt hàng chậm.

5.2/ Chuẩn bị sản xuất chậm , thời gian rải chuyền dài tại Việt Thanh, thiếu nhân lực khâu CBSX.

5.3/ QLCL không tốt dẫn đến khiếu nại tại VT2, Việt Thanh; hàng tái chế tại HN2, Lạc Thủy.

V/ KHỐI THƯƠNG MẠI.

TT	Lĩnh vực KD	DT (tỷ đ)	TIDG				FIDG			
			TH 2025	SS KH (%)	SS CK (%)	Tỉ trọng (%)	TH 2025	SS KH (%)	SS CK (%)	Tỉ trọng (%)
	Cộng	447,7	266	76	95		182,0	77	101	
1	Đồng phục	342,6	229,3	77	99	86%	113,3	71	95	62%
2	Thời trang	99,4	30,7	77	97	12%	68,7	89	111	38%
	TT Nữ	55,5	13,1	82	102		42,4	100	124	
	TT Nam	43,9	17,6	73	94		26,2	76	95	
3	DT khác	5,7	5,7	71	31					

Kênh bán hàng thời trang	DT (tỷ đ)	TIDG	SS CK	Tỷ trọng	FIDG	SS CK	Tỷ trọng
	99,4	30,7	99%		68,7	111%	
Showroom	24,5	8,9	85%	29%	15,6	108%	23%
Online	31,7	6,3	104%	21%	25,4	121%	37%
Đại lý	27,1	8,9	118%	29%	18,2	101%	26%
MT	12,8	3,8	84%	13%	9	112%	13%
Kênh khác	3,2	2,7	96%	9%	0,5	125%	1%

- Đóng góp 18% vào tổng DT của TCT , bổ sung nguồn hàng trong 6T cuối năm.
- Phát triển 15 đại lý mới (FIDG 10, TIDG 5); tăng đơn hàng, đưa hàng thời trang Nữ vào hệ thống siêu thị lớn.
- Đồng phục : FIDG phát triển 9 khách mới ; TIDG mở rộng xúc tiến lĩnh vực ĐP Y tế.
- Thực hiện tinh gọn bộ máy : TIDG giảm 08 người. FIDG giảm 13 người.
- Sản xuất hàng nội địa.

Hàng thời trang	2025	2024	So sánh
Tổng	300.331	246.962	122%
Thời trang Nữ	89.502	89.140	100%
Thời trang Nam	122.692	81.225	151%
Jacket Nội địa	88.137	76.597	115%

Hàng đồng phục	2025	2024	So sánh
Tổng	669.364	770.543	87%
BHLĐ	258.616	291.691	89%
ĐPVP	410.748	478.852	86%

3/ Một số tồn tại hạn chế.

- Nguồn nguyên liệu tồn cho kênh MT không ổn định; chưa phát triển được vải đặc thù; Giá vốn vẫn còn cao.
- Chưa có hệ thống đại lý ở khu vực phía Nam ; hệ thống NPP mới nhóm hàng mùa hè còn ít.
- Cạnh tranh từ các sàn TMĐT gây áp lực lên biên lợi nhuận và lợi thế cạnh tranh.
- Nhận diện thương hiệu chưa rõ nét, độ phủ thương hiệu còn thấp.
- Phát triển khách hàng đồng phục mới còn ít.

PHẦN THỨ HAI : KẾ HOẠCH NĂM 2026

I/ Tình hình chung.

1/ Dự báo kinh tế toàn cầu.

IMF dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2026 là 3,1%, giảm 0,1 điểm % so với 2025; Chính sách thuế đối ứng của Mỹ vẫn diễn biến phức tạp ; chiến tranh tại Trung Đông từ cuối tháng 2 có thể gây ra cú sốc kinh tế khó lường trước.

2/ Xuất khẩu Dệt May :

Dự báo XK D-M năm 2026 khoảng 47 – 48 tỷ USD, tăng 3 - 5% ; Ngành May chuyển từ tăng trưởng theo quy mô sang tăng trưởng bằng hiệu suất, chiều sâu và năng lực điều hành.

3/ Nhận định cơ hội và thách thức

3.1/ Cơ hội.

- Ổn định chính trị - xã hội trong nước giúp giữ đơn hàng dài hạn và thu hút vốn FDI.
- VN vẫn là điểm đến thay thế TQ trong bối cảnh rủi ro địa chính trị, thuế quan.

3.2/ Thách thức.

- Cạnh tranh chi phí từ Bangladesh, Ấn Độ, Pakistan... đòi hỏi DN Việt Nam cần đột phá mạnh mẽ về năng suất lao động, đầu tư công nghệ.
- Lạm phát, lãi suất cao khiến đơn hàng nhỏ, ngắn hạn. Phụ thuộc nguồn nguyên liệu từ TQ.
- Biến động LĐ sau Tết, xu hướng giảm LĐ ngành may ảnh hưởng đến NS và KHSX.

4/ Thị trường nội địa.

- Các thương hiệu quốc tế và chuỗi thời trang trong nước cạnh tranh giá, trải nghiệm mua sắm và tốc độ ra mắt sản phẩm mới.
- Người mua ít trung thành với thương hiệu, ưu tiên mua sắm trực tuyến (digital-first), đòi hỏi phải đổi mới hình ảnh và truyền thông liên tục, trong khi ngân sách cần được thắt chặt.
- Đồng phục cạnh tranh gay gắt hơn khi XK giảm. Tiến độ và sức ép giá cả tăng lên khi các đơn vị có thể giảm quy mô mua sắm.

II/ Mục tiêu năm 2026 : ĐỔI MỚI – SÁNG TẠO – HIỆU QUẢ

III/ Kế hoạch năm 2026.

<i>Kim ngạch XK (Triệu USD)</i>	<i>KH 2026</i>	<i>TH 2025</i>	<i>SS %</i>	<i>Tỷ trọng</i>
Tổng	72,0	76,8	94	
ODM	8,9	6,8	131	12%
FOB	52,6	60,2	87	73%
CM	10,5	9,8	108	15%

TT	Kim ngạch XK theo khách hàng	Kim ngạch USD			Tỉ trọng %	
		2026	2025	SS 26/25	2026	2025
	Tổng	72.026.902	76.833.437	(4.806.535)		
1	ODM	8.938.368	6.871.107	2.067.261	12%	9%
2	ĐH_SHIRT	20.749.065	22.181.643	(1.432.577)	29%	29%
3	MỸ_1	10.192.000	11.698.268	(1.506.268)	14%	15%
4	Nhóm khách Nhật	7.794.400	6.807.341	987.059	11%	9%
5	MỸ_2	3.443.740	4.818.310	(1.374.570)	5%	6%
6	CAN	5.400.000	9.134.422	(3.734.422)	7%	12%
7	EU_1	4.309.001	5.481.127	(1.172.126)	6%	7%
8	EU_2	2.240.000	2.330.892	(90.892)	3%	3%
9	S.AME	1.996.128	1.845.554	150.574	3%	2%

10	MỸ_3	1.475.000	1.003.070	471.930	2%	1%
11	Các khách khác	5.489.200	4.661.703	827.497	8%	6%

<i>Doanh thu / Lợi nhuận</i> <i>(Tỷ đồng)</i>	<u>KH 2026</u>	<i>TH 2025</i>	<i>SS %</i>	<i>Tỷ trọng</i>
Tổng doanh thu	2.434	2.445	100	
Doanh thu XK	1.887	1.987	95	78%
KD Nội địa	547	448	122	22%
Lợi nhuận của TCT	30	28,7	105	

PHẦN THỨ BA: NHÓM CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH 2026

I/ KHỐI VĂN PHÒNG TCT.

1/ Lĩnh vực Thị trường.

- Trong bối cảnh thị trường biến động, ODM cần phát huy tối đa Marketing và tham gia vào chuỗi cung ứng mới để đạt mức tăng trưởng 35%.
- Tận dụng tối đa cơ hội để tiếp tục đa dạng hóa thị trường; tìm hiểu nắm bắt nhu cầu mới của khách hàng truyền thống để xúc tiến nguồn hàng có GTGT cao hơn.
- Phân tích dự báo thị trường sớm theo từng Quý để có giải pháp phù hợp.
- Hợp tác với NCC phần mềm quản lý thư viện vải, mẫu để quản trị công việc hiệu quả hơn.

2/ Kế hoạch và XNK.

- Sắp xếp bố trí nguồn hàng phù hợp với năng lực SX ở các thời điểm; bám sát và phối hợp xử lý nhanh thông tin; kiểm soát tiết kiệm chi phí nguyên phụ liệu.
- Điều tiết nguồn lực quản lý kế hoạch đáp ứng sản lượng nội địa ↑22%.

3/ Quản trị số.

- 1- **Phần mềm QLCL**: Phát triển tính năng theo dõi tiến độ và năng suất để tối ưu hệ thống.
- 2- Phát triển mới **phân hệ Quản lý kho, nguyên phụ liệu và thành phẩm**.

4/ Quản trị nguồn nhân lực.

- Phân công lại trong lãnh đạo TCT phù hợp với quy mô và hoạt động hiệu quả hơn.
- Rà soát và tinh gọn bộ máy các Phòng/ TT của TCT.

II/ KHỐI SẢN XUẤT

1/ Một số chỉ tiêu chính.

TT	Đơn vị	LĐ +/-	Lương BQ (VNĐ)	SS CK	NS Cty \$/ngày công	SS CK	Doanh thu (usd)	SS CK
	TỔNG	(22)	8.300.000	107%	24,8	109%	25.200.408	99%
1	MĐG	(40)	9.100.000	106%	27,5	107%	4.816.466	97%
2	Đức Hạnh	(20)	9.700.000	112%	24,8	106%	4.303.535	93%
3	Đô Lương	13	7.500.000	107%	22,8	113%	3.610.679	105%
4	HN1	(4)	8.200.000	107%	26,0	110%	778.309	95%
5	HN2	(24)	8.200.000	106%	26,0	108%	2.810.218	101%
6	HDF	(16)	8.500.000	106%	24,8	109%	2.806.000	100%
7	Lạc Thủy		8.100.000	103%	23,0	108%	1.931.724	100%
8	VT1	(1)	8.200.000	103%	25,2	105%	618.475	103%
9	VT2		8.200.000	108%	24,3	116%	1.071.350	82%
10	Việt Thanh	(11)	7.600.000	107%	22,0	112%	931.276	101%

TT	Đơn vị	LĐ +/-	Lương BQ (VNĐ)	SS CK	NS Cty \$/ngày công	SS CK	Doanh thu (usd)	SS CK
11	HT-ĐL	81	6.500.000	129%	14,2	139%	1.522.376	134%
12	WIDG						528.822	104%

2/ NHÓM GIẢI PHÁP

2.1/ Tiếp tục sắp xếp lại SX, tăng tỉ lệ lao động máy.

- Rà soát ↓LĐ gián tiếp, tăng tỉ lệ LĐ máy; chuyển các công đoạn phụ của máy về cắt và kho.
- Giám đốc/PGĐ một số đơn vị trực tiếp điều hành SX như quản đốc.
- MĐG, HN tổ chức cắt tập trung để khai thác tối đa hệ thống cắt tự động.

2.2/ Quản trị năng suất, chất lượng.

- Phối hợp kỹ thuật, cơ điện và các Trung tâm R&D của TCT nghiên cứu công nghệ, chế tạo cữ gá, thiết kế đường chuyền, chuẩn bị MMTB và triển khai sản xuất.
- Linh hoạt bố trí phân chuyền theo tính chất mã hàng; khai thác tối đa MMTB.
- Vận hành hiệu quả phần mềm QLCL, QLTB.

III/ KHỐI THƯƠNG MẠI

Doanh thu (Tỷ đồng)	Tổng nội địa	Tỉ trọng	TIDG			FIDG		
			KH 2026	SS CK %	Tỉ trọng	KH 2026	SS CK %	Tỉ trọng
Tổng	546,5		325	122		222	122	
Đồng phục	409	75%	270	118	83%	139	123	63%
Thời trang	123	23%	40	130	12%	83	120	37%
- Nữ	65		16	122		49	115	
- Nam	58		24	136		34	128	
DT khác	15		15	262				

Kinh doanh thời trang	DT (tỷ đ)	TIDG			FIDG		
		2026	CK	SS %	2026	CK	SS %
	122,5	40	30,7	130	82,5	68,7	120
Showroom	28,4	11	8,9	124	17,4	15,6	112
Online	39,1	9	6,3	142	30,1	25,4	119
Đại lý	31,8	11,5	8,9	129	20,3	18,2	112
MT	19,7	5,7	3,8	150	14	9	156
BH lưu động	3,5	2,8	2,7	100	0,7	0,5	140
SL Đại lý	100	45	40	113	55	38	145

Kinh doanh đồng phục	DT (Tỷ đ)	TIDG			FIDG		
		2026	2025	SS	2026	2025	SS
	409	270	229	118%	139	113	123%
Khách hàng lớn, khách truyền thống	258	180	180	100%	78	81	96%
Khách hàng lẻ (cũ)	76	50	49	102%	26	21	124%
Xúc tiến KHÁCH MỚI	75	40	0		35	11	318%

1.1/ Tăng tốc TMĐT, mở rộng digital marketing và tối ưu ngân sách marketing.

1.2/ Ưu tiên sử dụng nguyên liệu thân thiện, phù hợp với chiến lược thời trang xanh; Mỗi mùa ra mắt 1–2 chất liệu và SP mới để tạo khác biệt và làm mới thương hiệu.

1.3/ Cơ cấu sản phẩm – hàng hóa:

- Dòng công sở truyền thống đảm bảo DT ổn định, dòng TT theo mùa định hình hình ảnh, xu hướng và dòng basic giá cạnh tranh cho kênh siêu thị.
- Phát triển 3 - 4 BST hàng thời trang và cập nhật mẫu mã theo xu hướng thị trường.
- Phân loại hàng tồn kho theo tuổi hàng, thẩm mỹ và giá trị của sản phẩm, chia chính sách xử lý hàng tồn kho với từng nhóm sản phẩm để giảm tồn kho.

1.4/ Bám sát các khách hàng đồng phục truyền thống; khai thác đa dạng đồng phục; tìm kiếm khách hàng mới thông qua theo dõi Website đấu thầu mua sắm hàng hóa; Phối hợp giữa TCT với 2 cty TM quảng bá và xúc tiến lĩnh vực đồng phục học sinh.

IV. TÓM TẮT MỘT SỐ TÌNH HÌNH SXKD QUÝ I/2026

1/ Thực hiện một số chỉ tiêu chính

Các chỉ tiêu chính	Đ/vị	TH Q1	KH	CK	SS KH %	SS CK %
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	414,4	425,2	534,7	97	78
Kim ngạch XK	Tr USD	13,0	13,3	18,3	97	71
KD Nội địa	Tỷ đồng	75,2	78,2	71,5	96	105
- TIDG	Tỷ đồng	47,4	47,0	35,9	101	132
Đồng phục		28,4	28,4	27,5	100	104
Thời trang		7,8	8,3	7,5	94	104
+ TT Nữ		3,7	4,0	3,6	91	103
+ TT Nam		4,1	4,3	4,0	96	104
DT khác		11,2	10,3	0,9	108	1.281
- FIDG	Tỷ đồng	27,9	31,2	35,6	89	78
Đồng phục		8,8	8,8	13,8	100	64
Thời trang		19,0	22,4	21,8	85	87
+ TT Nữ		12,9	13,7	14,0	94	92
+ TT Nam		6,1	8,7	7,8	71	78

2/ Thực hiện một số trọng tâm trong Quý I.

2.1/ Công tác Marketing, XTTM và Sourcing:

- Triển khai kế hoạch SEO marketing 2026; Triển khai thư viện vải số; Thiết kế BST SS27.
- Xúc tiến nguồn hàng Q1+2 đảm bảo theo kế hoạch DT của khối SX.
- Đàm phán giá, Tháng 1 cử KHTT đi làm việc với các NCC đảm bảo lịch NPL cho SX.

2.2/ Công tác kế hoạch:

- Điều tiết đơn hàng giữa các đơn vị căn cứ vào tình hình LĐ; Tìm thêm 2 Vệ tinh cho Q2.
- Sắp xếp hàng cho các đơn vị đến hết Q2 theo KH DT và tiền lương; làm việc với khách hàng Jacket điều chỉnh giảm tải đơn hàng do không đáp ứng được lịch giao hàng.

2.3/ Công tác tổ chức nhân sự, quản trị và tiền lương.

- Tổ chức lễ công bố các QĐ về công tác cán bộ của TCT ngày 02/4; Cử ông Hoàng Ngọc Quân - PTGD TCT giữ chức CT HĐQT May Hưng Nhân, ông Phạm Tùng Linh - PTGD thường trực TCT giữ chức CT HĐQT HDF.
- Công bố và tập huấn Quy chế tạm ứng và thanh toán tiền lương đối với BDH TCT và các công ty thành viên.

- Bầu HĐQT FIDG nhiệm kỳ 2026-2030 gồm 3 thành viên, bà Đặng Ngọc Lan là CT HĐQT.
- Các nội dung khác: Quan tâm đời sống CBCNV TCT bằng tháng lương 13, trao thưởng cho các cá nhân, tập thể; Khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV; Hoạt động thường niên về huấn luyện ATVSLĐ và công tác PCCC; Hải quan Mỹ đánh giá C-TPAT ngày 27/3.

2.4/ Khối Sản xuất

TT	Đơn vị	DT CM Q1 (USD)	SS KH (%)	SS CK (%)	NS Q1	SS KH (%)	SS CK (%)	+/- LĐ Q1	
								Gián tiếp	Lương SP
	Cộng	5.062.478	91%	84%	20,7	93%	103%	(25)	(321)
1	Đức Hạnh	1.012.368	106%	94%	23,9	103%	105%	(5)	(26)
2	MĐG	998.300	92%	89%	24,1	94%	103%	(1)	(29)
3	HN2	672.898	101%	96%	25,2	98%	105%		3
4	HDF	592.615	98%	87%	21,3	95%	98%	(6)	(7)
5	VT1	133.273	96%	96%	23,4	97%	103%		(26)
6	Lạc Thủy	378.593	93%	90%	20,0	95%	108%		(6)
7	Đô Lương	574.716	72%	61%	16,8	78%	84%	(6)	(83)
8	HN1	137.649	78%	80%	19,9	80%	105%		(7)
9	VT2	169.354	76%	44%	15,9	73%	80%	(2)	(38)
10	TH	121.021	58%	53%	14,4	71%	75%	(5)	(24)
11	HTĐL	264.204	90%	134%	12,8	100%	182%		(78)

- *Sắp xếp lại SX do LĐ giảm* : Tại VT2, VT1, Việt Thanh và M1 ĐL.
- *Phần mềm QLCL*: Hoàn thiện tính năng nhắc việc trong các khâu QLCL; cảnh báo chất lượng NPL ko đạt ; nghiên cứu phát triển thêm modul theo dõi năng suất.

2.5/ Kinh doanh Nội địa:

- *KD Thời trang*: Triển khai các CTKM dịp Lễ Tết; tham gia hội chợ tại các TTTM; Thiết kế các mẫu xuân hè, chào hàng siêu thị và đại lý. Phân tích vụ FW'25 để định hướng cho FW'26.
- *KD Đồng phục*: NVC_TSC, xúc tiến các CN triển khai sớm đầu Q2; Đấu thầu ĐP Y tế, Viettel Telecom; Xúc tiến khách mới QLTT, Viettel Post, Điện lực; triển khai sớm hơn cùng kỳ khách truyền thống Ngân hàng, Hàng không, Bưu điện.
- Phối hợp với ODM thực hiện chương trình ĐPHS.

Trên đây là báo cáo của Ban điều hành kiểm điểm hoạt động SXKD năm 2025, mục tiêu và giải pháp năm 2026; một số tình hình Quý I/2026 kính trình Đại hội Đồng Cổ đông.

Xin trân trọng cảm ơn !

TM.BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC



Phạm Tiến Lâm

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRÌNH ĐẠI HỘI
CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026****I. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2025****1. Thông tin về thành viên Hội đồng quản trị (HĐQT):**

Năm 2025 thành viên hội đồng quản trị có 05 (năm) người. Cụ thể thành viên hội đồng quản trị năm 2025 như sau:

<i>STT</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Ngày bắt đầu TV HĐQT</i>	<i>Số buổi họp HĐQT tham dự</i>	<i>Tỷ lệ tham dự họp</i>	<i>Lý do không tham dự họp</i>
1	Ông Hoàng Vệ Dũng	Chủ tịch HĐQT	21/04/2025	7/7	100%	
2	Ông Phạm Tiến Lâm	TV HĐQT	21/04/2025	7/7	100%	
3	Ông Hoàng Ngọc Quân	TV HĐQT	21/04/2025	5/7	71%	Ngày 21/4 mới là TV HĐQT
4	Ông Phan Trọng Tiến	TV HĐQT	21/04/2025	5/7	71%	Ngày 21/4 mới là TV HĐQT
5	Ông Nguyễn Đình Tú	TV HĐQT	21/04/2025	7/7	100%	

2. Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Ban điều hành:

Trong năm 2025 HĐQT đã triển khai giám sát thường xuyên công tác quản lý điều hành về việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty đã thông qua.

Theo dõi, nắm bắt tình hình hàng tuần, tháng, quý, kiểm tra đánh giá kết quả hoạt động qua các kỳ họp; Ban hành nghị quyết, quyết định chỉ đạo thực hiện nhiệm vụ phù hợp với tình hình thực tế.

Xem xét phê duyệt các tờ trình của Ban điều hành về công tác triển khai phương án KD & ĐT thuộc thẩm quyền.

Năm 2025, Tổng giám đốc và các phòng ban đã nỗ lực hoàn thành thực hiện chỉ đạo của HĐQT thực hiện kế hoạch năm 2025 đã đề ra của ĐHĐCĐ.

Chủ tịch HĐQT thường xuyên làm việc với Ban điều hành và các cấp quản lý tại văn phòng để có ý kiến chỉ đạo sát sao. Các thành viên của Hội đồng quản trị thường xuyên hội ý, thống nhất các giải pháp về đầu tư, tài chính, kinh doanh, bán hàng, thiết kế, quản lý, thủ tục pháp lý...để thực hiện nhiệm vụ ĐHĐCĐ giao phó.

3. Các Nghị quyết/Quyết định của Hội đồng quản trị năm 2025:

Năm 2025 HĐQT thường xuyên tổ chức họp hội ý, thống nhất các công việc chỉ đạo thực hiện nhiệm vụ phù hợp với tình hình thực tế và ban hành các nghị quyết, quyết định, biên bản để thực hiện nhiệm vụ ĐHĐCĐ giao phó.

(Chi tiết theo Phụ lục 01 – Danh sách các Nghị quyết/Quyết định/Biên bản đã ban hành năm 2025 đính kèm).

4. Kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh 2025 do Ban điều hành báo cáo đã được Hội đồng quản trị thông qua như sau:

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2025
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,649,030,519,118
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	88,382,573
3	DT thuần về BH và cung cấp DV	1,648,942,136,545
4	Giá vốn hàng bán	1,463,408,768,999
5	Doanh thu hoạt động tài chính	46,204,363,182
6	Chi phí tài chính	31,471,939,073
7	Chi phí bán hàng	51,155,939,354
8	Chi phí QLDN	121,339,284,197
9	Thu nhập khác	1,672,552,865
10	Chi phí khác	702,973,369
11	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	28,740,147,600
12	Chi phí thuế TNDN_ trong năm	3,774,069,038
13	Lợi nhuận sau thuế	24,966,078,562

5. Chi trả thù lao cho thành viên HĐQT và Ban kiểm soát.

Năm 2025, Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhận thù lao theo đúng NQ của ĐHĐCĐ 2025.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2026

Năm 2026 HĐQT tiếp tục 5 định hướng và 8 giải pháp (PL 02 kèm theo), chỉ đạo, giám sát kịp thời hoạt động của Ban điều hành về công tác XTTM, sản xuất xuất khẩu và công tác bán hàng nội địa.

Phê duyệt kịp thời các công việc thuộc thẩm quyền của HĐQT và thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị về việc thực hiện nhằm thực hiện phương châm “Đổi mới- Sáng tạo- Hiệu quả” nhằm tinh giản bộ máy, xây dựng quy chế lương kích thích SXKD, tối ưu hiệu quả kinh tế của hoạt động SXKD trong tình hình mới, đảm bảo lợi ích của cổ đông.

Trên đây là báo cáo hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2025 và kế hoạch hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2026, kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua./.



Phụ lục 01

Danh sách các Nghị quyết/Quyết định/Biên bản đã ban hành năm 2025

ST T	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày tháng	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
1	83/NQ-HĐQT	27/02/2025	Thông qua dự kiến kết quả SXKD 2024; nhiệm vụ SXKD 2025. Thông qua ngày chốt danh sách và tổ chức ĐHCĐ 2025.	100%
2	106/NQ-HĐQT	19/03/2025	Thông qua kết quả SXKD 2024, nhiệm kỳ 2020-2025; nhiệm vụ SXKD 2025, nhiệm kỳ 2025-2030. Thông qua phân phối lợi nhuận năm 2024. Thông qua các nội dung c/b ĐHCĐ 2025.	100%
3	236/NQ-HĐQT	30/06/2025	Thông qua kết quả SXKD 6 tháng đầu năm 2025, nhiệm vụ SXKD 6 tháng cuối năm 2025.	100%
4	245/NQ-HĐQT	11/07/2025	- Thông qua ban hành Điều lệ Tổng Công ty sau khi ĐHCĐ ngày 21 tháng 4 năm 2025 thông qua những nội dung sửa đổi so với Điều lệ cũ; - Thông qua Quy chế hoạt động của HĐQT và Quyết định phân công nhiệm vụ thành viên HĐQT và trưởng ban kiểm soát.	100%
5	298/NQ-HĐQT	11/08/2025	Thông qua chủ trương chuyển đổi mục đích sử dụng đất của TCT Đức Giang tại 59 phố Đức Giang, phường Việt Hưng, Hà Nội.	100%
6	372/NQ-HĐQT	24/09/2025	Thông qua kết quả SXKD 9 tháng đầu năm; Ngày chốt danh sách và chi cổ tức năm 2024.	100%
7	529/NQ-HĐQT	30/12/2025	Thông qua kết quả SXKD năm 2025 và dự báo tình hình thị trường 2026	100%

Phụ lục 02

5 định hướng và 8 giải pháp năm 2026 của HĐQT

1. Định hướng phát triển của Tổng Công ty trong năm 2026.

Kế hoạch 2026 phải tính đến việc đẩy mạnh hiệu quả, kiểm soát chi phí và tăng thu nhập cho người lao động.

- 1.1. Đẩy mạnh sản xuất hàng hóa có GTGT cao: sẽ đảm bảo cao hơn mức đặt ra. Mục tiêu LN 30 tỷ năm 2026 đối với Tcty là rất thách thức.
- 1.2. Đầu tư thiết bị trọng tâm hơn trên cơ sở các GD tính toán được khả năng thu hồi vốn từ đó tiết kiệm chi phí và có lợi nhuận bổ sung cho quản lý và thu nhập cũng như tái đầu tư.
- 1.3. Xây dựng hoạt động XTTM theo hướng hiện đại áp dụng các giải pháp số hóa và AI để chủ động hơn.
- 1.4. BDH tập trung để hỗ trợ quản trị cho các đơn vị lớn còn có nhiều lao động để không bị giảm thêm như MĐG, HN, ĐL, VT2 và HTĐL.
- 1.5. củng cố và xây dựng các chuỗi cung ứng nhằm hỗ trợ SXKK và KDND.

2. Những trọng tâm chính và giải pháp của 2026

Với phương châm của năm là Đổi mới - Sáng tạo - Hiệu quả:

- 2.1. Phân công sắp xếp lại lãnh đạo Tcty theo hướng tinh gọn, sát việc và chịu trách nhiệm cao.
- 2.2. Phân công lại người theo dõi và đại diện vốn tại các đơn vị.
- 2.3. Tiếp tục rà soát và điều chuyển lãnh đạo các đơn vị, phát hiện nhân tố mới để đào tạo và bổ nhiệm.
- 2.4. Xây dựng lại hệ thống lương theo sản phẩm ở các đơn vị và cải tiến chính sách lương khoán giúp khuyến khích động viên người đứng đầu đơn vị nâng cao trách nhiệm điều hành hiệu quả đơn vị mình quản lý.
- 2.5. Đẩy mạnh hoạt động XTTM và ODM theo hướng cơ cấu mặt hàng khách hàng có GTGT cao hơn.
- 2.6. Tiếp tục đầu tư thiết bị công nghệ cao nhằm nâng cao NSCL lên một bước và tiết kiệm lao động.
- 2.7. Hoạt động KDND định hướng theo phân khúc đồng phục có GTGT cao hơn hòa nhập với sự phát triển của đất nước từ đó có chỉ đạo tập trung công tác thiết kế và sourcing của các Cty TM và TTST. Đẩy mạnh hợp tác với đối tác Nhật trong lĩnh vực ĐPHS.
- 2.8. Tiếp tục xây dựng phương án chuyển đổi mục đích sử dụng đất hiệu quả tại 59 Đức Giang theo NQ 487 ngày 26/11/2025 của HĐND thành phố có chủ trương di dời các cơ sở SXCN trên địa bàn thành phố; Ngoài ra tiếp tục thực hiện chuyển đổi mục đích SDD tại Việt Thanh (Thanh hóa) và các đơn vị khác nếu thấy cần thiết.

Số: 03.2026/BC-BKS

Hà Nội, ngày 20 tháng 04 năm 2026

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG
CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026**

Kính gửi: Đại hội cổ đông Tổng công ty Đức Giang - CTCP

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020;
- Căn cứ quyền hạn và trách nhiệm của Ban kiểm soát được quy định trong Điều lệ và Quy chế nội bộ về quản trị công ty của Tổng công ty Đức Giang – CTCP;
- Căn cứ Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát đã được ĐHĐCĐ thông qua;
- Căn cứ vào Báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và triển khai kế hoạch năm 2026 của Tổng giám đốc Tổng công ty.
- Căn cứ Báo cáo tài chính riêng và báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025 của Tổng công ty Đức Giang đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán và định giá Việt Nam.

Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về hoạt động của Ban kiểm soát và kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Tổng công ty Đức Giang – CTCP cho niên độ kết thúc ngày 31/12/2025 với các nội dung chính như sau:

I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2025

1. Thành viên Ban kiểm soát

Ban kiểm soát (BKS) gồm 3 thành viên:

1. Bà Nguyễn Thị Vân Oanh – Trưởng BKS
2. Bà Đặng Thị Ngọc Hương – Thành viên BKS
3. Ông Phạm Đức Long – Thành viên BKS

2. Thù lao của Ban kiểm soát:

Thù lao của Ban kiểm soát được thực hiện đúng theo Nghị quyết đã được thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 và được trình bày chi tiết tại báo cáo tài chính năm 2025.

3. Hoạt động của Ban kiểm soát:

- Căn cứ vào Quy chế hoạt động của BKS và kế hoạch hoạt động năm, BKS đã thực hiện: Xem xét hồ sơ kế toán – tài chính, giám sát thông qua các báo cáo, thông tin, tài liệu về công tác quản lý, điều hành và hoạt động kinh doanh của Tổng công ty.

- Thừa ủy quyền của ĐHĐCĐ, Ban kiểm soát đã lựa chọn đơn vị Kiểm toán độc lập, thực hiện soát xét Báo cáo tài chính năm 2024 trình Đại hội cổ đông thường niên năm 2025 và đã được đại hội đồng cổ đông thông qua.

- BKS phối hợp cùng Ban KTNB hàng tháng, từ những kết quả kiểm toán các đơn vị thành viên đưa ra báo cáo giúp kiểm soát chi phí, giảm thiểu rủi ro, phân tích số liệu để BĐH có giải pháp phù hợp.

- BKS đã tổ chức 3 cuộc họp, mỗi cuộc họp các thành viên đều tham dự đầy đủ. Nội dung cuộc họp là phân công nhiệm vụ các thành viên trong BKS (do trong năm có thay đổi nhân sự theo nhiệm kỳ mới); thông qua báo cáo kiểm soát năm 2024 trình ĐHĐCĐ năm 2025, các báo cáo kiểm soát hàng quý, lựa chọn đơn vị kiểm toán BCTC năm 2025.

Trong năm 2025, Ban kiểm soát không nhận được đơn thư yêu cầu hay khiếu nại của cổ đông hoặc nhóm cổ đông có tỷ lệ sở hữu theo quy định của pháp luật và Điều lệ Tổng công ty.

II. KẾT QUẢ GIÁM SÁT CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA TỔNG CÔNG TY

1. Tình hình thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2025:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	So sánh 2025/2024
I. KẾT QUẢ HỢP NHẤT			
1. Tổng doanh thu hợp nhất	1,577.6	1,700.8	107.8%
2. Chi phí hợp nhất	1,547.0	1,663.0	107.5%
3. Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	30.6	37.8	123.5%
II. KẾT QUẢ CÔNG TY MẸ			
1. Tổng doanh thu	1,559.1	1,695.2	108.7%
2. Chi phí	1,535.1	1,666.5	108.6%
3. Lợi nhuận trước thuế	24.0	28.7	119.6%

• Kết quả cụ thể như sau:

- Hợp nhất: Tổng doanh thu đạt 1.700,8 tỷ đồng, tăng 7,8% so với năm 2024, lợi nhuận đạt 37,8 tỷ đồng tăng 7,2 tỷ đồng so với năm 2024, tương đương tăng 23,5%.

- Công ty mẹ: Tổng doanh thu đạt 1.695,2 tỷ đồng, tương đương 108,7% năm 2024. Lợi nhuận đạt 28,7 tỷ đồng tương ứng tăng 19,6% so với năm 2024.

- Tổng chi phí tăng so với cùng kỳ, thấp hơn tốc độ tăng trưởng của doanh thu, phản ánh những nỗ lực của Lãnh đạo Tổng công ty trong việc điều hành, tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động.

- TCT đã đầu tư góp vốn tại các đơn vị là 122,1 tỷ đồng gồm 1 công ty con (Công ty TNHH may Đức Giang), 7 công ty liên kết và 5 đơn vị đầu tư khác. Các đơn vị Tổng công ty góp vốn đều có lãi trong năm 2025. Cổ tức và lợi nhuận được chia ghi nhận trong năm 2025: 14,8 tỷ.

2. Tình hình tài chính:

Một số chỉ tiêu tài chính theo báo cáo riêng của Tổng công ty Đức Giang

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	So sánh 2025 – 2024	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu	1.513,5	1.649,0	135,5	109%
2	Lợi nhuận trước thuế	24,0	28,7	4,7	120%
3	Lợi nhuận sau thuế	20,8	24,9	4,1	120%
4	Tổng tài sản/Nguồn vốn	899	814	(85)	91%
5	Vốn chủ sở hữu	172	179	7,0	104%
6	Tỷ suất LNST/Doanh thu	1,4%	1,5%		
7	Tỷ suất LNST/Tài sản	2,3%	3,1%		
8	Tỷ suất LNST/Vốn CSH	12,7%	14,2%		

- Tổng tài sản, nguồn vốn tại thời điểm 31/12/2025 là 814 tỷ đồng, giảm 85 tỷ đồng tương đương giảm 9% so với đầu năm.

- Hiệu quả sử dụng vốn: LNST/Vốn CSH: 14,2% (năm 2024: 12,7%)

- Hệ số nợ/Vốn CSH: 3,6

Tình hình tài chính ổn định, khả năng thanh toán, cơ cấu tài chính hợp lý, hiệu quả sử dụng vốn và tài sản tăng phản ánh năng lực hoạt động và quản trị tài chính tốt.

- Về công nợ:

Tổng nợ phải trả lớn hơn các khoản phải thu, cho thấy Tổng Công ty đang chiếm dụng được vốn từ đối tác, tuy nhiên cơ cấu tài chính vẫn được đánh giá an toàn do Hệ số thanh toán >1. Các khoản phải thu ở mức thấp góp phần giảm rủi ro bị chiếm dụng vốn. Đồng thời, kết quả kinh doanh duy trì tích cực và các chỉ số sinh lời cải thiện là cơ sở cho thấy dòng tiền từ hoạt động kinh doanh tương đối ổn định. Các khoản công nợ phải thu, phải trả được theo dõi chặt chẽ.

Trong sản xuất kinh doanh, Tổng công ty tuân thủ các quy định, Điều lệ và Luật doanh nghiệp, thuế, chứng khoán, lao động, BHXH. Kết quả SXKD năm 2025 của Tổng công ty thể hiện sự chủ động quyết tâm đẩy mạnh công tác quản trị sản xuất và kinh doanh trong bối cảnh thuế quan và chi phí đầu vào biến động lớn, lao động giảm so với cùng kỳ. Biên lợi nhuận trước thuế tăng so với năm 2024 nhờ hiệu quả điều hành, kiểm soát được chi phí, tăng doanh thu tài chính và thu nhập khác.

III. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH BCTC NĂM 2025

Ban kiểm soát thống nhất với ý kiến của Công ty TNHH kiểm toán và định giá Việt Nam tại báo cáo kiểm toán báo cáo tài chính riêng và hợp nhất năm 2025. Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Tổng Công ty tại ngày 31/12/2025, cũng như kết quả hoạt động

kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính riêng.

IV. KẾT QUẢ GIÁM SÁT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT VÀ BAN ĐIỀU HÀNH

1. Trong năm 2025, HĐQT đã tổ chức họp và ban hành 7 Nghị quyết. Các quyết định của HĐQT tập trung chủ yếu vào việc triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2025, chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh, đáp ứng được yêu cầu quản trị, tìm ra những giải pháp phù hợp với tình hình thực tế. HĐQT thường xuyên tổ chức họp với Ban điều hành để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh, XTTM và có biện pháp chỉ đạo kịp thời.
2. Ban điều hành đã nghiêm túc triển khai các giải pháp để thực hiện chỉ đạo của HĐQT. Ban điều hành Tổng công ty luôn giám sát chặt chẽ tình hình SXKD của các đơn vị thành viên, giúp nâng cao hiệu quả và hạn chế rủi ro trong hoạt động tại các công ty.
3. Giám sát quy trình thực hiện công bố thông tin theo quy định của Ủy ban Chứng khoán nhà nước và Sở giao dịch chứng khoán đúng thời gian quy định.
4. Tổng công ty chốt danh sách chi trả cổ tức năm 2024 ngày 10/10/2025, tỷ lệ 15% trên vốn điều lệ, tương đương 13,5 tỷ đồng, công ty đã thực hiện trả cổ tức đầy đủ, đúng thời hạn.

IV. KHUYẾN NGHỊ CỦA BAN KIỂM SOÁT

1. Tiếp tục chú trọng quản trị tốt dòng tiền, quản trị hàng tồn kho, kiểm soát chặt chẽ công nợ để ổn định tài chính và đảm bảo nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh và đầu tư.
2. Đẩy mạnh công tác chuyển đổi số và các phần mềm ứng dụng kết hợp với quản trị SXKD nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh.

Trên đây là báo cáo của Ban Kiểm soát về kết quả kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động của Tổng công ty năm 2025 kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng cảm ơn!

