

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2025



Thành phố Hồ Chí Minh, Ngày 13 tháng 04 năm 2026

MỤC LỤC

THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

THÔNGIỆP CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

I. THÔNG TIN CHUNG

- 1. Thông tin khái quát
- 2. Lịch sử hình thành và phát triển
- 3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
- 4. Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý
- 5. Định hướng chiến lược phát triển
- 6. Các yếu tố rủi ro:
 - a. Rủi ro về kinh tế:
 - b. Rủi ro về pháp luật:
 - c. Rủi ro đặc thù ngành
 - d. Rủi ro khác:

IV. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

- 1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025
- 2. Kế hoạch kinh doanh năm 2026

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

II. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

- 1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty, trong đó có đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội
- 2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty
- 3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

V. PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- 1. Tổng quan chiến lược phát triển bền vững
- 2. Báo cáo đánh giá tác động liên quan đến môi trường – xã hội – quản trị (ESG)

CTCP: Công ty cổ phần
ĐHĐCĐ: Đại hội đồng cổ đông
HĐQT: Hội đồng quản trị

III. QUẢN TRỊ CÔNG TY

- 1. Hội đồng quản trị
- 2. Ủy ban kiểm toán
- 3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ủy ban kiểm toán

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

- 1. Ý kiến kiểm toán
- 2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

HNX: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
TGD: Tổng Giám đốc
UBKT: Ủy ban Kiểm toán



**Trần Đức Huy**

Chủ tịch
Hội Đồng Quản Trị

THÔNG điệp CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính gửi: Quý Cổ đông,

Thị trường đồ gia dụng Việt Nam tiếp tục duy trì tiềm năng tăng trưởng mạnh, với quy mô dự kiến đạt khoảng 12,5–13 tỷ USD vào năm 2025 và tốc độ tăng trưởng trên 10%/năm — cao hơn đáng kể so với các thị trường phát triển như Mỹ và châu Âu. Trong cơ cấu tiêu dùng, ngành hàng gia dụng chiếm khoảng 9% tổng chi tiêu cá nhân, đứng thứ tư về quy mô tiêu dùng, cho thấy dư địa phát triển còn lớn khi thu nhập người dân tăng và nhu cầu về sản phẩm chất lượng, đa dạng ngày càng cao. Tuy nhiên, năm 2026 mở ra trong bối cảnh đầy biến động khi khủng hoảng năng lượng toàn cầu bùng phát do xung đột địa chính trị, khiến giá dầu và khí tăng mạnh. Việc tắc nghẽn tại Eo biển Hormuz làm gián đoạn hơn 20% nguồn cung dầu thô toàn cầu, kéo theo chi phí logistics, nguyên vật liệu và vận chuyển tăng cao. Điều này tạo áp lực trực tiếp lên giá vốn và biên lợi nhuận của doanh nghiệp, đồng thời lạm phát gia tăng khiến sức mua suy giảm, đặc biệt ở phân khúc gia dụng trung và cao cấp. Tại Việt Nam, với đặc thù phụ thuộc vào nhập khẩu năng lượng, chịu ảnh hưởng rõ rệt từ các biến động này.

Trước bối cảnh đó, Tân Phú Việt Nam đã chủ động triển khai ba nhóm giải pháp trọng tâm. Thứ nhất, tái cấu trúc chuỗi cung ứng theo hướng đa dạng hóa nguồn cung và tối ưu tồn kho nhằm đảm bảo tính linh hoạt và tận dụng cơ hội giá tốt. Thứ hai, áp dụng chính sách giá linh hoạt theo biến động đầu vào, đồng thời phân tầng sản phẩm và kênh phân phối để vừa bảo vệ biên lợi nhuận, vừa giữ ổn định giá ở các dòng sản phẩm chiến lược nhằm duy trì thị phần. Thứ ba, tăng cường quản trị tồn kho và dòng tiền thông qua dự trữ có tính toán, kiểm soát vốn lưu động chặt chẽ và xây dựng các kịch bản tài chính theo biến động giá năng lượng. Song song với việc kiểm soát rủi ro, thương hiệu Inochi tiếp tục theo đuổi chiến lược tăng trưởng dài hạn. Tính đến cuối năm 2025, Inochi đã phát triển gần 1.000 SKU với danh mục sản phẩm đa dạng, tạo nền tảng vững chắc để mở rộng ra thị trường quốc tế. Trong năm 2026, chúng tôi xác định Mỹ và Ấn Độ là hai thị trường xuất khẩu trọng điểm. Tại Mỹ, Inochi tập trung khai thác các kênh phân phối chuyên biệt và thương mại điện tử, hướng đến phân khúc khách hàng người Việt và châu Á. Tại Ấn Độ, với quy mô dân số lớn và tầng lớp trung lưu tăng nhanh, doanh nghiệp định hướng hợp tác với đối tác bản địa và phát triển đồng thời cả kênh offline lẫn online.

Bên cạnh đó, mô hình Inochi Studio được triển khai như một bước tiến trong chiến lược xây dựng thương hiệu, kết hợp giữa không gian trưng bày, trải nghiệm sản phẩm, tư vấn giải pháp sống và hoạt động cộng đồng, qua đó tạo ra một mô hình gắn kết thương hiệu sâu sắc và bền vững hơn so với kênh phân phối truyền thống.

Nhìn chung, dù đối mặt với nhiều thách thức từ biến động kinh tế toàn cầu, chúng tôi vẫn giữ vững định hướng phát triển bền vững, chủ động thích ứng, từng bước nâng tầm thương hiệu từ nội địa ra khu vực Đông Nam Á và trên trường quốc tế. Đồng thời cam kết mang lại giá trị ổn định cho khách hàng, đối tác và cổ đông, trong bất kỳ hoàn cảnh nào, Inochi vẫn là lựa chọn đáng tin cậy trong từng ngôi nhà Việt.

Trân trọng!

THÔNGIỆP CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

Kính thưa Quý Cổ đông,

Năm 2025 đánh dấu một bước chuyển mình quan trọng trong hành trình phát triển của Công ty khi chúng tôi chủ động định hướng tăng trưởng theo chiều sâu, tập trung vào hiệu quả và xây dựng nền tảng vững chắc cho giai đoạn bứt phá 2026–2028. Trong bối cảnh nền kinh tế tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức, nhu cầu thị trường chưa phục hồi hoàn toàn, kết quả doanh thu của Công ty cơ bản bám sát mức thực hiện năm trước, thể hiện sự ổn định trong hoạt động kinh doanh cốt lõi và khả năng duy trì thị phần. Kết quả này phản ánh sự chủ động thích ứng của toàn thể cán bộ công nhân viên Tân Phú Việt Nam trong việc tận dụng hiệu quả các nguồn lực và lợi thế cạnh tranh, qua đó duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định và đạt được những kết quả đáng ghi nhận.

- Doanh thu thuần đạt 3.153 tỷ, đạt 99% so với năm 2024.
- Lợi nhuận sau thuế đạt 289 tỷ, tăng trưởng đạt 545% so với 2024.
- Mảng sản phẩm gia dụng cao cấp Inochi tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực với doanh thu đạt 983 tỷ đồng, tăng 10% so với năm 2024.

Chúng ta đã duy trì và phát triển hiệu quả các kênh bán hàng hiện hữu, bao gồm kênh Modern Trade, kênh dự án, kênh xuất khẩu và kênh truyền thống (GT). Đặc biệt, kênh eGT ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng, phù hợp với xu hướng chuyển dịch hành vi tiêu dùng trong thời đại số, góp phần nâng cao năng lực tiếp cận thị trường một cách linh hoạt và hiệu quả. Kênh xuất khẩu hiện tại đang là thương hiệu gia dụng Inochi số 1 tại Đông Nam Á sẽ là nền tảng cho việc đẩy mạnh phát triển thị trường Mỹ, Ấn Độ, Châu Âu trong những năm tiếp theo.

Song song đó, năng lực phát triển sản phẩm tiếp tục là điểm sáng nổi bật với hơn 130 sản phẩm mới mỗi năm. Đến cuối năm 2025, thương hiệu Inochi đã sở hữu danh mục gần 1.000 SKU, bao phủ đầy đủ các nhóm sản phẩm gia dụng thiết yếu và cao cấp. Sản phẩm không chỉ hiện diện rộng khắp tại các hệ thống siêu thị lớn và toàn bộ các tỉnh thành trong nước, mà còn nhận được sự đón nhận tích cực từ người tiêu dùng.

Đặc biệt, việc sản phẩm Inochi đã có mặt tại 20 quốc gia trên thế giới là một cột mốc quan trọng, mở ra cơ hội lớn để chúng ta từng bước khẳng định

vị thế thương hiệu Việt trên bản đồ gia dụng quốc tế. Đây không chỉ là thành quả của nỗ lực mở rộng thị trường, mà còn là minh chứng cho chất lượng và năng lực cạnh tranh của sản phẩm Việt Nam.

Bước sang năm 2026, chúng tôi xác định rõ mục tiêu tiếp tục nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu danh mục sản phẩm, đồng thời đẩy mạnh mở rộng thị trường trong và ngoài nước. Công ty sẽ tập trung đầu tư vào đổi mới, chuyển đổi số trong hệ thống phân phối và nâng cao trải nghiệm khách hàng, từ đó tạo nền tảng vững chắc cho giai đoạn tăng trưởng nhanh và bền vững.

Thay mặt Ban Điều hành, tôi xin trân trọng cảm ơn sự tin tưởng và đồng hành của Quý Cổ đông. Chúng tôi cam kết tiếp tục nỗ lực để gia tăng giá trị doanh nghiệp, đảm bảo lợi ích lâu dài và bền vững cho tất cả các bên liên quan.

Trân trọng!



Phan Anh Tuấn

Tổng Giám Đốc



I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát
2. Lịch sử hình thành và phát triển
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
4. Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý
5. Định hướng chiến lược phát triển
6. Các yếu tố rủi ro

01 THÔNG TIN KHÁI QUÁT

Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN PHÚ VIỆT NAM

Tên tiếng Anh: TAN PHU VIETNAM JOINT STOCK COMPANY

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303640880 do Sở kế hoạch và đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 24 tháng 01 năm 2005, do Sở Tài chính TP.HCM cấp thay đổi lần thứ 28 ngày 27/11/2025

Vốn điều lệ: 628.862.820.000 đồng

Vốn chủ sở hữu:

963.806.216.650 đồng

Địa chỉ: 314 Lũy Bán Bích, phường Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh

Số điện thoại: 028 3860 9003

Email: info@tanphuvietnam.vn

Website: www.tanphuvietnam.vn

Mã cổ phiếu (nếu có): TPP (Niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội – HNX)



Tầm nhìn

Trở thành công ty gia dụng hàng đầu khu vực Asean trong 5 năm tới

Sứ mệnh

Mang lại cho gia đình Việt các sản phẩm gia dụng thân thiện, gắn gũi trong cuộc sống, an toàn, tiện dụng và tinh tế hơn nhờ những cải tiến về thiết kế và công năng sản phẩm.

The image shows the TANPHU logo, which consists of a stylized blue icon followed by the word 'TANPHU' in large, bold, blue capital letters. The logo is mounted on a light-colored tiled wall.

 **TANPHU**
A Member of Tasco

GIÁ TRỊ CỐT LÕI 3T

DNA TẠO NÊN BẢN SẮC TASCO & TPP

■ TRỌNG TÂM
KHÁCH HÀNG

■ TINH - GỌN
HỌC HỎI
HIỆU SUẤT CAO

■ TỐC ĐỘ
QUYẾT LIỆT

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1984

Bắt đầu sản xuất các loại bao, túi nhựa LDPE, HDPE, PP

1987

Sản xuất túi lưới HDPE, phụ tùng bằng nhựa cho xe gắn máy

1997

Sản xuất các loại kết nhựa từ nhựa HDPE ép

1990

Sản xuất các sản phẩm từ nhựa cứng ABS

2000

Sản xuất bao bì nhựa từ nhựa HD thời

2002

Sáp nhập CT Nhựa Tân Thuận, sản xuất các sản phẩm chai PET cho ngành thực phẩm và bảo vệ thực vật

2008

Niêm yết trên sàn HNX, đầu tư thành lập công ty con Công Ty CP TMDV Nhựa Tân Phú (Tân Phú Sài Gòn)

2005

Cổ phần hóa thành Công Ty Cổ Phần

2010-2014

Phát triển mở rộng quy mô
Đầu tư 41,25% thành lập Công ty Việt Lào

2015

Đầu tư vào CTCP Nhựa Tân Phú tại Miền Trung, CTCP Tân Phú Sài Gòn chuyển thành công ty liên kết

2016-2017

Tái cấu trúc công ty. Thoái vốn TPSC, TPMT, Việt Lào; giải thể CN Hà Nội, Lao Bảo

2018-nay

Phát triển mạnh hàng gia dụng thương hiệu Inochi, thay đổi logo mới, thay đổi tên thành CTCP Tân Phú Việt Nam

2022

Phát triển mạnh hàng gia dụng Inochi, thay đổi logo mới, thay đổi tên thành CTCP Tân Phú Việt Nam

2023

Ra mắt thương hiệu "Aoi" - hệ sinh thái dành cho mẹ và bé

2025

Ra mắt mô hình Inochi Studio, kênh HA và thành lập Công ty liên kết tại Đất Đỏ

LỊCH SỬ TĂNG VỐN

2005

Cổ phần hóa thành công với vốn điều lệ **8,6 tỷ đồng**

2006

Tăng vốn điều lệ lên **14 tỷ đồng**

2007

Tăng vốn điều lệ lên **20 tỷ đồng**

2008

Niêm yết thành công trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội

2009

Tăng vốn lên **25 tỷ đồng**

2011

Tăng vốn lên **40 tỷ đồng**

2014

Tăng vốn lên **53 tỷ đồng**

2015

Tăng vốn lên **60 tỷ đồng**

2018

Tăng vốn lên **142 tỷ đồng**

2019

Tăng vốn lên **200 tỷ đồng**

2021

Tăng vốn lên **300 tỷ đồng**

2022

Tăng vốn lên **450 tỷ đồng**

2025

Tăng vốn lên gần **629 tỷ đồng**



NGÀNH NGHỀ KINH DOANH



Hàng gia dụng Inochi

Cung cấp các sản phẩm gia dụng cao cấp, tiện ích, đẹp và phù hợp với thị hiếu của người dùng mang thương hiệu Inochi. Cung cấp các sản phẩm chuyên biệt chăm sóc cho mẹ và bé thương mang hiệu Aoi, mô hình Inochi Studio, Kênh HA (kinh doanh đồ điện nhỏ)



Bao bì cứng

Sản xuất các sản phẩm bao bì ngành vỏ ốc quy, thùng sơn; ngành hóa mỹ phẩm, ngành bảo vệ thực vật, thực phẩm đồ uống, dược phẩm, khuôn mẫu



Bao bì mềm

Túi rác, màng bọc thực phẩm, Túi Slider, Zipper,...cho thị trường xuất khẩu và nội địa

HÀNG GIA DỤNG INOCHI



Nhựa nguyên sinh
100% an toàn cho
sức khỏe



Chất lượng cao,
tích hợp tính năng
kháng khuẩn, khử
mùi vượt trội



Thiết kế tinh tế, tiện
lợi – đáp ứng nhu
cầu thiết yếu của
mọi gia đình



**Nhóm
kệ giỏ**



**Nhóm
thùng rác**



**Nhóm gia dụng
tiện ích**



**Nhóm
bình giữ nhiệt**



**Nhóm sản phẩm
mẹ và bé**



**Nhóm
móc treo**



**Nhóm
màng túi**



**Nhóm
hộp thực phẩm**

HỆ SINH THÁI SẢN PHẨM AOI DÀNH RIÊNG CHO MẸ VÀ BÉ



**Đồng hành
bên mẹ mỗi ngày**

www.aoi.vn | 1800 8246



BAO BÌ CỨNG



Két nhựa các loại
Vỏ bình ắc quy
Thùng nhựa các loại
Chai, can, thùng HDPE

Chai BTV, chai nhiều lớp
Chai Pet các loại
Phôi Pet các loại
Sản phẩm xuất khẩu

Sản phẩm hàng không
Sản phẩm dược
Sản phẩm khác
Khuôn mẫu ngành nhựa

BAO BÌ MỀM

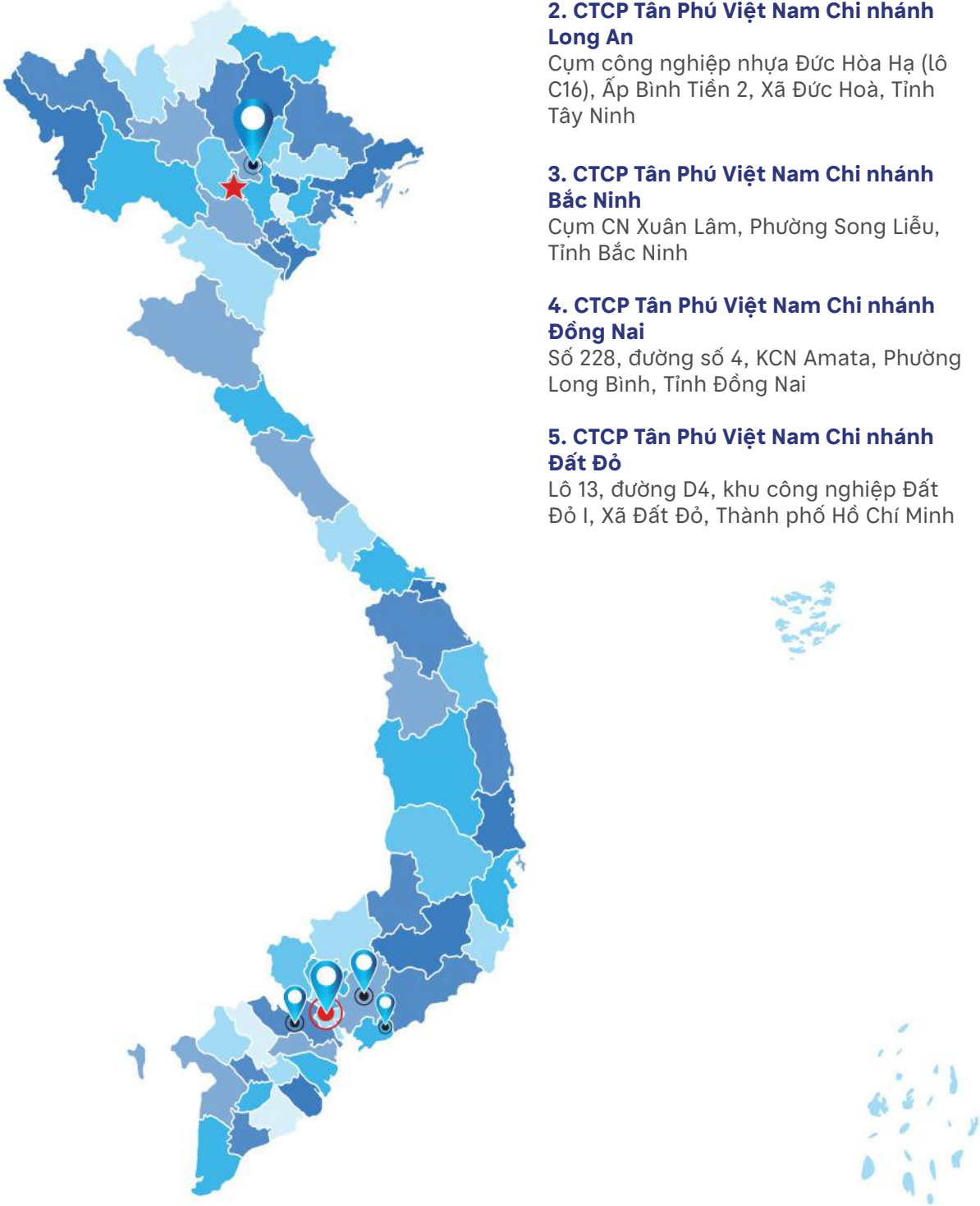
Garabage bag
T-shirt bag
Fold bag

Draw tape bag
Block header
Sandwich bag

Zipper bag
Sider bag
Plastic food wrap



CƠ SỞ HẠ TẦNG

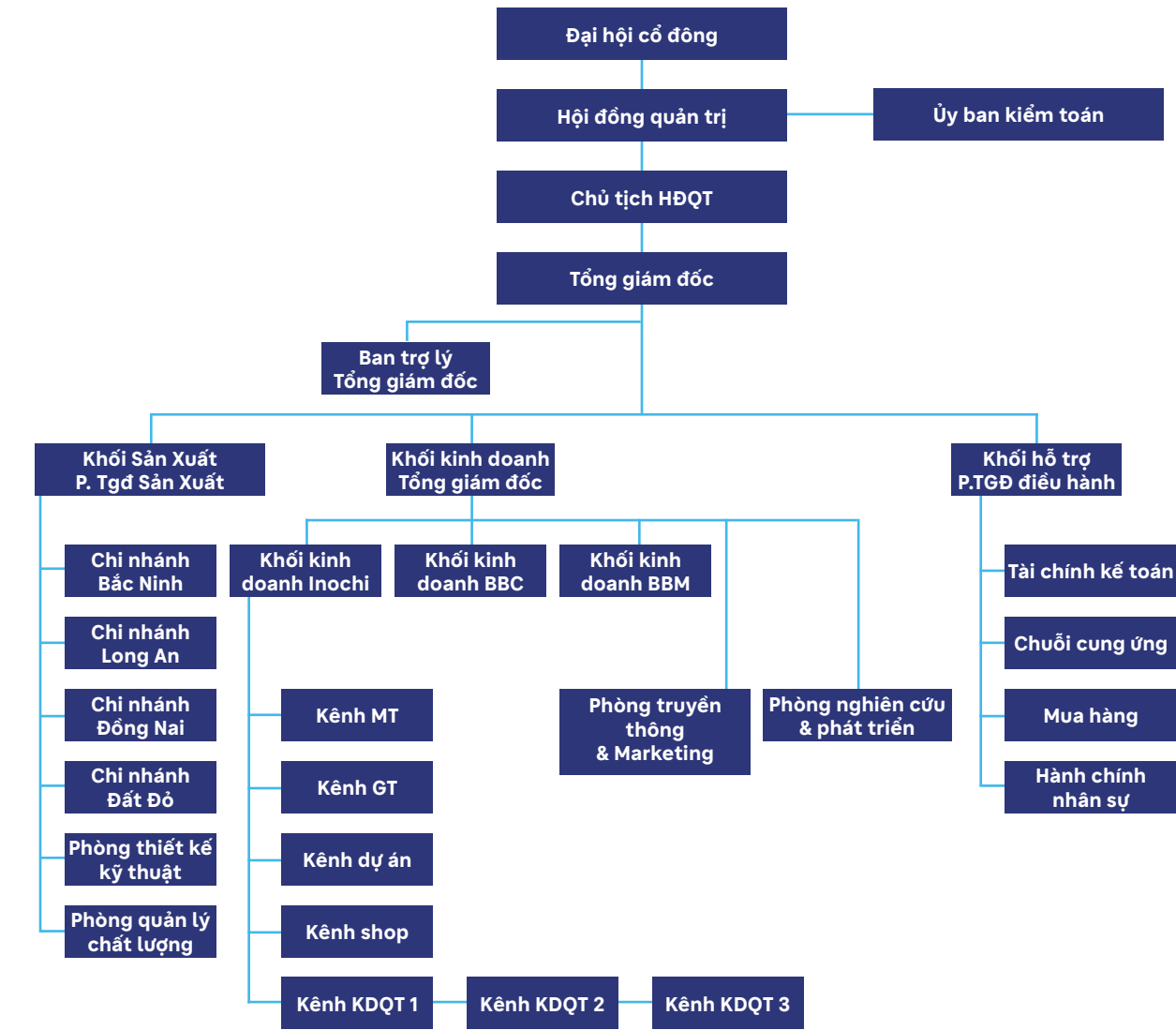


HỆ THỐNG PHÂN PHỐI

Tính đến tháng 3 năm 2026, Công ty cổ phần Tân Phú Việt Nam có 6 Showroom trên toàn quốc, phân phối hàng ở khắp các tỉnh thành thông qua các hệ thống siêu thị lớn nhỏ như: Winmart, BigC (GO), Co.op mark, Emart, Lotte. Kênh eGT là 1 trong những kênh phân phối trọng điểm của Tân Phú. Đồng thời, Công ty cũng đẩy mạnh các kênh phân phối hiện đại: quà tặng doanh nghiệp, xuất khẩu đi các thị trường quốc tế với mục tiêu là số 1 Đông Nam Á. Năm 2025, Tân Phú Việt Nam lần đầu cho ra mắt mô hình cửa hàng trải nghiệm cao cấp mới Inochi Studio, nơi đây tập trung vào tư vấn giải pháp sắp xếp không gian sống, cung cấp các combo sản phẩm nhựa nguyên sinh an toàn theo phong cách Nhật Bản, với các điểm bán tại Hà Nội và Hưng Yên. Ngoài ra cũng phát triển thêm kênh HA, tập trung phát triển nhóm sản phẩm đồ điện gia dụng nhỏ.



MÔ HÌNH QUẢN TRỊ



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG (ĐHĐCĐ): ĐHĐCĐ là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết hoặc người được cổ đông uỷ quyền.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (HĐQT): HĐQT là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty do ĐHĐCĐ bầu ra nhiệm kỳ 5 (năm) năm. ĐHĐCĐ năm 2015 đã bầu mới HĐQT nhiệm kỳ 2015-2020 của Công ty là 7 thành viên. Đến ĐHCĐ năm 2016 đã bầu lại và miễn nhiệm 2 thành viên. Hiện tại HĐQT từ 2020-2025 chỉ còn 5 (năm) thành viên. HĐQT quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

ỦY BAN KIỂM TOÁN: Ủy Ban Kiểm Toán trực thuộc HĐQT, Ủy Ban kiểm toán tối thiểu 2 thành viên, gồm Chủ Tịch Ủy ban kiểm toán và thành viên ủy ban kiểm toán. Chủ Tịch Ủy Ban kiểm toán là thành viên HĐQT độc lập.

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC: Ban Tổng Giám đốc của Công ty gồm có: 01 Tổng Giám đốc và 03 Phó Tổng Giám đốc:

- Tổng Giám đốc là người điều hành chung, tập trung cho công tác kinh doanh
- Phó TGĐ thường trực phụ trách sản xuất, kỹ thuật công nghệ.
- Phó TGĐ vận hành phụ trách khối hỗ trợ.
- Phó TGĐ Cải tiến sản xuất

Các Công ty con, Công ty liên kết: Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại DNP - Lô 13, đường D4, khu công nghiệp Đất Đỏ I, Xã Đất Đỏ, Thành phố Hồ Chí Minh.

CÁC PHÒNG NGHIỆP VỤ: Đến hết năm 2025, Công ty có 11 phòng nghiệp vụ như sau:

- Phòng Hành chính nhân sự
- Phòng Tài chính - Kế toán
- Phòng Mua hàng
- Khối Quản lý chuỗi cung ứng
- Phòng Kinh doanh công nghiệp (bao bì cứng)
- Phòng Kinh doanh quốc tế (bao bì mềm)
- Khối Kinh doanh Inochi
- Phòng Nghiên cứu và phát triển
- Phòng Marketing - Truyền thông
- Phòng Thiết kế kỹ thuật
- Phòng Quản lý chất lượng

CÁC CHI NHÁNH:

- Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam Chi nhánh Bắc Ninh
- Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam Chi nhánh Long An
- Công ty cổ phần Tân Phú Việt Nam Chi nhánh Đồng Nai
- CTCP Tân Phú Việt Nam Chi nhánh Đất Đỏ



Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:

Trở thành Công ty Việt Nam “Giải pháp hàng gia dụng & phong cách sống hàng đầu tại Việt Nam”. Trong đó:

Các mục tiêu phát triển bền vững (môi trường, xã hội và cộng đồng) và chương trình chính liên quan đến ngắn hạn và trung hạn của Công ty.

- Inochi: Thương hiệu gia dụng & Life-style số 1 tại Asean
 - Bao bì cứng: Số 1 về mảng ép phun
 - Bao bì mềm: Số 1 về mảng bao bì sinh học, thân thiện môi trường
- Công ty tuân thủ các quy định pháp luật về bảo vệ môi trường, an toàn lao động, phòng chống cháy nổ, tạo công ăn việc làm với mức thu nhập ổn định cho người lao động, quan tâm nâng cao chế độ phúc lợi cho người lao động.
- Thực hiện các giải pháp giảm thiểu việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên tại đơn vị, giảm tiêu thụ năng lượng và giảm các hoạt động phát thải khí nhà kính.

Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

Định hướng phát triển Công ty trong giai đoạn tới là trở thành nhà cung cấp đồ gia dụng hàng đầu tại Việt Nam và vươn ra thị trường quốc tế. Thông qua mô hình tăng trưởng bền vững - hiệu quả, song song với đó là triển khai mô hình kinh doanh đổi mới sáng tạo thông qua các dự án trọng điểm như: mô hình kinh doanh đồ điện nhỏ, mô hình bán hàng trải nghiệm Inochi Studio Đồng thời mở rộng kênh bán hàng dựa trên nền tảng vững chắc tại thị trường trong nước và khu vực Đông Nam Á, inochi tiếp tục đặt mục tiêu cho 2 thị trường lớn là Mỹ và Ấn Độ.

+ Đối tác kinh doanh chiến lược: Công ty tập trung nguồn lực để đáp ứng nhu cầu của các khách hàng lớn đã phát triển bền vững trong nhiều năm qua và phát triển thêm các khách hàng mới tiềm năng. Đồng hành cùng đối tác cải thiện sản xuất nhằm tối ưu hóa lợi nhuận cho cả 2 bên. Luôn luôn coi việc cải thiện trải nghiệm khách hàng là 1 trong những ưu tiên hàng đầu của doanh nghiệp.

Rủi ro về kinh tế

- Năm 2026 đánh dấu một bước ngoặt địa chính trị nghiêm trọng: Địa chính trị & giá dầu 2026: **Cú sốc năng lượng lịch sử**. Cuộc xung đột quân sự Mỹ–Israel với Iran nổ ra từ cuối tháng 2/2026 đã tạo ra cuộc khủng hoảng năng lượng lớn nhất trong lịch sử thị trường dầu mỏ toàn cầu. Giá dầu Brent tăng hơn 40% chỉ trong vài tuần, tiệm cận mức 120 USD/thùng, trong khi giá LNG tăng gần 60% — gây ra làn sóng lạm phát chi phí lan rộng toàn cầu.

- **Đứt gãy chuỗi cung ứng có tính cấu trúc**. Khác với cú sốc Nga–Ukraine năm 2022, việc Eo biển Hormuz bị tắc nghẽn tạo ra nút thắt vật lý không thể giải quyết bằng cách chuyển tuyến hay thay thế nguồn cung. Hơn 20% lượng dầu thô toàn cầu bị gián đoạn, kéo theo chi phí logistics, nguyên vật liệu đầu vào và vận chuyển quốc tế tăng mạnh — tác động trực tiếp đến giá vốn hàng bán và biên lợi nhuận gộp của doanh nghiệp.

- **Sức cầu tiêu dùng bị thu hẹp**. Lạm phát leo thang buộc người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu, tạo áp lực lên tăng trưởng doanh số — đặc biệt ở phân khúc sản phẩm gia dụng trung và cao cấp. Việt Nam, trong vai trò nền kinh tế phụ thuộc nhập khẩu năng lượng, không nằm ngoài vùng ảnh hưởng của cú sốc này.

Rủi ro về thị trường:

Việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt làm cho Công ty có thể bị giảm thị phần và có nguy cơ bị bắt kịp bởi các đối thủ. Đồng thời, sự ảnh hưởng của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đã tác động mạnh mẽ đến Công ty trên nhiều lĩnh vực với gia tăng tự động hóa, sức ép cạnh tranh trong và ngoài nước ngày càng cao trước yêu cầu ngày càng khắt khe của người tiêu dùng.

Rủi ro khác

Rủi ro về môi trường: Rủi ro này có thể xảy ra do các sự cố tràn nước thải, các chất thải trong quá trình vận hành sản xuất. Do đó, doanh nghiệp cần tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật về bảo vệ môi trường, duy trì hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2015, không để xảy ra sai phạm trong quá trình vận hành ảnh hưởng đến môi trường, kịp thời phát hiện và xử lý các rủi ro về môi trường.

Rủi ro về việc di dời nhà máy dẫn đến dịch chuyển lao động, biến động lao động, đòi hỏi Công ty phải đầu tư hệ thống máy móc dây chuyền tự động.

Rủi ro bất khả kháng: Thiên tai, dịch bệnh, cháy nổ ... những rủi ro này nếu có xảy ra sẽ gây thiệt hại cho con người và tài sản Công ty.



Rủi ro về pháp luật

Năm 2025 được xem là một “năm bản lề” của hệ thống pháp luật Việt Nam khi nhiều Văn bản pháp luật quan trọng nhất bắt đầu có hiệu lực và đi vào thực thi thực tế. Việc phân tích rủi ro pháp lý trong giai đoạn này đòi hỏi doanh nghiệp phải nhìn nhận từ sự giao thoa giữa các luật mới và sự siết chặt trong công tác hậu kiểm của cơ quan nhà nước. Vì vậy, Công ty trong quá trình hoạt động luôn phải có tinh thần chủ động đối mặt với các rủi ro về sự thay đổi chính sách và các quy định pháp luật. Mỗi sự thay đổi của chính sách, pháp luật đều có thể ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đặc biệt là các chính sách về thuế. Nếu không thường xuyên cập nhật các quy định pháp luật trong quá trình hoạt động sẽ dẫn đến Công ty bị động và hậu quả xấu nhất có thể xảy ra là bị phạt hành chính, tạm đình chỉ kinh doanh, tước giấy phép kinh doanh hay thậm chí là truy tố trách nhiệm hình sự.

Rủi ro đặc thù ngành

Ảnh hưởng của tốc độ tăng trưởng nền kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái, giá dầu thô quốc tế, nguồn nguyên liệu thô cho ngành nhựa thế giới đều có tác động ảnh hưởng đến Công ty trong hoạt động sản xuất.

Rủi ro nguồn nhân lực: Do đặc thù ngành sản xuất cần nhiều lao động phổ thông, rủi ro có thể xảy ra nếu Công ty không có đủ số lượng lao động đáp ứng kế hoạch sản xuất của Công ty, hay vấn đề biến động nhân sự lớn cũng gây khó khăn trong công tác tổ chức sản xuất của Công ty. Ngoài ra, chất lượng nhân sự không đảm bảo cũng ảnh hưởng lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.



II. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty, trong đó có đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội
2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty
3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty, trong đó có đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội

Năm 2025 Công ty phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, tuy nhiên, với chiến lược và phát triển kinh doanh tập trung, Công ty đã có những kết quả đáng mong đợi trong tất cả các mặt hoạt động, cụ thể như sau:

- Công tác kinh doanh: Công ty đã có bước tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ đối với ngành hàng gia dụng thương hiệu Inochi. Thành lập mô hình cửa hàng trải nghiệm cao cấp mới (Inochi Studio), phát triển thêm kênh HA tập trung phát triển nhóm sản phẩm đồ điện gia dụng nhỏ.
 - Công tác quản trị vận hành: các hoạt động cải tiến trong quản trị nội bộ Công ty được chú trọng và có những bước chuyển tích cực trong việc tiết giảm chi phí, không ngừng nâng cao năng suất lao động và hiệu quả hoạt động của Công ty. Công ty đã xây dựng và triển khai lộ trình chuyển đổi số, áp dụng tin học hóa trong công tác quản lý và trong hoạt động.
 - Công tác nhân sự: bên cạnh các hoạt động cải tiến, tự động hóa trong quy trình sản xuất, công ty đã tiến hành bố trí, sắp xếp lại lao động để tối ưu nguồn lực. Ngoài ra, Công ty đã thực hiện đào tạo, tuyển dụng bổ sung các vị trí còn thiếu, đặc biệt là các vị trí quản lý, xây dựng hệ thống văn hóa doanh nghiệp. Đặc biệt, việc chăm lo sức khỏe vật chất và tinh thần luôn là một trong những ưu tiên hàng đầu của Công ty.

- Công tác bảo vệ môi trường: Hoạt động bảo vệ môi trường, cải thiện môi trường lao động và tuân thủ các quy định pháp luật về bảo vệ môi trường được Công ty rất chú trọng. Công ty đã áp dụng và duy trì hệ thống quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001:2015, được Quacert đánh giá giám sát định kỳ và duy trì chứng nhận. Với hệ thống quản lý này, hoạt động kiểm soát các tiêu chí môi trường đã đem lại nhiều hiệu quả bên cạnh tuân thủ các quy định pháp luật về môi trường. Năm 2025, Công ty cũng được cấp chứng nhận nhân sinh thái Việt Nam.
 - Ngoài ra, các hoạt động thể hiện trách nhiệm của Công ty đối với môi trường, xã hội vẫn được quan tâm tích cực mặc dù Công ty cũng gặp phải không ít khó khăn bởi sự tác động của suy thoái kinh tế.
 - Cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 với hình thức trực tiếp được HĐQT tổ chức thành công vào tháng 04/2025 và Đại hội đồng cổ đông bất thường vào tháng 06/2025. Tất cả các đề nghị của HĐQT nhận được sự ủng hộ và thông qua của Cổ đông trong Đại hội.
 - Trong năm 2025, HĐQT đã tiến hành các phiên họp thường kỳ và bất thường để biểu quyết thông qua các nội dung liên quan đến hoạt động của Công ty. Các cuộc họp đã được thực hiện đúng trình tự, thủ tục theo quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. HĐQT đã tuân thủ nguyên tắc quản trị và thực hiện tốt các công việc theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên và Điều lệ Công ty.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc công ty

Thông qua hoạt động giám sát, HĐQT Công ty đánh giá cao nỗ lực của Ban Tổng Giám đốc Công ty trong quá trình thực hiện kế hoạch năm 2025. Cụ thể:

- Công tác giám sát, hỗ trợ các thành viên Công ty trong hoạt động kinh doanh được thực hiện rất sát sao thông qua việc đánh giá kết quả kinh doanh, chỉ tiêu phát triển hàng tháng/quý.
- Ban điều hành đã thực hiện đầy đủ các Nghị quyết của ĐHĐCĐ và của HĐQT; tham dự đầy đủ và tích cực đóng góp ý kiến tại các cuộc họp HĐQT.
- Định kỳ hàng quý, Ban điều hành báo cáo cho HĐQT về tình hình tài chính, tình hình quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh. HĐQT luôn nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh của Công ty, thảo luận và chỉ đạo kịp thời hoạt động kinh doanh theo định hướng chiến lược đã đề ra.
- Trong quá trình hoạt động, Ban TGD nghiêm túc và tuân thủ các quy định pháp luật, điều lệ Công ty, Nghị quyết ĐHĐCĐ, các Nghị quyết, Quyết định và Thông báo của HĐQT.

3. Kế hoạch, định hướng hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2026

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu còn nhiều biến động do bất ổn địa chính trị và biến động thương mại, Việt Nam vẫn là điểm sáng trên “bản đồ” kinh tế thế giới với dự báo tăng trưởng tích cực từ hầu hết các tổ chức quốc tế. Tuy nhiên, khoảng cách giữa kỳ vọng đột phá với mục tiêu tăng trưởng hai con số và các dự báo đang đặt ra những bài toán lớn về cải cách cơ cấu và năng lực thực thi trong năm 2026 cũng như giai đoạn 5 năm 2026-2030.

Năm 2026 ghi dấu một biến cố địa chính trị chấn động: cuộc xung đột Mỹ–Israel và Iran bùng nổ đã đẩy thị trường năng lượng toàn cầu vào một ‘cơn địa chấn’ chưa từng có tiền lệ. Với việc giá dầu Brent phi mã 40% chạm ngưỡng 120 USD/thùng và giá LNG tăng vọt 60%, thế giới đang phải đối mặt với một làn sóng lạm phát chi phí mang tính hủy diệt. Tại Việt Nam, sức cầu tiêu dùng bị bóp nghẹt dưới áp lực của bóng ma lạm phát, đặt phân khúc gia dụng trung và cao cấp trước những phép thử sinh tồn nghiệt ngã. Trong tâm bão của nền kinh tế phụ thuộc năng lượng, chúng ta không chỉ nhìn thấy thách thức, mà còn là thời điểm để khẳng định bản lĩnh thích nghi của một doanh nghiệp đầu ngành

Trên cơ sở phân tích những mặt thách thức và thuận lợi của thị trường cũng như năng lực cạnh tranh của Công ty, HĐQT đã đề ra kế hoạch hoạt động cho năm 2026. Cụ thể như sau:

- Tái cấu trúc chuỗi cung ứng. Bên cạnh việc liên tục tìm kiếm đa dạng nguồn cung từ các nước, tối ưu tối đa tồn kho để linh hoạt trong việc duy trì hàng tồn kho giá tốt nhằm tối ưu hóa lợi nhuận trong giai đoạn này,
 - Bảo vệ biên lợi nhuận qua chính sách giá linh hoạt, thiết lập cơ chế điều chỉnh giá bán theo biến động nguyên liệu đầu vào, phân tầng theo từng danh mục sản phẩm và kênh phân phối, đảm bảo duy trì GM mục tiêu. Các dòng sản phẩm chiến lược được ưu tiên giữ ổn định giá để bảo vệ thị phần và lòng trung thành của người tiêu dùng trong giai đoạn khó khăn.
 - Quản trị tồn kho và dòng tiền chủ động, tăng cường dự trữ có tính toán cho nguyên vật liệu và thành phẩm chiến lược, đồng thời kiểm soát chặt chẽ vốn lưu động để tránh ứ đọng. Kế hoạch dòng tiền được rà soát theo tháng với các kịch bản ứng phó cụ thể tương ứng từng mức giá dầu — đảm bảo doanh nghiệp luôn trong trạng thái sẵn sàng và chủ động trước mọi diễn biến.
 - Tiếp tục chỉ đạo xây dựng các mục tiêu chiến lược và kế hoạch kinh doanh, trong đó tập trung xây dựng và phát triển mảng kinh doanh gia dụng Inochi, mảng kinh doanh bao bì mềm và hệ sinh thái dành riêng cho mẹ và bé AOI theo hướng phát triển chiều rộng về khách hàng và chiều sâu của chất lượng sản phẩm.
 - Tiếp tục nâng cao chất lượng mô hình kinh doanh Inochi Studio, từng bước mở rộng và phát triển chuỗi hệ thống Inochi Studio trên phạm vi toàn quốc.
- Tiếp tục đầu tư và xây dựng chiến lược phát triển Kênh HA (kinh doanh đồ điện nhỏ).
 - Tập trung chăm sóc tốt thị phần đang có và khai thác tối đa thị trường nhựa công nghiệp hiện hữu, khai thác tối ưu tài sản đã đầu tư; xúc tiến phát triển sản phẩm dự án mới của Công ty, gia tăng thị trường xuất khẩu.
 - Quản lý tập trung, nâng cao hiệu suất làm việc, ưu tiên các giải pháp tiết kiệm, nâng cao hiệu quả, cắt giảm chi phí hợp lý, ưu tiên đầu tư cho tự động hóa.
 - Thúc đẩy việc ứng dụng công nghệ nhằm số hóa dữ liệu, thực hiện chuyển đổi số trong quản trị điều hành Công ty.
 - Tích cực và sát sao cùng Ban Tổng Giám đốc điều hành thực hiện các mục tiêu, đảm bảo đủ năng lực tài chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.



III. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị
2. Ủy ban kiểm toán
3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ủy ban kiểm toán

01

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết	Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết	Chức danh quản lý nắm giữ tại các công ty khác
01	Ông Trần Đức Huy	Chủ tịch HĐQT	18/10/2024	0	0%	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần CMC (miễn nhiệm chức vụ Chủ tịch HĐQT từ ngày 18/12/2025 và tiếp tục đảm nhận chức vụ Thành viên HĐQT) Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Tasco (Miễn nhiệm Thành viên HĐQT từ ngày 26/05/2025) Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần DNP Holding Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại DNP
02	Ông Hoàng Quốc Thụy	Phó Chủ tịch HĐQT	08/04/2022	0	0%	
03	Ông Phan Anh Tuấn	Thành viên HĐQT	08/04/2022	0	0%	Thành viên HĐQT độc lập Công ty cổ phần CMC
04	Ông Ngô Đức Trung	Thành viên HĐQT	20/04/2020	558.915	0,89%	
05	Bà Vũ Thùy Linh	Thành viên HĐQT độc lập	08/04/2022	0	0%	

b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:
HĐQT không thành lập các tiểu ban

c) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Từ ngày 01/01/2025 đến ngày 31/12/2025 HĐQT tổ chức 15 cuộc họp, trong đó, tình hình tham dự của các thành viên như sau:

STT	Thành viên HĐQT	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỉ lệ tham dự họp
01	Ông Trần Đức Huy	15/15	100%
02	Ông Hoàng Quốc Thụy	15/15	100%
03	Ông Phan Anh Tuấn	15/15	100%
04	Ông Ngô Đức Trung	15/15	100%
05	Bà Vũ Thùy Linh	15/15	100%

Trong năm 2025, HĐQT đã ban hành các Quyết định và Nghị quyết sau:

STT	Số nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung	Tỉ lệ thông qua
01	01/QĐ-HĐQT-TPP	23/01/2025	Bổ nhiệm chức danh Thành viên Ủy ban Kiểm toán Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam đối với ông Trần Đức Huy kể từ ngày 23/01/2025	100%
02	02/QĐ-HĐQT-TPP	02/01/2025	Miễn nhiệm chức danh Giám đốc tài chính Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam đối với ông Đoàn Minh Trường kể từ ngày 02/01/2025	100%
03	03/QĐ-HĐQT-TPP	02/01/2025	Miễn nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam đối với bà Nguyễn Thị Huyền kể từ ngày 02/01/2025	100%
04	04/QĐ-HĐQT-TPP	02/01/2025	Miễn nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam đối với Vũ Quốc Toàn kể từ ngày 02/01/2025	100%
05	05/QĐ-HĐQT-TPP	02/01/2025	Miễn nhiệm chức danh Kế Toán trưởng Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam đối với bà Nguyễn Thị Thoại kể từ ngày 02/01/2025	100%
06	06/QĐ-HĐQT-TPP	02/01/2025	Bổ nhiệm bà Nguyễn Thị Thoại giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam kể từ ngày 02/01/2025	100%
07	07/QĐ-HĐQT-TPP	02/01/2025	Bổ nhiệm bà Lê Thị Hồng giữ chức vụ Phụ trách Tài chính – Kế toán Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam kể từ ngày 02/01/2025	100%
08	01/2025/NQ-HĐQT	02/01/2025	Thông qua chủ trương thực hiện các giao dịch với Người có liên quan năm 2025	100%
09	02/2025/NQ-HĐQT	24/02/2025	Thông qua kế hoạch triệu tập và tổ chức họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 của Công ty và việc triển khai thực hiện.	100%
10	03/2025/NQ-HĐQT	20/5/2025	Thông qua tổ chức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản.	100%
11	06/NQ-HĐQT	10/6/2025	Thông qua việc góp vốn đầu tư thành lập công ty liên kết có trụ sở chính tại tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu	100%
12	07/NQ-HĐQT	12/6/2025	Thông qua việc phê duyệt phương án chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng để tăng vốn điều lệ năm 2025 và Phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán.	100%
13	08/NQ-HĐQT	12/6/2025	Thông qua hồ sơ đăng ký chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng để tăng vốn điều lệ năm 2025	100%

14	08/QĐ-HĐQT-TPP	22/7/2025	Bổ nhiệm bà Lê Thị Hồng giữ chức vụ Kế toán Trưởng Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam kể từ ngày 22/7/2025	100%
15	09/NQ-HĐQT	31/7/2025	Thông qua việc điều chỉnh chi tiết phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng để tăng vốn điều lệ năm 2025	100%
16	10/NQ-HĐQT	31/7/2025	Thông qua việc cập nhật hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng để tăng vốn điều lệ năm 2025	100%
17	11/NQ-HĐQT	08/09/2025	Thông qua việc điều chỉnh phương án chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng để tăng vốn điều lệ năm 2025 và phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán	100%
18	12/NQ-HĐQT	08/09/2025	Thông qua hồ sơ đăng ký chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng để tăng vốn điều lệ năm 2025	100%
19	13/NQ-HĐQT	15/09/2025	Thông qua việc góp thêm vốn vào Công ty liên kết – Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại DNP	100%
20	14/NQ-HĐQT	07/10/2025	Thông qua ngày đăng ký cuối cùng để thực hiện quyền mua cổ phiếu	100%
21	15/2025/NQ-HĐQT	20/11/2025	Thông qua kết quả đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng năm 2025	100%
22	16/2025/NQ-HĐQT	25/11/2025	Thông qua việc góp thêm vốn vào Công ty liên kết – Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại DNP	100%
23	17/2025/NQ-HĐQT	25/11/2025	Thông qua việc triển khai và điều chỉnh phương án sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cổ phiếu ra công chúng năm 2025	100%
24	18/2025/NQ-HĐQT	08/12/2025	Thông qua việc điều chỉnh phương án sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cổ phiếu ra công chúng năm 2025	100%

Trong năm tài chính 2025, ngoài các phiên họp định kỳ và bất thường, HĐQT còn thường xuyên giao ban công việc hàng tuần, hàng tháng để kiểm tra, đánh giá công việc của HĐQT và giám sát việc thực hiện của Ban Tổng Giám đốc trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Các nghị quyết, quyết định của HĐQT ban hành đều dựa trên sự thống nhất cao của các thành viên. Từng thành viên HĐQT đã nỗ lực hoàn thành tốt nhiệm vụ quản trị hoạt động doanh nghiệp theo đúng định hướng phát triển, hành động vì lợi ích cổ đông và vì sự phát triển chung của doanh nghiệp.



d) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập. Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị:

Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập: Công ty có 01 thành viên HĐQT độc lập, chiếm tỷ lệ 20% số lượng thành viên HĐQT Công ty. Trong năm 2025, thành viên HĐQT độc lập đã thực hiện tốt vai trò của mình: Nâng cao tính khách quan và hiệu quả chất lượng của việc ban hành và thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị; tăng cường tính minh bạch trong quá trình hoạt động, tổ chức của HĐQT.

Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: Công ty không thành lập tiểu ban trong HĐQT.

e) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm.

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty: Không

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm: Các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các khóa đào tạo cập nhật văn bản pháp luật do Ủy ban chứng khoán Nhà nước tổ chức.



02 Ủy ban kiểm toán

a) Thành viên và cơ cấu của Ủy ban kiểm toán:

Ủy ban kiểm toán trực thuộc HĐQT Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam bao gồm 02 thành viên, gồm 01 Chủ tịch UBKT là thành viên HĐQT độc lập và 01 thành viên là thành viên HĐQT không Điều hành. Các thành viên Ủy ban kiểm toán đều đáp ứng tiêu chuẩn theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty. Cơ cấu của UBKT trong năm 2025 cụ thể như sau:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên Ủy ban Kiểm toán	Tỷ lệ biểu quyết	Lý do không tham dự họp
01	Bà Vũ Thùy Linh	Chủ tịch Ủy ban Kiểm toán	12/04/2022	0	0%
02	Ông Trần Đức Huy	Thành viên Ủy ban kiểm toán	23/01/2025	0	0%

b) Hoạt động của Ủy ban kiểm toán:

Trong năm 2025, Ủy ban kiểm toán tổ chức 02 cuộc họp định kỳ với tỷ lệ tham gia các thành viên như sau:

STT	Thành viên BKS/ Ủy ban Kiểm toán	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Tỷ lệ biểu quyết	Lý do không tham dự họp
01	Bà Vũ Thùy Linh	02/02	100%	100%	
02	Ông Trần Đức Huy	02/02	100%	100%	

Ngoài ra, UBKT cũng tham gia tất các các cuộc họp của HĐQT nhằm nắm bắt thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh, đồng thời tham gia ý kiến về những nội dung liên quan.

Các nhiệm vụ chính trong năm 2025 của Ủy ban kiểm toán:

- Giám sát tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên và Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2025 của Công ty;
 - Giám sát tính trung thực của báo cáo tài chính của công ty và công bố chính thức liên quan đến kết quả tài chính của công ty;
 - Rà soát hệ thống kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro;
 - Rà soát giao dịch với người có liên quan thuộc thẩm quyền phê duyệt của Hội đồng quản trị hoặc Đại hội đồng cổ đông và đưa ra khuyến nghị về những giao dịch cần có phê duyệt của Hội đồng quản trị hoặc Đại hội đồng cổ đông;
- Giám sát bộ phận kiểm toán nội bộ của Công ty;
 - Theo dõi và đánh giá sự độc lập, khách quan của công ty kiểm toán và hiệu quả của quá trình kiểm toán, các dịch vụ phi kiểm toán khác;
 - Giám sát nhằm bảo đảm công ty tuân thủ quy định của pháp luật, yêu cầu của cơ quan quản lý và quy định nội bộ khác của Công ty.

Với vai trò xem xét, giám sát hoạt động tài chính và hoạt động kiểm toán độc lập; phân tích các rủi ro tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh và tài chính của Công ty, Ủy ban kiểm toán đã kịp thời phân tích, kết luận về rủi ro cũng như đề xuất phương án giải quyết đối với các vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động lên HĐQT trong phạm vi quyền hạn được quy định tại Điều lệ Công ty.

03

CÁC GIAO DỊCH, THÙ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ ỦY BAN KIỂM TOÁN

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

Thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2025, các thành viên HĐQT, Ban TGD và UBKT không nhận thù lao Công ty. Chi phí hoạt động và các lợi ích khác của Hội đồng quản trị được thực hiện theo quy định tại Điều lệ Công ty. Thông tin chi tiết đã được trình bày tại Báo cáo tài chính kiểm toán của Công ty năm 2025.



b) Giao dịch cổ phiếu của người nội bộ:

STT	Họ và tên	Chức danh	Số lượng cổ phiếu trước giao dịch		Số lượng cổ phiếu sau giao dịch		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu	Số cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu	
01	Ông Trần Đức Huy	Chủ tịch HĐQT kiêm thành viên UBKT	0	0%	0	0%	
02	Ông Hoàng Quốc Thụy	Phó chủ tịch HĐQT	0	0%	0	0%	
03	Ông Ngô Đức Trung	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc	558.915	1,24%	558.915	0,89%	
04	Ông Phan Anh Tuấn	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	0	0%	0	0%	
05	Bà Vũ Thùy Linh	Thành viên HĐQT kiêm Chủ tịch UBKT	0	0%	0	0%	
06	Ông Vũ Quốc Toàn	Phó Tổng Giám đốc (Miễn nhiệm ngày 02/01/2025)	0	0%	0	0%	
07	Bà Nguyễn Thị Huyền	Phó Tổng Giám đốc (Miễn nhiệm ngày 02/01/2025)	0	0%	0	0%	
08	Ông Muru Subramanian	Phó Tổng Giám đốc (Miễn nhiệm ngày 02/02/2026)	0	0%	0	0%	
09	Ông Đoàn Minh Trường	Giám đốc tài chính (Miễn nhiệm ngày 02/01/2025)	0	0%	0	0%	
10	Bà Nguyễn Thị Thoại	Phó Tổng Giám đốc (Bổ nhiệm ngày 02/01/2025)	0	0%	0	0%	
11	Bà Lê Thị Hồng	Kế toán trưởng/ Phụ trách Tài chính - Kế toán (Bổ nhiệm ngày 02/01/2025)	0	0%	0	0%	
12	Bà Lê Thị Vân	Người phụ trách quản trị Công ty	0	0%	0	0%	

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với người nội bộ:
Không có giao dịch.

d) Đánh giá việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:
Công ty luôn tuân thủ các quy định về quản trị Công ty theo đúng quy định pháp luật. Công ty thực hiện đầy đủ việc công bố thông tin định kỳ, công bố thông tin bất thường và các báo cáo liên quan đến quản trị năm 2025. Công ty đã tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 và lấy ý kiến ĐHĐCĐ bằng văn bản vào tháng 6/2025, đảm bảo thực hiện tốt các cuộc họp của HĐQT, UBKT định kỳ và bất thường.

04

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Dựa theo danh sách cổ đông chốt ngày 17/3/2026 do Tổng công ty lưu ký và bù trừ chứng khoán Việt Nam – Chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh cấp.

Loại cổ phần	Số Cổ phần	Tỷ lệ	Mệnh giá (VND)	Tỷ lệ biểu quyết
Cổ phiếu phổ thông	62.886.282	100%	10.000	1:1
Cổ phiếu ưu đãi	0	0%	100%	
Tổng cộng	62.886.282	100%		

Đối tượng sở hữu

Đối tượng	Số lượng cổ đông	Tỷ lệ	Cổ phần	Tỷ lệ
Cổ đông tổ chức	9	1,77%	35.937.677	57,15%
Cổ đông cá nhân	500	98,23%	26.948.605	42,85%
Tổng cộng	509	100%	62.886.282	100%

Dựa theo địa lý

Đối tượng	Số lượng cổ đông	Tỷ lệ	Cổ phần	Tỷ lệ
Cổ đông tổ chức	8	1,57%	93.506	0,15%
Cổ đông cá nhân	501	98,43%	62.792.776	99,85%
Tổng cộng	509	100%	62.886.282	100%





IV. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. TÌNH HÌNH KINH TẾ VÀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TRONG NĂM 2025:
2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025
3. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026

01 — TÌNH HÌNH KINH TẾ VÀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TRONG NĂM 2025:

Năm 2025 được ghi nhận là một năm đột phá về tăng trưởng kinh tế của Việt Nam, bất chấp bối cảnh thương mại toàn cầu nhiều biến động và những tác động kéo dài từ căng thẳng địa chính trị tại khu vực Trung Đông.

Tăng trưởng kinh tế:

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng 8,02% so với năm trước , chỉ thấp hơn tốc độ tăng của năm 2022 trong giai đoạn 2011-2025.

Các lĩnh vực nổi bật:

- Dịch vụ:** Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tăng khoảng **9,5%** so với năm trước, đóng góp quan trọng vào mức tăng trưởng chung của nền kinh tế.
- Du lịch:** Việt Nam đón khoảng **20,5 triệu lượt khách quốc tế**, tăng mạnh so với năm 2024 và vượt qua mức đỉnh trước đại dịch, đánh dấu sự phục hồi hoàn toàn của ngành du lịch.

Chỉ số kinh tế khác:

- Lạm phát:** Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân cả năm tăng **3,31%**, nằm trong mục tiêu kiểm soát lạm phát (dưới 4,5%) mà Quốc hội đề ra.

Năng suất lao động của toàn nền kinh tế năm 2025 theo giá hiện hành ước đạt khoảng **210,6 triệu đồng/lao động**, tăng 5,7% so với năm 2024, cho thấy hiệu quả sản xuất và trình độ tay nghề lao động đang được cải thiện rõ rệt.

Đối với ngành Nhựa Việt Nam năm 2025: Tiếp tục đối mặt với lộ trình “xanh hóa” toàn cầu và những chuyển biến mới trong chuỗi cung ứng.

- Đối với ngành Nhựa Việt Nam năm 2025:** Tiếp tục đối mặt với lộ trình “xanh hóa” toàn cầu và những chuyển biến mới trong chuỗi cung ứng.
 - Thách thức:** Thuế carbon và các rào cản kỹ thuật khắt khe từ thị trường EU và Mỹ đối với sản phẩm nhựa.
 - Chi phí nguyên liệu nhựa nguyên sinh biến động do tình hình địa chính trị.
 - Áp lực từ quy định trách nhiệm mở rộng của nhà sản xuất (EPR) bắt đầu thực thi nghiêm ngặt.
 - Cơ hội:** Nhu cầu nhựa kỹ thuật cao trong ngành xe điện và linh kiện điện tử tăng mạnh.
 - Xu hướng chuyển dịch đơn hàng từ các nước lân cận sang Việt Nam nhờ các hiệp định FTA.
 - Thị trường nhựa tái chế mở rộng với giá trị gia tăng cao.

Hoạt động thương mại và đầu tư:

- Xuất khẩu:** Kim ngạch xuất khẩu đạt 475 tỷ USD, tăng 17,0% so với năm trước. Các mặt hàng chủ lực bao gồm sản phẩm công nghiệp chế biến (chiếm 88,7% tổng kim ngạch), nông lâm sản và thủy sản.
- Đầu tư nước ngoài:** Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) thực hiện đạt 27,62 tỷ USD, tăng 9,0%, đây là mức cao nhất trong giai đoạn 5 năm qua, khẳng định vị thế điểm đến đầu tư an toàn của Việt Nam.

Sản xuất công nghiệp:

Chỉ số sản xuất toàn ngành công nghiệp (IIP) tăng **9,2%**, trong đó ngành chế biến, chế tạo tiếp tục là động lực chính với mức tăng 10,8%.

Định hướng phát triển: Để tận dụng cơ hội và vượt qua thách thức, các doanh nghiệp trong ngành nhựa cần tập trung vào:

- Đầu tư công nghệ hiện đại:** Chuyển đổi sang dây chuyền sản xuất thông minh (Smart Factory) để tối ưu hóa năng suất và tiết kiệm năng lượng.
- Phát triển sản phẩm thân thiện với môi trường:** Tập trung vào nhựa phân hủy sinh học và các sản phẩm có tỷ lệ nhựa tái chế cao (PCR) để đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu.
- Mở rộng thị trường:** Tận dụng các kênh thương mại điện tử xuyên biên giới và xây dựng hệ thống chứng chỉ xanh (GRS, ISCC) để thâm nhập sâu vào các chuỗi bán lẻ quốc tế.

Năm 2025 đánh dấu mốc Việt Nam chính thức gia nhập nhóm các nền kinh tế có GDP vượt 500 tỷ USD và thu nhập bình quân đầu người vượt ngưỡng 5.000 USD, mở ra triển vọng rất lớn cho các ngành tiêu dùng như ngành Nhựa.



02 — KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025

2.1 Hoạt động sản xuất kinh doanh:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Thực hiện 2024	TH/KH	TH 2025/2024
01	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	3.600	3.153	3.174	88%	99%
02	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	100	289	53	289%	545%
03	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	80	229,7	41,6	287%	552%

Doanh thu đạt 3.153 tỷ đồng, đạt 88% kế hoạch và 99% với cùng kỳ: Trong bối cảnh nền kinh tế tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức, nhu cầu thị trường chưa phục hồi hoàn toàn, kết quả doanh thu của Công ty cơ bản bám sát mức thực hiện năm trước, thể hiện sự ổn định trong hoạt động kinh doanh cốt lõi và khả năng duy trì thị phần.

Inochi tiếp tục duy trì đà tăng trưởng ổn định trong năm 2025, với doanh thu tăng 8% so với cùng kỳ, trong bối cảnh thị trường vẫn còn nhiều biến động về sức mua và chi phí đầu vào. Động lực tăng trưởng đến từ sự bứt phá mạnh mẽ của kênh GT (+115%) và kênh xuất khẩu (+8%), qua đó tiếp tục mở rộng độ phủ thị trường và củng cố vị thế thương hiệu.

Năm 2025 ghi nhận sự bứt phá mạnh mẽ về lợi nhuận khi Lợi nhuận sau thuế đạt 229,7 tỷ đồng, hoàn thành 287% kế hoạch và tăng trưởng đột biến so với năm 2024. Kết quả này phản ánh rõ nét hiệu quả của việc tái định hướng hoạt động theo chiều sâu, tập trung vào chất lượng thay vì mở rộng quy mô đơn thuần.

Trong năm, Công ty đã đẩy mạnh các giải pháp kiểm soát chi phí, nâng cao hiệu suất vận hành và tối ưu hóa nguồn lực trên toàn hệ thống. Đồng thời, cơ cấu kinh doanh tiếp tục được điều chỉnh theo hướng ưu tiên các kênh có hiệu quả cao, qua đó cải thiện đáng kể biên lợi nhuận. Bên cạnh đó, kết quả lợi nhuận cũng ghi nhận sự đóng góp từ một số khoản thu nhập mang tính chất một lần phát sinh trong quá trình tái cấu trúc và sắp xếp lại tài sản, góp phần hỗ trợ tích cực cho kết quả chung trong năm.

Đối với các mảng kinh doanh cốt lõi, bao bì cứng và bao bì mềm tiếp tục được vận hành theo định hướng nâng cao hiệu quả, tập trung vào kiểm soát chi phí, tối ưu sản xuất và cải thiện biên lợi nhuận trong bối cảnh thị trường còn nhiều áp lực cạnh tranh. Song song đó, mảng Inochi duy trì tăng trưởng ổn định, từng bước nâng cao chất lượng hoạt động và đóng góp tích cực vào cơ cấu lợi nhuận chung của Công ty.

2.2 Hoạt động đầu tư

- Nhà máy Long An, Bắc Ninh đã được chuẩn hoá, hình thành các xưởng sạch, đảm bảo chất lượng sản phẩm theo yêu cầu khách hàng, cải thiện môi trường làm việc của lao động, máy móc cũ được thay thế gần như hoàn toàn bằng máy mới hiện đại của các hãng danh tiếng: Toshiba, Woojin, SMC...; đạt tiêu chuẩn cao GMP, ISO15378:2015 cho ngành dược, vệ sinh an toàn thực phẩm HACCP, BRC,...
- Đầu tư nhiều khuôn mẫu mới, trong đó, việc đa dạng hóa nhà cung cấp, tạo tính cạnh tranh, ổn định và tốc độ trong sản xuất khuôn mẫu. Các nhà cung cấp được các khách hàng đánh giá là nhà cung cấp hàng đầu Việt Nam trong việc sản xuất khuôn. Vì vậy chất lượng khuôn nâng lên rõ rệt giúp giảm phế và cải thiện chất lượng sản phẩm ổn định.
- Nhà máy Đồng Nai đạt chứng chỉ BSCI phục vụ cho mảng xuất khẩu bao bì mềm, chứng nhận nhãn sinh thái Việt Nam, tăng cường đầu tư máy móc thiết bị nâng công suất sản xuất.
- Hoàn thiện việc đầu tư và xây dựng, tập trung hóa sản xuất bằng việc di dời Nhà máy Đồng Nai về Khu công nghiệp Đất Đỏ 1 vào cuối năm 2025.



03 KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026

3.1. Tình hình 2026:

Thuận lợi:

Nguồn lực nội tại của doanh nghiệp như năng lực sản xuất, nhà máy, máy móc thiết bị đã được đầu tư bài bản và tiếp tục đầu tư tăng thêm nhằm đảm bảo sản lượng hàng hóa cho đội ngũ kinh doanh mở rộng thị trường, khách hàng.

Bộ máy nhân sự trình độ chuyên môn cao ở các bộ phận toàn công ty.

Tập khách hàng ngày càng mở rộng sang thị trường Châu Mỹ và Châu Âu (Đan Mạch, Thụy Điển, Na Uy, Phần Lan và Iceland, ...).

Công ty đã có nguồn đơn hàng lớn được cam kết ổn định từ các khách hàng lâu năm.

Với mảng gia dụng, có nền tảng vững chắc ở thị trường trong nước nên sẽ là bàn đạp cho mục tiêu tăng trưởng ra thị trường quốc tế trong năm 2026.

Mở rộng quy mô sản xuất thông qua đầu tư vào nhà máy Đất Đỏ với diện tích lên tới 18ha nhằm tập trung hóa sản xuất nâng cao hiệu quả, chuẩn bị cho tăng trưởng trong giai đoạn các năm tới bao gồm cả 3 mảng hoạt động là bao bì cứng, bao bì mềm, inochi.

Khó khăn:

Giá nguyên liệu đầu vào cho sản xuất nhựa, đặc biệt là hạt nhựa trong đầu năm 2026 leo thang mạnh do căng thẳng chính trị tại Iran và Khu vực Trung Đông làm thiếu hụt nguồn cung dẫn đến giá nguyên vật liệu và giá xăng dầu tăng cao, gây khó khăn lớn cho Công ty trong thời gian sắp tới.

Lãi suất liên tục tăng cao, ngân hàng liên tục thiếu-hạn chế room đặc biệt vào cuối năm 2025 đầu 2026 khiến chi phí tài chính tăng cao, áp lực lớn lên hiệu quả của doanh nghiệp.

Năm 2025, Nhà nước đã sắp xếp lại đơn vị hành chính và triển khai mô hình chính quyền địa phương hai cấp tạo điều kiện tinh gọn bộ máy, tuy nhiên hệ thống pháp luật có nhiều sự đổi mới và chưa ổn định gây khó khăn cho Doanh nghiệp khi phải cập nhật và linh hoạt thay đổi để phù hợp với quy định hiện hành.

Áp lực cạnh tranh từ đối thủ: Đối thủ liên tục “copycat” các sản phẩm trọng yếu, chủ lực của công ty cũng là một thách thức lớn của DN trong việc vừa bảo vệ sản phẩm hiện hữu cũng như cấp tốc phát triển sản phẩm mới, bên cạnh đó Ngành nhựa phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các sản phẩm nhập khẩu, đặc biệt là từ các quốc gia có ngành công nghiệp nhựa phát triển như Trung Quốc và Thái Lan.

Yêu cầu về môi trường: Xu hướng tiêu dùng xanh và các quy định về bảo vệ môi trường ngày càng khắt khe đặt ra áp lực cho các doanh nghiệp trong việc cải tiến công nghệ và sản phẩm để đáp ứng tiêu chuẩn môi trường.

Cần nguồn vốn lớn hơn để đầu tư, phát triển sản phẩm gia dụng trong bối cảnh nguồn vốn ngày càng khó tiếp cận và áp lực tăng lãi suất để kiểm lạm phát.

Việc đầu tư vào nhà máy mới tại Đất Đỏ cũng khiến công ty gặp khó khăn ngắn hạn trong việc biến động nhân sự cũng như giảm sản lượng sản xuất trong giai đoạn di dời máy móc thiết bị.

Cạnh tranh ngày càng khốc liệt ở tất cả các mảng của công ty.

3.2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh 2026:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2026	Thực hiện 2025	%+/-
01	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	3.481	3.153	110%
02	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	103	289	36%
03	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	82	229,7	36%

3.3. Các giải pháp thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh 2026:

Kinh doanh:

- **Mảng BBC:** Tiếp tục duy trì ở mức tăng trưởng ổn định, hiệu quả, trung bình 10%/năm thông qua việc tái cấu trúc danh mục sản phẩm, khách hàng. Tập trung vào mục tiêu là số 1 về công nghệ ép phun cho khách hàng doanh nghiệp.
- **Mảng BBM:** Ngoài việc duy trì và phát triển kinh doanh với các khách hàng hiện hữu, mục tiêu 2025 sẽ mở rộng tệp khách hàng qua Mỹ, Canada và đẩy mạnh mối quan hệ trực tiếp với các chuỗi siêu thị và hệ thống phân phối lớn. Theo sát mục tiêu số 1 về bao bì mềm sinh học & thân thiện môi trường. Chuẩn bị cho việc tăng trưởng sản lượng khi nhà máy Đất Đỏ đi vào vận hành ổn định từ 2027.
- **Mảng Inochi:** Tiếp tục bám sát mục tiêu kép: “Vừa tăng trưởng doanh thu – Vừa đạt hiệu quả cao”. Mục tiêu “Giải pháp gia dụng & phong cách hàng đầu tại ASEAN” được triển khai thông qua mục tiêu tăng trưởng ở thị trường Đông Nam Á như Myanmar, Ấn Độ, Philipphine Cùng với việc tăng trưởng hiệu quả ở các kênh hiện hữu như MT, eGT, Dự Án... Bên cạnh đó, phát triển các mô hình tăng trưởng mới như Home off Applian, Inochi Studio làm nền tảng cho bùng nổ thị phần giai đoạn 2026-2029.

Về đầu tư, sản xuất:

- (i) Tiếp tục thực hiện đầu tư cho máy móc thiết bị, khuôn để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng bứt phá, đặc biệt là mảng kinh doanh gia dụng Inochi.
- (ii) Thành lập Chi nhánh tại Nhà máy Đất Đỏ và di dời nhà máy Đồng Nai hoạt động tại Nhà máy Đất Đỏ. Tập trung phát triển nguồn nhân lực và máy móc thiết bị nhằm nâng cao năng suất đáp ứng nguồn hàng cung cấp cho khách hàng.
- (iii) Nâng cao hiệu quả sản xuất: hiệu suất hoạt động máy móc thiết bị từ 85%-90%, tỷ lệ phế phẩm trong sản xuất giảm đặc biệt trong giai đoạn di dời nhà máy với mô hình sản xuất tập trung.
- (iv) Nâng cao hiệu quả của các cải tiến trong sản xuất và tiến tới là tự động hóa trong hoạt động sản xuất.
- (v) Kiểm soát tốt nguồn cung, tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu đầu vào thông qua các dự án kaizen, tinh gọn.

Về tài chính:

- (i) Đẩy mạnh các biện pháp nâng cao tính thanh khoản nguồn vốn, đảm bảo vốn lưu động và an toàn tài chính cho Công ty.
- (ii) Triển khai thu hồi vốn lưu động trong hàng tồn kho chậm luân chuyển.
- (iii) Tối ưu hóa nguồn vốn: đẩy nhanh vòng quay hàng hóa, tăng thời hạn công nợ với nhà cung cấp; kiểm soát công nợ quá hạn của khách hàng và đánh giá tín dụng khách hàng (tránh rủi ro nợ khó đòi).

Về quản trị điều hành:

- (i) Tổ chức bộ máy hoạt động của Công ty theo hướng tinh gọn và tốc độ. Xây dựng chế độ phúc lợi cho người lao động để ổn định lực lượng nhân sự cho công ty. Xây dựng môi trường làm việc xanh và an toàn. Ứng dụng công nghệ AI vào việc vận hành trong doanh nghiệp nhằm tinh gọn bộ máy, tối ưu vận hành.
- (ii) Xây dựng văn hóa doanh nghiệp 3T, lấy con người đội ngũ làm động lực, khách hàng làm trọng tâm, vận hành tinh gọn, hiệu quả cao và quyết liệt.
- (iii) Xây dựng quan hệ chiến lược với các nhà cung cấp nguyên vật liệu chủ lực trong nước để cam kết sản lượng và giá tốt nhất, cạnh tranh với hàng nhập khẩu.
- (iv) Tối ưu hóa hệ thống vận hành kho, bãi hai miền Bắc và Nam để tiết giảm chi phí lưu trữ hàng hóa và chi phí vận hành.





V. PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

1. Tổng quan chiến lược phát triển bền vững
2. Báo cáo đánh giá tác động liên quan đến môi trường – xã hội – quản trị (ESG)

01

1) KINH TẾ ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE (ESG)

Nền kinh tế ESG năm 2026 đã chuyển mình từ xu hướng sang tiêu chuẩn bắt buộc. Tại Việt Nam, các quy định về Trách nhiệm mở rộng của nhà sản xuất (EPR) và lộ trình giảm thiểu nhựa dùng một lần đã tạo ra áp lực lớn, đồng thời mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp tiên phong. Người tiêu dùng hiện nay không chỉ quan tâm đến giá cả mà còn trực tiếp truy xuất “dấu chân carbon” trên từng bao bì sản phẩm..

Tân Phú đã và đang chủ động khẳng định vị thế trong chuỗi cung ứng xanh toàn cầu, áp dụng chiến lược chuyển đổi toàn diện để đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe thông qua hoạt động R&D và cải tiến quy trình sản xuất bền vững.

Các giải pháp của công ty:

A. Nâng cao chất lượng sản phẩm:

Tăng cường nghiên cứu và phát triển các loại nhựa mới có tính năng vượt trội, khả năng phân hủy sinh học cao, an toàn cho sức khỏe và môi trường (nhựa sinh học trong màng bao bì mềm).

Áp dụng công nghệ tiên tiến, quy trình sản xuất hiện đại để nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm thiểu sai sót và hao phí.

Sản phẩm đa sử dụng: Tạo ra các sản phẩm nhựa có độ bền cao, khả năng tái sử dụng nhiều lần.

B. Chuyển đổi sang sản xuất thân thiện với môi trường:

Nghiên cứu nguyên liệu tái chế để sản xuất nhựa.

Ứng dụng các công nghệ tiết kiệm năng lượng, nước và nguyên liệu trong quá trình sản xuất.

Giảm thiểu rác thải, tái sử dụng và tái chế phế liệu trong sản xuất.

-Sử dụng điện năng lượng mặt trời để phục vụ sản xuất kinh doanh.



02

CÁC HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI

Inochi là Nhà tài trợ sản phẩm gia dụng cao cấp cho chương trình Hoa Hậu Hoàn Vũ Việt Nam 2025 (Miss Cosmo 2025);



Inochi tài trợ chương trình Ngôi Sao Hoàn Vũ Nhí 2025 do Cosmo Academy tổ chức;



Inochi hợp tác cùng Trung tâm bảo tồn thiên nhiên Gaia trồng 1.000 cây xanh;



Inochi tài trợ quà tặng cho Giải Cầu Long Công Nhân Viên Lao Động FOXCONN



Inochi tài trợ team đầu bếp HY FOOD tại cuộc thi nấu ăn quốc tế Thailand's International Culinary Cup 2025 (TICC);



Tân Phú Việt Nam đồng hành cùng Hội thiện nguyện Team Đầu Bếp Việt Ý Group và các đoàn thể, chính quyền địa phương tỉnh Khánh Hòa, Đắk Lắk để trao quà hỗ trợ bà con tại xã Diên Khánh (Khánh Hòa) và xã Tuy An Đông (Đắk Lắk)



Inochi trao quà cho 200 học sinh vượt khó đạt thành tích cao năm học 2024–2025 do Liên đoàn Lao động tỉnh Vĩnh Phúc tổ chức;



Inochi đồng hành cùng tổ chức từ thiện E2K trao quà cho học sinh tại Thái Nguyên, Cao Bằng, Sơn La, Hà Giang, Yên Bái;



AOI tài trợ Hội thảo tiền sản Mẹ ơi;



AOI tài trợ Hội thảo tiền sản Baby Thu Cẩm;



AOI tài trợ Hội thảo tiền sản tại Bệnh viện Quốc tế Thái Nguyên;

AOI tài trợ Hội thảo tiền sản tại Bệnh viện Đa khoa Tâm trí Nha Trang;

AOI đồng hành cùng Bệnh viện Đa khoa Sài Gòn Tam Kỳ tại Mom & Baby Fair 2025.





VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1. Ý kiến kiểm toán
2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

01 Ý KIẾN KIỂM TOÁN



CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY
Tầng 5, Tòa B2, Roman Plaza, Đường Tố Hữu,
Phường Đại Mỗ, Thành phố Hà Nội
T: +84 24 5678 3999
E: uhy-info@uhy.vn
uhy.vn

Số: 56/2026/UHY-BCKT

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP Về Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025

Kính gửi: Các Cổ đông, Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc
Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam

Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam (sau đây gọi tắt là "Công ty") được lập ngày 19 tháng 03 năm 2026, từ trang 06 đến trang 39 kèm theo, bao gồm: Bảng Cân đối kế toán tại ngày 31/12/2025, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025 và Bản Thuyết minh Báo cáo tài chính.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý Báo cáo tài chính của Công ty theo 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 và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày Báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu Báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên Báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể Báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp để làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP (TIẾP)

Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Tân Phú Việt Nam cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty 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.



Lê Quang Nghĩa
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNĐKHN kiểm toán số 3660-2026-112-1
Thay mặt và đại diện cho
CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY
Hà Nội, ngày 19 tháng 03 năm 2026

Ngô Anh Dũng
Kiểm toán viên
Giấy CNĐKHN kiểm toán số 5215-2026-112-1

02 Ý KIẾN KIỂM TOÁN

Thuyết minh Báo cáo tài chính được thể hiện chi tiết tại địa chỉ Website đăng tải thông tin công bố của Công ty Cổ Phần Tân Phú Việt Nam: <https://tanphuvietnam.vn/quan-he-co-dong>

314 Lũy Bán Bích, Phường Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025

Mẫu B01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2025

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2025 VND	01/01/2025 VND
TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		2.222.314.615.203	1.580.081.175.908
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	4	581.998.503.966	435.794.857.378
Tiền	111		131.998.503.966	105.794.857.378
Các khoản tương đương tiền	112		450.000.000.000	330.000.000.000
Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	5	116.269.151.382	99.531.340.205
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		116.269.151.382	99.531.340.205
Các khoản phải thu ngắn hạn	130		847.501.028.184	556.416.913.581
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	8	694.270.387.611	468.180.633.618
Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	6	127.508.400.395	67.704.484.297
Phải thu ngắn hạn khác	136	9	27.733.980.736	21.391.607.336
Dự phòng các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi	137	10	(2.011.740.558)	(859.811.670)
Hàng tồn kho	140	11	655.869.208.686	475.098.956.090
Hàng tồn kho	141		656.009.494.669	475.299.401.227
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(140.285.983)	(200.445.137)
Tài sản ngắn hạn khác	150		20.676.722.985	13.239.108.654
Chi phí trả trước ngắn hạn	151	7	19.961.718.852	13.148.907.701
Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	17	715.004.133	90.200.953
TÀI SẢN DÀI HẠN	200		946.148.779.525	828.407.751.038
Các khoản phải thu dài hạn	210		23.076.211.213	18.871.409.801
Phải thu dài hạn khác	216	9	23.076.211.213	18.871.409.801
Tài sản cố định	220		415.920.953.009	555.816.298.721
Tài sản cố định hữu hình	221	13	242.907.867.215	355.850.966.222
- Nguyên giá	222		573.667.316.915	842.503.203.835
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(330.759.449.700)	(486.652.237.613)
Tài sản cố định thuê tài chính	224	14	171.884.387.998	193.723.215.112
- Nguyên giá	225		211.325.981.459	239.652.407.375
- Giá trị hao mòn lũy kế	226		(39.441.593.461)	(45.929.192.263)
Tài sản cố định vô hình	227	15	1.128.697.796	6.242.117.387
- Nguyên giá	228		14.880.653.715	14.037.025.715
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(13.751.955.919)	(7.794.908.328)
Tài sản dở dang dài hạn	240	12	4.826.553.392	16.576.303.819
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242		4.826.553.392	16.576.303.819
Đầu tư tài chính dài hạn	250	5	480.000.000.000	210.000.000.000
Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		270.000.000.000	-
Đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác	253		210.000.000.000	210.000.000.000
Tài sản dài hạn khác	260		22.325.061.911	27.143.738.697
Chi phí trả trước dài hạn	261	7	22.325.061.911	27.143.738.697
TỔNG TÀI SẢN	270		3.168.463.394.728	2.408.488.926.946

CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN PHÚ VIỆT NAM

314 Lũy Bán Bích, Phường Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025

Mẫu B01 – DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (TIẾP)

Tại ngày 31/12/2025

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2025 VND	01/01/2025 VND
NỢ PHẢI TRẢ	300		2.204.657.178.078	1.852.932.948.423
Nợ ngắn hạn	310		1.776.911.897.392	1.496.279.244.276
Phải trả người bán ngắn hạn	311	16	178.184.217.640	147.473.475.013
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	18	6.964.768.239	5.036.768.511
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	17	88.710.581.199	18.649.660.547
Phải trả người lao động	314		53.267.407.079	52.783.725.292
Chi phí phải trả ngắn hạn	315	20	49.097.796.258	37.024.605.408
Phải trả ngắn hạn khác	319	21	4.623.121.557	5.237.146.052
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	19	1.396.064.005.420	1.230.073.863.453
Nợ dài hạn	330		427.745.280.686	356.653.704.147
Phải trả dài hạn khác	337	21	10.072.060.985	8.354.065.145
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	19	417.673.219.701	348.299.639.002
VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		963.806.216.650	555.555.978.523
Vốn chủ sở hữu	410	22	963.806.216.650	555.555.978.523
Vốn góp của chủ sở hữu	411		628.862.820.000	450.000.000.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		628.862.820.000	450.000.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	412		(712.150.000)	(448.700.000)
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		335.655.546.650	106.004.678.523
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước	421a		106.004.678.523	64.410.393.683
- LNST chưa phân phối năm nay	421b		229.650.868.127	41.594.284.840
TỔNG NGUỒN VỐN	440		3.168.463.394.728	2.408.488.926.946

TP. Hồ Chí Minh, ngày 19 tháng 03 năm 2026

Người lập biểu



Nguyễn Quốc Kịp

Kế toán trưởng



Lê Thị Hồng

M.S.N. 030364082

C.T.C.P

CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN PHÚ VIỆT NAM

TP. HỒ CHÍ MINH

TÂN PHÚ

TP. HỒ CHÍ MINH

Tổng Giám đốc



Phan Anh Tuấn

Mẫu B02 – DN

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của Báo cáo tài chính này

7

CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN PHÚ VIỆT NAM
314 Lũy Bán Bích, Phường Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH
Cho năm tài chính
kết thúc ngày 31/12/2025

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm 2025 VND	Năm 2024 VND
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	23	3.192.030.847.582	3.194.215.298.938
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	24	38.728.834.081	19.856.714.244
Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		3.153.302.013.501	3.174.358.584.694
Giá vốn hàng bán	11	25	2.634.069.287.668	2.657.460.454.855
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		519.232.725.833	516.898.129.839
Doanh thu hoạt động tài chính	21	26	42.633.000.459	36.238.969.192
Chi phí tài chính	22	27	130.031.783.214	107.580.209.757
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23		<i>120.755.228.191</i>	<i>71.308.430.086</i>
Chi phí bán hàng	25	28	249.585.345.593	292.899.349.076
Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	28	89.714.693.278	98.561.206.217
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		92.533.904.207	54.096.333.981
Thu nhập khác	31	29	198.826.183.088	694.212.517
Chi phí khác	32	30	2.060.401.202	1.792.114.978
Lợi nhuận khác	40		196.765.781.886	(1.097.902.461)
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		289.299.686.093	52.998.431.520
Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	32	59.648.817.966	11.404.146.680
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		229.650.868.127	41.594.284.840
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	33	4.875	924
Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	34	4.875	924

TP. Hồ Chí Minh, ngày 19 tháng 03 năm 2026

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Tổng Giám đốc

Nguyễn Quốc Kịp

Lê Thị Hồng

Phan Anh Tuấn



CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN PHÚ VIỆT NAM
314 Lũy Bán Bích, Phường Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH
Cho năm tài chính
kết thúc ngày 31/12/2025

Mẫu B03 – DN

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ
(Theo phương pháp gián tiếp)
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm 2025 VND	Năm 2024 VND
Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
Lợi nhuận trước thuế	01		289.299.686.093	52.998.431.520
Điều chỉnh cho các khoản				
Khấu hao TSCĐ và BĐSĐT	02		112.421.513.299	89.224.346.593
Các khoản dự phòng	03		1.091.769.734	(282.296.999)
Lỗ/(lãi) các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04		135.549.479	(97.160.773)
(Lãi) hoạt động đầu tư	05		(232.361.353.407)	(25.423.346.414)
Chi phí lãi vay	06		120.755.228.191	71.308.430.086
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08		291.342.393.389	187.728.404.013
(Tăng) các khoản phải thu	09		(102.994.475.044)	(53.884.822.058)
(Tăng)/giảm hàng tồn kho	10		(180.710.093.442)	63.423.434.560
Tăng/(giảm) các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp)	11		7.646.644.446	(42.893.471.380)
(Tăng)/giảm chi phí trả trước	12		(1.994.134.365)	9.839.116.364
Tiền lãi vay đã trả	14		(120.713.876.494)	(74.054.419.824)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15		(12.792.746.627)	(5.504.570.245)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		(120.216.288.137)	84.653.671.430
Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21		(70.522.566.460)	(167.091.438.198)
Tiền thu thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22		178.551.367.484	440.624.433
Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(586.937.811.177)	(539.995.093.330)
Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		570.200.000.000	590.660.271.822
Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		(270.000.000.000)	(210.000.000.000)
Tiền thu lãi vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		30.349.871.960	20.052.424.633
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(148.359.138.193)	(305.933.210.640)



CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN PHÚ VIỆT NAM
314 Lũy Bán Bích, Phường Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH
Cho năm tài chính
kết thúc ngày 31/12/2025

Mẫu B03 – DN

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ (TIẾP)
(Theo phương pháp gián tiếp)
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2025

Chỉ tiêu	Mã Thuyết số minh	Năm 2025 VND	Năm 2024 VND
Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31	178.599.370.000	-
Tiền thu từ đi vay	33	3.142.784.385.322	2.931.960.890.376
Tiền trả nợ gốc vay	34	(2.863.442.861.556)	(2.455.795.300.105)
Tiền chi trả nợ gốc thuê tài chính	35	(43.161.929.450)	(38.680.326.846)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	414.778.964.316	437.485.263.425
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50	146.203.537.986	216.205.724.215
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	435.794.857.378	219.535.413.358
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61	108.602	53.719.805
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	581.998.503.966	435.794.857.378

TP. Hồ Chí Minh, ngày 19 tháng 03 năm 2026

Người lập biểu

Nguyễn Quốc Kịp

Kế toán trưởng

Lê Thị Hồng

Tổng Giám đốc



Phan Anh Tuấn

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

CHỦ TỊCH HĐQT



TRẦN ĐỨC HUY

TP. HCM ngày 13/04/2026

