





MỤC LỤC

GIỚI THIỆU TẬP ĐOÀN

Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị	6
Thông tin chung	16
Tầm nhìn - Sứ mệnh - Giá trị cốt lõi	20
Lịch sử hình thành và phát triển	24
Cơ cấu tổ chức	28
Cơ cấu cổ đông	36
Mạng lưới kinh doanh và Các công ty con	38
Hội đồng quản trị	46
Ban kiểm soát	52
Ban điều hành	54

BÁO CÁO CHIẾN LƯỢC

Thông điệp của Tổng Giám đốc Điều hành	62
Kết quả hoạt động kinh doanh	72
Chiến lược tập đoàn	78
Chiến lược thị trường	84
Báo cáo liên quan đến trách nhiệm môi trường, xã hội	96
Các chương trình hoạt động trong từng ngành hàng	98
Đánh giá tiềm năng tăng trưởng trong từng ngành hàng	102
Mô hình kinh doanh	106
Quá trình số hóa, tự động hóa và nền tảng E2E	108

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Quản trị doanh nghiệp	116
Quản trị rủi ro	118
Quản trị công tác bảo vệ môi trường	122
Báo cáo của Hội đồng Quản trị & Ban Kiểm soát	136
GẮN KẾT TRÁCH NHIỆM CÙNG CỘNG ĐỒNG	
Hoạt động vì cộng đồng	146
Giải thưởng được ghi nhận	150

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Thông tin chung	160
Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc	162
Báo cáo kiểm toán độc lập	163
Bảng cân đối kế toán hợp nhất	165
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	169
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	171
Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất	173

Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị



“KIDO ĐÃ LÊN KẾ HOẠCH TIẾN HÀNH MỘT CUỘC CÁCH MẠNG LỚN, CẢI TỔ VẬN HÀNH BỘ MÁY BÊN TRONG LẪN HOẠT ĐỘNG BÊN NGOÀI THỊ TRƯỜNG. NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH, MỞ RỘNG DANH MỤC SẢN PHẨM TRONG LĨNH VỰC THỰC PHẨM, ĐẨY MẠNH ỨNG DỤNG CHUYỂN ĐỔI CÔNG NGHỆ SỐ, TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ RỦI RO.

MỤC TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2026
VỚI DOANH THU THUẦN

12.000
(Tỷ đồng) 

KẾ HOẠCH
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ

700
(Tỷ đồng) 

Kính thưa Quý cổ đông!

Lời đầu tiên, thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý cổ đông, các nhà đầu tư đã luôn đồng hành cùng chúng tôi vượt qua giai đoạn khó khăn trong những giai đoạn phát triển của Tập đoàn.

Năm 2025, kinh tế thế giới dù đã thoát khỏi nguy cơ suy thoái nhưng vẫn vận hành trong trạng thái đầy biến động: Các rào cản thương mại gia tăng, cuộc chiến thuế quan mới cùng chuỗi xung đột địa chính trị... Tại Việt Nam, tăng trưởng GDP đạt 8,02%. Chính phủ đã triển khai những cuộc cải cách thể chế, đặc biệt là việc tinh gọn bộ máy hành chính và đẩy mạnh chuyển đổi số quốc gia. Tuy nhiên, xã hội vẫn đối mặt với thách thức: Áp lực chi phí sản xuất tăng cao; Thiên tai cực đoan; Thị trường và sức mua tiêu dùng bị thắt chặt do ảnh hưởng việc làm của người lao động.

Dự báo năm 2026, kinh tế thế giới diễn biến phức tạp, khó lường, trong đó biến số mới nhất đến từ cuộc xung đột giữa Mỹ, Israel và Iran tái bùng phát đầu năm, khiến nguồn cung dầu khí toàn cầu khan hiếm, tạo ra hiệu ứng ảnh hưởng dây chuyền. Các kịch bản ứng phó khẩn cấp nhằm bảo đảm an ninh năng lượng và bình ổn thị trường trong nước cũng đã được gấp rút triển khai.

Trong nước, chúng ta bước vào năm 2026 với một tâm thế đầy tham vọng với mục tiêu tăng trưởng GDP kỳ vọng lên tới 10%. Song hành là

những thách thức lớn: Gia tăng lạm phát, chi phí sinh hoạt, tình trạng việc làm bất bình, các ngân hàng trung ương duy trì lãi suất cao, sức mua thị trường giảm, nhiều doanh nghiệp đối mặt khó khăn,....

Đối với KIDO, chiếm đến hơn 80% tỷ trọng doanh thu, việc vận hành ngành hàng dầu trong bối cảnh trên được dự báo sẽ gặp không ít thách thức khi giá xăng dầu (dầu thô) tăng cao do chiến tranh, việc sử dụng dầu thực vật (dầu đậu nành, dầu cọ) để pha trộn làm nhiên liệu sinh học trở nên kinh tế hơn, đẩy nhu cầu và giá dầu thực vật thế giới tăng theo. Cùng với đó, tỷ giá USD/VNĐ cũng tăng mạnh dẫn đến chi phí nguyên liệu đầu vào tăng, ảnh hưởng đến tình hình hoạt động của Tập đoàn. Trước bức tranh đầy thách thức của nền kinh tế, chúng tôi thận trọng đặt kế hoạch doanh thu thuần năm 2026 là **12.000 tỷ** và lợi nhuận trước thuế là **700 tỷ đồng**. Để đạt được doanh thu và kế hoạch đề ra sẽ là bài toán đầy thách thức. Ngoài những thế mạnh và nền tảng hiện hữu, KIDO đã lên kế hoạch tiến hành một cuộc cách mạng lớn, cải tổ vận hành bộ máy bên trong lẫn hoạt động bên ngoài thị trường. Nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng danh mục sản phẩm trong lĩnh vực thực phẩm, đẩy mạnh ứng dụng chuyển đổi công nghệ số, tăng cường công tác quản lý rủi ro...



Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị (tiếp theo)

Cụ thể:

Tăng cường công tác quản trị bên trong nội tại Tập đoàn

Việc vận hành linh hoạt, hệ thống quản lý phân quyền rõ ràng với BU là trung tâm vận hành của toàn bộ chuỗi mắt xích, đảm bảo thông tin được xuyên suốt, có cơ sở dữ liệu để ra quyết định nhanh, chính xác, tối ưu hóa hiệu suất hoạt động tăng tính liên kết và phối hợp giữa các bộ phận... Qua đó, Tập đoàn có thể nhanh chóng thích ứng với những thay đổi của thị trường hiện nay.

Cùng cấu trúc quản trị tối ưu được thiết lập, Tập đoàn tiếp tục phát huy thế mạnh, ứng dụng chuyển đổi số và công nghệ AI trong vận hành. Tinh gọn, tập trung phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao và đội ngũ lãnh đạo “ưu việt”, hiệu quả, đa nhiệm.

Trong đó:

► **Chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ:** Tiếp tục triển khai ERP trên toàn hệ thống, quản trị tích hợp các nguồn lực; Phần mềm DMS (Distribution management system), Sales Management System, KPI, đảm bảo thông tin 2 chiều giữa Ban Tổng giám đốc và khối thị trường; OMS – Hệ thống xử lý đơn hàng đa kênh tập trung; Số hóa quy trình nội bộ và quản trị nhân sự; Hạ tầng Cloud linh hoạt; Hệ thống Backup và Monitoring 24/7; Tự động hóa các nghiệp vụ, nâng cấp hạ tầng công nghệ thông tin, đảm bảo tính ổn định và kết nối số; Thúc đẩy văn hóa dữ liệu và ứng dụng AI; Tăng cường đào tạo và nghiên cứu công nghệ mới... Mục tiêu là xây dựng một đội ngũ có khả năng triển khai nhanh các giải pháp công nghệ phục vụ kinh doanh.



► Quản trị nhân sự và phát triển nguồn nhân lực:

» **Xây dựng đội ngũ nhân sự có đủ năng lực chuyên môn, năng lực quản trị và năng lực lãnh đạo:** Có khả năng hoạt động và ra quyết định một cách độc lập, đồng thời có phẩm chất đạo đức, phù hợp với các yêu cầu phát triển mới. Chúng tôi chú trọng đến sự cân đối giữa đội ngũ lãnh đạo, quản lý nhiều kinh nghiệm và lớp nhân sự trẻ, năng động, nhằm đáp ứng xu thế chuyển đổi số và kinh tế số, liên tục đào tạo thông qua Trung tâm đào tạo Tập đoàn để nâng cao năng lực chuyên môn, năng lực lãnh đạo toàn diện có khả năng thích ứng với sự thay đổi.

» **Tinh gọn bộ máy, đáp ứng nhu cầu & kỳ vọng trong thời kỳ mới:** Tính kỷ luật và sự tinh gọn của bộ máy sẽ được đặt lên hàng đầu. Mỗi cá nhân sẽ được thiết kế công việc phù hợp một cách chi tiết. Những ai không đáp ứng được yêu cầu sẽ phải nhường chỗ cho những người sẵn sàng hành động.

Về chiến lược hoạt động của các ngành hàng trong năm 2026

NGÀNH DẦU



Dầu ăn (Kênh bán lẻ)

Đối với ngành dầu, biến động lớn nhất hiện nay phải kể đến nguồn cung, chi phí nguyên vật liệu cũng như tỷ giá thị trường. Song song, sức mua thị trường giảm sẽ là những yếu tố tác động đến sự phát triển của ngành. Với kinh nghiệm gần 49 năm trong ngành dầu, chúng tôi kiên định với mục tiêu, nỗ lực duy trì và phát triển ngành trong bối cảnh thị trường động bằng việc tập trung:

- Giữ vững thị phần, đẩy nhanh tốc độ chiếm lĩnh thị trường ở phân khúc Cooking Oil. Phủ toàn quốc ở nhóm dầu Nành.
- Khai thác và mở rộng tuyến bán hàng còn dư địa tăng trưởng và phát triển.
- Nâng cấp sản phẩm chủ lực, gia tăng sức cạnh tranh và thâm nhập phân khúc mới thông qua cải tiến mới, nâng cấp mới, tái định vị và tái tung những sản phẩm chủ lực.
- Tiếp tục mở rộng sự hiện diện thương hiệu trên các nền tảng kỹ thuật số thông qua các chiến dịch truyền thông mạng xã hội, đưa thương hiệu Tường An phủ sóng trên các mạng xã hội Facebook, Youtube, TikTok...



Dầu ăn (Kênh thương mại, công nghiệp và xuất khẩu)

Tập đoàn tận dụng và khai thác tối đa các thế mạnh về hệ thống nhà máy, cảng biển, bồn chứa và kho bãi có trữ lượng lớn để tìm kiếm, thu hút những đối tác tiềm năng trên thế giới.

Ngoài ra, chúng tôi chủ động triển khai các hoạt động nâng cao hiệu quả mô hình kinh doanh, tiếp cận các doanh nghiệp để gia tăng năng lực sản xuất, độ phủ, phát triển, mở rộng thị phần đối với đơn vị chuyên trách ở mảng B2B là KIDO Nhà Bè.

Về phía Vocarimex sẽ tiếp tục thực hiện lộ trình chuyển đổi mô hình kinh doanh theo định hướng Tập đoàn, đẩy mạnh các hoạt động đầu tư; Sắp xếp, tinh gọn bộ máy; sẵn sàng cho chiến lược dài hạn trong giai đoạn tiếp theo.





Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị (tiếp theo)



NGÀNH BƠ



Ngành bơ tiếp tục mở rộng và giữ vững thị phần với vị thế Thương hiệu bơ số 1 Việt Nam được chọn mua. Theo đó, KIDO tập trung giữ vững vị thế Bơ thực vật số 1 Việt Nam qua dòng bơ nguyên bản; Tiếp tục nghiên cứu & cho ra mắt các hương vị mới, đáp ứng đa nhu cầu của người tiêu dùng; Đẩy mạnh các kênh bán hàng trong nước, đặc biệt là kênh Horeca; Tăng cường các hoạt động xuất khẩu, đưa thương hiệu Tường An Margarine vươn xa trên bản đồ gia vị quốc tế.

Ngoài ra, Tập đoàn tiếp tục khai thác các thế mạnh vượt trội ở kênh bán lẻ, gia tăng những tiện lợi trong dịch vụ chăm sóc khách hàng, giáo dục, hướng dẫn người tiêu dùng về công dụng, cách sử dụng cho từng dòng sản phẩm với thông điệp “Bơ đi cho đời dậy vị”...



NGÀNH GIA VỊ



Sau ngành dầu thì ngành hàng gia vị được xem là một trong những mũi nhọn trong chiến lược phát triển của Tường An. Hiện tại, danh mục sản phẩm của ngành hàng đã dần được mở rộng với những sản phẩm: Nước mắm cao đậm và thấp đậm, nước chấm, hạt nêm, nước tương, bột gia vị, đặc biệt nhóm sản phẩm tương ớt đạt doanh thu và sự đón nhận tốt ở các khu vực. Trong giai đoạn tiếp theo, cụ thể là 2026, ngành hàng cần tập trung vào các nhiệm vụ:

- ▶ Gia tăng độ phủ và mở rộng kênh trên toàn quốc.
- ▶ Đẩy mạnh thâm nhập kênh Horeca, các điểm tiêu thụ trực tiếp.
- ▶ Tiếp tục triển khai các chương trình dùng thử trên diện rộng. Ra mắt thêm nhiều SKU thiết yếu và tiện lợi trên nền tảng bí quyết món ngon, an toàn và tốt cho sức khỏe, phục vụ đa nhu cầu của người tiêu dùng.

Ngoài những ngành hàng hiện hữu của Tường An, chúng tôi tiếp tục hợp tác, liên doanh, liên kết để mở rộng trong ngành hàng tiêu dùng dựa trên nền tảng và lợi thế hệ thống kênh phân phối hiện có.



Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị (tiếp theo)

NGÀNH BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU, BÁNH DATE DÀI & CÁC SẢN PHẨM TRADING)



Thế mạnh nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới ở ngành hàng bánh tươi sẽ tiếp tục được phát huy trong thời gian tới. Ngoài ra, chúng tôi tiếp tục chủ động nguồn nguyên liệu để sản xuất; Tập trung phát triển các nhóm sản phẩm chủ lực; Tổ chức lại kênh một cách hiệu quả, đẩy mạnh các hoạt động truyền thông kỹ thuật số; Mở rộng thêm các sản phẩm ăn vặt độc đáo, khác biệt, tiên phong đáp ứng những nhu cầu của tương lai. Đối với các sản phẩm bánh date dài & trading, trong năm 2026, Tập đoàn tăng cường thắt chặt quan hệ với các đối tác, trading các SKU hoạt động hiệu quả; Đa dạng ngành hàng; Tối ưu hóa kênh và quy hoạch, bố trí sản phẩm phù hợp với từng loại hình kênh phân phối, vùng miền...

Mùa vụ Trung thu tiếp tục đảm nhận vai trò then chốt trong phát triển doanh thu toàn ngành. Ngoài đa dạng trong hương vị, tỉ mỉ trong thiết kế bao bì, chúng tôi sẽ tối ưu hóa lợi thế về kênh phân phối, nhất là chuỗi miniBAO với vai trò một cửa hàng Trung thu chính hãng. Xây dựng thương hiệu KIDO's Bakery với những sản phẩm cao cấp, thiết kế sang trọng phù hợp với nhu cầu biểu tặng, cùng thương hiệu Thọ Phát với định vị truyền thống, phù hợp với đại đa số người tiêu dùng, mục tiêu mang đến cho người tiêu dùng cả nước một mùa Tết đoàn viên vẹn tròn và ý nghĩa với những hương vị mới đột phá, dịch vụ tốt nhất đến từ Tập đoàn.



NGÀNH BÁNH BAO, BÁNH HẤP ĐÔNG LẠNH (THỌ PHÁT)



Đối với Thọ Phát, chiến lược trọng điểm đề ra sẽ là tăng trưởng nhanh doanh số, tối ưu hóa lợi nhuận, kênh, hệ thống vận hành, biến các miniBAO trở thành hub kinh doanh tất cả các sản phẩm của Tập đoàn KIDO và là kênh phân phối chiến lược mùa trung thu.

Cụ thể:

- ▶ Tiếp tục phủ hết tất cả các sản phẩm của Tập đoàn kinh doanh tại các cửa hàng miniBAO. Quảng bá, thu hút các hoạt động đầu tư, mở mới miniBAO - Kênh phân phối chiến lược cho mùa vụ Trung thu.
- ▶ Đẩy mạnh hoạt động mở rộng hệ thống kênh MT, GT trên toàn quốc.

- ▶ Đa dạng hóa danh mục sản phẩm nhằm khai thác tiềm năng các giờ vàng bán hàng, tăng tần suất sử dụng và tăng sự hiện diện nhãn hàng Thọ Phát với thông điệp: **Thơm Ngon - An Toàn - Dinh Dưỡng** trên toàn quốc.

- ▶ Truyền thông đa kênh trên nền tảng Online, xây dựng sự gắn kết thương hiệu hướng về tệp khách hàng trẻ...

Song song cùng các chiến lược bên ngoài, chúng tôi thời gian qua đã liên tục cải thiện, nâng cấp sản xuất, đầu tư dây chuyền sản xuất hiện đại, tiến hành các hoạt động cải tiến sản phẩm nhằm giảm thiểu các yếu tố rủi ro...

Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị (tiếp theo)

KÊNH MUA SẮM - GIẢI TRÍ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI E2E & AIRO - CÔNG TY CỔ PHẦN HIỆN THỰC HÓA AI



Kênh mua sắm giải trí - Xúc tiến thương mại E2E tiếp tục giữ vai trò đòn bẩy giúp quảng bá hình ảnh Tập đoàn, tăng trưởng doanh thu cho KIDO & Các doanh nghiệp đồng hành thông qua các hoạt động livestream, bán hàng trực tuyến trên các sàn thương mại điện tử (TikTok Shop, Shopee...). Mặt khác, AIRO sẽ là bước đi chiến lược của KIDO trong việc tiên phong mang những công nghệ, kỹ xảo của thế giới về với Việt Nam, áp dụng trên những thước phim, TVC, quảng cáo...



ĐỐI VỚI CÁC HOẠT ĐỘNG MUA BÁN VÀ SÁP NHẬP (M&A)



M&A vẫn sẽ là hoạt động mang tính chiến lược trong kế hoạch hành động năm 2026, KIDO tiếp tục tìm kiếm, triển khai các hoạt động mua bán và sáp nhập, tích hợp vào hệ sinh thái KIDO, cùng nhau phát triển mạnh mẽ trong lĩnh vực thực phẩm thiết yếu cũng như các ngành hàng tiềm năng khác.



Kính thưa Quý cổ đông!

Năm 2026 sẽ tiếp tục là một năm với đầy rẫy những khó khăn đối tất cả các doanh nghiệp, trong đó có Tập đoàn KIDO khi những diễn biến xung đột chính trị vẫn chưa có dấu hiệu hạ nhiệt và được dự báo sẽ tiếp tục kéo dài gây gián đoạn dòng chảy năng lượng toàn cầu, các tuyến đường thương mại huyết mạch và chuỗi cung ứng toàn cầu bị đứt gãy, áp lực tỷ giá USD/VND tăng, giá tăng lạm phát...

Dưới những tác động nêu trên, hoạt động của các doanh nghiệp tiếp tục lao đao và khó đoán định. Vì lẽ đó, đây là thời điểm mà mỗi quyết định, mỗi kế hoạch, hành động phải được tính toán một cách thận trọng, phải làm sao để có thể phát triển các ngành hàng trong bối cảnh khủng hoảng, tạo ra doanh thu từ hoạt động kinh doanh bên ngoài lẫn chi phí quản lý bên trong, nỗ lực hoàn thành mục tiêu đề ra.

Chúng tôi tin tưởng rằng với nội lực mạnh mẽ, sự linh hoạt, nhạy bén với những chiến lược phù hợp sẽ giúp Tập đoàn vượt qua giai đoạn khó khăn này. Hơn hết, ở vai trò người sáng lập kiêm Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn, tôi mong rằng KIDO sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ, đồng hành của Quý cổ đông, Quý nhà đầu tư, Quý khách hàng cùng đội ngũ nhân viên giàu năng lực, nhiệt huyết và tận tâm.

Kính chúc Quý vị

SỨC KHỎE - HẠNH PHÚC - THÀNH CÔNG!

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ - TRẦN KIM THÀNH



Thông tin chung

Tổng quan về công ty

Tên giao dịch

Tên tiếng Việt:	CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO
Tên tiếng Anh:	KIDO GROUP CORPORATION
Tên viết tắt:	KIDO GROUP
Giấy CNĐKKD:	Số 4103001184 do Sở Kế hoạch – Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 6 tháng 9 năm 2002 và theo các GCNĐKKD điều chỉnh sau đó.
Mã số doanh nghiệp:	0302705302.
Thông tin niêm yết:	Cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo Giấy phép Niêm yết số 39/UBCK-GPNY do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 18 tháng 11 năm 2005 với mã giao dịch chứng khoán là “KDC”.

Vốn điều lệ:

2.898.063.160.000 đồng

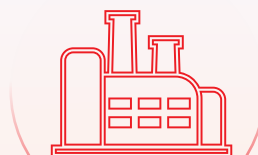
(Bằng chữ: Hai nghìn tám trăm chín mươi tám tỷ không trăm sáu mươi ba triệu một trăm sáu mươi nghìn đồng)

Địa chỉ trụ sở chính:	Lầu 3, Tháp V5, Sunrise City South, số 23 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Tân Hưng, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.
Số điện thoại:	+ 84 28 3827 0468
Fax:	+ 84 28 3827 0469
Website:	www.kdc.vn

Ngành nghề kinh doanh chính yếu



Bán buôn thực phẩm



Sản xuất các loại bánh từ bột; sản xuất món ăn, thức ăn chế biến sẵn



Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm chế biến từ dầu, mỡ động thực vật, từ các hạt có dầu, thạch dừa; sản xuất các loại gia vị, nước chấm, nước sốt, bột, bột chiên giòn, bột làm bánh và các loại sản phẩm ăn liền



Kinh doanh bất động sản

Ngành, nghề theo Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam

Mã ngành	Tên ngành, nghề kinh doanh	Mã ngành	Tên ngành, nghề kinh doanh
1030	Chế biến và bảo quản rau quả Chi tiết: Chế biến nông sản thực phẩm (Không hoạt động tại trụ sở)	4322	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí (Trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở) (trừ lắp đặt các thiết bị lạnh (thiết bị cấp đông, kho lạnh, máy đá, điều hòa không khí, làm lạnh nước) sử dụng ga lạnh R22 trong lĩnh vực chế biến thủy sản)
1050	Chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa (Không hoạt động tại trụ sở)	4329	Lắp đặt hệ thống xây dựng khác
1062	Sản xuất tinh bột và các sản phẩm từ tinh bột (Không hoạt động tại trụ sở)	4330	Hoàn thiện công trình xây dựng khác
1071	Sản xuất các loại bánh từ bột (Không hoạt động tại trụ sở)	4390	Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác
1073	Sản xuất ca cao, sôcôla và mút kẹo (Không hoạt động tại trụ sở)	4633	Bán buôn đồ uống (trừ đồ uống có cồn)
1074	Sản xuất mì ống, mì sợi và các sản phẩm tương tự (Không hoạt động tại trụ sở)	4641	Bán buôn vải, hàng may mặc, giày dép
1075	Sản xuất món ăn, thức ăn chế biến sẵn (Không hoạt động tại trụ sở)	4649	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (trừ sách, báo, tạp chí, dược phẩm)
1079	Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu (Không hoạt động tại trụ sở)	4659	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác
1105	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng (Không hoạt động tại trụ sở)	4673	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng
4311	Phá dỡ	4632 (chính)	Bán buôn thực phẩm (trừ lúa gạo, đường mía, đường củ cải) (Không hoạt động tại trụ sở)
4312	Chuẩn bị mặt bằng	4763	Bán lẻ trò chơi, đồ chơi
4321	Lắp đặt hệ thống điện (Trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở)	6619	Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu Chi tiết: Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật)

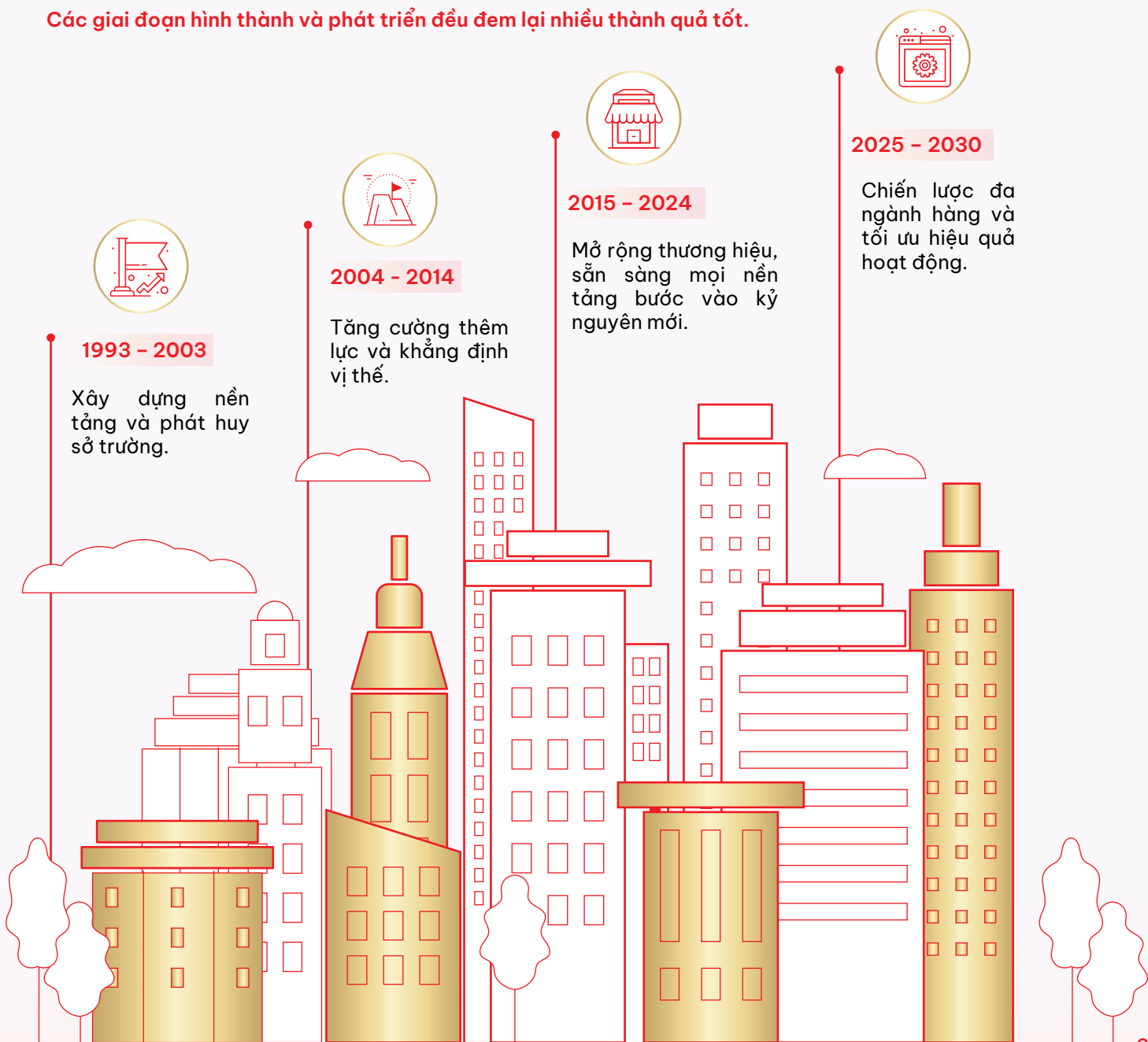


Thông tin chung (tiếp theo)

Giới thiệu chung

Được thành lập vào năm 1993, KIDO có tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô. Công ty hoạt động chính trong lĩnh vực sản xuất, chế biến và kinh doanh phân phối các mặt hàng thực phẩm tiêu dùng như dầu ăn, kem, bánh kẹo, thực phẩm ăn vặt và nước giải khát. KIDO chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần từ năm 2002 với vốn điều lệ 150 tỷ đồng.

Các giai đoạn hình thành và phát triển đều đem lại nhiều thành quả tốt.



CHUYỂN ĐỔI LINH HOẠT CÁC KÊNH BÁN HÀNG TRÊN TOÀN QUỐC NHƯ KÊNH GT, MT, KA, CVS, KÊNH ONLINE, SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ (SHOPEE, TIKTOK SHOP, LAZADA...)

Mục tiêu hoạt động của công ty là không ngừng phát triển các hoạt động sản xuất, thương mại, đầu tư nhằm mang lại lợi nhuận tối đa cho các Cổ đông, tăng giá trị Công ty và nâng cao đời sống, điều kiện làm việc, thu nhập cho người lao động trong Công ty; đồng thời làm tròn nghĩa vụ nộp ngân sách cho Nhà nước.

Hiện nay, KIDO đang sở hữu 01 Nhà máy sản xuất các loại bánh từ bột tại KCN Tân Thới Hiệp, TP.HCM, quy mô 19.044 tấn sản phẩm/năm; 01 Nhà máy sản xuất bánh bao tại KCN Hiệp Phước, TP.HCM, diện tích 22.716 m²; 04 Nhà máy Dầu ăn ở TP.HCM và Nghệ An... Tổng công suất cung cấp ra thị trường gồm: 45.000 tấn bánh bao, bánh hấp/năm; 250.000 tấn dầu tinh luyện/năm TP.HCM và 450.000 tấn dầu hạt đậu nành/năm tại Nhà máy dầu Tường An tại KCN Phú Mỹ I, TP.HCM; 150.000 tấn dầu tinh luyện/năm tại Nhà máy dầu Vinh, Tỉnh Nghệ An và Nhà máy dầu KIDO Nhà Bè (Golden Hope Nhà Bè trước kia); mỗi năm công suất tại Nhà máy dầu Vocarimex đạt 130.000 tấn dầu tinh luyện, 120.000 tấn dầu thành phẩm và 4.000 tấn dầu mè. Ngoài ra với lợi thế từ công ty con đem lại, KIDO còn sở hữu hệ thống kho chứa gần 10.800 m²; Bồn chứa chất lỏng 22.300 m³ và 04 Cầu Tàu tại Cảng Nhà Bè chịu tải trọng: 20.000 DWT hàng, 5.000 tấn dầu; Trung tâm thương mại Hùng Vương Plaza tại TP.HCM với 1 tầng hầm và 7 tầng thương mại, có tổng diện tích sàn thương mại gần 45.000m², quy tụ 200 cửa hàng phục vụ nhu cầu mua sắm, ăn uống, học tập, thể thao và giải trí cho 7.200 lượt khách mỗi ngày.

Tiếp tục sứ mệnh của một **Tập đoàn thực phẩm hàng đầu tại Việt Nam và mở rộng sang khu vực Đông Nam Á**, KIDO đã phát triển mạng lưới phân phối bán lẻ rộng khắp cả nước với đa dạng các loại thực phẩm tiêu dùng mang tính thiết yếu, tiện lợi và độc đáo tại 450.000 điểm bán ngành hàng khô, 12.000 điểm bán ngành hàng bánh bao (kênh GT), hơn 300 cửa hàng miniBAO và phủ tất cả hệ thống MT (Siêu thị & Cửa hàng tiện lợi) trên toàn quốc.

Thông qua việc chuyển đổi linh hoạt các kênh bán hàng trên toàn quốc như kênh GT, MT, KA, CVS, kênh online, sàn thương mại điện tử (Shopee, Tiktok Shop, Lazada...), KIDO sẽ tiếp tục mở rộng thị trường theo hướng đa dạng hóa danh mục sản phẩm trong lĩnh vực thực phẩm thiết yếu, đảm bảo chất lượng, an toàn và dinh dưỡng nhằm phục vụ nhu cầu tiêu dùng suốt cả ngày cho người tiêu dùng ở mọi lứa tuổi trên khắp mọi miền đất nước và từng bước vươn ra thế giới.



Tầm nhìn - Sứ mệnh - Giá trị cốt lõi

Tầm nhìn | Hương vị cho cuộc sống

“**KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ CỦA MỘT TẬP ĐOÀN THỰC PHẨM SỐ 1 TẠI VIỆT NAM VÀ MỞ RỘNG SANG KHU VỰC ĐÔNG NAM Á THÔNG QUA VIỆC THÊM “HƯƠNG VỊ CHO CUỘC SỐNG” VÀ “LẤP ĐẦY GIAN BẾP VIỆT” BẰNG NHỮNG SẢN PHẨM THIẾT YẾU, THƠM NGON, AN TOÀN, DINH DƯỠNG, TIỆN LỢI VÀ ĐỘC ĐÁO.**

Sứ mệnh

Đối với NGƯỜI TIÊU DÙNG

Chúng tôi không ngừng nghiên cứu và cải tiến công thức nhằm cung cấp cho người tiêu dùng những sản phẩm phù hợp, tiện dụng bao gồm các loại thực phẩm thông dụng, thiết yếu, và các sản phẩm bổ sung. Chúng tôi cung cấp các thực phẩm an toàn, thơm ngon, dinh dưỡng, tiện lợi và độc đáo cho tất cả khách hàng để luôn giữ vị trí tiên phong trên thị trường thực phẩm.

Đối với ĐỐI TÁC

Sứ mệnh của KIDO là tạo ra những giá trị lâu dài cho tất cả các thành viên trong chuỗi cung ứng thông qua các sản phẩm chất lượng và đầy tính sáng tạo. Chúng tôi hướng tới mức lợi nhuận hài hòa giữa các bên, cải tiến các quy trình ngày càng hoàn thiện và nâng suất để tạo sự kết nối bền vững.

Đối với CỔ ĐÔNG

Với cổ đông, sứ mệnh của KIDO là phân bổ nguồn vốn nhằm tối đa hóa giá trị cho cổ đông trong dài hạn và quản trị rủi ro để tạo sự ổn định và vững tin với các khoản đầu tư, đem lại lợi ích mong đợi cho cổ đông.

Đối với NHÂN VIÊN

Chúng tôi luôn ước mầu và sẵn sàng tạo mọi điều kiện để thỏa mãn các nhu cầu và kỳ vọng trong công việc nhằm phát huy tính sáng tạo, sự toàn tâm và lòng nhiệt huyết của nhân viên. Đào tạo để nhân viên nâng cao năng lực, phát triển kỹ năng, bám sát chiến lược hành động của Tập đoàn. Vì vậy KIDO luôn có một đội ngũ nhân viên năng động, sáng tạo, gắn bó, có khả năng thích nghi cao và đáng tin cậy.

Đối với CỘNG ĐỒNG

Để góp phần phát triển và hỗ trợ cộng đồng, chúng tôi chủ động tạo ra, đồng thời tích cực tham gia, đồng hành cùng các cơ quan/ban/ngành nhà nước, các tổ chức hoạt động xã hội, công đoàn khu công nghiệp/ khu chế xuất tại các khu vực, các cơ quan/ báo đài... nhằm đóng góp cho những chương trình hướng đến cộng đồng và xã hội, thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng, hướng đến sự phát triển bền vững.





Tầm nhìn - Sứ mệnh - Giá trị cốt lõi

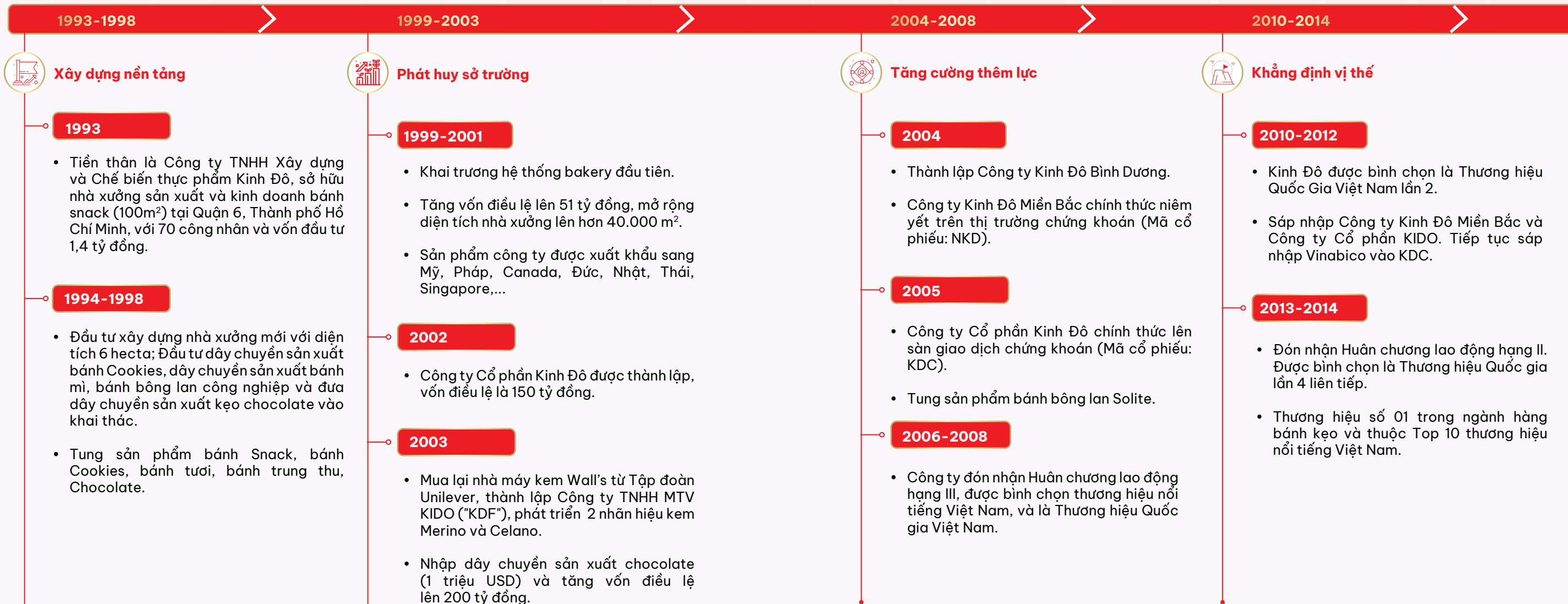
(tiếp theo)

Giá trị cốt lõi



Lịch sử hình thành và phát triển

“KIDO - CHẶNG ĐƯỜNG 32 NĂM VỚI NHIỀU DẤU ẤN LỊCH SỬ TẠO NÊN BẢN SẮC ĐẦY ẤN TƯỢNG “TƯƠNG ỨNG VỚI TỪNG GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN, KIDO ĐỀU GHI ĐẬM DẤU ẤN RIÊNG, KHẲNG ĐỊNH GIÁ TRỊ ĐÍCH THỰC VỚI TÍNH SÁNG TẠO, NĂNG ĐỘNG, TIÊN PHONG DẪN ĐẦU CỦA TẬP ĐOÀN TRÊN CON ĐƯỜNG CHINH PHỤC THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM VÀ VƯƠN RA THẾ GIỚI.”



Lịch sử hình thành và phát triển

(tiếp theo)

2015-2019

Mở rộng thương hiệu

2015

- Ký kết và chuyển giao mảng kinh doanh bánh kẹo đối tác ngoại, thâm nhập vào lĩnh vực thực phẩm thiết yếu, đồng thời chính thức đổi tên thành **Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO**.

2016-2019

- Kết hợp hai doanh nghiệp lớn trong ngành dầu ăn Tường An ("TAC") và Vocarimex vào tập đoàn. KIDO mua lại 51% cổ phần Golden Hope Nhà Bè và đổi tên thành KIDO Nhà Bè.
- Top 10 Công ty thực phẩm uy tín.
- KDF dẫn đầu thị trường kem lạnh; TAC đứng thứ 2 về thị phần dầu ăn và Golden Hope Nhà Bè đứng thứ 3 về thị phần dầu ăn.

2020-2024

Sẵn sàng mọi nền tảng

2020-2021

- Tung ra những sản phẩm bánh tươi thương hiệu KIDO's Bakery theo phong cách "Thưởng thức thời thượng".
- Sáp nhập KDF vào KDC.

2022-2024

- Trở lại ngành hàng bánh Trung thu với thương hiệu KIDO's Bakery, nhận được sự hưởng ứng và ủng hộ tích cực của người tiêu dùng toàn quốc.
- Mua lại 68% cổ phần thương hiệu bánh bao số 1 Việt Nam: Thọ Phát & Chính thức thâm nhập vào ngành hàng gia vị với các sản phẩm nước mắm và hạt nêm.
- Ra mắt Kênh mua sắm - giải trí, xúc tiến thương mại trên nền tảng social - E2E (E-Commerce to Entertainment)
- Mua lại 75,39% cổ phần của Hùng Vương Plaza.
- Liên tục được vinh danh trong năm 2024: Doanh nghiệp có Thương vụ M&A tiêu biểu giai đoạn 2023-2024; Top 10 Sao Vàng Đất Việt 2024; Thương hiệu Vàng 2024; Thương hiệu Quốc gia Việt Nam 2024; Doanh nghiệp TP.HCM tiêu biểu 2024...

2025-2030

Đa dạng hóa ngành hàng, tối ưu hiệu quả hoạt động

2025

- Mua lại 40,05% cổ phần của Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Bắc Bình - Đơn vị vận hành Vạn Hạnh Mall.
- Lần đầu tiên Bơ thực vật Margarine Tường An xuất khẩu chính ngạch sang Mỹ & Canada.
- Chính thức ra mắt nước tương, tương ớt và bột gia vị thương hiệu Tường An Unicook.
- Ra mắt Công ty Cổ phần Hiện thực hóa AI (AIRO) - Cung cấp các giải pháp sales & marketing toàn diện cho doanh nghiệp, tập trung đầu tư, thực hiện các kỹ xảo điện ảnh bằng AI.



Cơ cấu tổ chức (tiếp theo)

“

ĐỒNG HÀNH CÙNG CHỦ TRƯỞNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, TẤT CẢ CÁC PHÒNG BAN NHẬN TOÀN BỘ CÁC YÊU CẦU CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC NHẪM ĐIỀU TIẾT, THỰC THI CÔNG VIỆC THEO ĐỊNH HƯỚNG CHUNG CỦA TOÀN TẬP ĐOÀN.

CHUYỂN ĐỔI MÔ HÌNH VẬN HÀNH - TINH GỌN BỘ MÁY, TỐI ƯU HIỆU SUẤT

Trước năm 2024, KIDO vận hành theo mô hình tổ chức gồm ba nhóm chức năng chính: **Team kinh doanh**, **Team quản trị chuỗi cung ứng**, và **Team hỗ trợ**. Mô hình này đã tạo nền tảng vững chắc cho quá trình mở rộng thương hiệu trong giai đoạn 2015-2019, khi Tập đoàn thực hiện các thương vụ M&A quan trọng, mở rộng hệ sinh thái sản phẩm và phát triển kênh phân phối rộng khắp toàn quốc. Với việc sáp nhập Tường An, Vocarimex, Golden Hope Nhà Bè (nay là KIDO Nhà Bè), KIDO đã trở thành một trong những tập đoàn thực phẩm hàng đầu tại Việt Nam.

Bước vào giai đoạn **sẵn sàng mọi nền tảng** (2020-2024), Tập đoàn tiếp tục mở rộng danh mục sản phẩm, gia nhập các ngành hàng mới như bánh tươi, bánh bao, gia vị và thương mại điện tử kết hợp giải trí. Trong thời kỳ này, mô hình 3 nhóm chức năng giúp đảm bảo sự phối hợp hiệu quả giữa các bộ phận, tối ưu vận hành và duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định. Tuy nhiên, khi hệ sinh thái sản phẩm ngày càng đa dạng, yêu cầu về tốc độ ra quyết định, sự linh hoạt trong quản trị và tối ưu nguồn lực trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết.

Bắt đầu từ 2025, KIDO chính thức bước sang giai đoạn chuyển đổi mới - mô hình **chiến lược đa ngành hàng**, hướng tới **tinh gọn bộ máy, tăng tốc độ ra quyết định và tối ưu hóa hiệu suất hoạt động**. Mô hình mới giúp loại bỏ các tầng lớp trung gian, đảm bảo mỗi phòng ban thực hiện đúng chức năng chuyên môn với KPI cụ thể. Thay vì tập trung quyền quyết định vào một cá nhân hay một đơn vị (SBU), thông tin sẽ được luân chuyển nhanh và rộng hơn, giảm tình trạng ách tắc, tăng cường khả năng phản ứng với thị trường.

Hệ thống quản trị mới cũng cho phép ứng dụng công nghệ vào vận hành, từ AI trong phân tích dữ liệu đến ERP và CRM, giúp tối ưu quy trình làm việc, nâng cao hiệu suất và tạo ra sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận. Đồng thời, hệ thống Sales Management sẽ được phát triển nhằm quản lý hiệu quả kênh phân phối GT và MT trên toàn quốc, cho phép theo dõi tiến độ bán hàng thực tế và mức độ hoàn thành KPI của lực lượng thị trường theo thời gian thực. Công cụ này không chỉ giúp tối ưu hóa quản trị doanh số mà còn tăng cường tính minh bạch, cải thiện khả năng ra quyết định và nâng cao năng suất hoạt động của đội ngũ kinh doanh. Sự thay đổi này không chỉ giúp KIDO hoạt động hiệu quả hơn mà còn tạo nền tảng vững chắc để tập đoàn tiếp tục mở rộng, khai thác tối đa tiềm năng từng ngành hàng và củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành thực phẩm. Đây là bước đi chiến lược, giúp KIDO nâng cao năng lực cạnh tranh, thích ứng linh hoạt với thị trường và hướng tới sự phát triển mạnh mẽ và bền vững trong dài hạn.



Thông qua ứng dụng công nghệ số các phòng ban được gắn kết chặt chẽ nhằm kịp thời ứng phó với sự biến động của thị trường cả về hàng dọc lẫn hàng ngang.

Vai trò của từng phòng ban vô cùng quan trọng trong vận hành. Khi thị trường biến động mạnh, vai trò của các phòng ban được đưa vào chu kỳ kinh doanh với công suất được thiết kế từ bên trong ở mức độ tăng/giảm khác nhau tùy từng thời điểm nhằm đáp ứng nhu cầu theo sự biến động.

Ứng dụng hiệu quả công nghệ số sẽ giải quyết được sự tăng trưởng nhanh chóng của doanh nghiệp, kết nối chặt chẽ giữa các phòng ban và các BU của từng ngành hàng trong toàn Tập đoàn.

NĂNG LỰC CỦA TỪNG PHÒNG BAN ĐƯỢC CHUYÊN MÔN HÓA VÀ CHUYÊN NGHIỆP HÓA THEO HÀNG DỌC.

KẾT HỢP THÔNG TIN THEO HÀNG NGANG.

(Hàng loạt thông tin đều theo 2 chiều và cùng nhau phối hợp để giải quyết công việc)



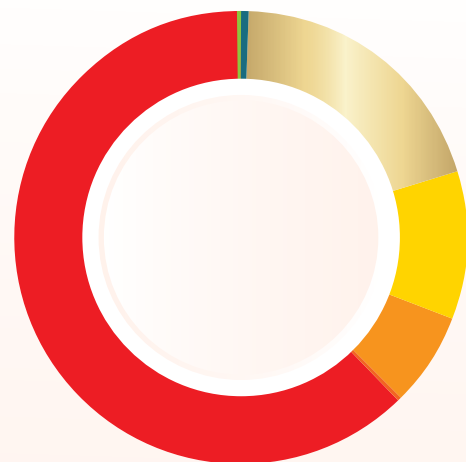
Cơ cấu tổ chức (tiếp theo)

Nhân sự

Tính đến thời điểm ngày 31/12/2025, tổng số CBCNV của Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO là 5.199 người.

Trình độ	Số lượng người	Chiếm tỷ lệ (%)
Trình độ tiến sĩ	3	0,06%
Trình độ thạc sĩ	27	0,52%
Trình độ đại học	1.030	19,81%
Trình độ cao đẳng	554	10,66%
Trình độ trung cấp	349	6,71%
Trình độ sơ cấp	1	0,02%

Còn lại 3.235 người không phân loại theo trình độ được nêu ở bảng trên (Chiếm tỷ lệ 62,22%)



Trình độ tiến sĩ	0,06%
Trình độ thạc sĩ	0,52%
Trình độ đại học	19,81%
Trình độ cao đẳng	10,66%
Trình độ trung cấp	6,71%
Trình độ sơ cấp	0,02%
Không phân loại	62,22%

Định hướng chiến lược nhân sự



Trong suốt chặng đường hơn 32 năm thành lập, Tập đoàn KIDO quan niệm **con người là tài sản quý giá nhất** của doanh nghiệp, vì thế tất cả hoạt động của Công ty đều xoay quanh con người. KIDO cam kết xây dựng một môi trường làm việc hấp dẫn, không chỉ nhân sự cấp cao mới có tiếng nói mà từng nhân viên các cấp đều được chú trọng, lắng nghe, đào tạo, gắn kết lâu dài, đóng góp vào sự thịnh vượng của doanh nghiệp.

Tiếp tục tạo ra kết quả hiện hữu, mang lại hiệu quả doanh thu, lợi nhuận cho KIDO, chiến lược và

cấu trúc vận hành Tập đoàn đã có những thay đổi mới: **Cơ cấu tổ chức theo ngành hàng**, giúp tăng tính chuyên môn hóa, đồng thời tối ưu hóa hoạt động sản xuất, kinh doanh và tiếp thị theo từng ngành hàng cụ thể; **Xây dựng hệ thống quản lý phân quyền hiệu quả** giúp từng ngành hàng có thể chủ động trong chiến lược kinh doanh, đồng thời đảm bảo sự đồng bộ với chiến lược chung của Tập đoàn; **Tăng cường tính liên kết và phối hợp giữa các bộ phận** giúp quá trình ra quyết định trở nên nhanh chóng và chính xác, đảm bảo sự vận hành linh hoạt trong toàn hệ thống.



Cơ cấu tổ chức (tiếp theo)

Định hướng chiến lược nhân sự (tiếp theo)

Với mục tiêu **Ổn định – Đẩy mạnh – Tối ưu hóa** nguồn lực nhân sự, tạo ra nguồn nhân lực chất lượng cao giúp gia tăng lợi thế cạnh tranh của Tập đoàn trong giai đoạn mới – Kỷ nguyên vươn mình của dân tộc, chiến lược nhân sự Tập đoàn giai đoạn tới tập trung vào các **chiến lược nhân sự lớn**:



- 1 **Tinh gọn, tối ưu** trong tổ chức và vận hành.
- 2 **Nâng cao năng lực quản trị toàn Tập đoàn:** Thông qua việc quản trị bản thân, quản trị công việc và quản trị thành quả.
- 3 **Ứng dụng công nghệ, chuyển đổi số vào quản trị:** Từ AI & Business Intelligence vào quản trị nhân sự, giúp tối ưu hóa tuyển dụng, nâng cao hiệu suất và giữ chân nhân tài, đến AI trong phân tích dữ liệu đến các hệ thống ERP (Enterprise Resource Planning) và CRM (Customer Relationship Management), giúp tối ưu quy trình làm việc và nâng cao hiệu suất hoạt động.
- 4 **Xây dựng năng lực quản trị & chuyên môn, phát triển lãnh đạo tương lai:** Đầu tư mạnh vào đào tạo, giúp nhân viên không ngừng nâng cao kỹ năng, đặc biệt là đội ngũ quản lý với các chương trình đào tạo quản lý cấp trung và cấp cao, định chuẩn năng lực lãnh đạo, tạo hệ sinh thái học tập số hóa, giúp nhân viên tiếp cận kiến thức mọi lúc, mọi nơi.
- 5 **Chuẩn hóa quy trình – Tối ưu hiệu suất:** Thúc đẩy vận hành linh hoạt và đưa các quyết định một cách nhanh chóng, chuẩn xác bằng việc triển khai: Cắt giảm cấp trung gian, tăng tốc độ ra quyết định; Tổ chức mô hình ma trận, linh hoạt trong việc phối hợp giữa các phòng ban; Xây dựng nhóm chuyên trách theo dự án, giúp rút ngắn thời gian triển khai công việc; Ứng dụng RPA (Robotic Process Automation) giúp tự động hóa các tác vụ hành chính, giúp nhân viên tập trung vào công việc cốt lõi. Đồng thời, áp dụng các quy trình chuẩn quốc tế vận hành trong công việc hằng ngày.
- 6 **Xây dựng các chính sách phúc lợi, đãi ngộ, các hoạt động gắn kết:** Gia tăng trải nghiệm tích cực của nhân viên. Tạo điều kiện để nhân viên gắn bó, phát triển năng lực và phát triển sự nghiệp tại KIDO.
- 7 **Đẩy mạnh truyền thông, xây dựng văn hóa doanh nghiệp:** Hướng đến xây dựng một tổ chức sáng tạo, bền vững và nhân văn dựa trên giá trị cốt lõi:



Sáng tạo – Tiên phong – Nhân văn & Liên tục cải tiến.



Trách nhiệm xã hội: Phát triển bền vững, hỗ trợ cộng đồng.



Gắn kết nhân sự: Lắng nghe, trao quyền và tạo cơ hội phát triển

Ngoài cung cấp các giải pháp Hành chính – Nhân sự, nâng cao trải nghiệm đối với nhóm khách hàng bên ngoài, KIDO thông qua sự thấu hiểu nhu cầu của CBCNV nỗ lực trở thành “đối tác” đáng tin cậy cho CBCNV, chịu trách nhiệm cho kết quả cuối cùng, đảm bảo tiêu chuẩn của dịch vụ (PRICE), hướng đến giá trị cốt lõi của Tập đoàn trong cách vận hành và cung cấp “dịch vụ nhân sự”, KIDO đặt yêu cầu mỗi công nhân viên ở các ngành hàng/ công ty thành viên phải hiểu rõ vai trò và trách nhiệm công việc, thực thi chuyên nghiệp, hiệu quả trên tinh thần chịu trách nhiệm và quyết liệt, hoàn thành tốt và hiệu quả các nhiệm vụ được giao, tạo ra giá trị, đóng góp vào sự phát triển của phòng ban nói riêng và tổng thể chuỗi mắt xích KIDO nói chung.

Việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp lành mạnh, tích cực với các hoạt động gắn kết, nâng cao đời sống tinh thần cho CBCNV cùng hoạch định chiến lược rõ ràng từ phía Ban Tổng Giám đốc là cơ sở và động lực để toàn thể CBCNV Tập đoàn hoàn thành tốt nhiệm vụ đề ra, đóng góp vào sự phát triển chung của Tập đoàn cũng như tạo giá trị cho các khách hàng, cổ đông, nhà đầu tư đã và đang đồng hành cùng Tập đoàn KIDO.

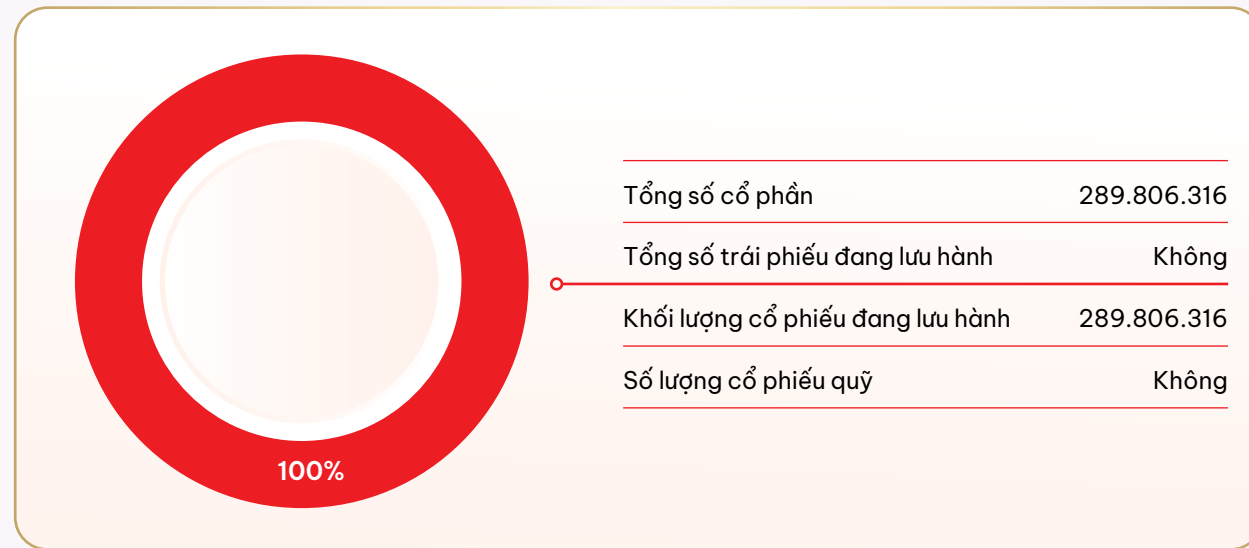




Cơ cấu cổ đông

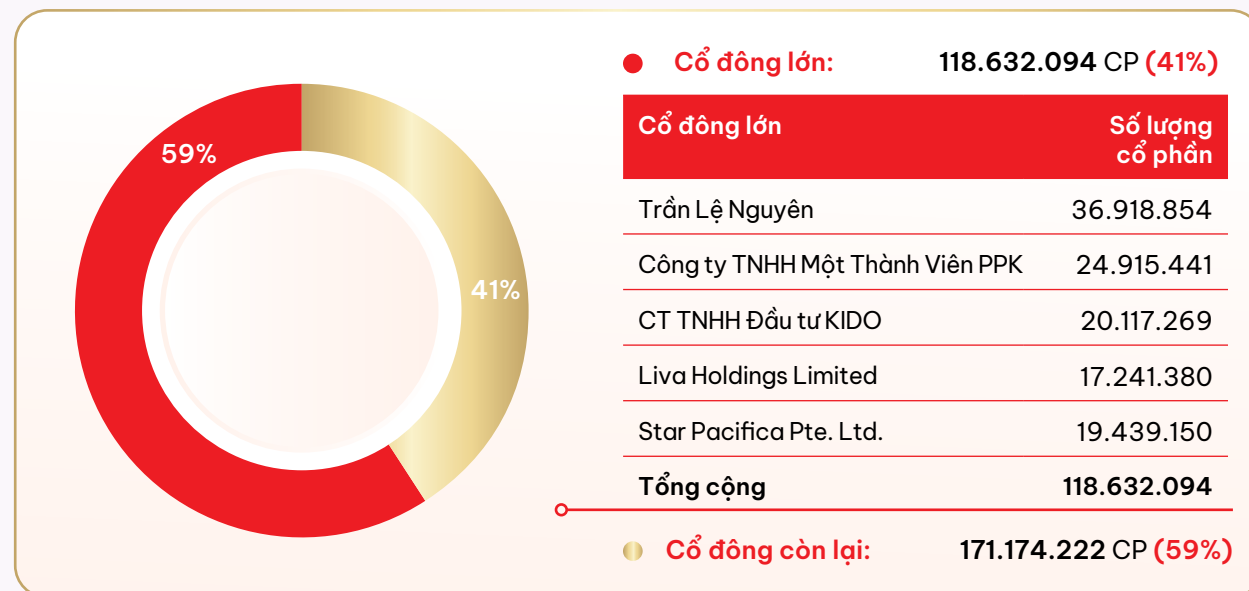
Cổ phần

Tổng số cổ phần của KIDO tại ngày 06/02/2026 là 289.806.316 cổ phần (tương đương với vốn điều lệ 2.898.063.160.000 VNĐ), trong đó:

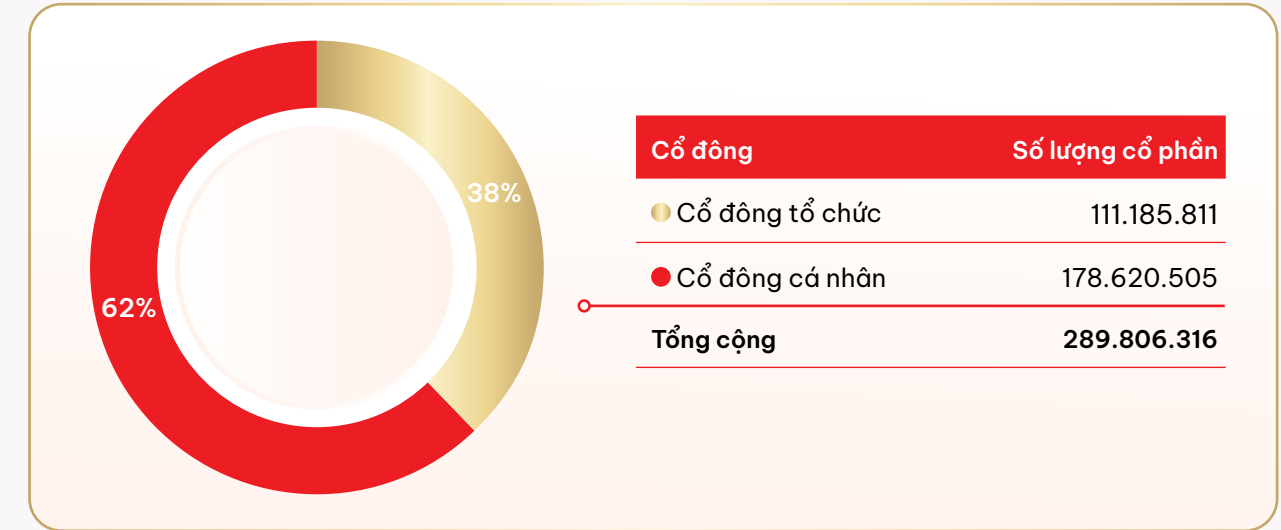


Cơ cấu cổ đông theo tỷ lệ sở hữu

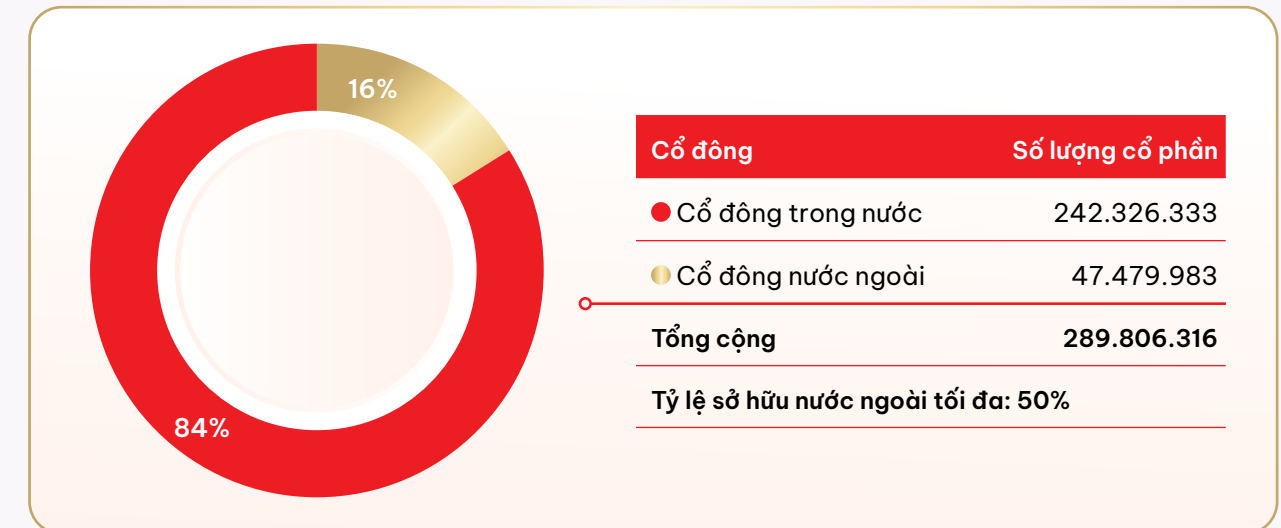
Cơ cấu cổ đông theo tỷ lệ sở hữu của cổ đông lớn, cổ đông nhỏ tại ngày 06/02/2026



Cơ cấu cổ đông theo tỷ lệ sở hữu của cổ đông tổ chức và cổ đông cá nhân tại ngày 06/02/2026



Cơ cấu cổ đông theo tỷ lệ sở hữu của cổ đông trong nước và cổ đông nước ngoài tại ngày 06/02/2026



Cơ cấu cổ đông theo tỷ lệ sở hữu của cổ đông nhà nước và cổ đông khác tại ngày 06/02/2026

Cổ đông	Số lượng cổ phần
Cổ đông nhà nước	475.502
Cổ đông khác	289.330.814
Tổng cộng	289.806.316

Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Trong năm 2025, KIDO không phát sinh thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu.

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Trong năm 2025, KIDO không phát sinh giao dịch cổ phiếu quỹ.

Các chứng khoán khác

Trong năm 2025, KIDO không phát sinh các chứng khoán khác.

Mạng lưới kinh doanh và các công ty con

Mạng lưới kinh doanh



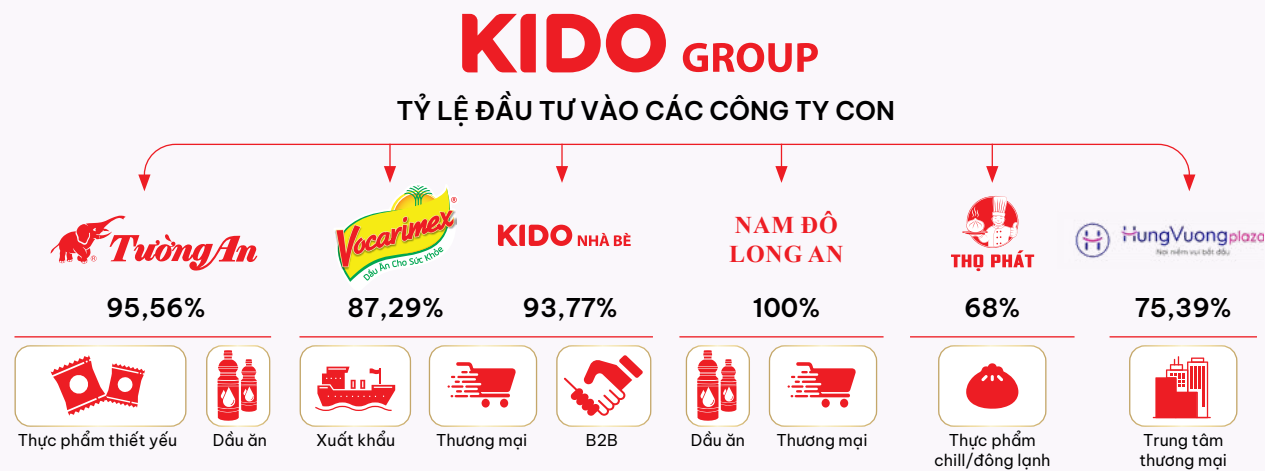
HỆ THỐNG KÊNH PHÂN PHỐI KHẮP CẢ NƯỚC

<p>15 Kho trung chuyển.</p> <p>405 Nhà phân phối/ Đại lý.</p> <p>450.000 điểm bán lẻ ngành hàng khô.</p> <p>Hơn 12.000 điểm bán GT trên toàn quốc (Ngành bánh bao).</p> <p>Hơn 300 cửa hàng miniBAO. Phủ tất cả hệ thống MT (Ngành bánh bao).</p> <p>Hệ thống kho chứa gần 10.800 m² Bồn chứa chất lỏng 22.300 m³</p>	<p>01 Nhà máy sản xuất các loại bánh từ bột quy mô 19.044 tấn sản phẩm/năm ở Phường Tân Thới Hiệp, TP.HCM.</p> <p>01 Nhà máy sản xuất bánh bao quy mô 45.000 tấn sản phẩm/năm tại KCN Hiệp Phước, Xã Hiệp Phước, TP.HCM.</p> <p>01 Xưởng tinh luyện dầu. 01 Xưởng ép dầu mè. 03 Nhà máy dầu thành phẩm ở TP.HCM, Nghệ An.</p> <p>04 Cầu tàu tại cảng Nhà Bè chịu tải trọng: 20.000 DWT hàng, 5.000 tấn dầu.</p>
--	---

STT	TÊN CÔNG TY, TÊN NHÀ MÁY	ĐỊA CHỈ
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO Trụ sở chính	Lầu 3, Tháp V5, Sunrise City South, số 23 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Tân Hưng, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.
2	Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO Văn phòng đại diện	Tầng 10, tòa nhà Vinaconex, 34 phố Láng Hạ, Phường Láng, Tp. Hà Nội.
3	Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO Chi nhánh	Lô 07-12, Khu A5, KCN Tân Thới Hiệp, Phường Tân Thới Hiệp, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
4	Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO Chi nhánh	Số 436, đường Nơ Trang Long, Phường Bình Lợi Trung, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
5	Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An	Lầu 3, Tháp V5, Sunrise City South, số 23 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Tân Hưng, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
6	Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam	58 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Tân Định, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
7	Công ty TNHH KIDO Nhà Bè	Số 370, đường Gò Ô Môi, Phường Phú Thuận, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
8	Công ty Cổ phần Thọ Phát Quốc Tế	Số 78-80, đường Nguyễn Tri Phương, Phường An Đông, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
9	Công ty Cổ phần Hùng Vương	Tầng 3, Tòa nhà Hùng Vương Plaza, Số 126 Hồng Bàng, Phường Chợ Lớn, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
10	Xưởng tinh luyện dầu và Xưởng ép dầu mè	Số 368, đường Gò Ô Môi, Phường Phú Thuận, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
11	Nhà máy dầu Phú Mỹ	Khu Công Nghiệp Phú Mỹ 1, Phường Phú Mỹ, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
12	Nhà máy dầu Vinh - Nghệ An	Số 135, đường Nguyễn Viết Xuân, Phường Trường Vinh, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam.
13	Nhà máy sản xuất các loại bánh từ bột	Lô 7-12, Khu A5, KCN Tân Thới Hiệp, Phường Tân Thới Hiệp, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
14	Công ty TNHH Nam Đô Long An	Lô B2, Đường số 3, KCN Đông Nam Á Long An, Xã Tân Lập, Tỉnh Tây Ninh, Việt Nam.
15	Nhà máy Thọ Phát	Lô HT-F2-4&5, Đường số 1 - KCN Hiệp Phước, xã Hiệp Phước, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Mạng lưới kinh doanh và các công ty con (tiếp theo)

Các công ty con



Tường An **CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU THỰC VẬT TƯỜNG AN**

Giấy phép hoạt động GCNĐKKD số 4103002698 ngày 27 tháng 09 năm 2004 và các GCNĐKDN điều chỉnh sau đó.

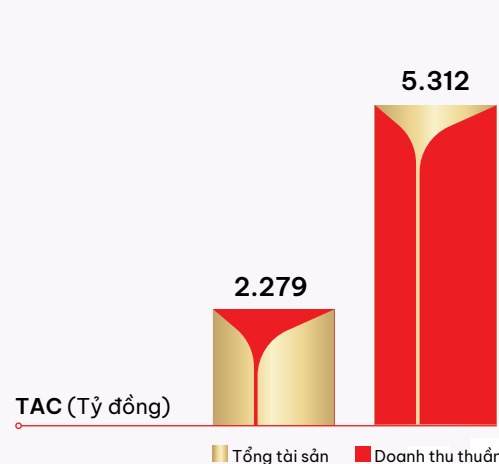
Địa chỉ Lầu 3, Tháp V5, Sunrise City South, số 23 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Tân Hưng, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Ngành nghề kinh doanh Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm chế biến từ dầu, mỡ động, thực vật; các loại gia vị, nước chấm, nước sốt, hạt nêm, bột chiên giòn, bột làm bánh...

Vốn điều lệ 338.796.480.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu KDC sở hữu 95,56% vốn chủ sở hữu và 98,9% quyền biểu quyết.

Giá trị kinh doanh Nền tảng sản xuất và phân phối thực phẩm đóng gói rộng khắp cả nước.



Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An (TAC) đứng thứ 2 về thị phần dầu ăn và sở hữu Tường An Margarine – Nhân hiệu bơ thực vật số 1 Việt Nam được chọn mua. Bằng sự uy tín, tiên phong và chất lượng trong suốt hơn 48 năm qua, thương hiệu Tường An đã giữ một vị trí quan trọng trong lòng người tiêu dùng Việt được minh chứng qua những giải thưởng uy tín như: Huân chương lao động Hạng I - II - III do Chủ tịch nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam trao tặng; Top 10 Công ty Thực phẩm Uy tín trong nhiều năm liên tiếp; Top 10 Thương hiệu được chọn mua nhiều nhất khu vực Thành thị; Các sản phẩm nhiều năm liên đạt Thương hiệu Quốc gia; Gần 30 năm đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao do người tiêu dùng bình chọn... Và gần đây nhất là danh hiệu Top 5 Công ty thực phẩm uy tín năm 2025 do Vietnam Report bình chọn.



TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHIỆP DẦU THỰC VẬT VIỆT NAM

Giấy phép hoạt động GCNĐKKD số 0300585984 do SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 31 tháng 12 năm 2014 và các GCNĐKDN điều chỉnh sau đó.

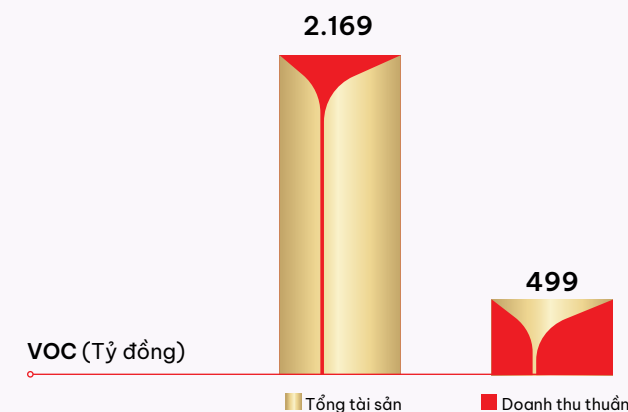
Địa chỉ 58 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Tân Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Ngành nghề kinh doanh Xuất nhập khẩu, sản xuất và kinh doanh vật tư, nguyên liệu, dầu, mỡ động, thực vật.

Vốn điều lệ 1.218.000.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu KDC sở hữu 87,29% vốn chủ sở hữu và 87,29% quyền biểu quyết.

Giá trị kinh doanh Nền tảng hậu cần vững mạnh về nhập khẩu, lưu trữ và phân phối dầu ăn.



Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam (VOC) là doanh nghiệp có vốn nhà nước được thành lập với mục đích đẩy mạnh phát triển nền công nghiệp dầu ăn tại Việt Nam. Trong những năm qua, VOC đã đầu tư và thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp, trở thành công ty hàng đầu trong phân phối nguyên liệu cho các ngành công nghiệp dầu ăn tại Việt Nam.



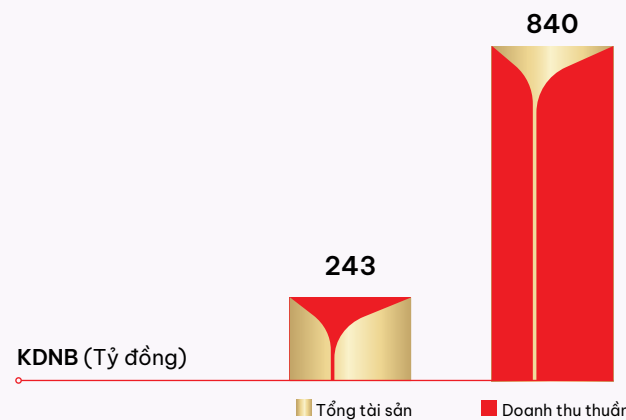
Mạng lưới kinh doanh và các công ty con (tiếp theo)

Các công ty con (tiếp theo)

KIDO NHÀ BÈ

CÔNG TY TNHH KIDO - NHÀ BÈ

Giấy phép hoạt động	GCNĐKKD số 0300832672 do SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 09 tháng 09 năm 2008 và các GCNĐKDN điều chỉnh sau đó.
Địa chỉ	Số 370 đường Gò Ô Môi, Phường Phú Thuận, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.
Ngành nghề kinh doanh	Sản xuất dầu, mỡ động, thực vật.
Vốn điều lệ	97.702.126.518 đồng.
Tỷ lệ sở hữu	KDC sở hữu 93,77% vốn chủ sở hữu và 100% quyền biểu quyết.
Giá trị kinh doanh	Nền tảng khách hàng công nghiệp rộng lớn.



Công ty TNHH KIDO - Nhà Bè (KDNB) là công ty dầu ăn thương mại tích hợp lớn thứ ba tại Việt Nam.

NAM ĐÔ LONG AN

CÔNG TY TNHH NAM ĐÔ LONG AN

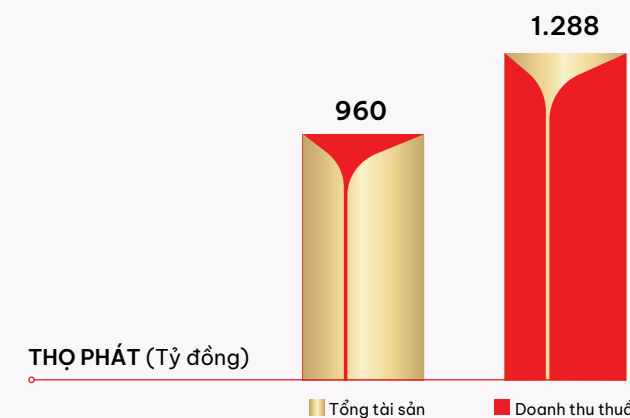
Giấy phép hoạt động	GCNĐKDN số 1102018632, đăng ký lần đầu ngày 17 tháng 10 năm 2022 và các GCNĐKDN điều chỉnh sau đó.
Địa chỉ	Lô B2, đường số 3, KCN Đông Nam Á Long An, Xã Tân Lập, Tỉnh Tây Ninh, Việt Nam.
Ngành nghề kinh doanh	Buôn bán, sản xuất thực phẩm và đồ uống.
Vốn điều lệ	250.000.000.000 đồng.
Tỷ lệ sở hữu	KDC sở hữu 100% vốn chủ sở hữu.
Giá trị kinh doanh	Nền tảng phân phối thực phẩm đóng gói khu vực Đồng bằng sông Cửu Long.

Công ty TNHH Nam Đô Long An (NĐLA) là thành viên đang trong giai đoạn tiền hoạt động của Tập đoàn KIDO, NĐLA có nhiệm vụ thương mại dầu ăn tích hợp với việc phân phối các thực phẩm đóng gói tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long và toàn quốc theo định hướng chung của Tập đoàn.

THỌ PHÁT FOOD

CÔNG TY CỔ PHẦN THỌ PHÁT QUỐC TẾ

Giấy phép hoạt động	GCNĐKKD số 0317846017, đăng ký lần đầu ngày 23 tháng 05 năm 2023 và các GCNĐKDN điều chỉnh sau đó.
Địa chỉ	Số 78 - 80 Nguyễn Tri Phương, Phường An Đông, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
Ngành nghề kinh doanh	Sản xuất và kinh doanh thực phẩm.
Vốn điều lệ	585.000.000.000 đồng.
Tỷ lệ sở hữu	KDC sở hữu 68% vốn chủ sở hữu và 68% quyền biểu quyết.
Giá trị kinh doanh	Nền tảng phân phối thực phẩm ngành chill/đông lạnh.



Công ty Cổ phần Thọ Phát Quốc Tế (TPQT) là thành viên của Tập đoàn KIDO từ năm 2023. Trong đó, Công ty TNHH MTV Chế Biến Thực Phẩm Thọ Phát (Thọ Phát) - do TPQT sở hữu 100% Vốn điều lệ - với vị thế nhà sản xuất bánh bao lớn nhất Việt Nam, có nhiệm vụ sản xuất và phát triển ngành hàng ngành bánh hấp, thực phẩm chill/đông lạnh theo định hướng chung của Tập đoàn.



THỌ PHÁT

CÔNG TY TNHH MTV CHẾ BIẾN THỰC PHẨM THỌ PHÁT

Giấy phép hoạt động	GCNĐKKD số 0311173534 ngày 21 tháng 09 năm 2011 và các GCNĐKDN điều chỉnh sau đó.
Địa chỉ	Số 78 - 80 Nguyễn Tri Phương, Phường An Đông, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
Ngành nghề kinh doanh	Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm chế biến từ bột, thịt, thủy sản, rau quả và tinh bột.
Vốn điều lệ	581.000.000.000 đồng.
Tỷ lệ sở hữu	KDC sở hữu 68% vốn chủ sở hữu và 68% quyền biểu quyết.
Giá trị kinh doanh	Nền tảng sản xuất và phân phối thực phẩm ngành bánh hấp, chill/đông lạnh.

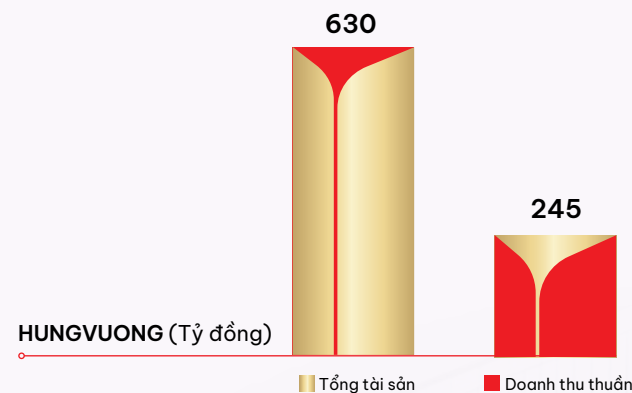
Mạng lưới kinh doanh và các công ty con (tiếp theo)

Các công ty con (tiếp theo)



CÔNG TY CỔ PHẦN HÙNG VƯƠNG

Giấy phép hoạt động	GCNĐKKD số 0303622391, đăng ký lần đầu ngày 24 tháng 12 năm 2004 và các GCNĐKDN điều chỉnh sau đó.
Địa chỉ	Tầng 3, Tòa nhà Hùng Vương Plaza, Số 126 Hồng Bàng, Phường Chợ Lớn, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
Ngành nghề kinh doanh	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất.
Vốn điều lệ	241.413.190.000 đồng.
Tỷ lệ sở hữu	KDC sở hữu 75,39% vốn chủ sở hữu và 75,39% quyền biểu quyết.
Giá trị kinh doanh	Trung tâm thương mại.

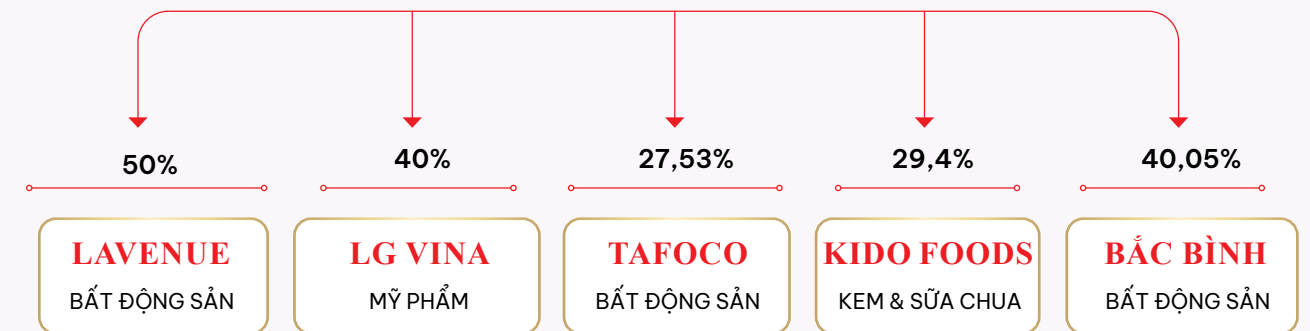


Công ty Cổ phần Hùng Vương (Hùng Vương Plaza) là thành viên gần đây của Tập đoàn KIDO, thực hiện nhiệm vụ kinh doanh bất động sản, kinh doanh quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê, là một mảng kinh doanh chủ lực trong chiến lược phát triển hệ sinh thái trung tâm thương mại bên cạnh mảng thực phẩm thiết yếu mà KIDO đã và đang hướng đến.

Các công ty liên kết

KIDO GROUP

TỶ LỆ ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY LIÊN DOANH, LIÊN KẾT



Trong đó: Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (KIDO Foods) nhiều năm liền giữ vững vị trí số 1 thị trường kem tại Việt Nam và vinh dự nằm trong Top 10 Công ty thực phẩm uy tín nhiều năm nhóm sữa và sản phẩm từ sữa và đạt giải thưởng Thương hiệu Quốc gia ở hai nhãn hàng Merino và

Celano. Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Bắc Bình (Bắc Bình) là một thành viên liên kết mới của Tập đoàn, Bắc Bình đang vận hành trung tâm thương mại Vạn Hạnh Mall - là một trong những trung tâm thương mại sầm uất nhất tại Thành phố Hồ Chí Minh tính tới thời điểm hiện nay.



Hội đồng Quản trị

Thành viên Hội đồng Quản trị



Ông Trần Kim Thành

Thành viên sáng lập, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn

Là thành viên sáng lập Tập đoàn KIDO với hơn 32 năm kinh nghiệm điều hành và quản trị doanh nghiệp cùng tầm nhìn chiến lược, hài hòa giữa khả năng quyết đoán và sự cẩn trọng trong quản lý rủi ro, ông Thành đóng vai trò then chốt trong các chiến lược phát triển của Tập đoàn. Luôn nhạy bén nắm bắt cơ hội, phân tích rủi ro và đưa ra những quyết định để đạt mục tiêu, ông đã dẫn dắt KIDO chinh phục mục tiêu trở thành một trong những Tập đoàn thực phẩm lớn nhất Việt Nam.

Song hành cùng hoạt động kinh doanh, ông Thành còn dành trọn tâm huyết cho mọi hoạt động và trong từng cột mốc, giai đoạn phát triển của Tập đoàn KIDO, là người trực tiếp đứng ra đào tạo, định hướng phát triển rõ ràng cho CBCNV Tập đoàn nói riêng và các Công ty thành viên nói chung. Truyền cảm hứng, quan tâm, sâu sát trong việc xây dựng thể hệ lãnh đạo kế thừa tài năng nhằm tạo ra một công ty tốt nhất với đội ngũ nhân sự và quy trình vận hành chuyên nghiệp.

Bên cạnh vai trò là Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn KIDO, ông Thành còn là thành viên Ban Quản trị của một loạt các Tập đoàn khác hoạt động trong lĩnh vực kinh tế tư nhân.

Ông Trần Lệ Nguyên

- Đồng sáng lập, Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- Tổng Giám đốc Điều hành Tập đoàn

Với nhiều kinh nghiệm trong việc tạo lập và phát triển các doanh nghiệp, ông Trần Lệ Nguyên là thành viên sáng lập Tập đoàn KIDO, Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc điều hành Tập đoàn, đóng vai trò chủ chốt trong sự phát triển và lớn mạnh của Tập đoàn KIDO suốt hơn 32 năm qua. Dưới sự điều hành của mình, ông đã góp phần quan trọng dẫn dắt KIDO phát triển, trở thành một trong các doanh nghiệp nổi tiếng tại Việt Nam và sở hữu một danh mục sản phẩm phong phú, chiếm lĩnh vị trí hàng đầu thị trường.

Ông là người tiên phong trong việc nắm bắt các xu hướng mới của thị trường, dẫn dắt từng bước thực hiện chuyển đổi số trong doanh nghiệp từ việc IT hóa trong vận hành cho đến nắm bắt sự dịch chuyển của xu hướng mua sắm giải trí, thương mại điện tử, trí tuệ nhân tạo. Ông đồng thời là người đứng sau thành công các thương vụ M&A của Tập đoàn KIDO, góp phần xây dựng một KIDO không chỉ dẫn đầu thị trường thực phẩm thiết yếu với danh mục đa dạng đến từ các thương hiệu thành viên, mà còn là doanh nghiệp nổi bật, hàng đầu với thể mạnh M&A và dẫn dắt các doanh nghiệp phát triển hậu M&A.

Ông hiện là Ủy viên Ban chấp hành Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Ủy viên Ban chấp hành Hiệp hội Doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh nhiệm kỳ VII (2022 - 2027), Sáng lập viên Hiệp hội doanh nhân trẻ TP. Hồ Chí Minh (YBA), Sáng lập viên Hội doanh nhân trẻ Việt Nam (VYEA), Cố vấn tối cao CLB Doanh nhân trẻ Doanh nghiệp Gia đình Việt Nam và là thành viên Hội đồng Quản trị của nhiều công ty lớn khác tại Việt Nam.



Hội đồng Quản trị (tiếp theo)

Thành viên Hội đồng Quản trị (tiếp theo)



Bà Vương Bửu Linh

Đồng sáng lập, Thành viên HĐQT & Phó Tổng Giám đốc Điều hành Tập đoàn

Là một trong các thành viên sáng lập, bà Linh hiện là Thành viên Hội đồng Quản trị và là Phó Tổng Giám đốc Điều hành Tập đoàn KIDO.

Trong giai đoạn đầu khi sáng lập Tập đoàn, bằng kinh nghiệm trong quản lý, điều hành sản xuất, bà đã giúp Công ty vượt qua những thách thức và ngày càng mở rộng quy mô trên thị trường. Bên cạnh đó, cùng với khả năng và am hiểu sâu sắc trong lĩnh vực quản lý, điều hành chuỗi cung ứng, quản lý chi phí, đảm bảo chất lượng và nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp, bà đã xây dựng và phát triển các phòng ban trong chuỗi cung ứng của Tập đoàn, góp phần quan trọng trong việc hình thành nên một trong các doanh nghiệp thực phẩm lớn nhất Việt Nam.

Bà Linh là người dẫn dắt trong việc triển khai hệ thống ERP (Hoạch định Tài nguyên Doanh nghiệp) trong Tập đoàn KIDO nhằm tăng cường khả năng của Tập đoàn trong việc ra các quyết định kịp thời và chính xác. Bên cạnh năng lực quản lý chuyên sâu, bà còn có kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư giáo dục.



Bà Vương Ngọc Xiêm

Đồng sáng lập, Thành viên HĐQT & Phó Tổng Giám đốc Điều hành Tập đoàn

Bà Xiêm được biết đến là một trong những người đặt nền móng và có nhiều đóng góp to lớn vào sự phát triển và thành công của Tập đoàn trong suốt 32 năm qua với vai trò Sáng lập viên, Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Điều hành Tập đoàn.

Bà có kinh nghiệm sâu sắc trong việc điều hành chuỗi bán lẻ. Song song đó, bà đã trực tiếp tham gia vào quá trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm, yêu cầu cao đối với đội ngũ trong việc mang những sản phẩm an toàn, dinh dưỡng, tiện lợi, độc đáo, tiếp sức cho việc chinh phục thị hiếu của người tiêu dùng, mở ra các cơ hội tiềm năng cho công ty trong thị trường thực phẩm thiết yếu tại Việt Nam.

Linh hoạt trong cách tiếp cận, liên tục sáng tạo, đổi mới để thích ứng với yêu cầu ngày càng khắt khe của người tiêu dùng, với hơn 22 năm kinh nghiệm trong điều hành chuỗi bán lẻ và nhượng quyền chuỗi cửa hàng Bakery, bà đã xây dựng niềm yêu mến của người tiêu dùng đối với các thương hiệu trực thuộc Tập đoàn, đồng thời góp phần củng cố hệ thống phân phối - Một trong những thế mạnh chiến lược của KIDO.



Ông Trần Quốc Nguyên

• Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn
• Tổng Giám đốc điều hành Công ty TNHH MTV CBTP Thọ Phát

Ông Nguyên có hơn 22 năm kinh nghiệm trong việc quản lý và điều hành các công ty thành viên thuộc Tập đoàn KIDO và ông hiện là thành viên HĐQT và Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn. Ông đã có nhiều đóng góp quan trọng vào việc phát triển danh mục sản phẩm, các sản phẩm từ sữa cho đến thực phẩm đông lạnh, cũng như mở rộng kênh phân phối để đưa Công ty trở thành doanh nghiệp có hệ thống phân phối sản phẩm đông lạnh hàng đầu Việt Nam, là người có vai trò quan trọng trong việc xây dựng hai thương hiệu kem lớn nhất tại Việt Nam hiện nay: Merino & Celano.

Với tầm nhìn và những đóng góp của mình tại Tập đoàn, năm 2023, ông Nguyên chính thức được bổ nhiệm vào vị trí Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV CBTP Thọ Phát. Tiếp tục phát huy thế mạnh trong nghiên cứu phát triển sản phẩm, Ông đã cho ra mắt thị trường các sản phẩm bánh bao, bánh hấp, bánh giò trendy, hợp với xu hướng và thị hiếu, đặc biệt thiết kế sản phẩm phù hợp với thị hiếu và nhu cầu thưởng thức ở từng thời điểm trong ngày của người tiêu dùng, đồng thời nhanh chóng mở rộng hệ thống phân phối Thọ Phát từ miền Nam mở rộng ra toàn quốc với hệ thống kênh MT, GT, hệ thống cửa hàng chiến lược miniBAO. Với sự quan tâm sâu sát, cùng các chiến lược phát triển của mình, chỉ sau 1 năm gia nhập Tập đoàn KIDO, Thọ Phát đã lần đầu được vinh danh Thương hiệu Quốc gia Việt Nam sau 37 năm thành lập. Đồng thời tiếp tục được vinh danh Top 05 Công ty thực phẩm uy tín & Công ty có sản phẩm, dịch vụ tiêu biểu TP. Hồ Chí Minh năm 2025.

Hội đồng Quản trị (tiếp theo)

Thành viên Hội đồng Quản trị (tiếp theo)



Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu

- Thành viên HĐQT Tập đoàn
- Thành viên HĐQT Công ty CP Dầu thực vật Tường An

Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu đã gắn bó với Tập đoàn KIDO từ năm 2014, từng đảm nhận các vai trò chủ chốt tại Tập đoàn như: Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc Tập đoàn, Chủ tịch Hội đồng Thành viên Công ty TNHH KIDO Nhà Bè, Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dầu Thực vật Tường An, Tổng Giám đốc Tổng Công ty Công nghiệp Dầu Thực vật Việt Nam - CTCP (Vocarimex).

Bà là Tiến sĩ Kinh tế, đã có nhiều năm kinh nghiệm và giữ các vị trí quản lý cấp cao về Tài chính của hệ thống Ngân hàng Thương mại Việt Nam. Trong suốt sự nghiệp của mình, bà đã vinh dự được nhận bằng khen của Thủ tướng Chính phủ; Bằng khen của các Bộ, Ngành; Giải thưởng Doanh nhân Việt Nam; Giải thưởng Bông Hồng Vàng và Huân chương Lao động hạng Ba của Chủ tịch nước trao tặng.

Ông Lê Cao Thuận

Thành viên HĐQT độc lập Tập đoàn

Ông Lê Cao Thuận là chuyên gia dày dặn kinh nghiệm trong lĩnh vực quản trị doanh nghiệp và tài chính với gần 28 năm công tác tại các tập đoàn lớn. Nền tảng kiến thức vững chắc giúp ông có những góc nhìn chiến lược và khách quan trong việc giám sát, điều hành hoạt động kinh doanh. Ngoài vai trò Thành viên HĐQT độc lập Tập đoàn, ông còn giữ vai trò Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Hội đồng thành viên tại một số doanh nghiệp trong lĩnh vực đầu tư năng lượng, thương mại quốc tế và chăm sóc sức khỏe với vị trí Tổng Giám đốc Công ty TNHH Hinokiya Twgroup, Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần thương mại và hợp tác quốc tế Hà Nội & Công ty Cổ phần đầu tư năng lượng Thế giới kỹ thuật, Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Chăm sóc sức khỏe Việt.

Ông tốt nghiệp Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, Tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh Đại học Benedictine - Hoa Kỳ, sự am hiểu đa dạng ngành nghề cùng tư duy quản trị hiện đại của ông được kỳ vọng sẽ góp phần thúc đẩy KIDO thực hiện thành công các mục tiêu tăng trưởng bền vững trong giai đoạn mới.

Ông Nguyễn Quốc Bảo

Thành viên HĐQT độc lập Tập đoàn

Ông Nguyễn Quốc Bảo là một doanh nhân có tầm nhìn chiến lược và bề dày kinh nghiệm gần 30 năm trong lĩnh vực quản trị kinh doanh và đầu tư tài chính. Từ một Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, ông đã khẳng định năng lực lãnh đạo thông qua việc sáng lập và điều hành các doanh nghiệp có uy tín trên thị trường.

Sự nghiệp của ông gắn liền với vai trò sáng lập từ năm 1996 tại Công ty Cổ phần Điện thoại di động Thành Công, đơn vị tiền thân của Công ty Cổ phần Quý đầu tư Thành Công hiện nay. Với tư duy nhạy bén về công nghệ và đầu tư, năm 2015, ông tiếp tục tham gia sáng lập Công ty Cổ phần Dt24.vn. Hiện tại, trên cương vị Chủ tịch Công ty Cổ phần Quý đầu tư Thành Công, ông đã dẫn dắt doanh nghiệp thực hiện nhiều hoạt động đầu tư hiệu quả, góp phần vào sự phát triển của hệ sinh thái kinh doanh mà ông xây dựng.

Gia nhập Hội đồng Quản trị Tập đoàn KIDO với vai trò Thành viên HĐQT Độc lập, Ông mang đến những góc nhìn đa chiều về thị trường, quản trị doanh nghiệp và chuyển đổi số, được kỳ vọng sẽ hỗ trợ đắc lực cho Hội đồng quản trị KIDO trong việc hoạch định các chiến lược bứt phá và tối ưu hóa lợi ích cho cổ đông.

Các tiểu ban trong Hội đồng Quản trị

- Tiểu ban trong Hội đồng Quản trị gồm Kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT Công ty.
- Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu – Thành viên Hội đồng Quản trị làm Trưởng ban Kiểm toán nội bộ.

Ban Kiểm soát

Thành viên Ban Kiểm soát



Bà Nguyễn Thị Ngọc Chi
Trưởng Ban Kiểm soát

Bà tốt nghiệp Đại học Kinh tế năm 2007 chuyên ngành Kế Toán Kiểm Toán và cũng trong năm này bắt đầu làm việc tại phòng Kiểm toán Nội bộ Tập đoàn. Năm 2012, bà tốt nghiệp Thạc sĩ chuyên ngành Tài Chính Ngân hàng tại Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh. Hiện bà Chi là Quyền Giám đốc BU Ngành dầu KIDO Nhà Bè, đồng thời kiêm nhiệm Phó Giám đốc Điều hành tại KIDO Nhà Bè.



Ông Lương Quang Hiến
Thành viên Ban Kiểm soát

Ông Hiến có hơn 22 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Tài chính, Quản lý và Giao dịch Tài chính. Trong thời gian 12 năm làm việc tại KIDO từ năm 1999 - 2011, ông đã tham gia vào việc quản lý tài chính, quan hệ đối tác, cũng như tham gia một loạt các thương vụ mua bán và sáp nhập (M&A) và các dự án tái cấu trúc.

Ngoài vị trí Thành viên Ban Kiểm soát của KIDO, ông còn là Giám đốc Điều hành Công ty Cổ phần Hùng Vương, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Bắc Bình.

Ông Hiến tốt nghiệp Đại học Ngoại Thương TP. HCM và có bằng Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại Đại học Washington State, Hoa Kỳ.



Bà Lương Mỹ Duyên
Thành viên Ban Kiểm soát

Bà Duyên bắt đầu làm việc cho Tập đoàn KIDO từ năm 1993 và đã nắm giữ nhiều vị trí quan trọng bao gồm Phó phòng Kế toán và Kế toán trưởng của KIDO. Từ năm 2006, bà Duyên giữ vị trí Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Bất động sản KIDO.

Bà tốt nghiệp Đại học chuyên ngành Tài chính Kế toán.



Ban Điều hành

Thành viên Ban Điều hành



Ông Trần Lê Nguyên

- Đồng sáng lập, Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- Tổng Giám đốc Điều hành Tập đoàn

Với nhiều kinh nghiệm trong việc tạo lập và phát triển các doanh nghiệp, ông Trần Lê Nguyên là thành viên sáng lập Tập đoàn KIDO, Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc điều hành Tập đoàn, đóng vai trò chủ chốt trong sự phát triển và lớn mạnh của Tập đoàn KIDO suốt hơn 32 năm qua. Dưới sự điều hành của mình, ông đã góp phần quan trọng dẫn dắt KIDO phát triển, trở thành một trong các doanh nghiệp nổi tiếng tại Việt Nam và sở hữu một danh mục sản phẩm phong phú, chiếm lĩnh vị trí hàng đầu thị trường.

Ông là người tiên phong trong việc nắm bắt các xu hướng mới của thị trường, dẫn dắt từng bước thực hiện chuyển đổi số trong doanh nghiệp từ việc IT hóa trong vận hành cho đến nắm bắt sự dịch chuyển của xu hướng mua sắm giải trí, thương mại điện tử, trí tuệ nhân tạo. Ông đồng thời là người đứng sau thành công các thương vụ M&A của Tập đoàn KIDO, góp phần xây dựng một KIDO không chỉ dẫn đầu thị trường thực phẩm thiết yếu với danh mục đa dạng đến từ các thương hiệu thành viên, mà còn là doanh nghiệp nổi bật, hàng đầu với thế mạnh M&A và dẫn dắt các doanh nghiệp phát triển hậu M&A.

Ông hiện là Ủy viên Ban chấp hành Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Ủy viên Ban chấp hành Hiệp hội Doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh nhiệm kỳ VII (2022 - 2027), Sáng lập viên Hiệp hội doanh nhân trẻ TP. Hồ Chí Minh (YBA), Sáng lập viên Hội doanh nhân trẻ Việt Nam (VYEA), Cố vấn tối cao CLB Doanh nhân trẻ Doanh nghiệp Gia đình Việt Nam và là thành viên Hội đồng Quản trị của nhiều công ty lớn khác tại Việt Nam.

Ông Trần Quốc Nguyên

- Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn
- Tổng Giám đốc điều hành Công ty TNHH MTV CBTP Thọ Phát

Ông Nguyên có hơn 22 năm kinh nghiệm trong việc quản lý và điều hành các công ty thành viên thuộc Tập đoàn KIDO và ông hiện là thành viên HĐQT và Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn. Ông đã có nhiều đóng góp quan trọng vào việc phát triển danh mục sản phẩm, các sản phẩm từ sữa cho đến thực phẩm đông lạnh, cũng như mở rộng kênh phân phối để đưa Công ty trở thành doanh nghiệp có hệ thống phân phối sản phẩm đông lạnh hàng đầu Việt Nam, là người có vai trò quan trọng trong việc xây dựng hai thương hiệu kem lớn nhất tại Việt Nam hiện nay: Merino & Celano.

Với tầm nhìn và những đóng góp của mình tại Tập đoàn, năm 2023, ông Nguyên chính thức được bổ nhiệm vào vị trí Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV CBTP Thọ Phát. Tiếp tục phát huy thế mạnh trong nghiên cứu phát triển sản phẩm, Ông đã cho ra mắt thị trường các sản phẩm bánh bao, bánh hấp, bánh giò trendy, hợp với xu hướng và thị hiếu, đặc biệt thiết kế sản phẩm phù hợp với thị hiếu và nhu cầu thưởng thức ở từng thời điểm trong ngày của người tiêu dùng, đồng thời nhanh chóng mở rộng hệ thống phân phối Thọ Phát từ miền Nam mở rộng ra toàn quốc với hệ thống kênh MT, GT, hệ thống cửa hàng chiến lược miniBAO. Với sự quan tâm sâu sát, cùng các chiến lược phát triển của mình, chỉ sau 1 năm gia nhập Tập đoàn KIDO, Thọ Phát đã lần đầu được vinh danh Thương hiệu Quốc gia Việt Nam sau 37 năm thành lập. Đồng thời tiếp tục được vinh danh Top 05 Công ty thực phẩm uy tín & Công ty có sản phẩm, dịch vụ tiêu biểu TP. Hồ Chí Minh năm 2025.



Ban Điều hành (tiếp theo)

Thành viên Ban Điều hành (tiếp theo)



Ông Bùi Thanh Tùng

- Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn,
- Tổng Giám đốc Điều hành Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An
- Tổng Giám đốc Công ty TNHH KIDO Nhà Bè
- Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam - Vocarimex

Ông Tùng có hơn 32 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh tại doanh nghiệp trong nước và nước ngoài. Đặc biệt, ông am hiểu sâu sắc mô hình vận hành theo chiến lược đa ngành hàng mà KIDO đang triển khai. Dưới sự dẫn dắt của Ông, Tường An sau 48 năm thành lập đã khẳng định vị thế vững chắc, trở thành thương hiệu quốc dân trong lòng người tiêu dùng Việt thông qua thương hiệu dầu ăn Tường An (Đứng thứ 2 tại thị trường Việt Nam), Tường An Margarine – Nhân hiệu Bơ thực vật số 1 Việt Nam được chọn mua. Ngoài ra, Tường An cũng đã thâm nhập thành công và được người tiêu dùng đón nhận với các nhóm sản phẩm trong ngành hàng gia vị như: nước mắm, nước chấm, nước tương, hạt nêm, tương ớt, bột gia vị...

Hiện ông là Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn, Tổng Giám đốc KIDO Nhà Bè, Tổng Giám đốc Điều hành Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An và Phó Tổng Giám đốc Điều hành Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam (Vocarimex).

Ông tốt nghiệp Khoa Quản trị Kinh doanh trường Đại học Kinh tế và hoàn thành khóa đào tạo Kỹ năng lãnh đạo cấp cao của Trường Đại học UCLA Anderson (Los Angeles, Mỹ).

Ông Wang Ching Hua

Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn

Ông Wang có hơn 32 năm kinh nghiệm hoạt động trong ngành công nghiệp sản xuất và chế biến thực phẩm. Với kinh nghiệm của mình, ông đã góp phần cùng các sáng lập viên của Tập đoàn đặt nền móng cho các hoạt động sản xuất của KIDO từ những ngày đầu mới thành lập đến việc mở rộng quy mô sản xuất của KIDO trên thị trường thực phẩm tại Việt Nam hiện nay. Hiện ông đảm nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn.

Ông Mai Xuân Trâm

- Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn
- Tổng Giám đốc Điều hành Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Gia nhập Tập đoàn KIDO hơn 25 năm, ông là một trong những người đầu tiên xây dựng và vận hành mô hình hệ thống phân phối của Tập đoàn. Với sự thông hiểu sâu sắc về ngành hàng, chiến lược và các mô hình vận hành trên thị trường, hiện ông là thành viên trong Ban Điều hành, chịu trách nhiệm xây dựng các chiến lược kinh doanh, xây dựng hệ thống, quản trị và vận hành ngành hàng lạnh.

Ông tốt nghiệp Cử nhân Quản trị Kinh doanh tại Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh và tốt nghiệp MBA tại trường California Miramar University (Mỹ)



Ban Điều hành (tiếp theo)

Thành viên Ban Điều hành (tiếp theo)



Ông Trần Tiến Hoàng

- Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn
- Tổng Giám đốc Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – CTCP

Ông Hoàng gia nhập Tập đoàn KIDO từ năm 1997 và đã có hơn 28 năm kinh nghiệm trong việc quản lý và điều hành hệ thống mua hàng Tập đoàn trong lĩnh vực hàng tiêu dùng (FMCG). Năm 2011, ông được bổ nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc Chuỗi cung ứng, đảm trách mảng supply chain của toàn Tập đoàn. Trong năm 2024, Ông tiếp tục được bổ nhiệm vai trò Tổng Giám đốc Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – CTCP, đồng thời kiêm nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc điều hành (COO) ngành hàng bánh Tập đoàn.

Năm 2025, dưới sự định hướng của Ông, ngành hàng trung thu Tập đoàn đã có sự phát triển vượt bậc, sở hữu những sản phẩm trendy, được đông đảo người tiêu dùng đón nhận. Ngoài ra, ngành bánh tươi và bánh khô cũng đã mở rộng hệ thống kênh, ra mắt thêm những sản phẩm mới, phù hợp với gu thưởng thức của người Việt.

Ông Mã Thanh Danh

Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn

Ông Mã Thanh Danh đã gắn bó với Tập đoàn KIDO từ những ngày đầu thành lập. Ông được bổ nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn từ năm 2013, phụ trách mảng quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ cho Tập đoàn. Ông có hơn 15 năm kinh nghiệm trong quản lý chiến lược kinh doanh, tư vấn quản lý thương hiệu, mua bán và sáp nhập (M&A).

Ông còn được biết đến với vai trò là chuyên gia tư vấn thực thi BigData cho nhiều doanh nghiệp tại Việt Nam, là thành viên Hội đồng Cố vấn của Viện Nghiên cứu Công nghệ cao Sunwah Education (Sunwah Education Advanced Research Institute – SEARI), đồng thời là mentor cho nhiều chương trình lớn, trong đó có chương trình Blue Venture Việt Nam.

Ông sở hữu bằng Cử nhân Kỹ sư Điện, Cử nhân Quản trị Kinh doanh tại Đại học Kinh tế, Thạc sĩ Quản trị Doanh nghiệp chuyên ngành Chiến lược Kinh doanh Quốc tế và Quản lý Thương hiệu tại Vương quốc Bỉ.

Ông Nguyễn Công Hạo

Phó Tổng Giám đốc Tài chính Tập đoàn

Ông Hạo có hơn 19 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp và đầu tư trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống, nông nghiệp, công nghệ, xây dựng và y tế... Trước khi gia nhập KIDO, Ông đã làm việc gần 11 năm tại các Công ty quản lý Quỹ đầu tư quốc tế hàng đầu tại Việt Nam như VinaCapital, AIMCapital/PAC Partners, SEAF... Ông chịu trách nhiệm trực tiếp triển khai các giao dịch đầu tư, giám sát và hỗ trợ các doanh nghiệp và thực hiện thoái vốn trong nhiều thương vụ thành công. Ngoài ra, Ông có 3 năm làm việc tại Tập đoàn Viet Thai International (Highlands Coffee, ALDO,...) với vị trí Trưởng phòng Tài chính.

Năm 2021, Ông gia nhập Tập đoàn KIDO, đảm nhận vai trò Giám đốc đầu tư, đóng góp vào sự thành công của các hoạt động M&A, đầu tư và huy động vốn của Tập đoàn. Tháng 7/2024, Ông chính thức được bổ nhiệm vào vị trí Phó Tổng Giám đốc Tài chính Tập đoàn, phụ trách các hoạt động tài chính, M&A và hợp tác quốc tế.

Ông tốt nghiệp Cử nhân khoa Ngữ văn Anh tại Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Thành phố Hồ Chí Minh; đã hoàn tất Level 1 của CFA Program; Tham gia các khóa học chuyên ngành tài chính tại PACE Institute và Kế toán doanh nghiệp tại Đại học Kinh tế – Thành phố Hồ Chí Minh.

02

BÁO CÁO CHIẾN LƯỢC



LIÊN KẾT CHIẾN LƯỢC
CHINH PHỤC **THỊ TRƯỜNG**



Thông điệp của Tổng Giám Đốc Điều Hành



“**Đ**Ể THỰC HIỆN CÁC MỤC TIÊU TRONG BỐI CẢNH HIỆN TẠI LÀ MỘT BÀI TOÁN VÔ CÙNG KHÓ KHĂN, CẦN ĐƯỢC TÍNH MỘT CÁCH CẨN TRỌNG, CÓ TƯ DUY, CÓ KẾ HOẠCH QUẢN TRỊ, HÀNH ĐỘNG QUYẾT LIỆT, CŨNG NHƯ CẦN SỰ CHUNG SỨC, ĐỒNG LÒNG CỦA QUÝ CỔ ĐÔNG, NHÀ ĐẦU TƯ CÙNG TOÀN THỂ CBCNV TẬP ĐOÀN KIDO.

”

Kính thưa Quý cổ đông!

Năm 2025, tình hình kinh tế - xã hội của thế giới diễn biến phức tạp và khó lường. Trong đó: Tình hình địa chính trị ngày càng bất ổn khi những cuộc xung đột tiếp tục diễn biến và ngày càng lan rộng (*Xung đột Israel-Palestine, với tâm điểm là Dải Gaza đã kéo dài hơn 1 năm; Chiến sự giữa Nga và Ukraine đã bước vào năm thứ 4; Cuộc đối đầu trực diện Israel - Iran; Căng thẳng giữa Ấn Độ - Pakistan...*); Những thảm kịch thiên tai liên tiếp xảy ra trên phạm vi toàn cầu. Ở góc độ kinh tế, những chính sách liên quan đến thuế đối ứng của Mỹ tác động trực tiếp lên các nguồn chi phí, tạo ra hiệu ứng domino làm biến động giá hàng hóa, chuỗi cung ứng toàn cầu, đồng thời cũng ảnh hưởng đến hoạt động thu hút đầu tư FDI ở nhiều quốc gia.

Việt Nam trong năm 2025 đang thiết lập và chuẩn bị tâm thế tiến vào kỷ nguyên mới với GDP cán mốc 8,02%. Lần đầu ghi nhận kim ngạch xuất nhập khẩu lập kỷ lục trên 930 tỷ USD, tăng 18,2% so với 2024. Những chính sách tinh gọn, thiết lập chính quyền 2 cấp với 34 tỉnh thành và đẩy mạnh, thúc đẩy các dự án đầu tư công đã được triển khai mạnh mẽ và quyết liệt.

Dù vậy, chúng ta có thể thấy con số GDP tăng hầu hết nhờ vào đầu tư công và xuất khẩu, còn sức mua và nhu cầu tiêu dùng (FMCG) vẫn rất chậm. Người dân thắt chặt chi tiêu hơn, khiến các mặt hàng thực phẩm thiết yếu cũng bị ảnh hưởng. Các hoạt động số hóa công tác quản lý thuế bước đầu cũng đã khiến các hộ kinh doanh cá thể (đại lý nhỏ) gặp khó khăn trong việc thích nghi, gián tiếp ảnh hưởng đến kênh phân phối truyền thống. Chính sách tinh gọn của doanh nghiệp trước áp lực chi phí, tinh gọn bộ máy vận hành khiến nhiều người lao động mất việc làm. Dưới áp lực từ thuế đối ứng của chính quyền Mỹ, các doanh nghiệp có sự cân nhắc và tính toán ở các khoản đầu tư, dòng vốn FDI. Đặc biệt trong năm 2025, nước ta đã phải gánh chịu những thiệt hại vô cùng nặng nề do những cơn bão - lũ lịch sử gây ra, thiệt hại lớn về người và tài sản.

Những bất ổn trên tác động lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh và là một trong những nguyên nhân khiến các doanh nghiệp gặp khó trong đó có

Tập đoàn KIDO do chính sách tiết kiệm, dè dặt hơn trong chi tiêu của người tiêu dùng. Tuy vậy, Tập đoàn KIDO đề ra những giải pháp để hoạt động tại thị trường, đồng thời nỗ lực mở rộng các ngành hàng trong lĩnh vực Thực phẩm thiết yếu. Cụ thể:



ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG DẦU ĂN

Năm 2025, ngành dầu đã chủ động nâng cấp và làm mới hàng loạt các sản phẩm, hoàn thiện, mở rộng danh mục sản phẩm nhằm nâng cao tính cạnh tranh so với thị trường: Tường An Marvela Super Fry, Dầu mè thơm hảo hạng Tường An & Dầu mè điều Tường An Premium ... được thị trường và người tiêu dùng đón nhận tích cực. Đồng thời, triển khai chiến dịch “Dùng thử” trên diện rộng, dùng ngành dầu và bơ làm đường dẫn, kích cầu dùng thử các dòng sản phẩm mới của Tường An, nhằm đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng trực tiếp một cách nhanh nhất.

Ngoài ra, KIDO đã đẩy mạnh hoạt động bán hàng thông qua việc mở rộng khối khách hàng thương mại và khách hàng công nghiệp trên toàn quốc, các cơ sở sử dụng dầu ăn trong sản xuất và chế biến các sản phẩm địa phương, tiếp tục đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu. Bên cạnh tập trung cho hoạt động hướng về thị trường, năm 2025, ngành dầu ăn tiếp tục phát triển và giữ vững vị trí thứ 2 toàn ngành tại Việt Nam.





Thông điệp của Tổng Giám Đốc Điều Hành (tiếp theo)



ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BƠ

Năm 2025, chúng tôi tiếp tục đa dạng hóa nhu cầu của người tiêu dùng thông qua việc ra mắt dòng bơ hương phô mai hoàn toàn mới và dòng bơ thể hệ mới Tường An Unington. Các sản phẩm được người tiêu dùng đánh giá cao về sự mới lạ cùng sự đa dạng trong phương pháp chế biến món ngon. Đồng thời chiến dịch truyền thông số “**Bơ đi cho đời dậy vị**” nhằm khẳng định vị thế số 1 và giới thiệu hai vị mới là Bơ sữa và bơ hương phô mai trên nền tảng TikTok review thu hút hàng triệu lượt tương tác của người tiêu dùng.

Đáng chú ý, chúng tôi đã thành công đẩy mạnh thị trường xuất khẩu, sau khi **xuất khẩu chính ngạch** dòng bơ nguyên bản Tường An Margarine qua hai thị trường lớn và khó tính nhất thế giới là Mỹ và Canada.

Theo đó, năm 2025 thị phần ngành Bơ tiếp tục dẫn đầu thị trường, tiếp tục khẳng định vị thế Bơ thực vật số 1 Việt Nam được chọn mua.



ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG GIA VỊ

Sau khi đánh dấu bước chuyển mình, thâm nhập thành công vào ngành hàng thông qua sản phẩm nước mắm và hạt nêm. KIDO không ngừng nghiên cứu và ra mắt thị trường các dòng sản phẩm mới với các dòng gia vị tiện lợi và ngành thực phẩm khô: Tương ớt Tường An Unicook; Nước tương Tường An Unicook đậm đặc & thanh dịu; Ra mắt pack size 5 lít cho dòng sản phẩm Nước chấm Ngon, phục vụ kênh Horeca; Ra mắt trọn bộ bí quyết chiên giòn Tường An Unicook bao gồm: Bột chiên giòn, bột chiên giòn tẩm khô, Bột chiên tẩm ướp cay, Bột bánh xèo... Đồng thời tiếp tục đẩy mạnh phát triển các kênh bán hàng, tiến độ thâm nhập sản phẩm trên các kênh.



ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU, BÁNH DATE DÀI & CÁC SẢN PHẨM TRADING)

Trong năm thứ 4 quay lại thị trường bánh trung thu với thương hiệu KIDO's Bakery, Tập đoàn tiếp tục mở đường mang văn hóa trung thu Việt đến với người tiêu dùng với những sản phẩm thơm ngon, độc đáo, được thiết kế tỉ mỉ, tinh tế, đáp ứng nhu cầu thưởng thức và văn hóa biếu tặng. Bằng tâm huyết giữ gìn giá trị văn hóa thuần Việt, cốt lõi của dân tộc, các sản phẩm tiếp tục được người tiêu dùng đón nhận và ủng hộ tích cực với các sản phẩm cháy hàng trước thềm Trung thu, đặc biệt tạo sức hút lớn đối với nhóm khách hàng trẻ thông qua các sản phẩm bắt nhịp xu hướng tiêu dùng hiện đại như Trà xanh phomai hay Dâu nam việt quất phomai...

Bên cạnh bánh Trung thu, mứt bánh tươi, bánh date dài và trading cũng đã ra mắt thêm nhiều sản phẩm mới, tích cực quảng bá hình ảnh tại các lễ hội ẩm thực lớn: Lễ hội bánh mì Việt Nam năm 2025, School Fest, Lễ hội bánh dân gian

Cần Thơ, Giải chạy quốc tế di sản Cần Thơ (Can Tho Heritage Marathon 2025)... Đẩy mạnh quảng bá trên các kênh offline lẫn kênh thương mại điện tử thông qua các KOC/KOL hàng đầu trực thuộc E2E MCN, mang đến các trải nghiệm đa dạng, gia tăng độ nhận diện sản phẩm cho người tiêu dùng.



ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BÁNH BAO & BÁNH HẤP ĐÔNG LẠNH (THỌ PHÁT)

Trong năm 2025, Thọ Phát đã triển khai loạt hoạt động hội nhập, cải tiến, quảng bá hình ảnh thương hiệu cả bên trong lẫn bên ngoài thị trường như đẩy mạnh hoạt động truyền thông – quảng bá đa kênh thông qua việc triển khai các chiến dịch quảng cáo sáng tạo, sử dụng KOL/KOC nhằm gia tăng mức độ tiếp cận, thu hút người tiêu dùng và nâng cao nhận diện thương hiệu Thọ Phát; Kích thích nhu cầu mua sản phẩm Thọ Phát qua chương trình khuyến mãi quy mô lớn “**Ăn bánh Thọ Phát – Lăn bánh Vision**”; Đồng hành cùng các hoạt động lớn, ngày hội bán hàng như Lễ hội bánh mì năm 2025, School Fest...; Ra mắt loạt các sản phẩm mới: Bánh bao chay vị xá xíu nguyên cám; Bánh bao chay gạo lứt nguyên cám hạt sen; Há cảo lục bảo; Há cảo tứ quý;

Bánh bao xá xíu kiểu Hong Kong... nổi bật phải kể tới hoạt động cải tiến sản phẩm bánh giò với phần vỏ bánh từ lá chuối nay đã chuyển đổi hoàn toàn sang bánh giò khay, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng hiện đại, giảm thiểu các rủi ro an toàn thực phẩm.

Ngoài việc mở rộng các điểm bán kênh MT, GT, đưa sản phẩm xuất hiện với những tủ hấp đặt tại các căn tin, trường học, các trạm dừng chân, khu công nghiệp, chuỗi miniBAO tiếp tục giữ vai trò là kênh phân phối chiến lược của Tập đoàn. Trong mùa trung thu 2025, miniBAO giữ vai trò cửa hàng trung thu chính hãng, đóng góp quan trọng trong việc quảng bá hình ảnh sản phẩm, là nơi người tiêu dùng có thể yên tâm mua sắm các sản phẩm chính hãng chất lượng, đưa KIDO thực hiện tham vọng chiếm lĩnh vị trí thứ 2 trong ngành hàng trung thu, dẫn đầu ở phân khúc trung thu truyền thống trong thời gian tới.

Thông qua những nỗ lực vượt bậc, năm 2025, Thọ Phát tiếp tục vinh dự được các cơ quan, tổ chức uy tín đánh giá cao và vinh danh vào các giải thưởng cao quý trong đó có: “**Top 5 Công ty Thực phẩm uy tín**” do Vietnam Report bình chọn và “**Sản phẩm – Dịch vụ tiêu biểu Thành phố Hồ Chí Minh**” do Hiệp hội Doanh nghiệp Tp. Hồ Chí Minh – HUBA trao tặng.





Thông điệp của Tổng Giám Đốc Điều Hành (tiếp theo)



ĐỐI VỚI KÊNH MUA SẮM GIẢI TRÍ – XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI



Thời gian qua, dưới sự nỗ lực của đội ngũ, sự chỉ đạo của Ban Tổng giám đốc, E2E cũng đã gặt hái một số chỉ số tích cực, là minh chứng cho một năm hoạt động đầy sôi nổi với gần 400 phiên mega live, hơn 600 phiên daily, gần 2 triệu đơn hàng đã được bán ra thị trường (Số liệu tính trên E2E Seller & E2E MCN) với các nhà sáng tạo nhà sáng tạo nội dung hàng đầu: Sam, Hạnh Nguyên, Thúy Kiều, Ngọc Kem, Trương Quỳnh Anh, GonPink... cùng các massive creator với hàng nghìn video bán hàng tiếp thị liên kết.

Là đơn vị đồng hành cùng loạt sự kiện lớn do TikTok Việt Nam, hay các cơ quan/ chính quyền/ báo chí tổ chức: Phối hợp thực hiện chiến dịch xúc tiến thương mại – Hàng Việt Tôi Yêu cùng với Sở Công Thương & Shopee; Phối hợp cùng Báo Tuổi Trẻ x TikTok Shop thực hiện chương trình “Ngày hội không tiền mặt”; Siêu phiên mega live: Hàng Việt vươn mình – Chốt deal cực đã; Đồng hành cùng phiên Shopee live tôn vinh sản phẩm hàng Việt...

Ngoài ra, mùa trung thu 2025, cùng với đội ngũ vận hành KIDO, E2E đóng vai trò kênh truyền thông chủ lực, đồng thời là kênh bán hàng online

cho sản phẩm. Trong đó, livestream phủ sóng khắp TikTok Shop, hàng triệu lượt xem và chốt đơn. Tiên phong đi đầu thị trường trung thu xu hướng AI Livestream, tương tác thông minh, chốt đơn nhanh chóng. Đặc biệt, kết hợp với AIRO tạo nên TVC quảng cáo với sự tham gia của Ca sĩ Thiều Bảo Trâm, viral trên các nền tảng. Với những nỗ lực của đội ngũ sáng tạo, năm 2025, E2E MCN đã xuất sắc được gọi tên: MCN Of The Year trong khuôn khổ sự kiện TikTok Shop Vietnam Summit 2025.



DOANH THU THUẦN 2025

9.055
(Tỷ đồng)



LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ 2025

727
(Tỷ đồng)



ĐỐI VỚI CÁC HOẠT ĐỘNG MUA BÁN & SÁP NHẬP (M&A)

Phát huy thế mạnh trong hoạt động M&A, năm 2025, KIDO tiếp tục đầu tư 40,05% cổ phần vào Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Bắc Bình – Đơn vị vận hành Vạn Hạnh Mall, một trong số ít trung tâm thương mại trên địa bàn thành phố duy trì được tỷ lệ lấp đầy 100% cùng dòng tiền thực tế ổn định. Việc đầu tư vào hệ sinh thái mall là một phần chiến lược giúp các sản phẩm của Tập đoàn tiếp cận tới người tiêu dùng, nắm bắt xu hướng và thay đổi trong hành vi để có cách tiếp cận hiệu quả.

Bên cạnh đó, trong năm qua chúng ta đã tái cơ cấu các danh mục đầu tư, thoái vốn hiện có tại KIDO Foods, tập trung vào các ngành hàng tiềm năng chiến lược mà Tập đoàn đang hướng đến: các sản phẩm tiêu dùng, trading...

Nỗ lực trong việc đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của các ngành hàng đã được thực thi. Tổng kết năm 2025, doanh thu thuần của Tập đoàn KIDO đạt 9.055 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế năm 2025 đạt 727 tỷ đồng, tăng 593% so với cùng kỳ.



Thông điệp của Tổng Giám Đốc Điều Hành (tiếp theo)

MỤC TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2026
VỚI DOANH THU THUẦN

12.000

(Tỷ đồng)



KẾ HOẠCH
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ

700

(Tỷ đồng)



Kính thưa Quý cổ đông!

Về kinh tế - chính trị - xã hội, năm 2026, thế giới đứng trước một ngưỡng chuyển tiếp đặc biệt được dự báo là một năm tăng trưởng chậm. Các tổ chức quốc tế đều đưa ra kịch bản thận trọng, với tăng trưởng GDP toàn cầu dao động quanh mức 2,9-3,1%. Nguyên nhân đến từ việc các nền kinh tế bắt đầu “thăm đôn” từ những chính sách thuế quan của Mỹ. Ngoài ra, do xung đột địa chính trị tiếp tục diễn biến: Nga - Ukraine, đầu năm nay là Mỹ & Venezuela, đặc biệt diễn biến xung đột Mỹ, Israel & Iran, chính sách đóng cửa eo biển Hormuz đẩy chi phí nhập khẩu và năng lượng tăng cao, tác động mạnh đến tình hình chuỗi cung ứng hàng hóa; Rủi ro lạm phát quay trở lại vẫn hiện hữu; Nguy cơ bất ổn trên thị trường trái phiếu...

Việt Nam đang ở giai đoạn phát triển mạnh mẽ với vị thế là một trong những quốc gia tăng trưởng nhanh nhất ASEAN, trở thành điểm đến chiến lược cho dòng vốn đầu tư thế hệ mới với những dự án đầu tư siêu hạ tầng, các hoạt động thu hút vốn đầu tư trực tiếp & gián tiếp từ nước ngoài. Tuy vậy, vẫn còn tồn tại không ít những khó khăn cho các doanh nghiệp. Trong đó, sức mua thị trường vẫn chưa phục hồi, những chính sách cải cách mới, gia tăng lãi suất ngân hàng... Điều này làm hẹp biên lợi nhuận của doanh nghiệp, đặc biệt là những ngành sử dụng vốn vay lớn, tạo nên áp lực cho chi phí tài chính của các doanh nghiệp.

Trước những biến động trong tình hình trong và ngoài nước, năm 2026, chúng tôi nỗ lực hết sức, tận dụng mọi nguồn lực để đạt được mục tiêu doanh thu và lợi nhuận đặt ra lần lượt là: **12.000 tỷ** và **700 tỷ đồng**.

Để đạt được mục tiêu, Tập đoàn tập trung duy trì và phát triển hệ thống kênh phân phối đa ngành hàng, gia tăng mức độ hiện diện trên thị trường của từng nhóm ngành hàng gồm: **Tường An (Dầu ăn - Bơ - Gia vị)**; **Bánh** (Bánh tươi, bánh trung thu, bánh date dài & các sản phẩm trading); **Thọ Phát** (Bánh bao & Bánh hấp đông lạnh). Đẩy mạnh hoạt động chuyển đổi số, ứng dụng AI, IT hóa toàn bộ quá trình bán hàng và hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập đoàn.

Trong đó, định hướng cho từng ngành được hoạch định cụ thể như sau:

ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG DẦU ĂN

Giữ vững thị phần, đẩy nhanh tốc độ chiếm lĩnh thị trường ở một số phân khúc chủ lực. Thâm nhập sâu, rộng, đẩy nhanh tốc độ mở rộng kênh. Đồng thời tiếp tục các hoạt động cải tiến & nâng cấp sản phẩm, tái định vị và tái tung những sản phẩm chủ lực.



NGÀNH HÀNG GIA VỊ

Gia tăng độ phủ và mở rộng kênh trên toàn quốc. Đẩy mạnh thâm nhập kênh Horeca, các điểm tiêu thụ trực tiếp. Ra mắt thêm nhiều SKU thiết yếu và tiện lợi trên nền tảng bí quyết món ngon, an toàn và tốt cho sức khỏe, phục vụ đa nhu cầu của người tiêu dùng.



ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BƠ

Đây sẽ là ngành giữ vai trò quan trọng trong sự phát triển của Tường An nói riêng & KIDO nói chung. Tiếp tục thâm nhập vào ngành; Nâng cao chất lượng sản phẩm hiện hữu, mở rộng danh mục sản phẩm mới; Mở rộng kênh bán hàng trong nước, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu; Duy trì vị trí số 1 ngành hàng... là nhiệm vụ trọng yếu chúng tôi đặt ra trong năm 2026.





Thông điệp của Tổng Giám đốc Điều hành (tiếp theo)

▼ NGÀNH HÀNG BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU, SNACK & CÁC SẢN PHẨM TRADING)



BÁNH TƯƠI

- ▶ Củng cố hoàn thiện chất lượng bộ sản phẩm, nghiên cứu và cho ra đời các sản phẩm có hạn sử dụng tối ưu. Gia tăng sự hiện diện hình ảnh thương hiệu trên các kênh GT, MT, thương mại điện tử cho đến các kênh truyền thông kỹ thuật số, hướng đến tất cả các đối tượng trong gia đình, khối học sinh – sinh viên, nhân viên văn phòng...



BÁNH TRUNG THU

- ▶ Nghiên cứu & ra mắt thêm các hương vị mới, gia tăng sự lựa chọn cho người tiêu dùng với đa dạng phân khúc giá, chú trọng thiết kế bao bì bắt mắt, sang trọng đáp ứng nhu cầu biếu tặng mùa lễ hội. Tiếp tục dùng đòn bẩy hệ thống kênh phân phối, nhất là chuỗi cửa hàng trung thu chính hãng miniBAO để mang sản phẩm đến gần hơn với người tiêu dùng toàn quốc.



BÁNH DATE DÀI & CÁC SẢN PHẨM TRADING

- ▶ Tập trung phát triển các sản phẩm cốt lõi, mở rộng danh mục sản phẩm mới bằng hình thức thương mại, đa dạng hóa giỏ sản phẩm và trải nghiệm thưởng thức của người tiêu dùng...



Sản phẩm nhập khẩu cao cấp

▼ ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BÁNH BAO & BÁNH HẤP ĐÔNG LẠNH (THỌ PHÁT)

Tiếp tục mở rộng hệ thống kênh phân phối trên toàn quốc bao gồm các cửa hàng miniBAO, kênh MT, GT; Tăng trưởng nhanh doanh số và tối ưu hóa lợi nhuận từng kênh; Tiếp tục mở rộng danh mục sản phẩm, đáp ứng từng nhu cầu thưởng thức từng thời điểm trong ngày dựa trên thông điệp “Thơm Ngon - An Toàn - Dinh Dưỡng”.



▼ ĐỐI VỚI KÊNH MUA SẴM - GIẢI TRÍ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI E2E & AIRO - CÔNG TY CỔ PHẦN HIỆN THỰC HÓA AI

Cuối năm 2025, Công ty Cổ phần Hiện thực hóa AI (AIRO) ra đời với mục tiêu cung cấp các giải pháp sales & marketing toàn diện cho Tập đoàn & Các doanh nghiệp đồng hành thông qua việc áp dụng các kỹ xảo tiên tiến nhất của thế giới, mang về với Việt Nam trong những thước phim quảng cáo, TVC, phim ngắn..., là bàn đạp để thương hiệu KIDO & các công ty thành viên tiếp tục khẳng định vị thế và đến gần hơn với công chúng.

2026 là năm mà E2E và AIRO sẽ có sự kết hợp, cộng hưởng giá trị để mang về những kết quả vượt bậc. **Trong đó, nhiệm vụ trọng tâm của E2E & AIRO là:**

- ▶ Hình thành hệ sinh thái toàn diện giữa E2E, AIRO & Partner, tạo ra gói giải pháp toàn diện cho đối tác doanh nghiệp.
- ▶ Tập trung xây dựng, đưa sản phẩm Tập đoàn lên online.
- ▶ Đẩy mạnh hợp tác với các Hiệp hội doanh nghiệp, cung cấp các gói giải pháp, hỗ trợ doanh nghiệp phát triển.
- ▶ Tập trung xây dựng hệ thống phân phối online thông qua 2 MCN là MCN E2E & MCN AIRO.
- ▶ Tham gia vào các dự án nội dung chất lượng cao như phim điện ảnh, phim ngắn bên cạnh nội dung truyền thống là TVC.



Nhìn chung để thực hiện các mục tiêu trong bối cảnh hiện tại là một bài toán vô cùng khó khăn, cần được tính một cách cẩn trọng, có tư duy, có kế hoạch quản trị, hành động quyết liệt, cũng như cần sự chung sức, đồng lòng của Tập thể CBCNV Tập đoàn KIDO.

Một lần nữa, tôi xin trân trọng gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý cổ đông đã luôn tin tưởng, ủng hộ và đồng hành cùng chúng tôi trong suốt những năm qua. Chính sự tin tưởng, đồng hành của Quý vị sẽ tiếp tục là nguồn sức mạnh to lớn giúp chúng tôi hoàn thành chiến lược cũng như kế hoạch đề ra.

TRẦN LỆ NGUYÊN

Tổng Giám đốc Điều hành Tập đoàn KIDO



Kết quả hoạt động kinh doanh

Những chỉ số tài chính nổi bật

CHỈ SỐ ĐVT: TRIỆU ĐỒNG	NĂM 2023	NĂM 2024	NĂM 2025
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN			
Tài sản ngắn hạn	6.964.136	6.299.255	6.674.909
Tài sản dài hạn	5.536.705	7.180.281	7.232.303
Nợ ngắn hạn	4.214.062	4.581.961	5.066.436
Nợ dài hạn	1.099.695	1.632.408	1.102.737
Vốn chủ sở hữu	7.187.083	7.265.166	7.738.039
Tổng tài sản	12.500.841	13.479.535	13.907.212
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
Doanh thu thuần	8.649.616	8.323.814	9.054.524
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	321.254	99.211	688.752
Lợi nhuận khác	1.335	5.590	37.901
Lợi nhuận trước thuế	322.589	104.801	726.653
Lợi nhuận sau thuế	135.306	66.877	587.493
KHẢ NĂNG THANH TOÁN & CƠ CẤU VỐN			
Khả năng thanh toán hiện hành	1,65	1,37	1,32
Khả năng thanh toán nhanh	1,40	1,10	1,02
Tổng nợ / Vốn chủ sở hữu	0,74	0,86	0,80
Tổng nợ / Tổng Tài sản	43%	46%	44%
HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG			
Vòng quay hàng tồn kho (lần)	4,33	5,81	5,31
Vòng quay khoản phải thu (lần)	19,47	21,56	23,32
Vòng quay tổng tài sản (lần)	0,65	0,64	0,66
KHẢ NĂNG SINH LỜI			
Biên lợi nhuận gộp	17,8%	18,2%	18,5%
Biên lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	3,7%	1,2%	7,6%
Biên lợi nhuận trước thuế	3,7%	1,3%	8,0%
Biên lợi nhuận sau thuế	1,6%	0,8%	6,5%
ROE	1,9%	0,9%	7,6%
ROA	1,1%	0,5%	4,2%

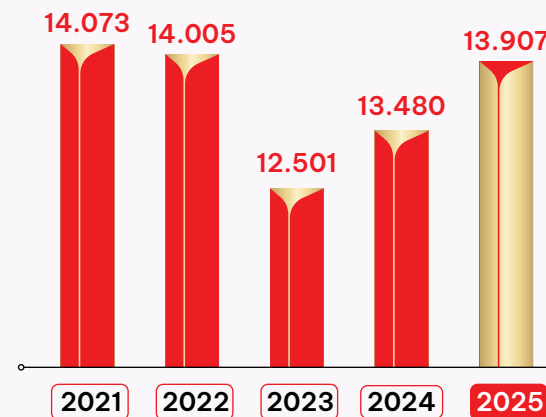
“ HƠN 32 NĂM CỦA CHẶNG ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN, TẬP ĐOÀN KIDO CŨNG ĐÃ MỞ RỘNG MẠNH MẼ TRONG LĨNH VỰC THỰC PHẨM THIẾT YẾU VỚI CÁC NGÀNH HÀNG: DẦU ĂN, BƠ, GIA VỊ, BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH DATE DÀI, SNACKING, BÁNH TRUNG THU, BÁNH BAO & BÁNH HẤP ĐÔNG LẠNH).

Trong những năm qua, Tập đoàn KIDO đã được vinh danh và đạt được nhiều giải thưởng lớn, có uy tín trên thị trường như: **Đạt chuẩn công bố thông tin năm 2025, Top 50 Doanh nghiệp phát triển bền vững tiêu biểu Việt Nam năm 2025, Sản phẩm - Dịch vụ tiêu biểu TP. Hồ Chí Minh năm 2025, Doanh nghiệp Xanh TP. Hồ Chí Minh năm 2025...**

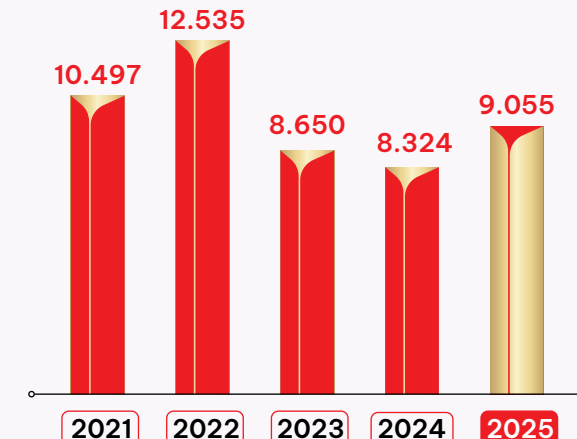
Hiện nay, Tập đoàn KIDO đang dẫn đầu ngành bơ Việt Nam với thương hiệu Tường An Margarine

(Nhãn hiệu bơ thực vật số 1 Việt Nam được chọn mua). Top 1 ngành sản xuất Bánh bao và Top 2 ngành dầu ăn tại Việt Nam; Ngành hàng bánh tươi và bánh trung thu với thương hiệu KIDO's Bakery nhận được sự ủng hộ từ người tiêu dùng, điểm bán và các đối tác lâu năm... Qua thời gian, KIDO vẫn duy trì vị thế là một trong những Tập đoàn thực phẩm uy tín và vững mạnh tại Việt Nam.

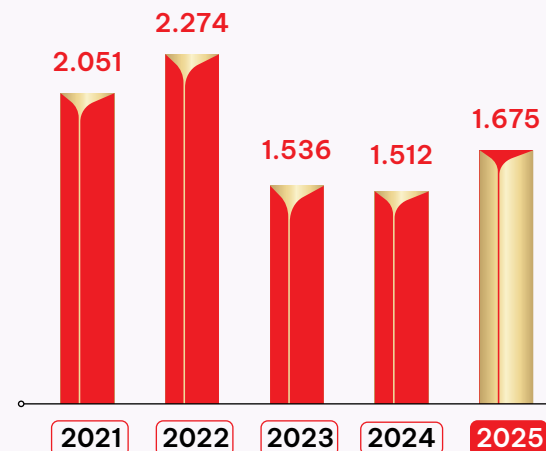
TỔNG TÀI SẢN
(Tỷ đồng)



DOANH THU THUẦN
(Tỷ đồng)



LỢI NHUẬN GỘP
(Tỷ đồng)



LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ
(Tỷ đồng)





Kết quả hoạt động kinh doanh (tiếp theo)

Báo cáo đánh giá của ban Tổng Giám đốc

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA TẬP ĐOÀN TRONG NĂM 2025

1. Một số điểm nổi bật tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh

- Năm 2025, nền kinh tế thế giới chứng kiến nhiều diễn biến bất ổn và bất định: cuộc chiến thuế quan kéo dài, xung đột quân sự gia tăng, căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc chưa giảm nhiệt, kinh tế toàn cầu tăng trưởng chậm, lạm phát toàn cầu giảm nhưng vẫn ở mức cao ở một số nước phát triển,... cùng với đó là biến đổi khí hậu và thiên tai. Mặc dù chịu nhiều tác động từ những biến số không thuận lợi của tình hình thế giới cùng thiên tai, bão lũ gây hậu quả nghiêm trọng, song với nỗ lực, cố gắng rất lớn của Đảng, Chính phủ và Quốc hội, Việt Nam đã giữ vững được ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát được lạm phát. Tuy nhiên, trong năm, đồng Việt Nam nối tiếp chuỗi mất giá so với USD; tiêu dùng nội địa năm 2025 có sự phục hồi đáng kể, niềm tin tăng cao nhưng sức mua thực tế chưa tăng tương xứng phản ánh xu hướng chi tiêu thận trọng, ưu tiên tiết kiệm để phòng rủi ro.
- Tập đoàn KIDO liên tục nỗ lực thực hiện các chiến lược đề ra trong năm 2025: Chủ động nâng cấp chất lượng và mẫu mã sản phẩm, tận dụng lợi thế thương hiệu ra mắt các sản phẩm mới, khai thác các kênh bán hàng còn dư địa tăng trưởng, liên tục mở rộng các ngành hàng, phục vụ đa nhu cầu của người tiêu dùng. Trong đó, ngành dầu ăn - bơ - gia vị đã cải tiến, ra mắt các sản phẩm mới, triển khai nhiều hoạt động duy trì sự hiện diện thương hiệu từ offline đến online. Ngành bánh đã quy hoạch lại kênh phân phối, tập trung phát triển các sản phẩm chủ lực, ra mắt hàng loạt sản phẩm mới phục vụ đa phân khúc. Ngành hàng trung thu tăng cường xây dựng kênh phân phối, tập trung khai thác phân khúc B2B. Ngành hàng hấp triển khai các hoạt động kích thích tiêu dùng, đa dạng hóa danh mục sản phẩm, nâng cấp và trẻ hóa thương hiệu.
- Dù đã triển khai nhiều hoạt động, thúc đẩy sự tăng trưởng và phát triển của các ngành hàng nhưng trước bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, tốc độ tăng trưởng của Tập đoàn vẫn chưa thể đạt được như kỳ vọng.

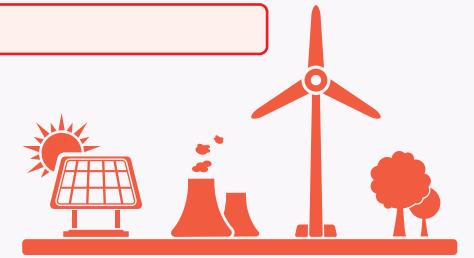
2. Các chỉ tiêu chủ yếu

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch Năm 2025	Thực hiện Năm 2025	Tỷ lệ thực hiện so với KH (%)
01	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	13.000	9.055	69,7%
02	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	800	727	90,8%

- Đứng trước bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Tập đoàn KIDO nói riêng đều chịu áp lực, ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh, kéo theo doanh thu thuần và lợi nhuận trước thuế chưa hoàn thành kế hoạch đề ra.
- Tuy nhiên, với nền tảng phát triển bền vững kết hợp với việc linh hoạt điều tiết kinh doanh phù hợp cho từng giai đoạn, KIDO đã mạnh mẽ tái cấu trúc và mở rộng các ngành hàng, phát huy tối đa các thế mạnh bên trong và bên ngoài. Được sự ủng hộ tin tưởng của người tiêu dùng, KIDO đang đi theo đúng lộ trình trong quá trình thực hiện đa dạng hóa giỏ sản phẩm trong lĩnh vực thực phẩm thiết yếu theo định hướng chung của toàn Tập đoàn.

3. Về công tác bảo vệ môi trường

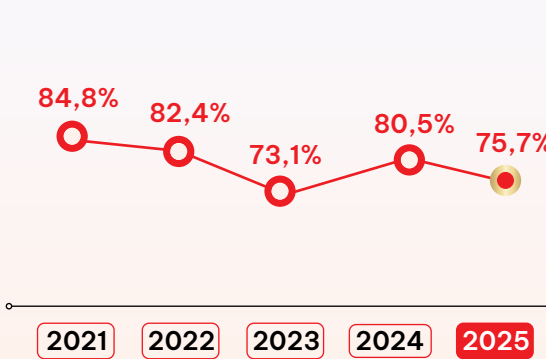
Định kỳ Tập đoàn thực hiện đăng ký kế hoạch liên quan đến công tác bảo vệ môi trường, thực hiện công tác đánh giá tác động môi trường và biện pháp xử lý chất thải, khí thải, bụi và tiếng ồn theo quy định của Bộ Nông nghiệp và Môi trường (Bộ Tài nguyên và Môi trường trước đây).



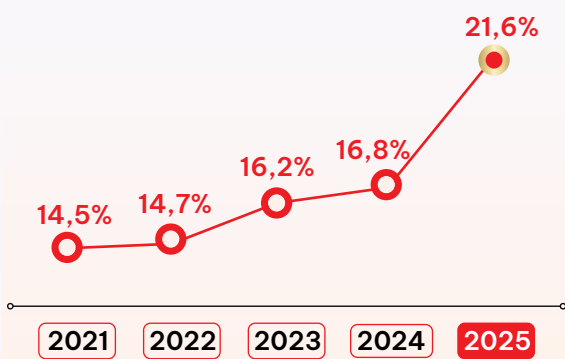
DOANH THU THUẦN

Năm 2025, doanh thu thuần hợp nhất đạt 9.055 tỷ đồng, hoàn thành 69,7% kế hoạch, tăng 8,8% so với năm 2024 do tình hình khó khăn chung của toàn thị trường kinh doanh trong và ngoài nước. Doanh thu thuần từ ngành dầu ăn chiếm 75,7% doanh thu thuần toàn Tập đoàn và ngành hàng thực phẩm chiếm 21,6%.

NGÀNH HÀNG DẦU ĂN 2021-2025



NGÀNH HÀNG THỰC PHẨM 2021-2025



LỢI NHUẬN GỘP (Tỷ đồng)

1.675

Lợi nhuận gộp năm 2025 đạt 1.675 tỷ đồng tăng 11% so với năm 2024, cho thấy Tập đoàn đã nỗ lực tăng trưởng doanh thu, kiểm soát chi phí đầu vào cũng như tối ưu các chi phí sản xuất chung, từ đó mức lợi nhuận gộp chung được cải thiện.

CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

Trong năm 2025, Tập đoàn tập trung đẩy mạnh việc khai thác và đa dạng các kênh phân phối nhằm phù hợp với xu hướng thị trường và gia tăng khả năng tiêu thụ. Theo đó, chi phí bán hàng năm 2025 đạt 1.207 tỷ đồng, tương ứng 13,3% doanh thu thuần, cải thiện so với tỷ lệ 13,6% trên doanh thu thuần năm 2024.

Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2025 là 517 tỷ đồng, biên độ chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2025 là 5,7% nằm trong biên độ kiểm soát phù hợp chung của toàn ngành từ 4% đến 6%.

Điều này thể hiện các hoạt động kiểm soát chi phí của chúng tôi trong các ngành hàng khá gắt gao ở tỷ lệ kiểm soát hợp lý.

CHI PHÍ BÁN HÀNG (Tỷ đồng)

1.207

CHI PHÍ QUẢN LÝ (Tỷ đồng)

517

Kết quả hoạt động kinh doanh (tiếp theo)

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ VÀ LỢI NHUẬN SAU THUẾ

Năm 2025 là một năm nhiều thử thách khi nước ta liên tục đối mặt với thiên tai, bão lụt gây thiệt hại nặng nề chưa từng có, cùng với đó là những chính sách thay đổi về thuế hộ, cá nhân kinh doanh gây ảnh hưởng trực tiếp tới đầu ra của Tập đoàn dẫn đến kết quả kinh doanh của Tập đoàn chưa đạt được như kế hoạch đề ra. Tuy nhiên, Tập đoàn đã đẩy mạnh nhiều hoạt động hỗ trợ nhằm phù hợp với tình hình kinh tế và cải thiện kết quả kinh doanh. Nhờ đó, lợi nhuận sau thuế của Tập đoàn năm 2025 đạt 587 tỷ, tăng gần 9 lần so với cùng kỳ năm trước.

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ
(Tỷ đồng)



727

LỢI NHUẬN SAU THUẾ
(Tỷ đồng)



587

CƠ CẤU VỐN

Với thế mạnh về nguồn lực tài chính, chúng tôi luôn tận dụng, tìm kiếm các cơ hội đầu tư thông qua mua bán sáp nhập nhằm mở rộng hệ thống phân phối và đẩy mạnh kênh bán lẻ để tối ưu hóa hiệu quả nguồn vốn và đóng góp vào sự phát triển của Tập đoàn. Tỷ lệ tổng nợ trên Tổng tài sản tại ngày 31/12/2025 đạt 44%, nằm trong mức kiểm soát dưới 50%.

Tổng vốn chủ sở hữu năm 2025 đạt 7.738 tỷ đồng, tăng 473 tỷ đồng so với năm 2024.

TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tính đến ngày 31/12/2025, tài sản cố định của chúng tôi đạt 2.522 tỷ đồng, giảm 71 tỷ đồng so với năm 2024 do yếu tố tuần hoàn giữa khấu hao và yếu tố hình thành tài sản cố định từ chi phí sản xuất dở dang trong việc đầu tư nâng cấp công suất cho các nhà máy đáp ứng nhu cầu thị trường.

VỐN CHỦ SỞ HỮU
(Tỷ đồng)



7.738

TÀI SẢN CỐ ĐỊNH
(Tỷ đồng)



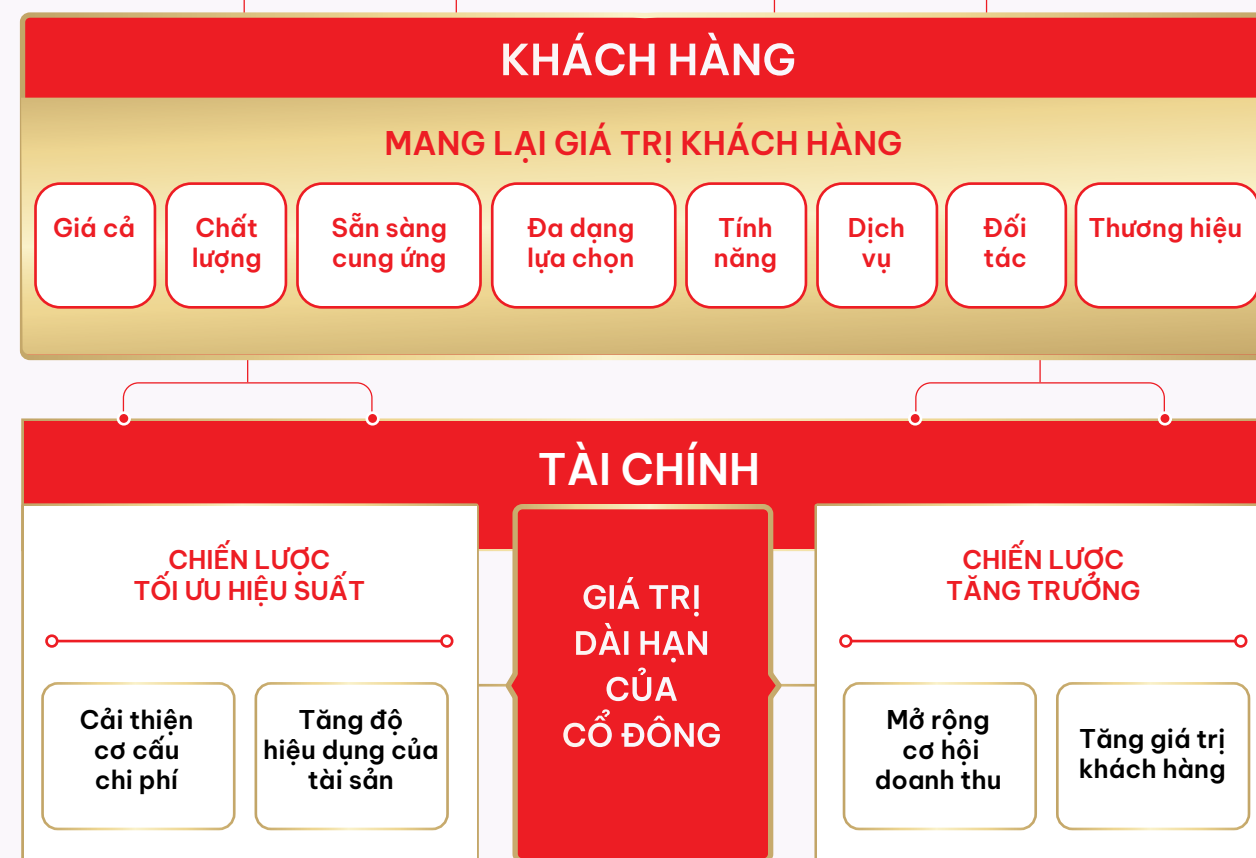
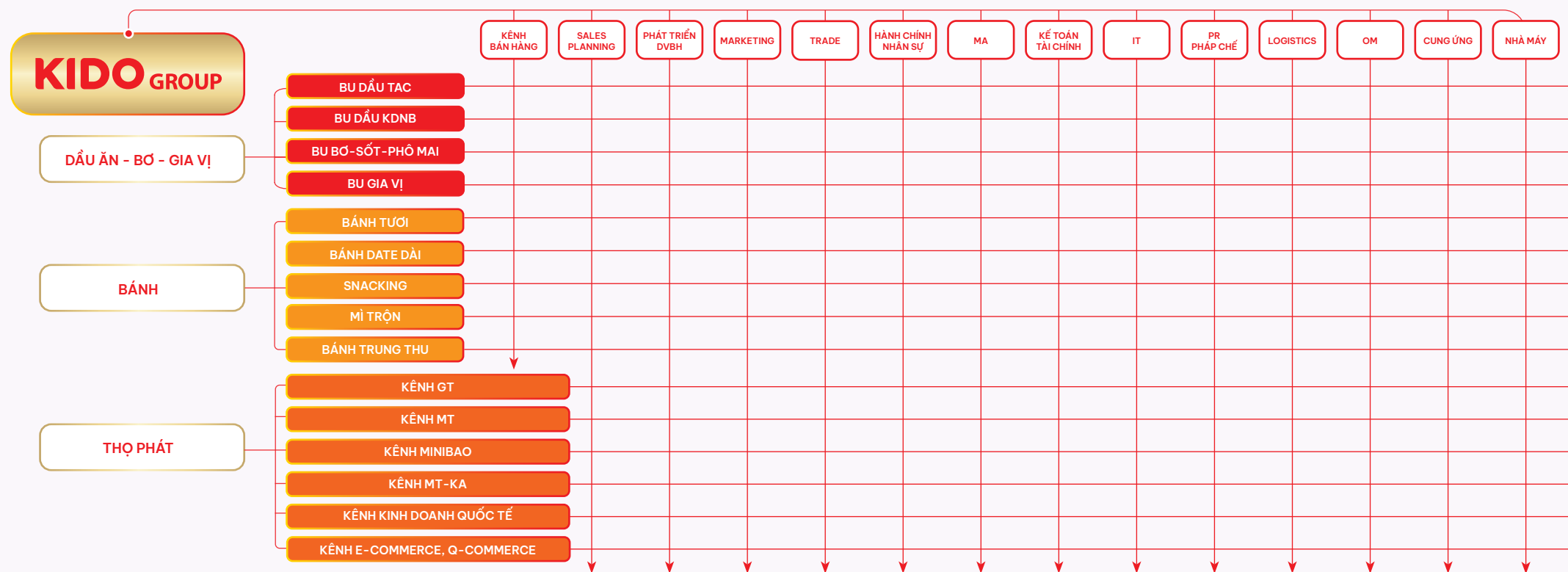
2.522



Chiến lược Tập đoàn

Chiến lược trung và dài hạn

- Tiếp tục sứ mệnh trở thành Tập đoàn thực phẩm số 1 tại Việt Nam và mở rộng sang khu vực Đông Nam Á.
- Tiếp tục chiến lược tăng trưởng thông qua mở rộng cơ hội doanh thu và tăng giá trị của khách hàng.
- Tối ưu hóa hiệu suất hoạt động kinh doanh bằng việc tinh gọn bộ máy, quản trị hiệu quả và ứng dụng công nghệ số, trí tuệ nhân tạo (AI) trong công tác quản lý và kinh doanh.
- Chiếm lĩnh và phát triển mạnh ở thị trường số thông qua các hoạt động mở rộng kênh E2E và ra mắt AIRO, hỗ trợ truyền thông/ quảng bá cho các ngành hàng chủ lực của Tập đoàn.
- Đa dạng hóa danh mục sản phẩm trong lĩnh vực thực phẩm thiết yếu và đưa thương hiệu KIDO cùng thương hiệu/nhãn hiệu của các công ty thành viên trở thành thương hiệu/nhãn hiệu dẫn đầu trong lĩnh vực ngành hàng thiết yếu. Đồng thời mở rộng danh mục sản phẩm tiêu dùng, khai thác hiệu quả các kênh trung tâm thương mại mà Tập đoàn đang sở hữu.





Chiến lược Tập đoàn (tiếp theo)

Chiến lược ngắn hạn

Dựa theo việc tái cấu trúc của Tập đoàn, Tập đoàn KIDO thực hiện tái cơ cấu theo từng ngành hàng cụ thể, giúp tối ưu hóa hoạt động sản xuất, kinh doanh và tiếp thị theo từng ngành hàng, đồng thời xây dựng hệ thống quản lý phân quyền, tăng cường tính liên kết và phối hợp giữa các bộ phận. Các chiến lược cho từng ngành hàng được hoạch định cụ thể:

▼ ĐỐI VỚI TƯỜNG AN (NGÀNH DẦU ĂN - BƠ - GIA VỊ)

Mục tiêu chung: Phát triển nhanh, thâm nhập sâu và rộng ở các ngành hàng kinh doanh cốt lõi. Tiếp tục tìm kiếm các cơ hội kinh doanh thông qua các ngành hàng khác nhằm thích ứng nhanh với những thay đổi nhanh chóng của thị trường.



NGÀNH DẦU ĂN

- ▶ Giữ vững thị phần, đẩy nhanh tốc độ chiếm lĩnh thị trường ở phân khúc Cooking Oil.
- ▶ Phủ toàn quốc ở nhóm Dầu Nành.

Thâm nhập sâu, rộng, đẩy nhanh tốc độ mở rộng kênh và tối đa kênh ở 02 nhóm nêu trên. Đồng thời tiếp tục các hoạt động cải tiến & nâng cấp sản phẩm, tái định vị và tái tung những sản phẩm chủ lực.



NGÀNH BƠ

Sẽ là một trong những mũi nhọn phát triển của Tường An. Trong đó:

- ▶ Giữ vững vị thế Bơ thực vật số 1 Việt Nam qua dòng bơ nguyên bản.
- ▶ Đẩy mạnh các kênh bán hàng trong nước, đặc biệt là kênh Horeca.
- ▶ Tăng cường, đặt trọng tâm vào các hoạt động xuất khẩu bên cạnh 02 thị trường Mỹ & Canada, đưa ngành bơ phát triển vượt bậc và khẳng định vị thế tại thị trường quốc tế.
- ▶ Tiếp tục nghiên cứu và ra mắt thêm nhiều hương vị mới.



NGÀNH GIA VỊ

- ▶ Gia tăng độ phủ và mở rộng kênh trên toàn quốc.
- ▶ Đẩy mạnh thâm nhập kênh Horeca, các điểm tiêu thụ trực tiếp.
- ▶ Ra mắt thêm nhiều SKU thiết yếu và tiện lợi trên nền tảng bí quyết món ngon, an toàn và tốt cho sức khỏe, phục vụ đa nhu cầu của người tiêu dùng.

Ngoài những ngành hàng cốt lõi, Tường An sẽ thâm nhập và tập trung phát triển các sản phẩm trong gian bếp. Đồng thời đẩy mạnh IT hóa trong vận hành, nâng cấp hệ thống, tích hợp AI vào nghiệp vụ quản lý, giúp tổng hợp các dữ liệu, thông tin một cách nhanh chóng hơn. Thiết lập các chat bot cho tính năng trả lời tự động, cũng như phân tích hành vi người tiêu dùng.

▼ ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU) & CÁC SẢN PHẨM TRADING

Mục tiêu chung:

- Tập trung đa dạng ngành hàng (Vòng quay nhanh; Hàng ngày/mùa vụ; Hình thức thương mại linh hoạt), đa dạng kênh phân phối (Thường, chill, frozen).
- Bố trận kênh phân phối (Thường, chill, frozen) & Phân bổ sản phẩm phù hợp cho từng kênh để mang lại hiệu quả hoạt động cao nhất.
- Tập trung phát triển nhanh, mạnh các sản phẩm kinh doanh chủ lực.
- Tìm kiếm/Trading các sản phẩm mới nhằm đa dạng hóa danh mục sản phẩm cung cấp ra thị trường, tăng lợi nhuận gộp cho ngành.

Trong đó:



NGÀNH BÁNH TƯƠI

- ▶ Tập trung đẩy mạnh hình ảnh thương hiệu và độ phủ ngành hàng để KIDO's Bakery trở thành thương hiệu bánh tươi hàng đầu tại Việt Nam thông qua 02 nhóm phân khúc: Phân khúc ăn no thường thức & Phân khúc ăn vặt thường thức.
- ▶ củng cố hoàn thiện chất lượng sản phẩm hiện hữu, tiếp tục nghiên cứu và cho ra đời các sản phẩm có hạn sử dụng tối ưu, phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh cũng như sự tăng trưởng doanh thu của ngành.
- ▶ Gia tăng sự hiện diện, hình ảnh thương hiệu trên các kênh và mở rộng đối tượng khách hàng.



NGÀNH BÁNH DATE DÀI

- ▶ Bùng nổ danh mục - phủ mạnh thị trường các dòng sản phẩm từ Garuda tại thị trường Việt Nam, với nhiều dòng sản phẩm khác nhau đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng như thường thức hàng ngày, cúng, biếu tặng,...
- ▶ Mở rộng thêm nhiều SKU Tết (hộp giấy, hộp thiếc,...) và các combo Tết để mở rộng doanh thu và gia tăng hình ảnh thương hiệu diện rộng cho các sản phẩm chủ lực.



NGÀNH BÁNH SNACK

- ▶ Tiếp tục mở rộng, dẫn đầu ngành hàng, bùng nổ với sản phẩm chủ lực là Enaak.



MÌ TRỘN (SEDAAP)

- ▶ Tập trung, thâm nhập nhanh, đúng sản phẩm đúng kênh và mở rộng thêm nhiều sản phẩm mới, quy cách mới phù hợp người giới trẻ, bắt nhịp xu hướng.

Ngoài những nhóm ngành chủ lực trên, sẽ tiếp tục tìm kiếm, trading các sản phẩm tiềm năng đa ngành, nhằm đóng góp vào bức tranh doanh thu cho Tập đoàn.



Chiến lược Tập đoàn (tiếp theo)

▼ ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU) & CÁC SẢN PHẨM TRADING (TIẾP THEO)



NGÀNH BÁNH TRUNG THU

- ▶ Tiếp tục nghiên cứu & ra mắt các loại nhân xốt mới lạ, độc đáo, cao cấp, bao bì bắt mắt, giữ vững được sự yêu thích của khách hàng đối với thương hiệu bánh trung thu KIDO's Bakery.
- ▶ Phát triển đa dạng phân khúc giá, nâng cao chất lượng sản phẩm để phù hợp với đặc thù biểu tượng của mùa vụ. Trong đó, thương hiệu bánh trung thu KIDO's Bakery mang thiết kế sang trọng, tinh tế, phù hợp với nhu cầu biểu tượng phân khúc cao cấp. Mặt khác, Bánh trung thu Thọ Phát với định vị truyền thống, rực rỡ sắc màu sẽ phù hợp với nhu cầu và lựa chọn của đại đa số người tiêu dùng, các cơ quan - xí nghiệp.
- ▶ Tăng cường xây dựng kênh phân phối, thiết lập mối quan hệ vững chắc cùng nhóm khách hàng cơ quan - xí nghiệp hiện có cũng như mở rộng các mối quan hệ mới.



▼ ĐỐI VỚI THỌ PHÁT (NGÀNH HÀNG BÁNH BAO, BÁNH HẤP ĐÔNG LẠNH)

Mục tiêu chính: Tăng trưởng nhanh doanh số, tối ưu hóa lợi nhuận, kênh, hệ thống vận hành, biến các miniBAO trở thành hub kinh doanh tất cả các sản phẩm của Tập đoàn KIDO và là kênh phân phối chiến lược mùa trung thu.



- ▶ Tiếp tục phủ tất cả các sản phẩm của Tập đoàn kinh doanh tại các cửa hàng miniBAO. Xây dựng miniBAO trở thành kênh phân phối chiến lược, hoạt động chuẩn chỉnh nhằm tạo doanh thu và động lực cho các điểm bán. Tăng cường quảng bá, thu hút các hoạt động đầu tư, mở mới miniBAO - Kênh phân phối chiến lược để phục vụ người tiêu dùng mùa Trung thu 2026.
- ▶ Tăng cường mở rộng thị trường, điểm bán kênh GT, MT, các điểm tủ hấp lẻ trên toàn quốc. Đặc biệt, tập trung phát triển mạnh hơn ở thị trường miền Bắc thông qua xây dựng nhóm portfolio cho thị trường này.
- ▶ Đa dạng hóa danh mục sản phẩm nhằm khai thác tiềm năng các giờ vàng bán hàng, tăng tần suất sử dụng và tăng sự hiện diện nhãn hàng Thọ Phát với thông điệp: **Thơm Ngon - An Toàn - Dinh Dưỡng** trên toàn quốc.
- ▶ Đa dạng hóa khẩu vị và cao cấp hóa ngành hàng tạo sự khác biệt, gia tăng tính tiện lợi theo xu hướng nhịp sống hiện đại.
- ▶ Đẩy mạnh các hoạt động quảng bá hình ảnh sản phẩm, dây chuyền sản xuất hiện đại trên các kênh truyền thông, mạng xã hội, hướng đến tất cả các đối tượng khách hàng nhất là nhóm khách hàng trẻ.
- ▶ Tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu, bên cạnh gần 30 quốc gia xuất khẩu ở hiện tại.





Chiến lược thị trường

Chiến lược Marketing

Chiến lược marketing cho từng ngành hàng giai đoạn kế tiếp cụ thể như sau:

▼ ĐỐI VỚI TƯỜNG AN (NGÀNH DẦU ĂN - BƠ - GIA VỊ)



NGÀNH DẦU ĂN

- ▶ Tăng trưởng nhanh và phát triển nhóm sản phẩm chủ lực toàn quốc và khu vực thông qua tăng cường bán hàng đa kênh, gia tăng độ phủ.



NGÀNH BƠ

- ▶ Giữ vững vị thế Bơ thực vật số 1 Việt Nam qua dòng bơ nguyên bản. Đồng thời, tiếp tục mở rộng và khai thác phân khúc bơ mới và đẩy mạnh thị trường xuất khẩu.



NGÀNH GIA VỊ

- ▶ Thâm nhập và mở rộng đa dạng hóa danh mục sản phẩm ở thị trường gia vị tiện lợi và thực phẩm khô. Đẩy mạnh thâm nhập kênh Horeca, các điểm tiêu thụ trực tiếp.



▼ ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU) & CÁC SẢN PHẨM TRADING



NGÀNH BÁNH TƯƠI

Tập trung đẩy mạnh hình ảnh thương hiệu và độ phủ ngành hàng để KIDO's Bakery trở thành thương hiệu bánh tươi hàng đầu tại Việt Nam. Tập trung hai phân khúc:

- ▶ **Phân khúc ăn no thưởng thức:** nhấn mạnh giá trị khác biệt sản phẩm: tươi, ngon, siêu mềm, chuẩn vị bakery.
 - ▶ củng cố hoàn thiện chất lượng bộ sản phẩm, nghiên cứu và cho ra đời các sản phẩm có hạn sử dụng tối ưu, phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh cũng như sự tăng trưởng doanh thu của ngành.
 - ▶ Gia tăng sự hiện diện hình ảnh thương hiệu trên các kênh GT, MT, Thương mại điện tử cho đến các kênh truyền thông kỹ thuật số, hướng đến tất cả các đối tượng trong gia đình, khối học sinh - sinh viên, nhân viên văn phòng...
 - ▶ Phát triển bộ sản phẩm bánh mì cho thế hệ mới: Sản phẩm độc đáo, mới lạ và khác biệt trên thị trường, tiên phong đáp ứng những nhu cầu tương lai của khách hàng.
- ▶ **Phân khúc ăn vặt thưởng thức:** Tập trung đẩy mạnh hình ảnh thương hiệu và độ phủ dòng bánh đang hot tại thị trường Dorayaki - bánh ăn vặt hot trend Nhật Bản với nhân cốt đa dạng, hấp dẫn siêu mềm mịn và mở rộng thêm các sản phẩm bông lan ăn vặt khác biệt, độc đáo khác.



▼ ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU) & CÁC SẢN PHẨM TRADING (TIẾP THEO)



NGÀNH BÁNH DATE DÀI

- ▶ Năm 2026 sẽ là năm đột phá sản phẩm của ngành hàng bánh date dài khi liên tục mở rộng bộ danh mục sản phẩm mới với nhiều dòng sản phẩm khác nhau đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng như thưởng thức hàng ngày, cúng, biếu tặng,...
- ▶ Ngoài ra, mở rộng thêm nhiều SKU tết (hộp giấy, hộp thiếc,...) và các combo Tết để mở rộng doanh thu và gia tăng hình ảnh thương hiệu diện rộng cho các sản phẩm chủ lực.



MÌ TRỘN (SEDAAP)

- ▶ Thực hiện chiến lược tập trung, thâm nhập nhanh, đúng sản phẩm đúng kênh và mở rộng thêm nhiều sản phẩm mới, quy cách mới phù hợp người tiêu dùng giới trẻ, bắt nhịp xu hướng.



BÁNH TRUNG THU

- ▶ Trung thu tiếp tục là mùa vụ quan trọng của ngành, giúp thương hiệu đi xa hơn và tạo tiền đề vững chắc để phát triển ngành hàng.
- ▶ Đẩy mạnh hai thương hiệu: KIDO's Bakery & Thọ Phát.
- ▶ Tập trung phát triển đa dạng phân khúc giá, các nhóm đối tượng khách hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm, bao bì... mang sản phẩm đến với người tiêu dùng toàn quốc, phục vụ nhu cầu biếu tặng cao trong mùa lễ hội Trung thu.



▼ ĐỐI VỚI THỌ PHÁT (NGÀNH HÀNG BÁNH BAO, BÁNH HẤP ĐÔNG LẠNH)



- ▶ Đa dạng hóa danh mục sản phẩm nhằm khai thác tiềm năng các giờ vàng bán hàng, tăng tần suất sử dụng và tăng sự hiện diện nhãn hàng Thọ Phát với thông điệp: Thơm ngon – An toàn – Dinh dưỡng trên toàn quốc.
- ▶ Đa dạng hóa khẩu vị và cao cấp hóa ngành hàng tạo sự khác biệt, gia tăng tính tiện lợi theo xu hướng nhịp sống hiện đại, ăn uống tiết kiệm thời gian nhưng vẫn đảm bảo dinh dưỡng.
- ▶ Truyền thông đa kênh trên nền tảng Online: xây dựng sự gắn kết thương hiệu hướng về tệp khách hàng trẻ, xây dựng các thời điểm/cơ hội sử dụng Thọ Phát. Tập trung hoạt động trưng bày tại các điểm bán nhằm thu hút khách hàng và quảng bá sản phẩm mới.

Chiến lược thị trường (tiếp theo)

Chiến lược thương hiệu

KIDO GROUP

HỆ SINH THÁI SẢN PHẨM

SẢN PHẨM

THƯƠNG HIỆU

THỰC PHẨM THIẾT YẾU HÀNG NGÀY

GIA VỊ THIẾT YẾU	GIA VỊ TIỆN LỢI	THỰC PHẨM KHÔ	DẦU ĂN
BỘT NÊM	BƠ / MARGARINE	NUI/MÌ/ MIẾN KHÔ	B2B
NƯỚC MẮM	MAYONNAISE	MÌ/ PHỞ ĂN LIỀN	B2C
NƯỚC TƯƠNG	DẦU HÀO	BỘT CHIẾN GIÒN	TRADING
	XỐT ƯỚP/ CHẤM		

THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH

THỰC PHẨM CHILL/ ĐÔNG LẠNH
BÁNH BAO
BÁNH MÌ
CHẢ GIÒ

THỰC PHẨM ĂN VẶT

DÀI NGÀY	NGẮN NGÀY	QUÀ BIỂU LỄ HỘI
BÁNH QUY	BÁNH MÌ	TẾT NGUYÊN ĐÁN
BÁNH CRACKER	BÔNG LAN	TẾT TRUNG THU
BÁNH QUẾ/XỐP	PASTRY	
KEO/GUM/ SÔ-CÔ-LA	SANDWICH	

KIDO PROPERTY

BẤT ĐỘNG SẢN

THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI	KÊNH MUA SẮM GIẢI TRÍ E2E
CÁC DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN THƯƠNG MẠI, NHÀ Ở & DỊCH VỤ	
KHÁC	



Chiến lược thị trường (tiếp theo)

Chiến lược truyền thông

Chiến lược marketing cho từng ngành hàng giai đoạn kế tiếp cụ thể như sau:

TRUYỀN THÔNG TIẾP THỊ TRỰC TIẾP TẠI ĐIỂM BÁN

Thông qua các hoạt động nhận diện thương hiệu, trưng bày, khuyến mãi, dịch vụ khách hàng... tại điểm bán.



TRUYỀN THÔNG TIẾP THỊ KỸ THUẬT SỐ

Tập trung hoàn thiện toàn bộ hạ tầng kỹ thuật số như website, YouTube, fanpage (Facebook), TikTok, Instagram... để tạo ra hiệu quả về mặt khách hàng lẫn nội dung. Tăng cường thực hiện quảng cáo trên các nền tảng kỹ thuật số nhằm tăng nhanh số lượt tiếp cận, tiếp tục tìm kiếm khách hàng mục tiêu. Chủ động xây dựng các nội dung riêng biệt, đặc sắc để tăng tương tác trên

các nền tảng. Đặc biệt, tận dụng Kênh mua sắm giải trí, xúc tiến thương mại E2E cùng MCNE2E để quảng bá, giới thiệu sản phẩm thuộc hệ sinh thái KIDO. Kênh AIRO sản xuất các TVC/Quảng cáo, cùng hệ sinh thái, nền tảng truyền thông của AIRO và các đối tác đồng hành để chiếm lĩnh thị trường số, đưa sản phẩm gần hơn với công chúng.



TRUYỀN THÔNG TIẾP THỊ SỰ KIỆN VÀ CÁC CHƯƠNG TRÌNH

Bằng việc đồng hành, tài trợ các sự kiện lớn, các chương trình truyền hình/ chương trình thực tế/ Gameshow... giúp cho Tập đoàn quảng bá hình ảnh rộng rãi tới người xem, người tham dự, người quan tâm tới các chương trình/sự kiện.



Chiến lược thị trường (tiếp theo)

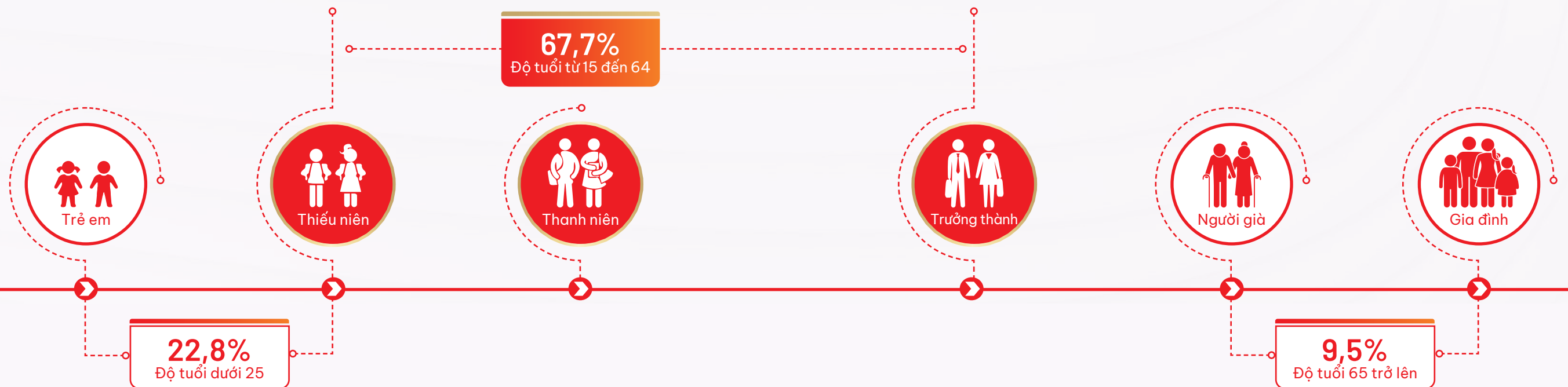
Chiến lược khách hàng

Toàn bộ người tiêu dùng tại Việt Nam ở mọi độ tuổi (từ trẻ em đến người lớn tuổi trong các hộ gia đình) đều tin dùng và lựa chọn sản phẩm của KIDO.

THANH THIẾU NIÊN



PHỤ NỮ NỘI TRỢ



HƯỚNG TỚI PHỤC VỤ

28,1

TRIỆU HỘ GIA ĐÌNH



KHẢO SÁT TIÊU DÙNG VIỆT NAM

85%

NGƯỜI TIÊU DÙNG VIỆT CÓ ÍT NHẤT MỘT SẢN PHẨM CỦA KIDO



Chiến lược thị trường (tiếp theo)

Chiến lược sản phẩm

NGÀNH DẦU ĂN - BƠ - GIA VỊ (TƯỜNG AN)

NGÀNH DẦU ĂN



Nâng cấp sản phẩm chủ lực, gia tăng sức cạnh tranh và thâm nhập phân khúc mới thông qua cải tiến mới, nâng cấp mới, tái định vị và tái tung những sản phẩm chủ lực.

NGÀNH GIA VỊ



Tiếp tục đa dạng hóa sản phẩm theo hướng thiết yếu và tiện lợi trên nền tảng bí quyết món ngon, an toàn và tốt cho sức khỏe.

NGÀNH BƠ



Tập trung phát triển mạnh dòng sản phẩm chủ lực bơ nguyên bản, đồng thời tiếp tục xây dựng và phát triển dòng sản phẩm bơ mới như vị bơ sữa, hương phô mai và bơ Unington.

NGÀNH HÀNG KHÁC



Nghiên cứu và phát triển danh mục sản phẩm trong gian bếp để tiếp tục thâm nhập, mở rộng thị trường, tối ưu hóa hệ thống kênh phân phối.

NGÀNH HÀNG BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU) & CÁC SẢN PHẨM TRADING

BÁNH TƯƠI & BÁNH TRUNG THU KIDO'S BAKERY



Phát triển các nhóm sản phẩm bánh tươi: Ngon, khác biệt về khẩu vị, đáp ứng xu hướng tiêu dùng mới, trong đó nổi bật với các dòng bánh mì, bánh bông lan, Dorayaki,... với thời gian sử dụng dài và đặc biệt là bánh Trung thu với các loại nhân tốt mới lạ, độc đáo, bao bì bắt mắt phục vụ nhu cầu biểu tặng và sử dụng.

CÁC SẢN PHẨM TRADING



Khai thác mở rộng thêm nhiều ngành hàng khác nhau (ngành bánh, rong biển, sữa, nước,...) là những sản phẩm nổi tiếng của các công ty hàng đầu thế giới với chất lượng khác biệt, độc đáo,... mang tính cạnh tranh cao để phục vụ tất cả mọi nhu cầu của người tiêu dùng hiện tại & tương lai.

NGÀNH BÁNH BAO & BÁNH HẤP ĐÔNG LẠNH (THỌ PHÁT)

Tập trung duy trì, cải tiến, nghiên cứu liên tục danh mục sản phẩm hiện tại như Bánh bao, bánh giò, xôi, dimsum,... để phù hợp hơn với đa dạng nhu cầu thị trường, đa dạng khung giờ sử dụng nhưng vẫn cam kết giữ trọn truyền thống Thọ Phát trong từng sản phẩm khi tới tay người tiêu dùng. Trong đó, tập trung nghiên cứu, chuyển đổi dòng sản phẩm theo xu hướng hiện đại hóa đóng gói, tiện lợi, vệ sinh, an toàn và dinh dưỡng như sự đột phá đóng gói Bánh giò lá chuối sang bánh giò khay.

Đáp ứng sự thay đổi liên tục trong nhu cầu tiêu dùng và bắt kịp xu hướng giới trẻ, Thọ Phát tiếp tục phát triển ngành hàng mới như cơm nắm, bữa ăn sẵn nhằm tối ưu thời gian chế biến, tăng tính tiện lợi, tăng tần suất sử dụng dù ở bất cứ đâu.





Báo cáo liên quan đến trách nhiệm môi trường, xã hội

Liên quan đến trách nhiệm môi trường, xã hội

TUÂN THỦ PHÁP LUẬT VỀ BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG



Công ty luôn ý thức và thực hiện nghiêm ngặt tiêu chí sản xuất “Xanh sạch, thân thiện với môi trường”. Công ty ưu tiên sử dụng nguồn nguyên vật liệu sạch, trang bị hệ thống xử lý chất thải đạt tiêu chuẩn môi trường và liên tục cải tiến, ứng dụng các giải pháp nhằm tiết kiệm năng lượng.

Năm 2025, Công ty đã không có bất kỳ ghi nhận nào liên quan đến vi phạm do không tuân thủ pháp luật và các quy định về môi trường.

CHÍNH SÁCH LIÊN QUAN ĐẾN MÔI TRƯỜNG, XÃ HỘI



Việc chú trọng đến môi trường làm việc, sức khỏe của người lao động luôn là yếu tố quan trọng để đảm bảo cho sự phát triển bền vững. Hằng năm, Công ty đều tổ chức khám bệnh định kỳ cho toàn thể người lao động, người lao động được tham gia bảo hiểm y tế đầy đủ, các chương trình bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, bảo hiểm tai nạn cũng được áp dụng.

Bên cạnh việc đầu tư, thiết kế hệ thống dây chuyền sản xuất hiện đại và an toàn, Công ty xây dựng và tuân thủ nghiêm ngặt các quy trình an toàn được thiết kế riêng phù hợp với từng nhà máy sản xuất. Người lao động được đào tạo định kỳ về an toàn lao động, quy trình vận hành máy móc và được trang bị đầy đủ thiết bị bảo hộ cá nhân trước khi tham gia sản xuất.

Định kỳ kiểm tra hệ thống phòng cháy chữa cháy (PCCC). Thường xuyên tổ chức tập huấn, diễn tập PCCC với các lực lượng chuyên nghiệp về PCCC trên địa bàn nhằm đảm bảo thực hiện tốt công tác PCCC, bảo vệ tính mạng người lao động và tài sản công ty.

Chất lượng nguồn nhân lực đóng góp một vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty luôn xây dựng kế hoạch đào tạo cụ thể, các nội dung đào tạo được chọn lọc. Người lao động đã phát huy tối đa năng lực, mạnh dạn đề xuất ứng dụng công nghệ vào quản lý, sản xuất đem lại hiệu quả thiết thực, góp phần vào mục tiêu phát triển bền vững của công ty.

BÁO CÁO LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM VỚI CỘNG ĐỒNG ĐỊA PHƯƠNG



Duy trì các hoạt động xã hội nhằm góp phần chăm lo sức khỏe cộng đồng, tham gia chương trình tài trợ xã hội và phát triển cộng đồng địa phương và giúp đỡ những cá nhân có hoàn cảnh khó khăn. Trong năm 2025, cả công ty và người lao động đã chung tay có những đóng góp thiết thực và hiệu quả cho cộng đồng.

Ngoài ra, công ty còn tích cực kết nối, hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp trẻ và có nhiều hoạt động với cộng đồng địa phương: phối hợp công tác giữ gìn an ninh, trật tự, vệ sinh môi trường.





Các chương trình hoạt động trong từng ngành hàng

NGÀNH DẦU ĂN - BƠ - GIA VỊ (TƯỜNG AN)

NGÀNH DẦU ĂN



- Ra mắt dòng sản phẩm Dầu mè thơm và dầu màu điều được người tiêu dùng đón nhận tích cực, cùng hàng loạt cải tiến mới nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng.
- Triển khai chiến dịch “Dùng thử” trên diện rộng, dùng ngành dầu và bơ làm đường dẫn, kích cầu dùng thử các dòng sản phẩm mới của Tường An, nhằm đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng trực tiếp một cách nhanh nhất.



NGÀNH BƠ



- Ra mắt dòng bơ hương phô mai hoàn toàn mới và dòng bơ thể hệ mới Tường An Unigon, tiếp tục khẳng định vị thế Bơ thực vật số 1 Việt Nam được chọn mua.
- Triển khai chiến dịch truyền thông số “Bơ đi cho đời dậy vị” nhằm khẳng định vị thế số 1 và giới thiệu hai vị mới là Bơ sữa và bơ hương phô mai trên nền tảng TikTok review thu hút hàng triệu lượt tương tác của người tiêu dùng.
- Đẩy mạnh thị trường xuất khẩu, sau khi xuất khẩu chính ngạch thành công qua hai thị trường lớn và khó tính nhất thế giới là Mỹ và Canada.
- Activation, tiếp thị dùng thử vị bơ mới ở các chương trình kích cầu mua sắm, hội chợ, triển lãm nhằm đưa sản phẩm tới trực tiếp người tiêu dùng.

NGÀNH GIA VỊ



- Ra mắt và thâm nhập: dòng sản phẩm gia vị Tương ớt, nước tương được người tiêu dùng đón nhận tích cực. Đặc biệt là ngành hàng tương ớt.
- Triển khai chiến dịch “Dùng thử” trên diện rộng, dùng ngành dầu và bơ làm đường dẫn, kích cầu dùng thử các dòng sản phẩm mới của Tường An, nhằm đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng trực tiếp một cách nhanh nhất.

Ngoài những hoạt động được tổ chức riêng biệt, cả 03 ngành còn ứng dụng AI & kết hợp cùng nền tảng mua sắm giải trí E2E/AIRO, đưa Tường An trở thành một trong những công ty có sản phẩm thiết yếu năng động, bắt kịp xu hướng và bán chạy trên nền tảng thương mại điện tử.





Các chương trình hoạt động trong từng ngành hàng (tiếp theo)

NGÀNH HÀNG BÁNH (BÁNH TƯƠI, BÁNH TRUNG THU) VÀ CÁC SẢN PHẨM TRADING

NGÀNH BÁNH TƯƠI



- Sản phẩm Dorayaki được phân phối toàn quốc bắt đầu từ tháng 01/2025, được điểm bán và người tiêu dùng đón nhận, không ngừng mở rộng độ phủ và gia tăng nhận diện tại điểm bán trên toàn quốc.
- Tổ chức các hoạt động gia tăng độ nhận diện thương hiệu, bán hàng, tiếp cận người tiêu dùng trực tiếp thông qua Lễ hội bánh mì, School Fest, Lễ hội bánh dân gian Cần Thơ,...
- Thực hiện các hoạt động quảng bá trên nền tảng E2E với các chiến dịch cho nhóm sản phẩm bánh tươi và Dorayaki.



NGÀNH BÁNH DATE DÀI



- Tiếp tục làm việc cùng các đối tác ngoại, tìm kiếm các sản phẩm tiềm năng, phân phối dưới hệ thống kênh phân phối KIDO: Mì trộn Hàn Quốc Sedaap, Bánh quy phomai Gery, Bánh cuộn phủ Sô Cô La Gery & Bánh cuộn xốp nhân kem Chocolatos,...
- Quảng bá hình ảnh thương hiệu, gia tăng doanh thu từ việc bán hàng tại các sự kiện lớn như Lôcô Zoo 2025, School Fest, Giải chạy Cần Thơ Heritage Marathon 2025,...
- Đưa sản phẩm livestream quảng bá, bán hàng trên nền tảng Thương mại điện tử, E2E, kết nối các KOC bán hàng thông qua hình thức tiếp thị liên kết.



NGÀNH BÁNH TRUNG THU



- Tiếp tục chinh phục thị trường Trung thu với thương hiệu KIDO's Bakery và Thọ Phát, mục tiêu dẫn đầu ở phân khúc Trung thu truyền thống, tiên phong tái khởi tạo không khí trung thu Việt.
- Đẩy mạnh hình ảnh trên kênh tại miniBAO – Cửa hàng chính hãng bánh trung thu tập đoàn KIDO, xây dựng hình ảnh gian hàng cao cấp tại trung tâm thương mại Vạn Hạnh Mall & Hùng Vương Plaza, và thực hiện các hoạt động quảng cáo mạnh trên các kênh OOH, online digital đặc biệt là truyền thông các dòng sản phẩm mới trên E2E, TikToker review,....đã mang lại độ nhận diện thương hiệu tích cực cho dòng bánh trung thu KIDO's Bakery & Thọ Phát 2025.



ĐỐI VỚI NGÀNH HÀNG BÁNH BAO, BÁNH HẤP ĐÔNG LẠNH (THƯƠNG HIỆU THỌ PHÁT)

- Đẩy mạnh hoạt động truyền thông – quảng bá đa kênh thông qua việc triển khai các chiến dịch quảng cáo sáng tạo, sử dụng KOL/KOC nhằm gia tăng mức độ tiếp cận, thu hút người tiêu dùng và nâng cao nhận diện thương hiệu Thọ Phát.
- Kích thích nhu cầu mua sản phẩm Thọ Phát qua chương trình khuyến mãi quy mô lớn “**Ăn bánh Thọ Phát – Lăn bánh Vision**”, thu hút hàng trăm nghìn lượt tham gia, góp phần gia tăng độ phủ và mức độ gắn kết của người tiêu dùng với thương hiệu.
- Khẳng định vị thế thương hiệu Việt uy tín, Thọ Phát vinh dự được trao tặng hai giải thưởng danh giá năm 2025: “**Top 5 Công ty Thực phẩm uy tín**” và “**Sản phẩm – Dịch vụ tiêu biểu Thành phố Hồ Chí Minh**”.
- Tăng cường nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, mở rộng danh mục sản phẩm và tệp khách hàng thông qua các dòng sản phẩm mùa vụ phục vụ lễ hội: Halloween, Noel, Sản phẩm Tết; sản phẩm chay, dimsum và đặc biệt là chuyển đổi từ Bánh giò lá chuối sang Bánh giò khay, đáp ứng xu hướng tiêu dùng hiện đại.



Đánh giá tiềm năng tăng trưởng trong từng ngành hàng

“ THEO BÁO CÁO NGHIÊN CỨU CỦA EUROMONITOR INTERNATIONAL VÀ THE BUSINESS RESEARCH, TIỀM NĂNG TĂNG TRƯỞNG CỦA CÁC NGÀNH HÀNG MÀ TẬP ĐOÀN KIDO ĐÃ VÀ ĐANG PHÁT TRIỂN ĐƯỢC DỰ BÁO VỚI DƯ ỊA TĂNG TRƯỞNG DOANH THU BÌNH QUÂN (2025-2030F) ĐẠT MỨC TĂNG TRƯỞNG ỔN ĐỊNH.

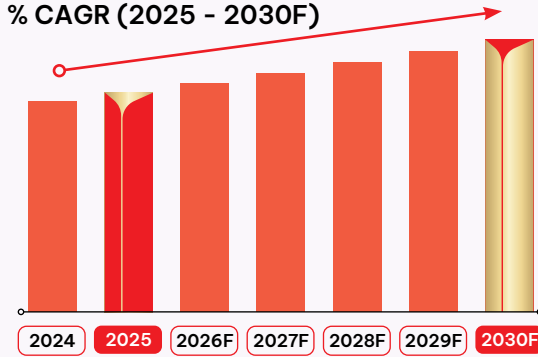
Kể từ sau đại dịch Covid-19, hơn 20% người tiêu dùng có thu nhập cao quan tâm đến nhiều sản phẩm và thương hiệu dầu ăn cao cấp hơn. Đặc biệt là các loại dầu ăn chất lượng cao, được tinh chế bằng công nghệ tiên tiến, gia tăng giá trị dinh dưỡng, bao bì đóng gói cao cấp hơn. Bơ thực vật của thương hiệu Tường An là sản phẩm rất quen thuộc với các bà nội trợ Việt Nam. Với hương vị độc đáo, khi sử dụng trong công thức độc quyền, có thể tạo ra nhiều phương pháp chế biến và món ăn ngon.

Theo Euromonitor, tỷ lệ tăng trưởng doanh thu bình quân ngành dầu ăn & bơ (2025-2030F) được dự báo là 7,0%.

GIÁ TRỊ NGÀNH DẦU ĂN & BƠ

(Tỷ đồng)

7,0% ↑
% CAGR (2025 - 2030F)



NGÀNH HÀNG NƯỚC SỐT, NƯỚC CHẤM được phân loại theo:

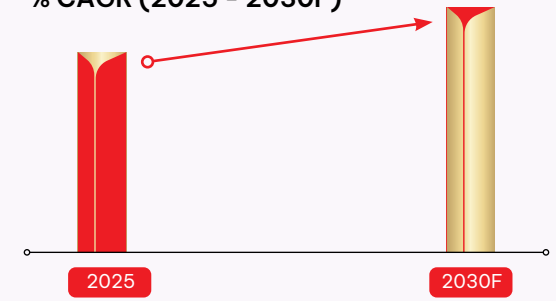
- **Hương vị:** thường, có gia vị.
- **Công nghệ:** phương pháp chế biến truyền thống, công nghiệp.
- **Giá cả:** cơ bản và cao cấp.
- **Kênh phân phối:** Kênh hiện đại, cửa hàng tiện lợi, cửa hàng tạp hóa truyền thống, bán lẻ trực tuyến và khác.

Theo Euromonitor, tỷ lệ tăng trưởng doanh thu bình quân ngành hàng nước sốt, nước chấm (2025-2030F) được dự báo là 3,6%.

GIÁ TRỊ NGÀNH NƯỚC SỐT, NƯỚC CHẤM

(Tỷ đồng)

3,6% ↑
% CAGR (2025 - 2030F)



NGÀNH HÀNG BÁNH KẸO, được phân loại theo:

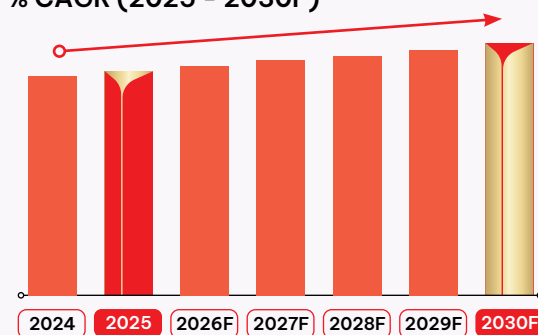
- **Loại sản phẩm:** Ngũ cốc ăn sáng, đường và kẹo, bánh mì và bánh tươi, bánh quy, bánh kẹp,...
- **Mức giá:** Tiết kiệm, tầm trung, cao cấp sang trọng.
- **Kênh phân phối:** Siêu thị, trung tâm thương mại, cửa hàng tiện lợi, thương mại điện tử và các kênh khác.

Quy mô thị trường dự kiến tăng mạnh do: (1) Thói quen của người tiêu dùng thay đổi, những ảnh hưởng văn hóa và dân tộc, lễ kỷ niệm và lễ hội, chiến lược bán lẻ và tiếp thị, toàn cầu hóa và hương vị đa văn hóa. (2) Các xu hướng chính trong giai đoạn dự báo bao gồm số hóa và đặt hàng trực tuyến, đổi mới bao bì, hợp nhất hương vị toàn cầu, xu hướng tùy chỉnh và cá nhân hóa, đổi mới trong kỹ thuật nướng bánh.

GIÁ TRỊ NGÀNH BÁNH KẸO

(Tỷ đồng)

5,3% ↑
% CAGR (2025 - 2030F)



The Business Research dự báo tỷ lệ tăng trưởng doanh thu bình quân ngành hàng bánh (2025-2030F) là 5,3%.

NGÀNH HÀNG GIA VỊ, được phân loại theo:

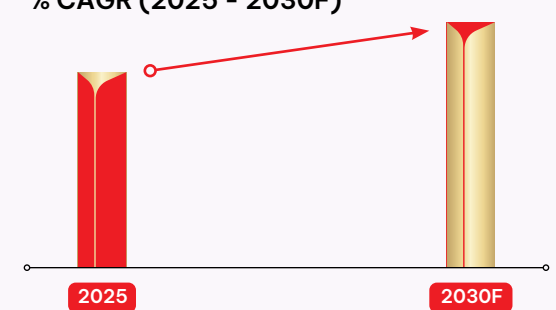
- **Loại sản phẩm:** Gia vị, hạt tiêu, gừng, quế, thảo mộc, tỏi, oregano, các loại khác, muối và chất thay thế muối.
- **Dạng:** nguyên hạt, dạng bột, nghiền.
- **Ứng dụng:** Sản phẩm thịt và gia cầm, đồ ăn nhẹ và thực phẩm tiện lợi, súp, nước sốt và sốt, bánh mì và bánh kẹo, sản phẩm đông lạnh, đồ uống, các loại khác.
- **Kênh phân phối:** Kênh, dịch vụ thực phẩm, bán lẻ.

Sự tăng trưởng phần lớn do người tiêu dùng ngày càng nhận thức được lợi ích y học của gia vị và thảo mộc, cũng như số lượng người nấu ăn tại nhà ngày càng tăng. Thị trường cũng được thúc đẩy bởi sự sẵn lòng của người mua trong việc trả nhiều tiền hơn cho các hương vị dân tộc và hương vị mới.

GIÁ TRỊ NGÀNH GIA VỊ

(Tỷ đồng)

7,3% ↑
% CAGR (2025 - 2030F)



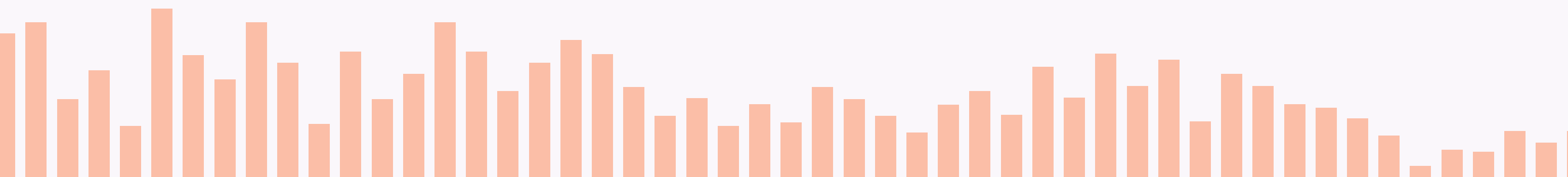
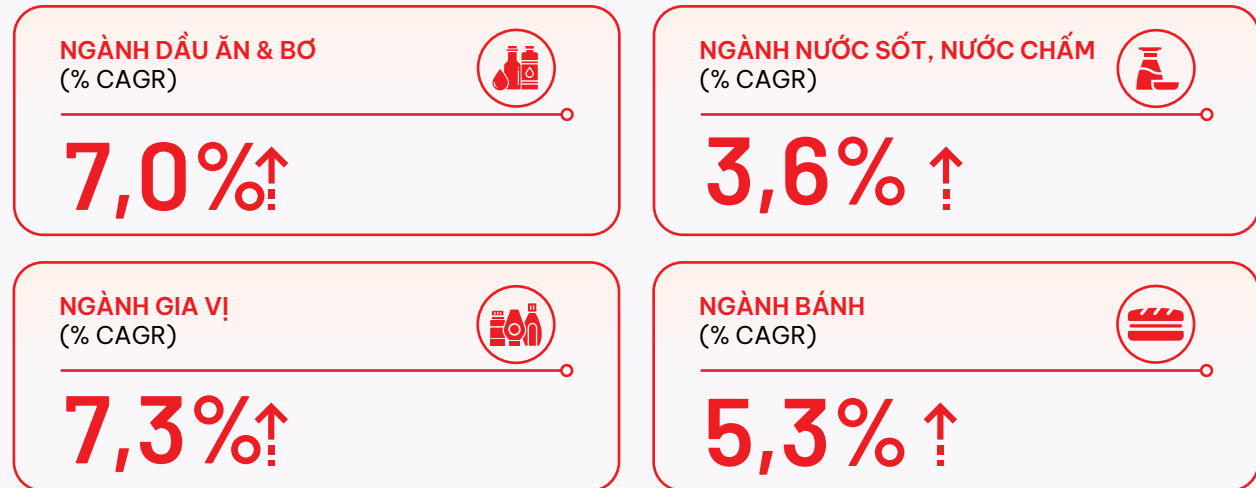
Theo Euromonitor, tỷ lệ tăng trưởng doanh thu bình quân ngành hàng gia vị (2025-2030F) được dự báo là 7,3%.



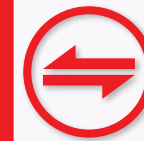
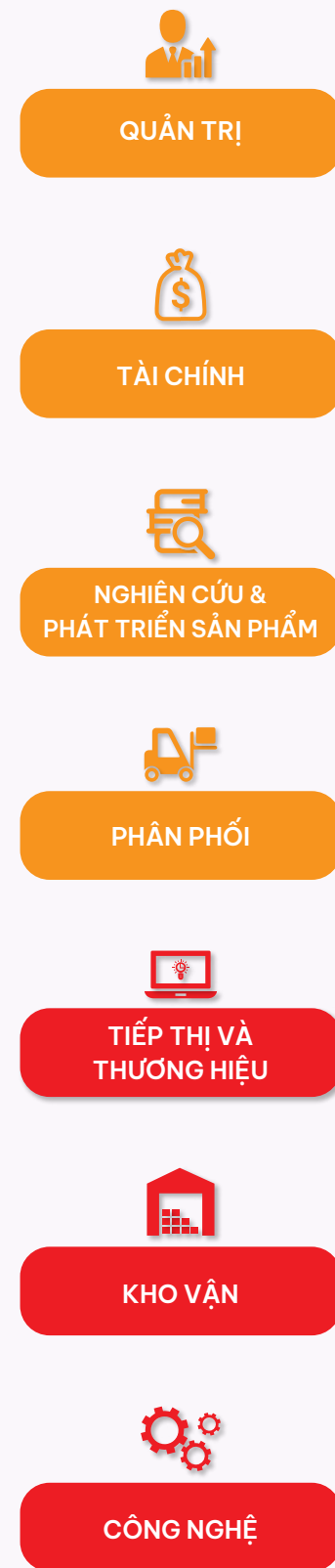
Đánh giá tiềm năng tăng trưởng trong từng ngành hàng (tiếp theo)

Với định hướng chiến lược rõ ràng trong việc đầu tư vào các ngành hàng thực phẩm có tiềm năng tăng trưởng và kết hợp với nền tảng phát triển bền vững, Tập đoàn hướng tới việc đem lại chất lượng tốt nhất cho khách hàng cùng với đa dạng các danh mục sản phẩm thiết yếu nhằm gia tăng giá trị và năng lực cạnh tranh trên thị trường, từng bước hiện thực hóa mục tiêu dẫn đầu trong các ngành hàng mà Tập đoàn tham gia.

TIỀM NĂNG TĂNG TRƯỞNG CÁC NGÀNH HÀNG TẠI TẬP ĐOÀN KIDO



Mô hình kinh doanh





Quá trình số hóa, tự động hóa và nền tảng E2E

Quá trình số hóa và tự động hóa

MÔ HÌNH CÔNG NGHỆ SỐ HƯỚNG ĐẾN KHÁCH HÀNG VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Là một doanh nghiệp thành lập từ năm 1993, xuyên suốt hành trình 32 năm qua, chúng tôi luôn chú trọng ứng dụng công nghệ số để luôn dẫn đầu trong lĩnh vực kinh doanh của mình tại thị trường Việt Nam.

Quá trình chuyển đổi không ngừng nghỉ của KIDO khởi đầu khi năm 2003, chúng tôi ứng dụng phần mềm Solomon nhằm quản lý Tài chính – Kế toán: Quản lý sổ cái, tài khoản, các báo cáo tài chính; Xử lý hóa đơn, các giấy tờ quyết toán, các chứng từ chi phí và dòng tiền... giúp quản lý hiệu quả và có hệ thống các chứng từ, hạn chế tình trạng quá tải trước sự mở rộng và lớn mạnh không ngừng của doanh nghiệp.

Giai đoạn 2007 – 2008, Tập đoàn tiếp tục ứng dụng phần mềm SAP ERP (Enterprise Resource Planning) vào trong công tác quản trị giúp:

- ▶ **Quản lý các vấn đề liên quan đến chuỗi cung ứng:**
 - **Quản lý kho và vật tư (MM):** Quản lý tồn kho, mua sắm vật tư, đơn hàng và nhà cung cấp.
 - **Quản lý sản xuất (PP):** Lập kế hoạch sản xuất, theo dõi quá trình sản xuất, và quản lý chất lượng.
 - **Quản lý logistics:** Theo dõi vận chuyển hàng hóa và quản lý chuỗi cung ứng.
- ▶ **Kế toán quản trị:** Quản lý chi phí, Tính giá thành, phân tích lãi lỗ, kiểm soát ngân sách.
- ▶ **Kế toán tài chính:** Quản lý công nợ, quản lý tài sản.
- ▶ **Quản lý bán hàng – Kho – Thành phẩm, bán thành phẩm**

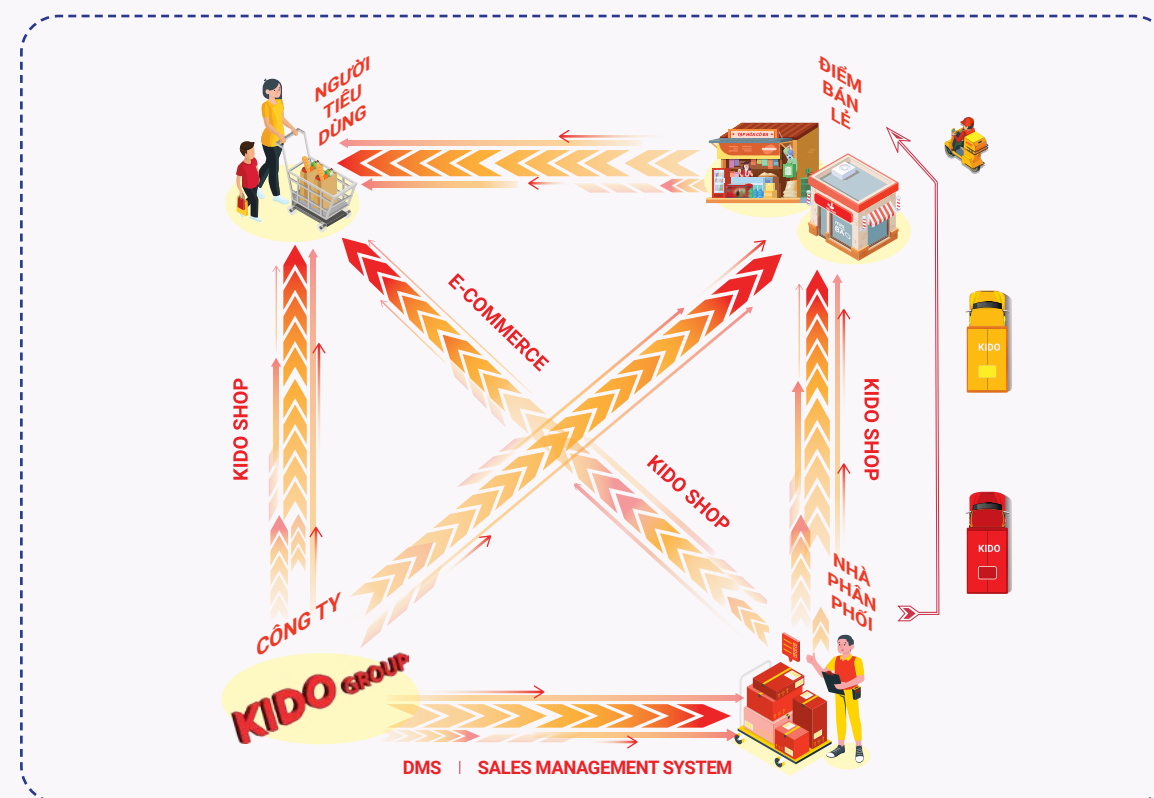


Để nâng cao hiệu quả kênh phân phối, đưa sản phẩm của công ty đến hệ thống các Nhà phân phối một cách nhanh chóng, chính xác, những năm 2010, KIDO đã thành công ứng dụng phần mềm DMS (Distribution Management System), quản lý toàn diện hoạt động phân phối bán hàng từ Nhà máy tới điểm bán, sales và người tiêu dùng. Trong đó, DMS đã giúp quản lý các hoạt động phân phối hàng hóa ra thị trường, gồm: Quản lý nhân viên bán hàng; Theo dõi lịch trình, tuyến đường, báo cáo hoạt động bán hàng của nhân viên; Quản lý mua hàng; Tồn kho; Báo cáo doanh thu; Phân tuyến bán hàng, quản lý chương trình khuyến mãi... Sau khoảng thời gian vận hành, DMS đã tiếp tục được nâng cấp hơn khi lực lượng thị trường và Nhà phân phối sử dụng chung trên một hệ thống giúp số liệu real-time, Ban lãnh đạo từ đó kịp thời đưa ra các quyết định chiến lược. Phần mềm vẫn đang được sử dụng và vận hành một cách hiệu quả tính đến thời điểm hiện tại.

Không ngừng mở rộng hệ thống, vận hành, năm 2011, khi số lượng công nhân viên ngày một tăng với số lượng hàng ngàn công nhân viên. Để quản trị hiệu quả, Tập đoàn đã đưa vào vận hành hệ thống quản trị HCM (Human Capital Management), khai thác hiệu quả các tính năng: Quản lý thông tin nhân viên; Chăm công/ Duyệt công/ Nghỉ phép/ Công tác/ Bù công...; Các dịch vụ hành chính: Đặt xe, gửi thư, quét mã quà tặng, phiếu ăn; Lập kế hoạch công việc/ Quản lý KPI; Gửi phiếu lương hàng tháng...

Lấy nhu cầu của khách hàng làm trọng tâm, năm 2019, chúng tôi đã triển khai ứng dụng công nghệ số để đưa sản phẩm từ hệ thống các Nhà phân phối của chúng tôi đến điểm bán lẻ trên toàn quốc. Với 450.000 điểm bán trải dài khắp cả nước, KIDO Shop giúp chúng tôi đưa sản phẩm đến điểm bán một cách nhanh chóng với sản phẩm phù hợp với đặc trưng của từng khu vực, giúp chúng tôi kiểm tra được lượng hàng hóa tiêu thụ tại điểm bán, sản phẩm được ưa chuộng, tình trạng tài sản của chúng tôi tại điểm bán, đảm bảo sự hiện diện của sản phẩm tại điểm bán dựa trên định vị của phần mềm công nghệ số, hiện đại hóa quy trình làm việc mang lại hiệu quả kinh doanh lẫn sự tiện lợi của khách hàng, hướng đến phục vụ tốt nhất các nhu cầu của người tiêu dùng tại nhiều thời điểm khác nhau trong ngày.

Cũng dựa trên nền tảng công nghệ số, chúng tôi cũng đã triển khai KIDO Shop và E-commerce để hàng hóa từ Nhà phân phối đến tay người tiêu dùng và từ công ty đến người tiêu dùng một cách trực tiếp.





Ngoài mô hình công nghệ số hướng đến khách hàng, năm 2023, KIDO đã ứng dụng và đưa vào hoạt động thành công Hệ thống quản trị bán hàng: Management System, là một phần mềm có thể dễ dàng sử dụng trên Smartphone, giúp quản trị đơn hàng một cách hiệu quả thay cho excel; Số liệu doanh thu tại từng điểm bán; Số liệu khách hàng đã mua hàng; Thời gian thực ghé thăm từng điểm bán; Thời gian check-in & check-out của nhân viên bán hàng. Thông qua đó, các điều hành kinh doanh có thể theo dõi hoạt động của nhân viên, quản trị bán hàng ở bất kỳ đâu, bất kỳ khi nào một cách tiện lợi, hiệu quả. Năm 2024, hệ thống

bán hàng Management System tiếp tục được đội ngũ KIDO nâng cấp với các tính năng mới, đáp ứng nhu cầu phát triển trong giai đoạn mới: Số hóa được số liệu ngành dầu cho từng SKUs, từng khu vực; Báo cáo độ phủ được nâng cao; Phân tích sản phẩm, đối thủ, khách hàng mục tiêu; Thiết lập và phân bổ chỉ tiêu doanh thu, KPIs; Phân bổ đơn hàng; Quản lý tồn kho; Theo dõi kinh doanh; Nâng cao các tính năng & nghiệp vụ bán hàng cho lực lượng thị trường...

Cùng năm 2024, KIDO tiếp tục đưa vào vận hành hệ thống trình ký điện tử E-Office giúp Ban Tổng Giám đốc, các Trưởng bộ phận dễ dàng thao tác, ký duyệt online các hồ sơ, chứng từ, hợp đồng đối tác, các tài liệu khác cần phê duyệt. Hệ thống đồng thời cũng lưu trữ dữ liệu, dễ dàng xem lại các văn bản/ tài liệu, tiết kiệm chi phí in ấn và đi lại.

Năm 2025, ngoài các phần mềm quản lý bán hàng đã và đang hoạt động ổn định, KIDO đã nâng cấp hệ thống, tích hợp AI vào nghiệp vụ quản lý, giúp tổng hợp các dữ liệu, thông tin một cách nhanh chóng hơn. Thiết lập các chat bot cho tính năng trả lời tự động, cũng như phân tích hành vi người tiêu dùng.

Bên cạnh đó, chúng tôi thiết lập hệ thống IT, tuyển dụng nhân tài, đầu tư mạnh mẽ vào công nghệ và triển khai các khóa đào tạo, để đảm bảo rằng các đối tượng khách hàng của chúng tôi từ Nhà phân phối, điểm bán lẻ, người tiêu dùng được sử dụng một hệ thống an toàn, ổn định và đảm bảo quyền bảo mật thông tin một cách tốt nhất.

Đây là xu hướng tất yếu của cuộc cách mạng công nghệ số 4.0 hiện nay. Chúng tôi đảm bảo tính ổn định của nền tảng số hóa bằng việc đầu tư có trọng tâm vào cấu trúc hệ thống linh hoạt, dễ dàng sử dụng, gây ấn tượng để phục vụ cho mọi đối tượng khách hàng bởi tính tiện lợi.

Quá trình số hóa, tự động hóa và nền tảng E2E (tiếp theo)

Nền tảng thương mại điện tử kết hợp giải trí E2E

Nắm bắt sự dịch chuyển trong xu hướng tiêu dùng, cùng mục tiêu tiên phong xây dựng một hệ sinh thái đa nền tảng từ review, giải trí cho đến mua sắm chính hãng cho người tiêu dùng, đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, Tập đoàn KIDO đã cho ra mắt dự án Entertainment & E-commerce (E2E) với sự đồng hành chiến lược của TikTok Việt Nam.

Mục tiêu mang đến cơ hội mới cho các nhãn hàng, hiệp hội doanh nhân, doanh nghiệp trong việc đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, marketing, bán hàng trên nền tảng social với chi phí thấp nhờ sự hỗ trợ từ TikTok; Là nơi đăng tải những video review thời trang, ẩm thực, trải nghiệm sản phẩm...; Diễn ra các hoạt động giải trí chuyên nghiệp... Đặc biệt, qua hoạt động livestream từ các nhãn hàng, người tiêu dùng có thể tận hưởng những deal mua sắm ưu đãi từ những nhãn hàng uy tín, chính hãng, kết hợp dịch vụ vận chuyển, hậu mãi tốt, giúp tiết kiệm thời gian và chi phí.

Từ một kênh non trẻ, chỉ sau 02 năm thành lập MCN E2E đã xuất sắc được TikTok Shop vinh danh MCN of The Year trong khuôn khổ TikTok Shop Vietnam Summit 2025.



E2E đã có những đóng góp quan trọng cùng sự phát triển của Tập đoàn KIDO. Cụ thể:

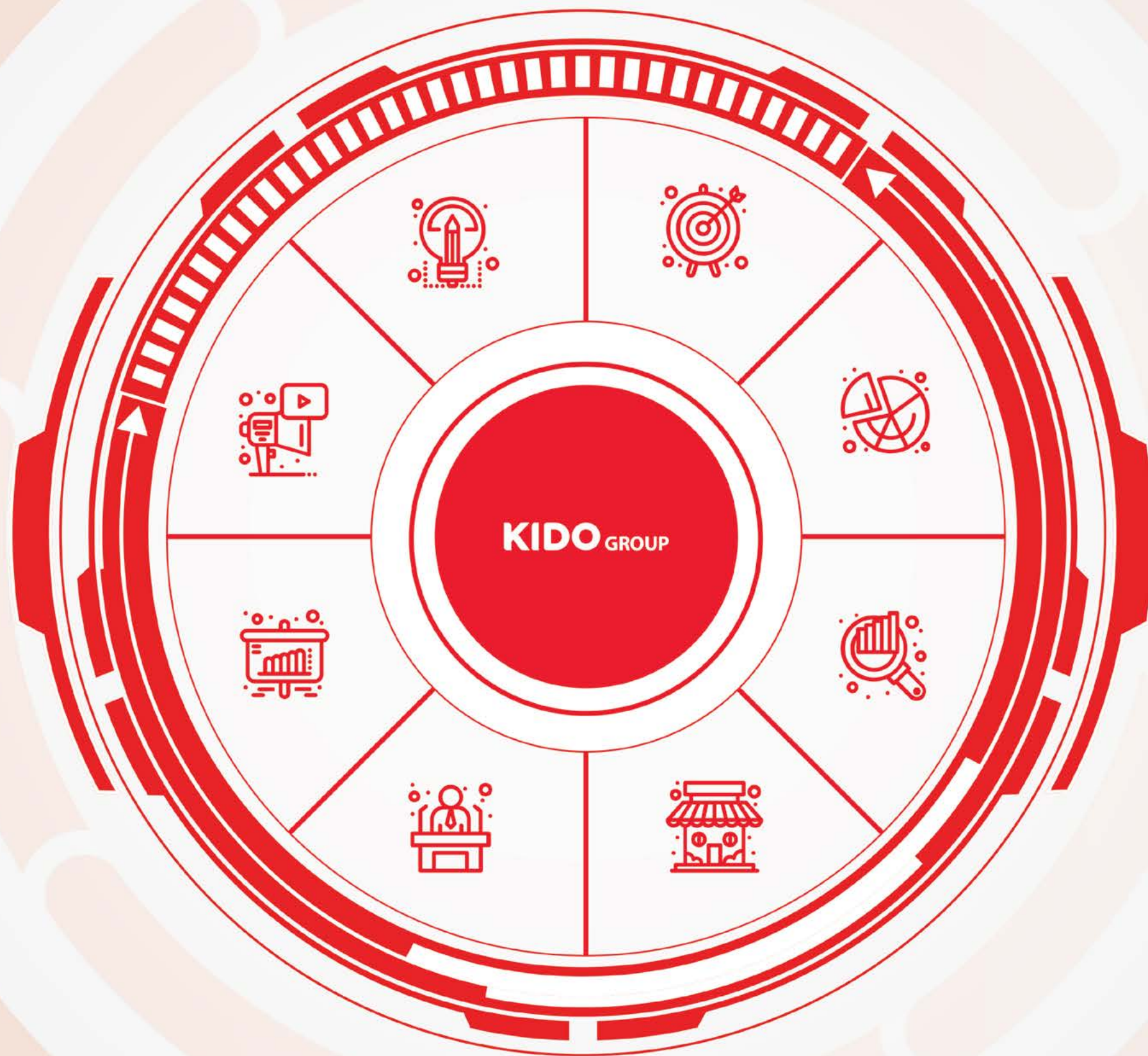
- Là kênh phân phối mới, bán hàng online cho các sản phẩm trực thuộc hệ sinh thái của Tập đoàn KIDO, và các đối tác đồng hành.
- Là social marketing, nơi mà KIDO có thể tương tác trực tiếp đến người tiêu dùng, hiểu rõ được tâm lý, độ tuổi, hành vi mua sắm của người tiêu dùng thông qua các chỉ số phân tích, đồng thời có thể tư vấn sản phẩm thông qua những phiên livestream, đặc biệt “viral” câu chuyện thương hiệu trên nền tảng mạng xã hội.
- Là nơi KIDO có thể tung những ý tưởng sản phẩm mới, trước khi bán hàng trên kênh truyền thống.
- Là dự án mà KIDO có thể bắt kịp, đi cùng xu hướng thương mại điện tử, mở rộng hình thức quảng bá/phân phối từ Offline sang Online.

CÁC CHỈ SỐ ẤN TƯỢNG CỦA E2E 2025

	E2E MCN	E2E SELLER
TỔNG LƯỢNG HÀNG HÓA GIAO DỊCH - GMV	GẦN 380 TỶ ĐỒNG tăng trưởng 303% so với 2024	GẦN 130 TỶ ĐỒNG tăng trưởng 11% so với 2024
CÁC CHỈ SỐ KHÁC	Số lượng phiên Mega live + 360 Phiên MEGALIVE/năm	Số lượng phiên Mega live + 25 Phiên MEGALIVE/tháng
	Số lượng phiên Daily live + 300 Phiên/tháng	Số lượng phiên Daily live + 300 Phiên/tháng
	Số lượng đơn hàng + 1,5 Tr Đơn hàng	Số lượng đơn hàng + 500K Đơn hàng
	Số lượng massive creator + 1,000 Account	Số lượng massive creator + 5,200 Account
	Số lượng video tiếp thị liên kết + 1,000 Video/tháng	Số lượng video tiếp thị liên kết + 3,000 Video/tháng

03

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP



TỐI ƯU **NỀN TẢNG**
NÂNG TẦM **QUẢN TRỊ!**



Quản trị doanh nghiệp

“KIDO LUÔN ĐẶT LỢI ÍCH CỦA NHỮNG ĐỐI TÁC LÊN HÀNG ĐẦU, BAO GỒM KHÁCH HÀNG, CÁC NHÀ CUNG CẤP, NHÀ PHÂN PHỐI, ĐIỂM BÁN LẺ, NHÀ ĐẦU TƯ VÀ CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN.

Nền tảng chính sách

Chúng tôi hiểu rằng mỗi nhóm đối tượng khách hàng đều có mối liên kết với nhau về lợi ích, do vậy cần phải thống nhất trong định hướng và truyền thông để đảm bảo mỗi nhóm đối tượng khách hàng đều hiểu rõ về chiến lược của Tập đoàn và của từng công ty thành viên.

KIDO đảm bảo hoạt động kinh doanh và các ý tưởng sáng tạo của chúng tôi không những đáp ứng được các kỳ vọng của các nhóm đối tượng khách hàng có lợi ích liên quan, mà còn giúp chúng tôi thích ứng được với những biến đổi của môi trường kinh doanh. Do đó, việc tăng cường cơ cấu quản trị doanh nghiệp sẽ được ưu tiên giúp KIDO gia tăng năng lực quản lý. Bên cạnh đó, việc tập trung tăng cường năng lực quản trị doanh nghiệp cũng sẽ giúp chúng tôi xây dựng được niềm tin, sự minh bạch với các đối tác và trách nhiệm xã hội với cộng đồng.



Các đặc điểm của cơ cấu quản trị doanh nghiệp

Tập đoàn đã trải qua một quá trình chuyển đổi lớn trong những năm vừa qua. Trong suốt quá trình đó, mục tiêu của chúng tôi là tạo ra nền tảng vững chắc cho hệ thống và quy trình nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh và lợi nhuận. Đặc biệt chú trọng vào việc đơn giản hóa cấu trúc doanh nghiệp để tăng tính minh bạch cũng như hiệu quả trong tất cả các hoạt động.



Cấu trúc vận hành theo hình thức “ma trận” sẽ tăng cường khả năng truyền đạt thông tin trong Tập đoàn và giúp đưa ra các quyết định được nhanh chóng và kịp thời.

Chúng tôi cũng đã sử dụng mô hình Đơn vị kinh doanh chiến lược để quản lý các hoạt động kinh doanh tại Tập đoàn KIDO và các công ty thành viên.

Hoạt động của đại hội đồng cổ đông

Trong năm 2025, Đại hội đồng cổ đông KIDO đã tổ chức 2 cuộc họp trực tiếp, 1 lần lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản và đã ban hành các Nghị quyết sau:

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
1	Không có số	24/01/2025	Nghị quyết đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2024
2	Không có số	06/06/2025	Nghị quyết đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025
3	Không có số	12/12/2025	Nghị quyết đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2025 (theo hình thức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản)

Hoạt động của Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị (HĐQT) của Tập đoàn KIDO có 8 thành viên, trong đó có 2 thành viên độc lập. Các thành viên độc lập được lựa chọn dựa trên năng lực, kinh nghiệm và bằng cấp chuyên môn.

Các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT

HĐQT có trách nhiệm lớn nhất trong việc quản lý vận hành kinh doanh và giám sát hoạt động của Công ty vì lợi ích cao nhất của cổ đông, bao gồm việc quản lý các công ty con phù hợp với kế hoạch kinh doanh cốt lõi của Tập đoàn nhằm đảm bảo tuân thủ với quy định pháp luật cũng như các mục tiêu kinh doanh của KIDO.

HĐQT giám sát việc quản lý thông qua các báo cáo của Ban Tổng Giám đốc tại cuộc họp báo cáo quý.

Hội đồng Quản trị

Đánh giá hoạt động của Ban Điều hành: Ban Điều hành tuân thủ quy chế, các chế độ báo cáo, triển khai các nghị quyết ĐHĐCĐ, HĐQT xuống các phòng ban; công việc của công ty thực hiện nghiêm túc, đúng yêu cầu.

Thù lao HĐQT và BKS được chi trả tuân thủ theo quy định tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên.



Quản trị rủi ro

“CÁC YẾU TỐ RỦI RO ĐƯỢC PHÂN LOẠI THÔNG QUA HỆ THỐNG CHẤM ĐIỂM TỪ MỨC “KHÔNG CHẮC CHẮN” ĐẾN “CÓ NGUY CƠ XẢY RA”. NHỮNG TÁC ĐỘNG TIỀM ẨN ĐƯỢC TÍNH TOÁN VÀ XẾP HẠNG TỪ “KHÔNG ĐÁNG KỂ” ĐẾN “NGHIÊM TRỌNG”. NẾU MỘT YẾU TỐ RỦI RO TIỀM ẨN ĐƯỢC XẾP HẠNG “CÓ THỂ XẢY RA” VÀ CÓ MỨC ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG LÀ “NGHIÊM TRỌNG”, NÓ SẼ ĐƯỢC BÁO CÁO NGAY CHO ỦY BAN QUẢN LÝ RỦI RO ĐỂ CÙNG LÀM VIỆC VỚI ỦY BAN KIỂM SOÁT NỘI BỘ.

CÁC CHÍNH SÁCH, QUY TRÌNH NÀY ĐƯỢC CẬP NHẬT VÀO HỆ THỐNG QUẢN LÝ VÀ THÔNG BÁO RỘNG RÃI TRÊN MẠNG NỘI BỘ CỦA TẬP ĐOÀN. ỦY BAN KIỂM SOÁT NỘI BỘ SẼ THEO SÁT NHẪM KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN.

Quy trình kiểm soát nội bộ

Hàng năm, các hệ thống giám sát và quản lý rủi ro đều được đánh giá lại bởi Ủy ban Kiểm soát Nội bộ và những thay đổi cần thiết sẽ được thực hiện. Sau quá trình đánh giá, những chính sách mới sẽ được thông qua và triển khai, đồng thời chu trình này lặp lại như trên nhằm đảm bảo rằng việc quản lý rủi ro là một quá trình chủ động và liên tục. Điều này phù hợp với môi trường kinh tế năng động như Việt Nam.

Các yếu tố rủi ro được phân loại thông qua hệ thống chấm điểm từ mức “Không chắc chắn” đến “Có nguy cơ xảy ra”. Những tác động tiềm ẩn được tính toán và xếp hạng từ “Không đáng kể” đến “Nghiêm trọng”. Nếu một yếu tố rủi ro tiềm ẩn được xếp hạng “Có thể xảy ra” và có mức đánh giá tác động là “Nghiêm trọng”, nó sẽ được báo cáo ngay cho Ủy ban Quản lý Rủi ro để cùng làm việc với Ủy ban Kiểm soát Nội bộ. Tập đoàn luôn hướng đến đưa ra các biện pháp theo dõi, kiểm soát và giảm thiểu rủi ro.

Những chính sách, quy trình này sẽ được phổ biến cho Tập đoàn và các bộ phận để theo dõi tình hình và đảm bảo rằng bất kỳ biến động rủi ro nào cũng sẽ được báo cáo ngay cho Ủy ban.

Tập đoàn và các bộ phận liên tục đánh giá, xác định rủi ro, xác suất xảy ra các rủi ro và cùng làm việc với Ủy ban Quản lý rủi ro nhằm giám sát và giảm thiểu các rủi ro có thể xảy ra trong Tập đoàn, đồng thời xác định những vấn đề cần được giải quyết.

Rủi ro chiến lược

RỦI RO KINH TẾ VĨ MÔ, CHÍNH TRỊ - XÃ HỘI VÀ PHÁP LUẬT

Nguy cơ chiến tranh thương mại tiếp diễn giữa các nền kinh tế lớn, các biến đổi trong các quyết sách lớn của Mỹ và xung đột vũ trang leo thang ở một số quốc gia cùng với những rủi ro tiềm ẩn về biến đổi khí hậu, thiên tai, dịch bệnh ... tác động không nhỏ lên kinh tế, chính trị xã hội trong và ngoài nước.

Tập đoàn luôn theo dõi chặt chẽ những diễn biến trong môi trường kinh tế và chính trị - xã hội thế giới và trong nước, những cải cách, thay đổi về chính sách, quy định có liên quan của Nhà nước để kịp thời cập nhật và linh động chuyển đổi trong hoạt động kinh doanh nhằm thích nghi với tình hình mới. Trong đó, trước những thay đổi về chính sách thuế dành cho hộ kinh doanh về các khoản thanh toán mua bán hàng, thực hiện chế độ kế toán và sử dụng hóa đơn điện tử có mã của cơ quan thuế... Tập đoàn đã tổ chức các chương trình hội nghị, đào tạo, khuyến khích các hộ kinh doanh tuân thủ quy định của pháp luật thông qua việc hướng dẫn và hỗ trợ để các doanh nghiệp/hộ kinh doanh thực hiện theo đúng các chỉ thị, yên tâm nhập hàng, tiếp tục kinh doanh theo những chính sách mới.

Bên cạnh đó, Tập đoàn duy trì các chính sách thận trọng trong việc mua hàng, quản lý vốn lưu động và kiểm soát chi phí nhằm giảm thiểu sự biến động khi nhu cầu tiêu dùng thay đổi.



Quản trị rủi ro (tiếp theo)

Rủi ro chiến lược (tiếp theo)

RỦI RO YẾU TỐ ĐẦU VÀO



Việc nhập khẩu dầu cọ và dầu nành sẽ chịu nhiều áp lực khi có sự thay đổi giá nguyên liệu đầu vào, gây ảnh hưởng đến lợi nhuận. Do ngành hàng dầu ăn chủ yếu dùng dầu nguyên liệu để sản xuất nên yếu tố thời tiết, khí hậu, thiên tai sẽ tác động khá mạnh đến hoạt động của các công ty.

Để giảm thiểu rủi ro, chúng tôi chia sẻ trách nhiệm quản lý rủi ro này với các nhà cung cấp là những nhà kinh doanh dầu ăn thô lớn nhất thế giới. Với kiến thức thị trường vững chắc của nhà cung cấp và sự am hiểu sâu sắc thị trường Việt Nam của chúng tôi, chúng tôi luôn có một kế hoạch thu mua nguyên liệu rõ ràng và đảm bảo giá cố định trong một giai đoạn phù hợp để có sự ổn định trong chi phí sản xuất.

RỦI RO TỶ GIÁ VÀ LÃI SUẤT



Sự chênh lệch tỷ giá nhập khẩu nguyên liệu đầu vào làm thay đổi chi phí giá vốn hàng nhập khẩu khi quy đổi sang VND. Vì vậy, chúng tôi hạn chế các khoản vay bằng ngoại tệ, và khi vay, chúng tôi đảm bảo đã phòng ngừa biến động tỷ giá và lãi suất.

Những thay đổi trên thị trường tài chính khu vực và toàn cầu, các chính sách tín dụng trong nước có thể có tác động đáng kể đến lãi suất, dẫn đến rủi ro tăng chi phí sử dụng vốn và ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của Tập đoàn. Để giảm thiểu rủi ro này, chúng tôi chủ động làm việc với các ngân hàng lớn có lãi suất ưu đãi, theo dõi biến động lãi suất cùng kỳ hạn đáo nợ của các khoản vay để tối ưu hóa chi phí lãi vay và đảm bảo cân bằng dòng tiền hoạt động với các khoản chi trả.

RỦI RO TỪ NHU CẦU TIÊU DÙNG



Cùng với những biến động thị trường, kinh tế xã hội, xu hướng và hành vi người tiêu dùng cũng đã có sự dịch chuyển đáng kể: Sự lên ngôi của tiêu dùng bền vững và có trách nhiệm (ESG); Sự dịch chuyển từ các kênh truyền thống sang các kênh hiện đại gồm siêu thị/cửa hàng tiện lợi, mua sắm online với sự bùng nổ xu hướng “Shoppertainment” (Mua sắm kết hợp giải trí); Đặc biệt là tâm lý chi tiêu thông minh sau thời kỳ biến động của nền kinh tế.

Nắm bắt thông tin thị trường, dự báo những thay đổi trong xu hướng và nhu cầu của người tiêu dùng là yếu tố quan trọng mang lại thành công. Ngoài duy trì sự hiện diện thương hiệu, tạo mối quan hệ chặt chẽ với điểm bán lẻ và nhà phân phối, đảm bảo mức độ tiếp cận sản phẩm, mức độ thâm nhập thị trường và tăng trưởng về mặt doanh thu, Tập đoàn tiếp tục mở rộng sự hiện diện sản phẩm tại hệ thống MT, đẩy mạnh các hoạt động quảng bá, livestream bán hàng trên các nền tảng thương mại điện tử (TikTok Shop/Shopee...) thông qua kênh E2E & MCN E2E.

Song song, chúng tôi luôn chủ động nghiên cứu thị hiếu tiêu dùng và những thay đổi trong hành vi, thói quen mua sắm của người tiêu dùng trước khi tung sản phẩm ra thị trường và mở rộng đa dạng các kênh phân phối. Ngoài ra, sức mạnh và sự gắn kết các mạng lưới kênh phân phối cho phép chúng tôi tăng cường khả năng quản trị, giảm thiểu rủi ro trong quá trình triển khai các sản phẩm mới.



Quản trị công tác bảo vệ môi trường

Năng lượng tiêu thụ

NHU CẦU SỬ DỤNG ĐIỆN

STT	Nhà máy (NM)	Đơn vị tính	Lượng điện sử dụng (Bình quân tháng)
1	NMSX Dầu ăn	kW	720.320
2	NMSX Bánh từ bột	kW	202.021
3	NMSX Bánh bao	kW	560.417
4	TTTM Hùng Vương Plaza	kW	1.166.759

(Nguồn: Nội bộ)



Nhà máy sản xuất các loại bánh từ bột tại Lô 7-12 (khu A5), KCN Tân Thới Hiệp, Phường Tân Thới Hiệp, Thành phố Hồ Chí Minh.

Công suất: **19.044** tấn sản phẩm/năm.

Trong đó: Thành phẩm bánh mì, bánh bông lan, bánh Dorayaki và bánh trung thu lần lượt chiếm 46%, 8%, 38% và 9%.



Nhà máy sản xuất bánh bao (nhà máy Thọ Phát) tại Lô HT-F2- 4&5, Đường số 1, KCN Hiệp Phước, xã Hiệp Phước, Thành phố Hồ Chí Minh.

Công suất: **45.000** tấn sản phẩm/năm.

Trong đó: Thành phẩm bánh bao, bánh giò và bánh khác chiếm lần lượt là 78,4%, 17,8% và 3,8%.

Mảng dầu ăn, nhà máy bao gồm

Nhà máy dầu Phú Mỹ tại KCN Phú Mỹ I, Phường Phú Mỹ, Thành phố Hồ Chí Minh.

Nhà máy dầu Vinh - Nghệ An tại Số 135, Đường Nguyễn Viết Xuân, Phường Trường Vinh, Tỉnh Nghệ An.



Trung tâm thương mại (TTTM) Hùng Vương Plaza tọa lạc tại Số 126 Hồng Bàng, Phường Chợ Lớn, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.



NHU CẦU SỬ DỤNG NƯỚC

STT	Nhà máy (NM)	Đơn vị tính	Lượng nước sử dụng (Bình quân tháng)
1	NMSX Dầu ăn	m ³	10.656
2	NMSX Bánh từ bột	m ³	1.819
3	NMSX Bánh bao	m ³	12.179
4	TTTM Hùng Vương Plaza	m ³	15.970

(Nguồn: Nội bộ)

Ghi chú: Nhu cầu sử dụng nước chủ yếu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

NHU CẦU SỬ DỤNG NGUỒN NĂNG LƯỢNG KHÁC

STT	Nhà máy (NM)	Bình Quân	Dầu DO	Dầu Củi Băm
1	NMSX Dầu ăn ở Phú Mỹ	Tháng	2.040 lít	766 tấn
2	NMSX Dầu ăn ở Vinh	Tháng	14.034 lít	Không
3	NMSX Bánh từ bột	Tháng	80.275 lít	Không
4	TTTM Hùng Vương Plaza	Tháng	182 lít	Không

(Nguồn: Nội bộ)

Ghi chú: Nhiên liệu dầu DO và dầu củi băm được sử dụng chủ yếu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.



Quản trị công tác bảo vệ môi trường

(tiếp theo)

Nguồn nước và hệ thống xử lý nước thải

Nước thải phát sinh tại công ty từ các nguồn như sau:

- Nước thải sinh hoạt từ hoạt động vệ sinh của công nhân viên và khách hàng tại khu vực sàn thương mại dịch vụ của trung tâm thương mại (TTTTM);
- Nước thải sản xuất phát sinh từ hoạt động vệ sinh máy móc, thiết bị sản xuất hàng ngày và nước xả đáy lò hơi định kỳ;
- Đối với nhà máy sản xuất bánh bao: nước thải trong quá trình hoạt động sản xuất bao gồm chuyển rửa thịt, khu vực sơ chế sẵn, khu vực sơ chế hành, dây chuyền sơ chế trứng cút, dây chuyền rửa trứng muối, khu vực sơ chế nhân chay nhân ngọt (như rửa làm sạch rau củ, nấm,...); dây chuyền rửa lá chuối.

Định kỳ, Tập đoàn có thực hiện đánh giá tác động môi trường cho từng nhà máy, TTTM để làm cơ sở xác định tổng lưu lượng nước thải phát sinh theo thiết kế trong kế hoạch bảo vệ môi trường.

Công trình xử lý nước thải



Quan trắc định kỳ nước thải và bùn thải

Quan trắc định kỳ nước thải	Quan trắc nước thải liên tục, tự động
<p>Đối với nhà máy sản xuất bánh bao: Nhà máy không thuộc đối tượng phải thực hiện quan trắc nước thải định kỳ.</p> <p>Đối với các nhà máy khác và TTTM:</p> <p>Định kỳ, Tập đoàn có thực hiện quan trắc nước thải phát sinh tại các nhà máy bằng cách phối hợp với đơn vị Phân tích và Đo đạc Môi trường có thẩm quyền lấy mẫu và phân tích chất lượng nước thải.</p> <p>Tần suất quan trắc: 02 lần/năm (theo bán niên) hoặc 04 lần/năm (theo quý).</p> <p>Và số lần được chọn tùy theo lưu lượng nước thải khác nhau của từng nhà máy và TTTM.</p> <p>Vị trí quan trắc, số lượng mẫu quan trắc vượt quy chuẩn: KHÔNG.</p>	<p>Công ty không thuộc trường hợp thực hiện quan trắc nước thải tự động, liên tục.</p>
	Quan trắc bùn thải định kỳ
	<p>Định kỳ, Tập đoàn có thực hiện quan trắc bùn thải phát sinh tại các nhà máy bằng cách phối hợp với đơn vị Phân tích và Đo đạc Môi trường có thẩm quyền lấy mẫu và phân tích chất lượng nước thải.</p> <p>Tần suất quan trắc: 02 lần/năm.</p> <p>Vị trí quan trắc, số lượng mẫu quan trắc vượt quy chuẩn: KHÔNG.</p>

Công tác bảo vệ môi trường đối với khí thải

Nguồn phát sinh và lưu lượng khí thải
<p>Trong quá trình hoạt động, các nguồn có khả năng gây ô nhiễm môi trường không khí tại công ty bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bụi và khí thải phát sinh từ hoạt động của phương tiện giao thông ra vào khu vực dự án; Bụi từ hoạt động bốc dỡ nguyên vật liệu, sản phẩm và nẹp liệu tại khâu trộn; Bụi phát sinh từ công đoạn sản xuất: với một số nguyên liệu dạng bột, tại các khâu nhập liệu khi phối trộn sẽ làm phát sinh bụi. Bụi phát sinh trong công đoạn này có kích thước và trọng lượng nhỏ nên có khả năng phát tán và ảnh hưởng đến công nhân lao động trực tiếp; Bụi khí thải phát sinh từ lò hơi; Khí thải từ máy phát điện dự phòng; Mùi từ quá trình phân hủy rác tại vị trí tập trung rác của dự án.



Quản trị công tác bảo vệ môi trường

(tiếp theo)

Công tác bảo vệ môi trường đối với khí thải (tiếp theo)

Công trình xử lý khí thải

Để khống chế các nguồn ô nhiễm này, công ty đã thực hiện một số biện pháp như sau:



Biện pháp giảm thiểu bụi, khí thải và tiếng ồn

- Xe ra vào dự án yêu cầu tốc độ chậm, hạn chế phương tiện vào khu vực dự án, ngoại trừ xe xuất nhập nguyên liệu và thành phẩm.
- Sử dụng nước làm ẩm thường xuyên đường đi, sân bãi để giảm bụi.
- Xe vận chuyển nguyên vật liệu phải che chắn, phủ bạt kín, tránh trường hợp rơi vãi làm ảnh hưởng đến môi trường và giao thông.
- Đối với các phương tiện bốc dỡ và các xe vận chuyển thuộc tài sản của công ty, tiến hành bảo dưỡng định kỳ, vận hành đúng tải trọng để giảm thiểu các khí thải độc hại từ các phương tiện này.
- Sử dụng nhiên liệu đạt chuẩn, nồng độ lưu huỳnh thấp (0,05%) cho các phương tiện vận chuyển.
- Không sử dụng các loại xe đã hết hạn sử dụng.
- Điều phối phương tiện giao thông hợp lý để tránh tập trung quá nhiều phương tiện giao thông hoạt động trong khu vực dự án cùng thời điểm.
- Tắt máy trong khi chờ bốc xếp hàng hóa.
- Cách ly nguồn ồn từ khu vực sản xuất chính với các khu vực khác trong Nhà máy.
- Thường xuyên kiểm tra sự cân bằng máy khi lắp đặt, kiểm tra độ mòn chi tiết và kiểm tra dầu bôi trơn.
- Gắn vào đầu ra của quạt thiết bị giảm âm.
- Lắp đệm chống ồn cho chân quạt, thiết bị sản xuất.
- Sử dụng các phương tiện vận tải chạy bằng Gas trong các nhà kho thay thế cho phương tiện chạy bằng xăng, dầu nhằm hạn chế tiếng ồn.
- Trồng cây xanh trong khuôn viên Nhà máy để cách ly tiếng ồn với khu vực xung quanh.



Biện pháp giảm thiểu tác động của bụi phát sinh trong quá trình bốc dỡ, nạp liệu tại khâu trộn

Để hạn chế tác động bụi đối với người lao động trực tiếp trong tại các dự án, một số biện pháp sau đã được công ty áp dụng:

- Đối với công nhân làm việc tại khu vực bốc dỡ, nạp nguyên vật liệu được trang bị khẩu trang trong quá trình làm việc;
- Bố trí hợp lý thời gian vận chuyển cũng như bốc dỡ nguyên liệu, sản phẩm, thường xuyên vệ sinh khu vực sau khi bốc dỡ;
- Các nguyên liệu, sản phẩm được che chắn cẩn thận, không để rơi vãi trong quá trình vận chuyển cũng như quá trình bốc dỡ;
- Thiết bị phối trộn được thiết kế kín, quá trình nạp nguyên liệu dạng bột được thực hiện song song với quá trình cấp nước để hạn chế bụi phát sinh;
- Ngoài ra, công ty còn duy trì mật độ cây xanh trong khuôn viên dự án để hạn chế bụi phát tán ra môi trường xung quanh.

Giảm thiểu tác động của bụi, khí thải lò hơi

Lò hơi của các nhà máy có công suất từ 0,5 tấn đến 10-15 tấn hơi/giờ/lò, sử dụng nhiên liệu đốt là khí LPG, khí NG, dầu DO và gỗ băm. Các lò hơi sử dụng nguyên liệu khí LPG & NG nên cũng đã hạn chế đáng kể việc phát sinh các khí thải như SO₂, NO_x, CO, bụi... Lò hơi sử dụng nguyên liệu gỗ băm, dầu DO có tích hợp hệ thống xử lý khí thải, hệ thống hoàn toàn khép kín nhằm xử lý triệt để lượng khí thải phát sinh, đảm bảo khí thải đạt quy chuẩn quốc gia về khí thải công nghiệp đối với bụi và các chất vô cơ trước khi thải trực tiếp ra môi trường qua ống khói lò hơi. Do đó, nhà máy thực hiện các biện pháp quản lý tốt để kiểm soát chất lượng khí thải lò hơi như sau:

- Lò hơi được trang bị ống khói cao để hạn chế khói thải ảnh hưởng đến các công ty lân cận;
- Sử dụng dầu DO có hàm lượng lưu huỳnh thấp $S \leq 0,05\%$;
- Vận hành lò hơi đúng kỹ thuật;
- Thường xuyên kiểm tra, bảo trì lò hơi;
- Giám sát chất lượng khí thải định kỳ.

Giảm thiểu tác động của máy phát điện dự phòng

- Sử dụng dầu có tỷ lệ %S thấp (dầu DO) để giảm nồng độ SO₂ trong khí thải. Với hàm lượng S = 0,05% này thì nồng độ SO₂ trong khí thải sẽ nằm trong quy chuẩn cho phép.
- Máy phát điện nhà máy sử dụng là loại mới (100%) có trang bị các bộ phận giảm ồn, và rung hạn chế tối đa tác động của tiếng ồn, rung và lượng khói thải gây ô nhiễm.
- Dự án sẽ ưu tiên sử dụng điện lưới vì lý do kinh tế và môi trường.
- Máy phát điện sẽ được bố trí trong nhà đặt máy phát điện riêng và tường bao quanh máy phát điện được thiết kế bằng tường dày bố trí xốp bên trong nhằm hạn chế tiếng ồn phát ra ngoài.
- Sử dụng biện pháp phát tán khí thải theo chiều cao nhằm pha loãng khí thải vào không khí.



Quản trị công tác bảo vệ môi trường

(tiếp theo)

Công tác bảo vệ môi trường đối với khí thải (tiếp theo)

Công trình xử lý khí thải (tiếp theo)

Giảm thiểu mùi từ Hệ thống xử lý nước thải

Tại hệ thống xử lý nước thải (HTXLNT) của nhà máy đã được lắp đặt tháp hấp thụ mùi để đảm bảo xử lý mùi phát sinh như sau:

- Mùi phát sinh từ HTXLNT (bể kỵ khí, bể chứa bùn, bể anoxic) chuyển tới Tháp khử mùi.
- Tháp khử mùi sử dụng công nghệ bằng dung dịch hấp thụ là nước giúp giữ khí gây mùi lại trong dung dịch, khí sạch sẽ thoát ra ngoài môi trường thông qua ống thoát khí.

Giảm thiểu tác động của mùi hôi từ khu chứa rác tập trung

Đối với rác thải sinh hoạt, rác tươi từ sản xuất chủ dự án cần phải thực hiện nghiêm túc và đầy đủ các biện pháp quản lý chặt chẽ từ quá trình thu gom, lưu chứa và hợp đồng với đơn vị vệ sinh để vận chuyển rác ngay trong ngày, tránh tình trạng ứ đọng rác thải lâu ngày. Quá trình lưu chứa rác thải, chủ dự án cần thực hiện các biện pháp sau:

- Bố trí khu lưu chứa rác riêng và dụng cụ lưu chứa đảm bảo an toàn;
- Chuyển giao chất thải sinh hoạt cho đơn vị thu gom, xử lý hàng ngày, tránh lưu chứa quá lâu;
- Bố trí thêm cây xanh quanh khu vực chứa rác để hấp thụ một phần mùi hôi.

Quan trắc định kỳ khí thải

Đối với nhà máy sản xuất bánh từ bột, nhà máy sản xuất bánh bao và TTTM:

Không thuộc đối tượng thực hiện quan trắc khí thải định kỳ.

Đối với nhà máy sản xuất dầu ăn

Định kỳ, Tập đoàn có thực hiện quan trắc khí thải phát sinh tại các nhà máy bằng cách phối hợp với đơn vị Phân tích và Đo đạc Môi trường có thẩm quyền lấy mẫu và phân tích chất lượng khí thải.

- Tần suất quan trắc: 04 lần/năm.
- Vị trí quan trắc, số lượng mẫu quan trắc vượt quy chuẩn: KHÔNG.
- Công ty không thuộc trường hợp thực hiện quan trắc khí thải tự động, liên tục.

Công tác bảo vệ môi trường đối với chất thải

Các giải pháp phòng ngừa sự cố môi trường tại cơ sở

Đối với quản lý chất thải rắn thông thường

Hàng năm, Tập đoàn phối hợp với các đơn vị có chức năng và thẩm quyền thực hiện quản lý, phân loại, thu gom chất thải rắn thông thường theo quy định nhằm thực hiện thống kê chất thải rắn sinh hoạt và chất thải rắn công nghiệp thông thường, bao gồm cả phát sinh thường xuyên và đột xuất.

Đối với quản lý chất thải nguy hại

Hàng năm, Tập đoàn phối hợp với các đơn vị có chức năng và thẩm quyền thực hiện thống kê và báo cáo thực hiện quản lý chất thải nguy hại, thu gom, vận chuyển và xử lý đúng quy định.

Kế hoạch quản lý chất thải nguy hại trong kỳ báo cáo tới:

Tuyên truyền công tác giữ gìn vệ sinh và phân loại rác tại nguồn cho toàn bộ công nhân viên.

Bố trí cán bộ chuyên trách để phân loại, tập trung lưu trữ các loại chất thải đã phân loại tại các khu vực quy định riêng biệt lưu giữ chất thải của công ty.

Thực hiện chuyển giao và lập biên bản, chứng từ bàn giao các loại chất thải tương ứng theo đúng mẫu quy định hiện hành cho các đơn vị có chức năng đã ký kết hợp đồng để thu gom, vận chuyển và xử lý chất thải nguy hại.





Quản trị công tác bảo vệ môi trường

(tiếp theo)

Công tác phòng ngừa, ứng phó và khắc phục sự cố môi trường

Việc thực hiện công tác phòng ngừa, ứng phó và khắc phục sự cố môi trường, tập trung làm rõ các nội dung chính như sau:

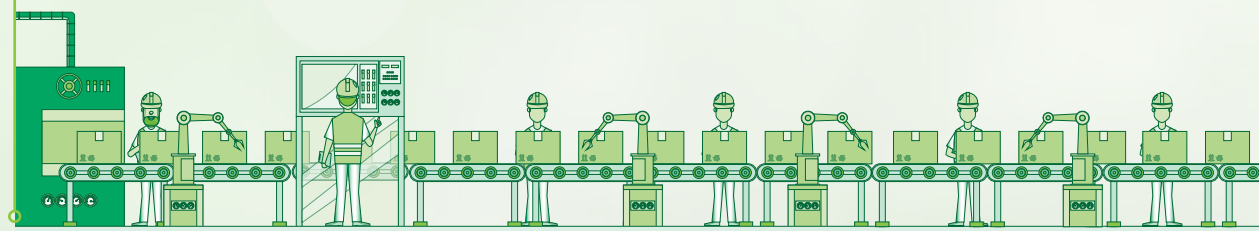
Các giải pháp phòng ngừa sự cố môi trường tại cơ sở:

Biện pháp an toàn lao động



Trong quá trình hoạt động, công ty sẽ thực hiện các biện pháp sau đây để phòng ngừa sự cố tai nạn lao động:

- Xây dựng chi tiết các bảng nội quy về an toàn lao động cho từng khâu và từng công đoạn sản xuất;
- Trang bị đầy đủ các trang thiết bị bảo hộ lao động cho công nhân;
- Trang bị các trang thiết bị và dụng cụ y tế và thuốc men cần thiết để kịp thời ứng cứu sơ bộ trước khi chuyển nạn nhân đến bệnh viện;
- Lên kế hoạch ứng cứu sự cố trong đó xác định những vị trí có khả năng xảy ra sự cố, bố trí nhân sự và trang thiết bị thông tin để đảm bảo thông tin khi có xảy ra sự cố;
- Phối hợp với các cơ quan chuyên môn tổ chức các buổi huấn luyện về thao tác ứng cứu khẩn cấp, thực hành cấp cứu y tế, sử dụng thành thạo các phương tiện thông tin, địa chỉ liên lạc khi có sự cố;
- Người lao động (kể cả học nghề) trước khi vào làm việc phải được khám sức khỏe; chủ dự án phải căn cứ vào sức khỏe của người lao động để bố trí việc làm và nghề nghiệp cho phù hợp;
- Có kế hoạch khám sức khỏe định kỳ cho công nhân viên ít nhất 1 lần/năm, việc khám sức khỏe được các đơn vị chuyên môn thực hiện và tuân thủ theo quy định của Bộ Y tế về việc hướng dẫn khám sức khỏe.



Phòng ngừa, ứng phó sự cố cháy nổ



Dự án được xây dựng và trang bị các thiết bị phòng, phát hiện và chữa cháy theo tiêu chuẩn quốc tế và tiêu chuẩn phòng cháy chữa cháy của Việt Nam.

- Thành lập tổ kiểm tra, bảo vệ hệ thống mạng lưới dẫn điện của dự án. Từ đó, sẽ giảm thiểu được sự cố cháy do chập điện, phóng điện xảy ra.
- Đặt các bảng nội quy, tiêu lệnh PCCC tại các lối ra vào và trong các khu vực dễ phát sinh cháy nổ.
- Thực hiện nghiêm chỉnh các tiêu chuẩn quy phạm, quy định về phòng chống cháy nổ trong quá trình hoạt động.
- Các nhân viên của công ty được tập huấn, hướng dẫn các phương pháp phòng chống cháy nổ.
- Thường xuyên kiểm tra, giám sát khu vực chứa nhiên liệu, hóa chất nhằm tránh hiện tượng rò rỉ nguyên nhiên liệu, hóa chất gây cháy nổ.
- Đầu tư các thiết bị PCCC tại các khu vực. Bố trí đường ống dẫn nước chữa cháy theo mạng lưới tại tất cả các khu vực chính, đặt các họng cứu hỏa tại các điểm gần các khu chức năng thuận tiện cho việc chữa cháy. Các trụ chữa cháy bố trí theo đường trục cách mép đường chính từ 1 - 2 mét.
- Để đảm bảo ứng cứu kịp thời sự cố cháy nổ, tại các khu chức năng sẽ thiết lập hệ thống báo cháy tự động đồng thời lắp đặt hệ thống chữa cháy trực tiếp bằng các vòi rồng phun nước theo quy phạm hiện hành.
- Lắp đặt hệ thống chống sét chung cho toàn bộ khu vực dự án và từng phân khu chức năng, đặc biệt các vị trí cao của khu vực dự án, tại khu vực trạm điện, theo các công nghệ mới nhằm đạt độ an toàn cao cho các hoạt động của dự án.
- Sử dụng loại thiết bị chống sét tích cực, các trụ chống sét được bố trí để bảo vệ dự án với độ cao bảo vệ theo quy định.
- Hệ thống kho chứa nguyên, nhiên liệu được thiết kế đạt tiêu chuẩn về kỹ thuật, an toàn.
- Các phương tiện vận chuyển nguyên, nhiên liệu phải có đủ tư cách pháp nhân cũng như đáp ứng tiêu chuẩn an toàn, kỹ thuật để có thể đảm đương được công tác vận chuyển trên đường giao thông.



Biện pháp ứng phó

Khi có sự cố cháy nổ xảy ra công ty sẽ có các biện pháp xử lý như sau:

- Khi phát hiện đám cháy, nổ báo ngay cho đội phản ứng nhanh.
- Di dời công nhân ra khỏi khu vực nguy hiểm.
- Sử dụng ngay nhân lực và phương tiện chữa cháy tại chỗ để hạn chế thiệt hại do sự cố.
- Tùy theo mức độ của sự cố mà đội phản ứng nhanh sẽ quyết định triển khai tự khắc phục hay gọi ngay cho đội PCCC của khu vực.
- Đền bù khắc phục các thiệt hại liên quan nếu có.



Quản trị công tác bảo vệ môi trường

(tiếp theo)

Công tác phòng ngừa, ứng phó và khắc phục sự cố môi trường (tiếp theo)

Phòng ngừa sự cố môi trường

Phòng ngừa sự cố đường ống cấp, thoát nước

- Đường ống cấp, thoát nước phải có đường cách ly an toàn.
- Thường xuyên kiểm tra và bảo trì những mối nối, van khóa trên hệ thống đường ống dẫn. Tiến hành nạo vét hệ thống cống rãnh định kỳ.
- Đảm bảo không có bất kỳ công trình xây dựng trên đường ống dẫn nước.

Phòng ngừa sự cố bể tự hoại và Hệ thống xử lý nước thải cục bộ

Công ty phải thường xuyên theo dõi hoạt động của bể tự hoại, bảo trì, bảo dưỡng định kỳ, tránh các sự cố có thể xảy ra như:

- Tắc nghẽn bồn cầu hoặc tắc nghẽn đường ống dẫn đến phân, nước tiểu không tiêu thoát được.
- Tắc đường ống thoát khí bể tự hoại gây mùi hôi thối trong nhà vệ sinh hoặc có thể gây nổ hầm cầu. Trường hợp này phải thông ống dẫn khí để hạn chế mùi hôi cũng như đảm bảo an toàn cho nhà vệ sinh.
- Hợp đồng với đơn vị có chức năng tiến hành thu gom, hút hầm cầu định kỳ và mang đi xử lý đúng quy định.

Đối với Hệ thống xử lý nước thải

- Trang bị các loại máy móc dự phòng như máy bơm nước thải, mô tơ khuấy, máy định lượng hóa chất,... để thay thế ngay sau khi các máy móc bị hỏng, giúp cho hệ thống xử lý luôn hoạt động.
- Vận hành hệ thống xử lý nước thải theo đúng công suất, quy trình; thường xuyên kiểm tra, bảo dưỡng các thiết bị.
- Công nhân vận hành hệ thống xử lý nước thải được công ty tuyển chọn là kỹ sư đã được đào tạo chuyên ngành về môi trường, có kinh nghiệm trong vấn đề vận hành hệ thống xử lý nước thải.
- Nhân viên quản lý môi trường tại công ty sẽ được tham gia các lớp tập huấn do các cơ quan nhà nước tổ chức.
- Công ty sẽ ký hợp đồng với những đơn vị có kinh nghiệm trong vấn đề xây dựng hệ thống xử lý nước thải để bảo trì hệ thống thường xuyên, nhằm kịp thời thay thế khắc phục sự cố xảy ra giúp hệ thống xử lý nước thải luôn trong tình trạng hoạt động tốt.
- Khi có bất kỳ sự cố về thu gom, xử lý nước thải xảy ra phải tạm ngưng xả thải ra Khu Công Nghiệp và báo ngay cho đơn vị quản lý hạ tầng khu công nghiệp để có phương án ứng phó hợp lý.

Phòng ngừa sự cố đối với việc lưu chứa, thu gom, xử lý chất thải rắn

- Đảm bảo 100% chất thải rắn phát sinh tại dự án được thu gom, lưu chứa và xử lý đúng quy định.
- Đảm bảo kho lưu chứa chất thải đủ sức chứa, được bố trí, vệ sinh sạch sẽ.
- Chất thải rắn được lưu chứa, bao gói cẩn thận tránh rò rỉ nước thải ra môi trường.
- Bố trí nhân sự phụ trách giám sát, theo dõi việc thu gom, lưu chứa chất thải và liên hệ các đơn vị chức năng thu gom, xử lý kịp thời, tránh tình trạng chất thải bị ứ lại nhiều ngày đặc biệt là chất thải sinh hoạt làm phát sinh mùi hôi, ảnh hưởng đến mỹ quan nhà máy và sức khỏe người lao động.



Quản trị công tác bảo vệ môi trường

(tiếp theo)

Nguồn nguyên vật liệu dùng cho thành phẩm và tái chế

MẢNG BÁNH



- Nhà máy sản xuất các loại bánh từ bột bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng 06/2022. Tần suất hoạt động thường xuyên. Năm 2025, khối lượng thành phẩm bình quân đạt 202 tấn/tháng với tỷ trọng phân bổ cho từng thành phẩm gồm bánh mì, bánh bông lan, bánh Dora-yaki và bánh trung thu. Các nguyên liệu chính dùng cho sản xuất bánh gồm: bột mì, đường cát, sữa, dầu olein, shortening, sốt, trứng, bơ, phụ gia, thịt, trứng muối, củ quả, đậu xanh, hạt sen, khoai môn và bao bì đóng gói.
- Nhà máy sản xuất bánh bao có tần suất hoạt động thường xuyên, khối lượng thành phẩm bình quân năm 2025 đạt 833 tấn/tháng. Các nguyên liệu chính dùng cho sản xuất gồm: các loại bột, thịt heo, trứng cút, trứng gà, đường, men, rau củ các loại, lá chuối, gia vị và bao bì đóng gói.
- Toàn bộ các nguyên vật liệu sản xuất bánh được đăng ký sản lượng định kỳ và được sử dụng tuân thủ đúng quy định. Hiện tại, chưa có bất kỳ phát sinh nào liên quan đến các phụ phẩm, phế phẩm sau sản xuất để phát sinh quá trình tái chế.



MẢNG DẦU



- Sản phẩm cơ sở tại các Nhà máy sản xuất dầu gồm: Dầu tinh luyện, dầu thành phẩm, dầu mè, dầu hạt đậu nành, bơ thực vật. Tần suất hoạt động: thường xuyên. Năm 2025, Khối lượng thành phẩm bình quân đạt 12.345 tấn/tháng.
- Các nguyên liệu chính sản xuất thành phẩm gồm: dầu cọ, dầu hạt đậu nành, dầu hoa hướng dương, dầu hạt cải,...
- Toàn bộ các nguyên vật liệu sản xuất thành phẩm được sử dụng tuân thủ đúng quy định. Ngoài thành phần chính từ quá trình tinh luyện dầu, các sản phẩm như: Bánh dầu, Stearin, Shortening, Axit béo hỗn hợp là những loại phụ phẩm trong quá trình sản xuất dầu thực vật dùng làm nguyên liệu chế biến trong ngành chế biến thực phẩm, thức ăn cho gia súc. Công ty không thực hiện tái chế các phụ phẩm, công ty tiến hành tìm và cung cấp phụ phẩm cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực chế biến thực phẩm, thức ăn cho gia súc.

Báo cáo của Hội đồng Quản trị & Ban Kiểm soát

Báo cáo của Hội đồng Quản trị

Báo cáo họp & Nghị quyết Hội đồng Quản trị

HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT ĐỐI VỚI BAN ĐIỀU HÀNH

Thông tin về thành viên HĐQT và các cuộc họp HĐQT:

TT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp HĐQT tham dự	Ngày bổ nhiệm/ miễn nhiệm	Tỷ lệ biểu quyết	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Trần Kim Thành	Chủ tịch HĐQT	13/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,31%
2	Trần Lệ Nguyên	Phó Chủ tịch HĐQT	13/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 và Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	12,74%
3	Vương Bửu Linh	Thành viên HĐQT	13/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 và Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,95%
4	Vương Ngọc Xiêm	Thành viên HĐQT	13/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 và Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	1,58%
5	Trần Quốc Nguyên	Thành viên HĐQT	13/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 và Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,07%
6	Nguyễn Thị Xuân Liễu	Thành viên HĐQT	13/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 và Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,05%
7	Nguyễn Văn Thuận	Thành viên HĐQT độc lập	03/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 Miễn nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,03%
8	Nguyễn Gia Huy Chương	Thành viên HĐQT độc lập	03/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 Miễn nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,004%
9	Nguyễn Đức Trí	Thành viên HĐQT độc lập	03/13	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 Miễn nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,003%
10	Lê Cao Thuận	Thành viên HĐQT độc lập	10/13	Bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,0004%
11	Nguyễn Quốc Bảo	Thành viên HĐQT độc lập	10/13	Bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,000%

Thông tin về Ban Điều hành và Kế toán trưởng

TT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Trình độ chuyên môn	Ngày bổ nhiệm	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Ông Trần Lệ Nguyên	Tổng Giám đốc	Đại học	06/09/2002	12,74%
2	Bà Vương Bửu Linh	Phó Tổng Giám đốc	Đại học	06/09/2002	0,95%
3	Bà Vương Ngọc Xiêm	Phó Tổng Giám đốc	Đại học	06/09/2002	1,58%
4	Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu	Phó Tổng Giám đốc	Tiến sỹ	12/12/2014	0,05%
5	Ông Trần Quốc Nguyên	Phó Tổng Giám đốc	Đại học	15/12/2010	0,07%
6	Ông Wang Ching Hua	Phó Tổng Giám đốc	Đại học	06/09/2002	0,49%
7	Ông Mai Xuân Trầm	Phó Tổng Giám đốc	Thạc sỹ	06/09/2002	0,06%
8	Ông Bùi Thanh Tùng	Phó Tổng Giám đốc	Đại học	15/12/2009	0,05%
9	Ông Trần Tiến Hoàng	Phó Tổng Giám đốc	Đại học	05/01/2011	0,09%
10	Ông Mã Thanh Danh	Phó Tổng Giám đốc	Đại học	05/12/2013	0,00%
11	Ông Nguyễn Công Hạo	Phó Tổng Giám đốc	Đại học	29/07/2024	0,01%
12	Bà Nguyễn Thị Oanh	Kế toán trưởng	Đại học	08/08/2011	0,04%

Hoạt động giám sát của HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ đối với Ban Tổng Giám đốc

- Ban Tổng Giám đốc và các cấp quản lý đã triển khai các công việc theo quy định tại Điều lệ, Nghị quyết ĐHĐCĐ, HĐQT và công việc khác trong phạm vi thẩm quyền.
- Hàng tháng, HĐQT yêu cầu Ban Tổng Giám đốc phân tích báo cáo kết quả kinh doanh.
- Hội đồng Quản trị đưa ra các nội dung, chương trình làm việc trong năm mà Ban Điều hành cần chuẩn bị để trình bày, thảo luận, báo cáo tại cuộc họp HĐQT. Tại các cuộc họp, Hội đồng Quản trị xem xét tình hình thực hiện các nghị quyết, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của quý và lũy kế, thảo luận và quyết định thông qua các nghị quyết để Tổng Giám đốc và Ban Điều hành làm cơ sở triển khai thực hiện.

Báo cáo của Hội đồng Quản trị & Ban Kiểm soát (tiếp theo)

Báo cáo của Hội đồng Quản trị (tiếp theo)

Báo cáo họp & Nghị quyết Hội đồng Quản trị (tiếp theo)

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TIỂU BAN THUỘC HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

- Hoạt động của Tiểu ban Kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT tuân thủ theo Quy chế Kiểm toán nội bộ, có chức năng kiểm tra về các mặt hoạt động của Công ty.
- Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu - Thành viên HĐQT làm Trưởng ban Kiểm toán nội bộ.

CÁC NGHỊ QUYẾT CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong năm 2025, Hội đồng Quản trị (“HĐQT”) đã tổ chức 13 buổi họp. Thông qua các buổi họp, HĐQT đã ban hành các Nghị quyết sau:

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung
1.	KDC01/2025/NQ-HDQT	03/01/2025	Chương trình, nội dung họp ĐHCĐ bất thường năm 2024.
2.	KDC02/2025/NQ-HDQT	22/04/2025	Gia hạn thời gian tổ chức ĐHCĐ thường niên năm 2025 và triệu tập họp ĐHCĐ thường niên năm 2025.
3.	KDC03/2025/NQ-HDQT	15/05/2025	Chương trình, nội dung họp ĐHCĐ thường niên năm 2025.
4.	KDC04/2025/NQ-HDQT	05/06/2025	Bầu chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ 2025-2030 và phân công nhiệm vụ các thành viên HĐQT.
5.	KDC05/2025/NQ-HDQT	16/07/2025	Lựa chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2025.
6.	KDC05A/2025/NQ-HDQT	25/06/2025	Tìm kiếm đối tác, cơ cấu lại khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Chế Biến Thực Phẩm Dabaco.
7.	KDC06/2025/NQ-HDQT	22/07/2025	Chủ trương đầu tư vào Công ty CP Đầu Tư Xây Dựng Bắc Bình.
8.	KDC07/2025/NQ-HDQT	15/10/2025	Tìm kiếm đối tác chuyển nhượng 49% cổ phần của Công ty Cổ phần Thực Phẩm Đông Lạnh KIDO.
9.	KDC08/2025/NQ-HDQT	10/11/2025	Chốt danh sách cổ đông để lấy ý kiến bằng văn bản.
10.	KDC09/2025/NQ-HDQT	25/11/2025	Thông qua nội dung tờ trình lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản.
11.	KDC10/2025/NQ-HDQT	01/12/2025	Mua lại trái phiếu trước hạn.
12.	KDC11.1/2025/NQ-HDQT	15/12/2025	Thông qua chuyển nhượng 49% cổ phần của Công ty Cổ phần Thực Phẩm Đông Lạnh KIDO cho Nutifood và các tài liệu liên quan đến việc chuyển nhượng.
13.	KDC12/2025/NQ-HDQT	26/12/2025	Chi trả cổ tức năm 2024 bằng tiền mặt tỷ lệ 12%.

Báo cáo đánh giá của Hội đồng Quản trị

Một số đặc điểm trong năm 2025 tác động đến kinh doanh của Công ty

Tình hình thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, bất định gia tăng và chưa có hồi kết: Chiến sự Nga-Ukraine kéo dài, xung đột vũ trang nổ ra ở Trung Đông, rủi ro xung đột tiềm tàng ở Nam Mỹ và châu Á - Thái Bình Dương; Chiến lược “Nước Mỹ trên hết” Tổng thống Mỹ Donald Trump làm gián đoạn thương mại và đẩy nhanh quá trình dịch chuyển dòng chảy thương mại toàn cầu; Dự trữ Liên bang Mỹ (FED) hạ lãi suất 3 lần trong năm; Nợ toàn cầu tiếp tục lập kỷ lục mới; Lạm phát toàn cầu có giảm nhẹ nhưng vẫn ở mức cao; Giá vàng nhiều lần lập đỉnh mới và giá bạc vươn lên vùng cao kỷ lục; Chỉ số USD Index quốc tế giảm mạnh tuy nhiên đồng Việt Nam tiếp tục mất giá so với USD; Cuộc đua trí tuệ nhân tạo (AI) đã chuyển sang giai đoạn chạy đua đầu tư hạ tầng; Biến đổi khí hậu, thiên tai xảy ra ở nhiều châu lục...

Trong bối cảnh nền kinh tế chịu tác động trực tiếp từ thuế đối ứng của Mỹ, thiệt hại nặng nề từ các đợt mưa lũ kỷ lục và cục đoman xảy ra dồn dập trên cả nước, Việt Nam cũng đã có nhiều biện pháp ứng phó xoay chuyển tình thế, nỗ lực vượt qua thách thức ngoại cảnh, nhờ vậy kinh tế vĩ mô năm 2025 về cơ bản ổn định: Tăng trưởng GDP 8,02% cao vượt dự báo; Lạm phát nằm trong tầm kiểm soát; Dòng vốn FDI toàn cầu vào Việt Nam tiếp tục khả quan. Cơ quan chính phủ Việt Nam đã thực hiện sắp xếp lại địa giới hành chính, đã và đang tinh gọn tổ chức bộ máy hành chính công từ Trung ương đến địa phương, đồng thời đẩy mạnh các hoạt động đổi mới sáng tạo, ứng dụng công nghệ số, thành lập trung tâm tài chính quốc tế nhằm nâng năng suất, hiệu quả và năng lực cạnh tranh quốc gia.

Năm 2025, Tập đoàn KIDO tái cấu trúc mạnh mẽ nhằm cơ cấu, sắp xếp linh hoạt hệ thống kinh doanh các ngành hàng và ứng dụng công nghệ vào mọi hoạt động kinh doanh của toàn Tập đoàn, cụ thể:

- KIDO xếp thứ 2 trong ngành dầu tại Việt Nam với những nhãn hiệu nổi bật như Tường An Cooking Oil, Marvela, Olita, Vio...
- KIDO sở hữu thương hiệu Tường An Margarine - Nhãn hiệu số 1 Việt Nam được chọn mua (Theo dữ liệu của Kantar WorldPanel tại thành thị 4 thành phố lớn & nông thôn Việt Nam 2024).
- Bánh tươi KIDO's Bakery đã nhanh chóng mở rộng hệ thống bán lẻ trên toàn quốc, đặc biệt dòng bánh Dora-yaki được đông đảo người dùng đón nhận.
- Bánh trung thu KIDO's Bakery nằm trong Top thương hiệu lớn về quy mô kinh doanh sau 4 năm quay trở lại thị trường.
- Mở rộng thương hiệu Tường An: Tường An Unicook, Tường An Unigon.
- Dẫn đầu ngành sản xuất bánh bao tại Việt Nam với thương hiệu Thọ Phát, mở rộng hơn 300 cửa hàng miniBAO trên toàn quốc.
- Chính thức ra mắt các sản phẩm gia vị mới: nước chấm, tương ớt, bột chiên, bơ phô mai... phục vụ ngày càng đa dạng nhu cầu của người tiêu dùng.
- Số lượng đơn hàng đặt qua nền tảng thương mại điện tử tăng trưởng mạnh theo từng quý trong năm 2025.
- Đa dạng hóa các kênh E2E gồm: E2E mua sắm & giải trí, E2E Thực phẩm & Đồ uống, E2E Lifestyle...
- Ra mắt giải pháp Công ty Cổ phần Hiện thực hóa AI (AIRO), cung cấp giải pháp sales & marketing toàn diện cho doanh nghiệp, tập trung vào các dự án điện ảnh với kỹ xảo bằng công nghệ AI.



Báo cáo của Hội đồng Quản trị & Ban Kiểm soát (tiếp theo)

Báo cáo đánh giá của Hội đồng Quản trị (tiếp theo)



Kết quả thực hiện các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2025

- So với các chỉ tiêu theo Nghị Quyết của ĐHCĐ thường niên năm 2025, kết quả thực hiện như sau: Doanh thu thuần hợp nhất của Tập đoàn KIDO đạt 9.055 tỷ đồng, hoàn thành 70% kế hoạch năm; Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2025 đạt 727 tỷ đồng, hoàn thành 91% kế hoạch đề ra của cả năm
- Tập đoàn KIDO đã đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động và đóng góp vào ngân sách Nhà nước cũng như hoạt động ủng hộ, chia sẻ cùng cộng đồng xã hội.
- Báo cáo tài chính năm 2025 của Tập đoàn đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam với ý kiến chấp nhận toàn phần.
- Kết luận, trong điều kiện kinh tế có những thuận lợi và khó khăn, kết quả đạt được như trên là sự nỗ lực rất lớn của HĐQT, Ban Điều hành và toàn thể cán bộ công nhân viên trong toàn Tập đoàn.



Báo cáo của Ban Kiểm soát

Hoạt động của Ban Kiểm soát

Thông tin về thành viên Ban Kiểm soát (“BKS”) và Cuộc họp của BKS

TT	Thành viên BKS	Chức vụ	Số buổi họp BKS tham dự	Ngày bổ nhiệm / Tái bổ nhiệm	Tỷ lệ biểu quyết	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Nguyễn Thị Ngọc Chi	Trưởng Ban Kiểm soát	2/2	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,00%
2	Lương Quang Hiến	Thành viên BKS	2/2	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,00%
3	Lương Mỹ Duyên	Thành viên BKS	2/2	Bổ nhiệm ngày 15/06/2020 Tái bổ nhiệm ngày 05/06/2025	100%	0,004%

Hoạt động giám sát của BKS đối với HĐQT, Ban Tổng Giám đốc điều hành và cổ đông

- Các hoạt động của HĐQT đều tuân thủ đúng theo Luật Doanh Nghiệp và Điều lệ Công ty. HĐQT đã tổ chức và duy trì đều đặn các phiên họp định kỳ, sau đó triển khai kịp thời các Nghị quyết của HĐQT để Ban Tổng Giám đốc điều hành, thực hiện.
- Những vấn đề thảo luận và biểu quyết tại các cuộc họp HĐQT đều trên cơ sở Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và thuộc thẩm quyền của HĐQT. Việc thảo luận và biểu quyết là phù hợp với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của HĐQT theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- Ban Tổng Giám đốc tham gia đầy đủ các cuộc họp với HĐQT.

Sự phối hợp hoạt động giữa BKS đối với hoạt động của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc điều hành và các cán bộ quản lý khác:

- HĐQT và Ban Tổng Giám đốc đã có nhiều nỗ lực, thường xuyên chỉ đạo CBCNV Công ty thực hiện tiết kiệm tối đa chi phí quản lý và duy trì, ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh.
- BKS được mời tham gia các cuộc họp với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc.
- Kiểm tra và giám sát việc ban hành các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc điều hành.
- Ban Kiểm soát nhận được sự phối hợp chặt chẽ và được tạo điều kiện thuận lợi để thực hiện nhiệm vụ giám sát của mình từ phía HĐQT, Ban TGD và các cán bộ quản lý của công ty, thông qua việc được cung cấp đầy đủ các tài liệu, thông tin liên quan đến tình hình quản trị công ty, các hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của công ty.

Hoạt động khác của Ban Kiểm soát: Không có

Báo cáo của Hội đồng Quản trị & Ban Kiểm soát (tiếp theo)

Báo cáo của Ban Kiểm soát (tiếp theo)

Báo cáo đánh giá của Ban Kiểm soát

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

Kế hoạch sản xuất kinh doanh hợp nhất năm 2025

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Thực hiện/Kế hoạch
1	Doanh thu thuần	13.000	9.055	70%
2	Lợi nhuận trước thuế	800	727	91%

Phương án phân phối lợi nhuận và thù lao của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát năm 2025

Kế hoạch	Thực hiện
HĐQT trình ĐHĐCĐ thông qua phương án chia cổ tức năm 2024 bằng tiền mặt với tỷ lệ 12%, tương đương 1.200 đồng/cổ phiếu.	
HĐQT trình ĐHĐCĐ thông qua tỷ lệ cổ tức dự kiến năm 2025 bằng tiền mặt với tỷ lệ 10%, tương đương 1.000 đồng/cổ phiếu.	Ngày 28/01/2026, Công ty đã thực hiện chi cổ tức năm 2024 bằng tiền mặt, với tỷ lệ 12% (1.200 đồng/cổ phiếu).
ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT lựa chọn thời điểm phù hợp thực hiện việc chi trả cổ tức tuân theo quy định của pháp luật.	

Chọn đơn vị kiểm toán độc lập báo cáo tài chính năm 2025

Kế hoạch	Thực hiện
Lựa chọn một trong bốn công ty kiểm toán dưới đây: 1. Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam (EY). 2. Công ty TNHH PwC Việt Nam (PwC). 3. Công ty TNHH Deloitte Việt Nam. 4. Công ty TNHH KPMG (Việt Nam).	
ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT lựa chọn một trong bốn công ty trên cơ sở chào giá và chất lượng dịch vụ.	HĐQT đã lựa chọn Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam là Công ty kiểm toán độc lập cho Công ty cho năm tài chính 2025.

ĐÁNH GIÁ GIÁM SÁT HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Năm 2025 – HĐQT đã đưa ra các quyết định trọng yếu

Kế hoạch	Kết quả
<ul style="list-style-type: none"> Nghị quyết về chương trình, nội dung họp ĐHĐCĐ bất thường năm 2024. Nghị quyết về gia hạn thời gian tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 và triệu tập họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2025. Nghị quyết về chương trình, nội dung họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2025. Nghị quyết về bầu chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ 2025-2030 và phân công nhiệm vụ các thành viên HĐQT. Nghị quyết về việc lựa chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2025. Nghị quyết về tìm kiếm đối tác, cơ cấu lại khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Chế Biến Thực Phẩm Dabaco. Nghị quyết về chủ trương đầu tư vào Công ty CP Đầu Tư Xây Dựng Bắc Bình. Nghị quyết về tìm kiếm đối tác chuyển nhượng 49% cổ phần của Công ty Cổ phần Thực Phẩm Đông Lạnh KIDO. Nghị quyết về việc chốt danh sách cổ đông để lấy ý kiến bằng văn bản. Nghị quyết về thông qua nội dung tờ trình lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản. Nghị quyết về mua lại trái phiếu trước hạn. Nghị quyết thông qua chuyển nhượng 49% của Công ty Cổ phần Thực Phẩm Đông Lạnh KIDO cho Nutifood và các tài liệu liên quan đến việc chuyển nhượng. Nghị quyết về chi trả cổ tức năm 2024 bằng tiền mặt tỷ lệ 12%. 	Việc tổ chức họp và ban hành các văn bản của HĐQT được thực hiện đúng quy định pháp luật và Điều lệ Công ty.

KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2025

Các chỉ tiêu tài chính đã phản ánh đúng thực trạng hoạt động kinh doanh, tính liên tục và khả năng thanh toán nợ của Công ty.

Chỉ số tài chính	Năm 2025
Biên lợi nhuận gộp (%)	18,5%
Biên lợi nhuận trước thuế (%)	8,0%
ROE (%)	7,6%
Tỷ số thanh toán nợ ngắn hạn (lần)	1,32 lần
Hệ số nợ trên tổng tài sản (lần)	0,44 lần

Đào tạo về quản trị công ty

Các khóa đào tạo về quản trị công ty mà các thành viên HĐQT, thành viên BKS, Giám đốc (Tổng Giám đốc) điều hành, các cán bộ quản lý khác và Thư ký công ty đã tham gia theo quy định về quản trị công ty: Không có.

04

GẮN KẾT TRÁCH NHIỆM CÙNG CỘNG ĐỒNG



LAN TỎA BỀN VỮNG
GẮN KẾT **CỘNG ĐỒNG**

Hoạt động vì cộng đồng


“QUA 32 NĂM HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN, KIDO ĐÃ TRỞ THÀNH THƯƠNG HIỆU UY TÍN TRONG LĨNH VỰC THỰC PHẨM THIẾT YẾU ĐƯỢC NGƯỜI TIÊU DÙNG CẢ NƯỚC TIN TƯỞNG, YÊU MẾN VÀ ỦNG HỘ. KIDO HIỂU RẰNG ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC THÀNH CÔNG ĐÓ, BÊN CẠNH VIỆC THỰC HIỆN TỐT CÁC CHIẾN LƯỢC VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH THÌ MỘT TRONG NHỮNG YẾU TỐ QUAN TRỌNG LÀ PHẢI XÂY DỰNG NỀN TẢNG VỮNG CHẮC CỦA CÔNG TY TRONG LÒNG NGƯỜI TIÊU DÙNG CHÍNH LÀ SỰ YÊU MẾN, ỦNG HỘ CỦA KHÁCH HÀNG, ĐỐI TÁC VỚI ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA TẬP ĐOÀN, SỰ TIN TƯỞNG VÀ SỬ DỤNG SẢN PHẨM, DỊCH VỤ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG CŨNG NHƯ NHỮNG CAM KẾT CỦA DOANH NGHIỆP ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG VÀ ĐẶC BIỆT LÀ NHỮNG GIÁ TRỊ NHÂN VĂN CỦA DOANH NGHIỆP TRONG SUỐT QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CỦA TẬP ĐOÀN KIDO.



Năm 2025 tiếp tục là một năm khó khăn, đầy thách thức của nền kinh tế toàn cầu. Chiến tranh, xung đột địa chính trị kéo dài, lạm phát gia tăng, thay đổi khí hậu đặc biệt là những chính sách thuế quan mới của Mỹ... là những nhân tố tác động đến các nền kinh tế toàn cầu trong đó có Việt Nam. Xuất khẩu khó khăn, nhiều người lao động bị mất việc làm, sức mua thị trường chậm... là những chuyển biến ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển của các doanh nghiệp lẫn người lao động.

Tiếp tục phát huy phương châm hoạt động: “**Sự phát triển của doanh nghiệp phải gắn liền với trách nhiệm xã hội**”, trong năm qua, Tập đoàn KIDO đã liên tiếp triển khai và đồng hành cùng các cơ quan, chính quyền thực hiện nhiều hoạt động thiện nguyện với tổng giá trị trao đi đến thời điểm hiện tại lên đến **gần 1.700.000.000 VNĐ**.



HOẠT ĐỘNG THIỆN NGUYỆN 
1.700.000.000 VNĐ

Là một trong những hoạt động thiện nguyện được Tập đoàn đồng hành trong suốt nhiều năm liền, trong năm 2025, KIDO tiếp tục đồng hành trao xe lăn cho các hoàn cảnh khó khăn tại khu vực TP. Hồ Chí Minh, đồng thời gửi tặng những phần quà như một lời động viên đến các hoàn cảnh khó khăn.



2025 là năm thứ 4 KIDO thâm nhập trở lại thị trường bánh trung thu với thương hiệu KIDO's Bakery, định vị cao cấp, và Thọ Phát với định vị truyền thống. Ngoài việc tiên phong thiết lập xu hướng thưởng thức mới, giữ gìn nét văn hóa trong mùa trung thu, còn tiếp tục đồng hành cùng chính quyền địa phương, cơ quan báo đài, các mái ấm, chùa: Làng trẻ SOS Gò Vấp - TP.HCM, UBMTTQ phường Khánh Hội, Chương trình “Trăng thu biên cương” của Đài truyền hình quốc phòng, Chùa Kỳ Quang... tổ chức các hoạt động vui Tết Trung thu & gửi hàng nghìn chiếc bánh Trung thu mang thương hiệu Thọ Phát & KIDO's Bakery, mang đến một mùa Trăng vui tươi, ấm áp, rực rỡ sắc màu đến các em nhỏ, người già neo đơn, các hoàn cảnh khó khăn trên khắp lãnh thổ Việt Nam.

Hoạt động vì cộng đồng (tiếp theo)

Năm qua được ghi nhận là một năm thiên tai phức tạp, khi nhiều hình thái nguy hiểm xuất hiện trên phạm vi rộng, nổi tiếp: bão - mưa lớn diện rộng - lũ lụt, kèm lũ quét và sạt lở đất. Theo thống kê đã 15 cơn bão, 6 cơn áp thấp nhiệt đới; mưa lớn, lũ vượt lịch sử khiến 420 người chết, mất tích; nhiều nơi “bão chống bão, lũ chống lũ”. Thấu hiểu những khó khăn và mất mát của người dân vùng lũ, hưởng ứng lời kêu gọi từ cơ quan chính quyền các cấp, Tập đoàn KIDO đã chung tay cùng Ủy ban MTTQ TP. Hồ Chí Minh gửi chút tấm lòng, những thùng bánh tươi giúp người dân có thể chống đói, nạp thêm năng lượng chờ nước rút. Ngoài ra, KIDO’s Bakery cũng đồng hành cùng các đoàn công tác thiện nguyện, quý mạnh thường quân, doanh nghiệp và công đoàn thông qua việc cung cấp đa dạng các sản phẩm thiết thực như bánh tươi, bánh khô, mì và nhiều mặt hàng tiện lợi khác. Đây đều là những thực phẩm dễ dàng bảo quản, thuận tiện sử dụng, hạn sử dụng dài ngày, góp phần hỗ trợ người dân vùng lũ có được những bữa ăn nhanh chóng và đảm bảo dinh dưỡng trong giai đoạn khó khăn.



Ngoài những hoạt động tiêu biểu trên, Tập đoàn còn đồng hành cùng các đơn vị/hiệp hội trong các hoạt động từ thiện khác, tiêu biểu có: Tài trợ quà tặng thiết yếu cho người dân khó khăn tại huyện đảo Phú Quý; Đồng hành cùng các hoàn cảnh khó khăn trong phiên chợ công nhân TP. Cần Thơ; Trao tặng quà cho các gia đình thủ đô tiêu biểu “5 không, 3 sạch”; Đồng hành cùng báo Phụ nữ thủ đô tri ân các chứng nhân lịch sử; Phối hợp cùng Công đoàn dệt may tỉnh Bình Dương chăm lo đời sống người lao động khó khăn; Tặng quà cho các em nhỏ, người già neo đơn tại các mái ấm, viện dưỡng lão...



Tính đến thời điểm hiện tại, Tập đoàn KIDO đã dành gần 60 tỷ đồng để đồng hành cùng các cá nhân/cơ quan/tổ chức trong các hoạt động thiện nguyện trên khắp mọi miền Tổ Quốc. Thông qua những hoạt động trên, Tập đoàn KIDO mong muốn chung tay cùng người dân vượt qua những khó khăn hiện tại, giữ vững niềm tin vào cuộc sống. Đây cũng là một trong những sứ mệnh mà KIDO đã và đang theo đuổi trong suốt những năm hoạt động.





Giải thưởng được ghi nhận



01

Nhà máy Thọ Phát đạt chứng chỉ FSSC 22000

Trải qua những vòng kiểm tra gắt gao, Thọ Phát - Thành viên của Tập đoàn KIDO đã vinh dự đón nhận chứng nhận FSSC 22000 - Hệ thống an toàn thực phẩm tiêu chuẩn quốc tế do BSI chứng nhận (BSI là tổ chức chứng nhận của Viện tiêu chuẩn Anh, viết tắt của từ British Standard Institution) cho nhà máy, trong phạm vi: Sản xuất các loại Bánh bao, dimsum, bánh giò, xôi, bánh bông lan và chả giò.

Việc đạt được chứng nhận FSSC 22000 mang ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với Thọ Phát. Điều này thể hiện việc nhà máy Thọ Phát đã có một hệ thống quản lý mạnh mẽ và hiệu quả về kiểm soát an toàn thực phẩm đáp ứng những yêu cầu khắt khe nhất của các khách hàng lớn, đủ điều kiện để đưa dòng sản phẩm "Made in Vietnam" vào các thị trường quốc tế khắt khe như: Mỹ, EU, Nhật Bản... Người tiêu dùng hoàn toàn có thể tin tưởng vào chất lượng cũng như độ an toàn của các sản phẩm mang thương hiệu Thọ Phát. Với dây chuyền sản xuất theo quy trình khép kín, công nghệ hiện đại, nguyên vật liệu đầu vào được kiểm soát và quản lý chặt chẽ, cùng sự mệnh đem đến cho người tiêu dùng các sản phẩm chất lượng cao, đáp ứng trọn vẹn nhu cầu ẩm thực Việt Nam chuẩn vị và an toàn, Thọ Phát đã luôn nỗ lực sáng tạo, kiên định theo đuổi sứ mệnh của mình nhằm đảm bảo cung cấp ra thị trường các sản phẩm chất lượng cao nhất đáp ứng các yêu cầu an toàn thực phẩm theo luật định, quy định và theo nhu cầu của khách hàng.



“CAM KẾT PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG GẮN LIỀN VỚI TRÁCH NHIỆM VỚI CỘNG ĐỒNG CỦA DOANH NGHIỆP, KIDO VÀ CÁC CÔNG TY THÀNH VIÊN, CÁC NHÃN HÀNG LIÊN QUAN ĐÃ NHẬN ĐƯỢC SỰ ĐÁNH GIÁ CAO TỪ NHÀ NƯỚC, CÁC TỔ CHỨC TRONG NĂM 2025 VỪA QUA.

02

Các Công ty thành viên của KIDO đồng loạt nhận giải thưởng Hàng Việt Nam - Chất lượng cao 2025



Trong khuôn khổ Lễ công bố “Hàng Việt Nam - Chất lượng cao năm 2025” do người tiêu dùng bình chọn với chủ đề “Doanh nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao - Hành trình phát triển bền vững” đã diễn ra tại TP.HCM. Các Công ty thành viên của Tập đoàn KIDO như: Tường An, Thọ Phát & KIDO Nhà Bè đều nhiều năm liên tiếp được nhận danh hiệu này.

Cuộc khảo sát người tiêu dùng bình chọn hàng Việt Nam chất lượng cao 2025 do Hội Doanh nghiệp Hàng Việt Nam chất lượng cao chủ trì thực hiện từ tháng 9/2024. Quá trình bình chọn tập trung cả 2 đối tượng là phỏng vấn trực tiếp người tiêu dùng và nhà bán lẻ, thông qua 2 hình thức là trực tiếp và trực tuyến. Kết quả ghi nhận hơn 121.000 lượt bình chọn bằng cả 2 hình thức cho các doanh nghiệp. Theo đó, có 562 doanh nghiệp chính thức đạt nhãn hiệu chứng nhận HVNCLC 2025 do người tiêu dùng bình chọn.

29 năm đã qua, kể từ cuộc khảo sát “Hàng Việt Nam chất lượng cao do người tiêu dùng bình chọn” lần đầu tiên được tổ chức theo sáng kiến của báo Sài Gòn Tiếp Thị năm 1996, chương trình HVNCLC đã đi một chặng đường dài. Trên chặng đường đó, Các Công ty thành viên của Tập đoàn KIDO vinh dự và tự hào được cùng sánh bước với hàng ngàn doanh nghiệp Việt đã, đang và sẽ làm rạng danh sản phẩm Việt Nam, con người Việt Nam, đất nước Việt Nam.

Việc liên tiếp nhiều năm đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam - Chất lượng cao” là minh chứng góp phần khẳng định uy tín của Tập đoàn KIDO cùng các Công ty thành viên, đồng thời là sự đảm bảo cam kết về chất lượng sản phẩm của KIDO trên thị trường.



Giải thưởng được ghi nhận (tiếp theo)

03

KIDO đạt chuẩn Công bố thông tin 2025



Chương trình IR Awards đã chính thức công bố “Báo cáo khảo sát toàn diện về hoạt động công bố thông tin trên thị trường chứng khoán năm 2025”. Đây là hoạt động thường niên trong khuôn khổ IR Awards (2011-2025), do Vietstock, Hiệp hội Các nhà quản trị tài chính Việt Nam (VAFE) và Tạp chí điện tử FiLi phối hợp tổ chức.

Trong kỳ khảo sát kéo dài từ ngày 01/5/2024 đến 30/4/2025, chương trình đã đánh giá 691 doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Kết quả cho thấy, 460 doanh nghiệp được công nhận đạt danh hiệu “Doanh nghiệp đạt chuẩn công bố thông tin 2025” (Information Disclosure Best Practices 2025), chiếm tỷ lệ 67% tổng số đơn vị khảo sát. Danh sách được vinh danh không chỉ cho thấy mức độ tuân thủ quy định pháp lý mà còn phản ánh xu hướng doanh nghiệp lấy tính minh bạch làm nền tảng quản trị – yếu tố ngày càng thiết yếu trong bối cảnh thị trường tài chính hướng tới sự chuyên nghiệp và chuẩn mực.

Minh bạch thông tin ngày nay không còn là yêu cầu mang tính hình thức mà trở thành tiêu chí đánh giá sự chuyên nghiệp, mức độ trách nhiệm và uy tín của doanh nghiệp niêm yết. Trong bức tranh đó,

Tập đoàn KIDO tiếp tục khẳng định vai trò tiên phong của mình. Là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu, KIDO luôn nghiêm túc thực hiện công bố thông tin theo đúng quy định, đảm bảo nhà đầu tư, cổ đông và các bên liên quan có thể tiếp cận thông tin chính thống, đầy đủ và kịp thời thông qua hệ thống website công ty, cổng thông tin của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM, các báo cáo thường niên, văn bản công bố thông tin, cũng như các cuộc gặp gỡ trực tiếp với cổ đông và nhà đầu tư.

Việc có mặt trong danh sách “Doanh nghiệp đạt chuẩn công bố thông tin 2025” không chỉ là sự ghi nhận cho những nỗ lực của KIDO, mà còn là minh chứng rõ nét cho năng lực quản trị và sự chuyên nghiệp trong vận hành của Tập đoàn. Trong thời gian tới, KIDO sẽ tiếp tục nâng cao hiệu quả công tác quan hệ nhà đầu tư, đa dạng hóa kênh tiếp cận thông tin và đẩy mạnh các hoạt động tương tác với các bên liên quan. Mục tiêu cốt lõi là tạo dựng giá trị bền vững, gia tăng niềm tin của nhà đầu tư, đồng thời khẳng định vững chắc vị thế và thương hiệu Tập đoàn trên thị trường vốn.

04

KIDO đạt giải Top 50 Doanh nghiệp phát triển bền vững tiêu biểu Việt Nam 2025



Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO đã chính thức được xướng tên tại Lễ vinh danh “Top 50 doanh nghiệp phát triển bền vững tiêu biểu Việt Nam 2025” - Corporate Sustainability Awards 2025 (CSA 2025), do Tạp chí Nhịp cầu Đầu Tư tổ chức bình chọn, tại hạng mục nổi bật: Chiến lược nhân sự vì sự phát triển bền vững, thuộc khối doanh nghiệp niêm yết.

Giải thưởng quy tụ hội đồng thẩm định gồm các tổ chức uy tín như HSBC Việt Nam, PwC Việt Nam, Schneider Electric, Viện Nghiên cứu và Phát triển Kinh tế Tuần hoàn, Talentnet, VinaCapital..., đánh giá dựa trên chiến lược phát triển bền vững, tác động xã hội, môi trường và khả năng tạo giá trị dài hạn cho cộng đồng.

Có mặt trong Top 50 CSA 2025 với chiến thắng tại hạng mục “Chiến lược nhân sự vì sự phát triển bền vững”, đây là minh chứng rõ ràng nhất cho quá trình phát triển hơn 32 năm qua, KIDO đã luôn tập trung vào việc xây dựng đội ngũ nhân viên có năng lực, tận tâm và gắn bó, đồng thời tạo ra một môi trường làm việc tích cực, khuyến khích sự phát triển cá nhân và đóng góp vào mục tiêu chung của KIDO. Không dừng lại ở việc phát triển nội lực, Tập đoàn KIDO còn lan tỏa giá trị đến cộng đồng thông qua các hoạt động trách nhiệm xã hội (CSR) ý nghĩa. Với KIDO, từ nhiều năm trước, Tập đoàn đã nhận định việc thực hiện trách nhiệm xã hội nên gắn với mục tiêu kinh doanh, đóng vai trò quan trọng trong kế hoạch phát triển dài hạn. Mỗi quyết định của doanh nghiệp đều có tác động nhất định đến xã hội, môi trường và ngược lại.

Giải thưởng được ghi nhận (tiếp theo)

05

MCN E2E được vinh danh: MCN of the year – Đối tác quản lý nhà sáng tạo của năm



Hệ sinh thái Mua sắm & Giải trí MCN E2E (Entertainment & E-commerce) – Một thành viên chiến lược trong lộ trình chuyển đổi số toàn diện của Tập đoàn KIDO – đã chính thức được xướng tên & vinh danh ở hạng mục “MCN (multi-channel networks) of the Year – Đối tác Quản lý Nhà sáng tạo của năm” trong sự kiện TikTok Shop Vietnam Summit 2025 – Sự kiện thường niên của TikTok Shop tổ chức nhằm tôn vinh những đơn vị xuất sắc trong lĩnh vực quản lý nhà sáng tạo nội dung và phát triển kênh thương mại số.

Trong khuôn khổ lễ vinh danh, “chị đẹp” Diệp Lâm Anh – Creator thuộc MCN E2E cũng đã được xướng tên “Top Performance Creator”.



MCN E2E đã ghi nhận

Hơn 1 tỷ lượt xem nội dung trên nền tảng số

Hàng triệu lượt tương tác và đơn hàng trực tiếp qua video: Điều này cho thấy khả năng chuyển đổi hiệu quả của nội dung video do E2E sản xuất, biến lượt xem thành hành động mua hàng thực tế.

Hàng chục chiến dịch sáng tạo: E2E đã hợp tác với nhiều thương hiệu, tạo ra các chiến dịch quảng cáo sáng tạo, gắn gũi với giới trẻ và truyền cảm hứng.

Gắn gũi, trẻ trung, truyền cảm hứng: Đây là những yếu tố quan trọng giúp E2E thu hút và giữ chân người xem, đặc biệt là đối tượng khán giả trẻ.



Thông qua những con số ấn tượng, E2E đã chứng minh được khả năng của mình trong việc tạo ra nội dung hấp dẫn, thu hút và mang lại hiệu quả kinh doanh cho các đối tác, hoàn toàn xứng đáng được gọi tên MCN of the Year.

Giải thưởng là tiền đề và động lực để E2E nói riêng, MCN E2E nói chung sẽ tiếp tục tạo ra nội dung hấp dẫn, thu hút và mang lại hiệu quả kinh doanh cho các đối tác; Mở rộng hợp tác với nhiều nhà sáng tạo nội dung, thử nghiệm những định dạng mới mẻ, và đẩy mạnh kết nối giữa “màn hình” và “giỏ hàng” – nơi mọi khoảnh khắc giải trí đều có thể trở thành cơ hội mua sắm đầy cảm xúc. Từ đó một lần nữa giúp KIDO khẳng định vị thế vững chắc trên hành trình chuyển đổi số, mở rộng kênh thương mại hiện đại và xây dựng thương hiệu mạnh trong lòng người tiêu dùng thế hệ mới.



Giải thưởng được ghi nhận (tiếp theo)

06

Thọ Phát, KIDO's Bakery, Tường An đạt chứng nhận Sản phẩm dịch vụ tiêu biểu TP. Hồ Chí Minh năm 2025

Tại Lễ kỷ niệm 50 năm thành lập Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) và 21 năm Ngày Doanh nhân Việt Nam (13/10/2004 – 13/10/2025) diễn ra ngày 11/10 vừa qua, Tập đoàn KIDO cùng các thương hiệu Tường An, KIDO's Bakery và Thọ Phát đã một lần nữa khẳng định vị thế của mình khi được vinh danh đồng thời ở ba hạng mục quan trọng: Doanh nghiệp – Doanh nhân – Sản phẩm tiêu biểu.

Sự kiện quy tụ hơn 400 đại biểu, bao gồm lãnh đạo Thành ủy, UBND TP. HCM, các sở, ban, ngành cùng cộng đồng doanh nghiệp tiêu biểu của Thành phố – những con người đang góp phần làm nên diện mạo năng động, bản lĩnh và giàu bản sắc của kinh tế TP. HCM.



Ông Phạm Tuấn Hải – Giám đốc đối ngoại cấp cao Tập đoàn (Bên trái) đại diện Công ty nhận giải thưởng cao quý này

Trong khuôn khổ buổi lễ, UBND TP.HCM đã trao Bằng khen cho Ông Trần Lệ Nguyễn – Nhà đồng sáng lập kiêm Tổng Giám đốc Tập đoàn KIDO về việc đã có thành tích xuất sắc, đóng góp tích cực cho sự phát triển của thành phố nhân dịp kỷ niệm 50 năm thành lập Hiệp hội Doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh (1975 – 2025). Đây là sự ghi nhận những đóng góp xuất sắc, tinh thần tiên phong và tầm nhìn chiến lược của lãnh đạo doanh nghiệp trong quá trình phát triển kinh tế Thành phố.

07

Thọ Phát & Tường An lọt Top 5 Công ty thực phẩm Uy tín năm 2025

Sau nhiều năm góp mặt trong Top 10 công ty thực phẩm uy tín, Tường An năm nay đã thăng hạng trong nhóm Top 5, một kết quả vượt bậc, minh chứng cho những nỗ lực của đội ngũ để thúc đẩy sự tăng trưởng của công ty thời gian qua.



Mặt khác, với những nỗ lực bền bỉ của mình, Thọ Phát vinh dự được xướng tên trong Top 5 Công ty Thực phẩm uy tín năm 2025, là sự khẳng định cho hành trình kiên định của Thọ Phát trong việc nâng tầm ẩm thực Việt, kết hợp hài hòa giữa tinh hoa truyền thống và công nghệ hiện đại – để mỗi sản phẩm không chỉ ngon miệng mà còn gửi gắm niềm tự hào thương hiệu Việt.

08

KIDO được vinh danh Doanh nghiệp xanh TP. Hồ Chí Minh năm 2025

Lễ Tôn vinh và trao Danh hiệu “Doanh nghiệp Xanh TP.HCM năm 2025” với chủ đề “Doanh nghiệp xanh – Kiến tạo thành phố xanh” diễn ra tối 22/12, do Báo Sài Gòn Giải Phóng và Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) tổ chức.

Chương trình này nhằm ghi nhận, tôn vinh các doanh nghiệp tiêu biểu trong thực hiện chuyển đổi xanh, bảo vệ môi trường và phát triển bền vững; đồng thời lan tỏa tư duy quản trị, sản xuất và kinh doanh xanh trong cộng đồng doanh nghiệp, góp phần hình thành nền tảng tăng trưởng dài hạn cho TP.HCM.



Tại lễ tôn vinh, Tập đoàn KIDO đã chính thức được vinh danh và trao tặng danh hiệu “Doanh nghiệp Xanh TP. Hồ Chí Minh 2025”. Đây là sự ghi nhận những nỗ lực bền bỉ của KIDO trong việc tiên phong thực hiện sản xuất sạch, tuần hoàn và bảo vệ môi trường, góp phần hướng đến mục tiêu tăng trưởng bền vững của thành phố.



THÔNG TIN CHUNG

CÔNG TY

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido (“Công ty”) là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh (“GCNĐKKD”) số 4103001184 do Sở Tài Chính (trước đây là Sở Kế hoạch và Đầu tư) Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 6 tháng 9 năm 2002, và theo các Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp (“GCNĐKDN”) điều chỉnh sau đó.

Cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo Giấy phép Niêm yết số 39/UBCK-GPNY do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 18 tháng 11 năm 2005.

Hoạt động chính trong năm hiện tại của Công ty là mua bán thực phẩm, dầu nguyên liệu và quản lý các khoản đầu tư vào các công ty con.

Công ty có trụ sở chính đăng ký tại số Lầu 3, Tháp V5, Sunrise City South, số 23 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Tân Hưng, Thành phố Hồ Chí Minh.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên của Hội đồng Quản trị trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Trần Kim Thành	Chủ tịch	
Ông Trần Lệ Nguyên	Phó Chủ tịch	
Bà Vương Bửu Linh	Thành viên	
Bà Vương Ngọc Xiêm	Thành viên	
Ông Trần Quốc Nguyên	Thành viên	
Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu	Thành viên	
Ông Nguyễn Văn Thuận	Thành viên độc lập	miễn nhiệm ngày 5 tháng 6 năm 2025
Ông Nguyễn Gia Huy Chương	Thành viên độc lập	miễn nhiệm ngày 5 tháng 6 năm 2025
Ông Nguyễn Đức Trí	Thành viên độc lập	miễn nhiệm ngày 5 tháng 6 năm 2025
Ông Nguyễn Quốc Bảo	Thành viên độc lập	bổ nhiệm ngày 5 tháng 6 năm 2025
Ông Lê Cao Thuận	Thành viên độc lập	bổ nhiệm ngày 5 tháng 6 năm 2025

BAN KIỂM SOÁT

Các thành viên của Ban Kiểm soát trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Bà Nguyễn Thị Ngọc Chi	Trưởng Ban
Ông Lương Quang Hiến	Thành viên
Bà Lương Mỹ Duyên	Thành viên

THÔNG TIN CHUNG (tiếp theo)

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Các thành viên của Ban Tổng Giám đốc trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Trần Lệ Nguyên	Tổng Giám đốc
Bà Vương Bửu Linh	Phó Tổng Giám đốc
Bà Vương Ngọc Xiêm	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Quốc Nguyên	Phó Tổng Giám đốc
Ông Wang Ching Hua	Phó Tổng Giám đốc
Ông Mai Xuân Trầm	Phó Tổng Giám đốc
Ông Bùi Thanh Tùng	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Tiến Hoàng	Phó Tổng Giám đốc
Ông Mã Thanh Danh	Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Công Hạo	Phó Tổng Giám đốc

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Người đại diện theo pháp luật của Công ty trong năm và vào ngày lập báo cáo này là Ông Trần Kim Thành.

Ông Trần Lệ Nguyên được Ông Trần Kim Thành ủy quyền để ký báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025 theo Giấy Ủy quyền số 20/2026/UQ-KDC ngày 1 tháng 1 năm 2026.

KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam là công ty kiểm toán của Công ty.



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido (“Công ty”) trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con (“Tập đoàn”) cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025.

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo báo cáo tài chính hợp nhất cho từng năm tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Tập đoàn trong năm. Trong quá trình lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc cần phải:

- lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong báo cáo tài chính hợp nhất; và
- lập báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Tập đoàn sẽ tiếp tục hoạt động.

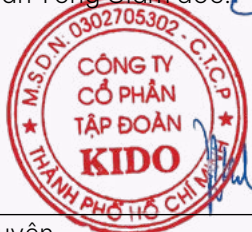
Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn, với mức độ chính xác hợp lý, tại bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ với chế độ kế toán đã được áp dụng. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm về việc quản lý các tài sản của Tập đoàn và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và những vi phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc cam kết đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo.

CÔNG BỐ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2025, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, 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 hợp nhất.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc:



Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2026

Số tham chiếu: 11611908/68599505/HN

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

KÍNH GỬI: QUÝ CỔ ĐÔNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm của Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido (“Công ty”) và các công ty con (sau đây được gọi chung là “Tập đoàn”), được lập ngày 31 tháng 3 năm 2026 và được trình bày từ trang 165 đến trang 227, bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất vào ngày 31 tháng 12 năm 2025, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, và các thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn theo các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, 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 hợp nhất và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất 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 hợp nhất 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 hợp nhất của Tập đoàn 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 hợp nhất. 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 hợp nhất 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 Tập đoàn liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất 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 Tập đoàn. 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 hợp nhất.

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 theo)**Ý kiến của Kiểm toán viên**

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, 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 hợp nhất.

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam

Dương Lê Anthony
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNĐKHN kiểm toán
Số: 2223-2023-004-1

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 31 tháng 3 năm 2026

Nguyễn Minh Thanh
Kiểm toán viên
Giấy CNĐKHN kiểm toán
Số: 5559-2025-004-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025

B01-DN/HN

VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		6.674.909.250.681	6.299.254.818.797
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	6	1.541.628.761.456	1.352.673.438.979
111	1. Tiền		403.051.351.970	1.001.392.180.596
112	2. Các khoản tương đương tiền		1.138.577.409.486	351.281.258.383
120	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		295.177.647.885	174.100.195.885
121	1. Chứng khoán kinh doanh		401.120.064	401.120.064
122	2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh		(924.179)	(924.179)
123	3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	15.1	294.777.452.000	173.700.000.000
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	7	3.158.284.881.898	3.351.296.285.371
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng		382.966.335.699	393.435.831.419
132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn		252.891.309.985	223.026.187.764
135	3. Phải thu về cho vay ngắn hạn		2.332.800.000.000	1.740.000.000.000
136	4. Phải thu ngắn hạn khác		202.255.719.080	1.004.333.192.761
137	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi		(12.628.482.866)	(9.498.926.573)
140	IV. Hàng tồn kho	8	1.504.306.826.902	1.274.440.222.955
141	1. Hàng tồn kho		1.504.306.826.902	1.276.112.550.361
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		-	(1.672.327.406)
150	V. Tài sản ngắn hạn khác		175.511.132.540	146.744.675.607
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	9	22.944.561.981	24.795.512.453
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ	19	145.300.310.541	102.721.121.187
153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	19	7.266.260.018	19.228.041.967

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT**

B01-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 (tiếp theo)

VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		7.232.303.076.803	7.180.280.593.844
210	I. Các khoản phải thu dài hạn	10	8.917.479.463	21.222.201.747
212	1. Trả trước cho người bán dài hạn		7.297.141.783	8.479.145.830
216	2. Phải thu dài hạn khác		1.620.337.680	12.743.055.917
220	II. Tài sản cố định		2.522.098.803.816	2.592.705.595.639
221	1. Tài sản cố định hữu hình	11	967.796.128.020	943.690.798.640
222	Nguyên giá		2.339.420.547.363	2.222.768.478.323
223	Giá trị hao mòn lũy kế		(1.371.624.419.343)	(1.279.077.679.683)
227	2. Tài sản cố định vô hình	12	1.554.302.675.796	1.649.014.796.999
228	Nguyên giá		2.477.783.969.385	2.462.116.638.242
229	Giá trị hao mòn lũy kế		(923.481.293.589)	(813.101.841.243)
230	III. Bất động sản đầu tư	13	993.291.341.372	1.043.388.764.815
231	1. Nguyên giá		1.324.213.814.480	1.324.213.814.480
232	2. Giá trị hao mòn lũy kế		(330.922.473.108)	(280.825.049.665)
240	IV. Tài sản dở dang dài hạn		8.515.604.384	65.015.857.413
242	1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	14	8.515.604.384	65.015.857.413
250	V. Đầu tư tài chính dài hạn		2.662.057.444.880	2.252.854.109.486
252	1. Đầu tư vào công ty liên kết và công ty liên doanh đồng kiểm soát	15.2	3.415.717.807.034	2.911.737.019.640
254	2. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	15.2	(753.660.362.154)	(753.660.362.154)
255	3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	15.1	-	94.777.452.000
260	VI. Tài sản dài hạn khác		1.037.422.402.888	1.205.094.064.744
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	9	232.184.708.504	288.442.630.745
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	31.3	80.998.104.808	79.027.249.291
269	3. Lợi thế thương mại	5	724.239.589.576	837.624.184.708
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		13.907.212.327.484	13.479.535.412.641

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

B01-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 (tiếp theo)

VND

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
300	C. NỢ PHẢI TRẢ		6.169.173.406.985	6.214.369.166.620
310	I. Nợ ngắn hạn		5.066.436.251.287	4.581.960.775.253
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	16	446.272.922.406	691.553.402.581
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	17	41.164.905.400	42.864.712.255
313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	19	143.116.465.963	58.552.056.329
314	4. Phải trả người lao động		17.166.623.441	21.826.311.666
315	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	18	370.486.516.727	369.491.600.535
318	6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn		10.746.984.045	4.951.018.938
319	7. Phải trả ngắn hạn khác	20	620.924.336.359	77.989.074.765
320	8. Vay ngắn hạn	21	3.269.132.809.556	3.188.120.075.305
322	9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	22	147.424.687.390	126.612.522.879
330	II. Nợ dài hạn		1.102.737.155.698	1.632.408.391.367
336	1. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn		3.156.373.765	6.360.999.217
337	2. Phải trả dài hạn khác	20	56.117.499.885	52.349.526.642
338	3. Vay dài hạn	21	374.764.818.262	872.796.180.110
341	4. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	31.3	643.550.511.750	673.715.984.404
342	5. Dự phòng phải trả dài hạn		25.147.952.036	27.185.700.994

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT**

B01-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 (tiếp theo)

VND

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
400	D. VỐN CHỦ SỞ HỮU		7.738.038.920.499	7.265.166.246.021
410	I. Vốn chủ sở hữu		7.738.038.920.499	7.265.166.246.021
411	1. Vốn cổ phần	23.1	2.898.063.160.000	2.898.063.160.000
411a	- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết		2.898.063.160.000	2.898.063.160.000
412	2. Thặng dư vốn cổ phần	23.1	2.292.253.519.262	2.292.253.519.262
418	3. Quỹ đầu tư phát triển	23.1	69.858.995.990	69.858.995.990
420	4. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	23.1	16.135.952.841	16.135.952.841
421	5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	23.1	1.834.460.204.757	1.345.555.006.014
421a	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước		1.312.016.923.466	1.308.244.343.168
421b	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay		522.443.281.291	37.310.662.846
429	6. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	23.5	627.267.087.649	643.299.611.914
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		13.907.212.327.484	13.479.535.412.641

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2026

Trần Minh Nguyệt
Người lập

Nguyễn Thị Oanh
Kế toán trưởng



Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

B02-DN/HN

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
01	1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	24.1	9.291.536.690.397	8.591.293.063.411
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	24.1	(237.012.721.804)	(267.478.818.816)
10	3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	24.1	9.054.523.968.593	8.323.814.244.595
11	4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	25	(7.379.823.687.852)	(6.811.714.762.181)
20	5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ		1.674.700.280.741	1.512.099.482.414
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	24.2	740.961.886.452	163.162.069.678
22	7. Chi phí tài chính	26	(228.202.996.177)	(135.565.323.019)
23	Trong đó: Chi phí lãi vay		(199.086.987.836)	(130.737.823.797)
24	8. Phần lãi trong công ty liên doanh, liên kết	15.2	225.859.400.553	150.352.150.144
25	9. Chi phí bán hàng	27	(1.207.103.271.760)	(1.135.037.734.725)
26	10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	28	(517.463.765.771)	(455.799.735.481)
30	11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		688.751.534.038	99.210.909.011
31	12. Thu nhập khác	29	43.084.077.729	9.726.955.632
32	13. Chi phí khác	29	(5.182.839.592)	(4.136.712.096)
40	14. Lợi nhuận khác	29	37.901.238.137	5.590.243.536
50	15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		726.652.772.175	104.801.152.547
51	16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	31.1	(171.295.811.792)	(69.586.806.709)
52	17. Thu nhập thuế TNDN hoãn lại	31.1	32.136.328.171	31.662.698.378
60	18. Lợi nhuận sau thuế TNDN		587.493.288.554	66.877.044.216



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

B02-DN/HN

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025 (tiếp theo)

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
61	19. Lợi nhuận thuần sau thuế của cổ đông của công ty mẹ	23.4	522.443.281.291	37.310.662.846
62	20. Lợi nhuận thuần sau thuế của cổ đông không kiểm soát	23.5	65.050.007.263	29.566.381.370
70	21. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	23.4	1.803	88
71	22. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	23.4	1.803	88

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2026

Trần Minh Nguyệt
Người lập

Nguyễn Thị Oanh
Kế toán trưởng



Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

B03-DN/HN

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
01	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		726.652.772.175	104.801.152.547
<i>Điều chỉnh cho các khoản:</i>				
02	Khấu hao và hao mòn		374.046.424.614	309.791.899.331
03	Các khoản dự phòng		3.496.262.293	3.390.159.255
04	Chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ		(948.360.373)	13.262.566
05	Lãi từ hoạt động đầu tư		(964.566.994.941)	(294.472.001.404)
06	Chi phí lãi vay và chi phí phát hành trái phiếu phân bổ	26	201.634.987.851	133.285.823.793
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		340.315.091.619	256.810.296.088
09	(Tăng) giảm các khoản phải thu		(58.638.173.593)	585.414.249.182
10	Tăng hàng tồn kho		(228.194.276.541)	(198.961.269.003)
11	Tăng các khoản phải trả		298.810.690.999	188.016.521.904
12	Giảm (tăng) chi phí trả trước		39.359.199.517	(76.178.863.188)
14	Tiền lãi vay đã trả		(228.348.328.527)	(128.462.427.343)
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	19	(73.149.885.794)	(94.994.256.001)
17	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		(3.977.230.364)	(4.543.234.244)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh		86.177.087.316	527.101.017.395
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
21	Tiền chi để mua sắm và xây dựng tài sản cố định		(68.488.981.079)	(104.173.760.948)
22	Tiền thu do thanh lý tài sản cố định		21.964.646.251	4.661.924.515
23	Tiền chi gửi ngân hàng có kỳ hạn		(1.486.000.000.000)	(1.220.000.000.000)
24	Tiền thu hồi từ tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn		866.900.000.000	671.047.661.697
25	Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		(86.034.827)	(1.062.929.891.482)
26	Tiền thu hồi từ đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		1.180.026.830.935	50.000.000.000
27	Tiền thu từ lãi tiền gửi, cho vay và cổ tức được chia		85.466.780.328	127.504.369.261
30	Lưu chuyển tiền thuần từ (sử dụng vào) hoạt động đầu tư		599.783.241.608	(1.533.889.696.957)

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT**

B03-DN/HN

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025 (tiếp theo)

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
31	Tiền thu từ tái phát hành cổ phiếu quỹ		-	29.910.000
33	Tiền vay nhận được	21	14.194.182.322.503	10.525.660.328.450
34	Tiền chi trả nợ gốc vay	21	(14.613.921.712.790)	(9.873.525.321.092)
36	Cổ tức đã trả cho cổ đông của công ty mẹ	23.3	(67.969.750)	(440.951.905.530)
	Cổ tức đã trả cho cổ đông không kiểm soát		(78.739.798.000)	(36.831.280.800)
40	Lưu chuyển tiền (sử dụng vào) từ hoạt động tài chính		(498.547.158.037)	174.381.731.028
50	Lưu chuyển tiền và tương đương tiền thuần trong năm		187.413.170.887	(832.406.948.534)
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm	6	1.352.673.438.979	2.185.022.243.991
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		1.542.151.590	58.143.522
70	Tiền và tương đương tiền cuối năm	6	1.541.628.761.456	1.352.673.438.979

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2026Trần Minh Nguyệt
Người lậpNguyễn Thị Oanh
Kế toán trưởngTrần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

1. THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

Tập đoàn bao gồm Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido (“KDC” hoặc “Công ty”), các công ty con, các công ty liên kết và các công ty liên doanh đồng kiểm soát như sau:

Công ty

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh (“GCNĐKKD”) số 4103001184 do Sở Tài chính (trước đây là Sở Kế hoạch và Đầu tư) Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 6 tháng 9 năm 2002, và theo các Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp (“GCNĐKDN”) điều chỉnh sau đó.

Cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo Giấy phép Niêm yết số 39/UBCK-GPNY do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 18 tháng 11 năm 2005.

Hoạt động chính trong năm hiện tại của Tập đoàn là bán buôn thực phẩm; sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thực phẩm và nước uống; sản xuất kinh doanh và xuất khẩu các sản phẩm chế biến từ dầu thực vật, từ các hạt có dầu, thạch dừa; xuất khẩu nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất chế biến ngành dầu thực vật; và kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản.

Công ty có trụ sở chính đăng ký tại số Lầu 3, Tháp V5, Sunrise City South, số 23 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Tân Hưng, Thành phố Hồ Chí Minh.

Số lượng công nhân viên của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 là 5.199 (31 tháng 12 năm 2024: 3.568).

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

1. THÔNG TIN DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

Cơ cấu Tập đoàn

Tên công ty	Tình trạng	Lĩnh vực kinh doanh chính	Tỷ lệ lợi ích (%)		Quyền biểu quyết (%)		
			Số cuối năm	Số đầu năm	Số cuối năm	Số đầu năm	
Các công ty con							
1. Tổng Công ty Dầu thực vật Việt Nam ("Vocarimex")	Đang hoạt động	Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm chế biến từ dầu thực vật	87,29	87,29	87,29	87,29	
2. Công ty Cổ phần Dầu Thực vật Tường An ("TAC")	Đang hoạt động	Sản xuất kinh doanh và xuất khẩu các sản phẩm chế biến từ dầu thực vật và từ các hạt có dầu	95,56	95,56	98,9	98,9	
3. Công ty TNHH Kido - Nhà Bè ("KNB")	Đang hoạt động	Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm chế biến từ dầu thực vật	93,77	93,77	100	100	
4. Công ty TNHH Một Thành viên Thực phẩm Kido ("KIDOFood")	Tạm ngừng hoạt động	Bán buôn thực phẩm và cung cấp dịch vụ ăn uống khác	100	100	100	100	
5. Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Kido ("KTS")	Đang hoạt động	Bán buôn thực phẩm và cung cấp dịch vụ ăn uống khác	100	100	100	100	
6. Công ty TNHH Nam Đô Long An ("NDLA")	Tiền hoạt động	Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm chế biến từ dầu thực vật	100	100	100	100	
7. Công ty Cổ phần Thọ Phát Quốc Tế ("Thọ Phát") (*)	Đang hoạt động	Bán buôn thực phẩm	68	68	68	68	
8. Công ty TNHH MTV Chế biến Thực phẩm Thọ Phát ("Tho Phat Food")	Đang hoạt động	Bán buôn và sản xuất các sản phẩm chế biến từ thịt, thủy sản, rau quả và tinh bột	68	68	68	68	
9. Công ty Cổ phần Hùng Vương ("Hùng Vương") (*)	Đang hoạt động	Kinh doanh bất động sản	75,39	75,39	75,39	75,39	

(*) Tập đoàn đã dùng 18.199.534 cổ phiếu của Hùng Vương và 39.780.000 cổ phiếu của Thọ Phát làm tài sản thế chấp cho khoản vay ngân hàng dài hạn của Tập đoàn (TM số 21.2).

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

1. THÔNG TIN DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

Cơ cấu Tập đoàn (tiếp theo)

Tên công ty	Tình trạng	Lĩnh vực kinh doanh chính	Tỷ lệ lợi ích (%)		Quyền biểu quyết (%)	
			Số cuối năm	Số đầu năm	Số cuối năm	Số đầu năm
Các công ty liên doanh, liên kết						
1. Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh Kido ("KDF") (***)	Đang hoạt động	Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thực phẩm và nước uống như kem, sữa và các sản phẩm khác	29,4	49	29,4	49
2. Công ty TNHH Mỹ phẩm LG Vina ("LG Vina")	Đang hoạt động	Sản xuất và phân phối các sản phẩm gia dụng và mỹ phẩm	40	40	40	40
3. Công ty Cổ phần Đầu tư Lavenue ("Lavenue")	Đang hoạt động	Kinh doanh bất động sản	-	50	-	50
4. Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Dabaco ("Dabaco Food")	Đang hoạt động	Chế biến, bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt	-	50	-	50
5. Công ty Cổ phần Thực Phẩm Tân Bình ("Tafoco")	Đang hoạt động	Kinh doanh bất động sản và cho thuê nhà xưởng, kho bãi	27,53	27,53	27,53	27,53
6. Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Bắc Bình ("Bắc Bình") (**)	Đang hoạt động	Kinh doanh bất động sản	40,05	40,05	-	-

(**) Tập đoàn đã dùng 11.134.918 cổ phiếu của Bắc Bình làm tài sản thế chấp cho các khoản vay ngân hàng của Bắc Bình.

(***) Theo các Hợp đồng Ủy quyền số 01/2025/HĐUQ-KDF và 02/2025/HĐUQ ký ngày 18 tháng 12 năm 2025, Tập đoàn đã ủy quyền toàn bộ quyền cổ đông cho 21.803.040 cổ phần, tương đương 29,4% vốn cổ phần của KDF mà Tập đoàn đang sở hữu cho Công ty TNHH Đầu tư Nuti.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

2. CƠ SỞ TRÌNH BÀY

2.1 Chuẩn mực và Chế độ kế toán áp dụng

Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn được trình bày bằng đồng Việt Nam (“VND”) phù hợp với Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các Chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài chính ban hành theo:

- Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 về việc ban hành bốn Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 1);
- Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2002 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 2);
- Quyết định số 234/2003/QĐ-BTC ngày 30 tháng 12 năm 2003 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 3);
- Quyết định số 12/2005/QĐ-BTC ngày 15 tháng 2 năm 2005 về việc ban hành sáu Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 4); và
- Quyết định số 100/2005/QĐ-BTC ngày 28 tháng 12 năm 2005 về việc ban hành bốn Chuẩn mực kế toán Việt Nam (Đợt 5).

Theo đó, báo cáo tài chính hợp nhất được trình bày kèm theo và việc sử dụng báo cáo này không dành cho các đối tượng không được cung cấp các thông tin về các thủ tục và nguyên tắc và thông lệ kế toán tại Việt Nam và hơn nữa không được chủ định trình bày tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận rộng rãi ở các nước và lãnh thổ khác ngoài Việt Nam.

2.2 Hình thức sổ kế toán áp dụng

Hình thức sổ kế toán được áp dụng của Tập đoàn là Nhật ký chung.

2.3 Kỳ kế toán năm

Kỳ kế toán năm của Tập đoàn áp dụng cho việc lập báo cáo tài chính hợp nhất bắt đầu vào ngày 1 tháng 1 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12.

2.4 Đơn vị tiền tệ trong kế toán

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập bằng đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán của Tập đoàn là VND.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

2. CƠ SỞ TRÌNH BÀY (TIẾP THEO)

2.5 Cơ sở hợp nhất

Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm các báo cáo tài chính của công ty mẹ và các công ty con cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2025.

Các công ty con được hợp nhất toàn bộ kể từ ngày mua, là ngày Tập đoàn nắm quyền kiểm soát công ty con, và tiếp tục được hợp nhất cho đến ngày Tập đoàn chấm dứt quyền kiểm soát đối với công ty con.

Các báo cáo tài chính của Công ty mẹ và các công ty con sử dụng để hợp nhất được lập cho cùng một kỳ kế toán và được áp dụng các chính sách kế toán một cách nhất quán.

Số dư các tài khoản trên bảng cân đối kế toán giữa các đơn vị trong cùng tập đoàn, các khoản thu nhập và chi phí, các khoản lãi hoặc lỗ nội bộ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch này được loại trừ hoàn toàn.

Lợi ích của các cổ đông không kiểm soát là phần lợi ích trong lãi, hoặc lỗ, và trong tài sản thuần của công ty con không được nắm giữ bởi Tập đoàn và được trình bày riêng biệt trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và trong phần vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Ảnh hưởng do các thay đổi trong tỷ lệ sở hữu công ty con mà không làm mất quyền kiểm soát được hạch toán vào tài khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

2.6 Quy định kế toán mới đã ban hành nhưng chưa có hiệu lực

Ngày 27 tháng 10 năm 2025, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 99/2025/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp (“Thông tư 99”), thay thế Thông tư số 200/2014/TTBTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 và một số quy định khác có liên quan. Thông tư 99 có hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 2026 và áp dụng cho các doanh nghiệp có năm tài chính bắt đầu từ hoặc sau ngày 1 tháng 1 năm 2026.

Tập đoàn đang trong quá trình đánh giá tác động của Thông tư 99 đối với việc lập và trình bày báo cáo tài chính và sẽ áp dụng Thông tư 99 cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2026.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

3.1 Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn gốc không quá ba tháng, có tính thanh khoản cao, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành các lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền.

3.2 Các khoản phải thu

Các khoản phải thu được trình bày trên bảng cân đối kế toán hợp nhất theo giá trị ghi sổ các khoản phải thu từ khách hàng và phải thu khác sau khi trừ các khoản dự phòng được lập cho các khoản phải thu khó đòi.

Dự phòng nợ phải thu khó đòi thể hiện phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản không được khách hàng thanh toán phát sinh đối với số dư các khoản phải thu tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được hạch toán vào tài khoản chi phí quản lý doanh nghiệp trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Khi các khoản nợ phải thu khó đòi được xác định là không thể thu hồi được và kế toán thực hiện xóa nợ, các khoản chênh lệch phát sinh giữa số dự phòng nợ phải thu khó đòi và giá gốc nợ phải thu được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.3 Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được tính theo giá gốc. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến (bao gồm chi phí nguyên vật liệu, chi phí lao động trực tiếp, chi phí liên quan trực tiếp khác, chi phí sản xuất chung có liên quan được phân bổ dựa trên mức độ hoạt động bình thường) để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì phải tính theo giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong điều kiện kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành và chi phí bán hàng ước tính.

Tập đoàn áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho cuối kỳ với giá trị được xác định như sau:

- Nguyên vật liệu, hàng hóa và công cụ, dụng cụ - Chi phí mua theo phương pháp bình quân gia quyền.
- Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và thành phẩm. - Giá gốc thành phẩm, bán thành phẩm áp dụng theo phương pháp bình quân gia quyền.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được trích lập cho phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản suy giảm trong giá trị (do giảm giá, kém phẩm chất, lỗi thời v.v.) có thể xảy ra đối với nguyên vật liệu, thành phẩm và hàng hóa tồn kho khác thuộc quyền sở hữu của Tập đoàn dựa trên bằng chứng hợp lý về sự suy giảm giá trị tại ngày kết thúc kỳ kế toán.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.3 Hàng tồn kho (tiếp theo)

Số tăng hoặc giảm khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được hạch toán vào tài khoản giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Khi hàng tồn kho bị hủy bỏ do hết hạn sử dụng, mất phẩm chất, hư hỏng, không còn giá trị sử dụng, các khoản chênh lệch phát sinh giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã trích lập và giá gốc hàng tồn kho được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.4 Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị khấu hao lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào hoạt động như dự kiến và chi phí để tháo dỡ, di dời tài sản và khôi phục hiện trường tại địa điểm đặt tài sản, nếu có.

Các chi phí mua sắm, nâng cấp và đổi mới tài sản cố định được ghi tăng nguyên giá của tài sản và chi phí bảo trì, sửa chữa được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

Khi tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, các khoản lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý tài sản (là phần chênh lệch giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của tài sản) được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.5 Tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định vô hình bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào sử dụng như dự kiến.

Các chi phí nâng cấp và đổi mới tài sản cố định vô hình được ghi tăng nguyên giá của tài sản và các chi phí khác được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

Khi tài sản cố định vô hình được bán hay thanh lý, các khoản lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý tài sản (là phần chênh lệch giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của tài sản) được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Các quyền sử dụng đất

Các quyền sử dụng đất được ghi nhận như tài sản cố định vô hình, bao gồm giá trị của các quyền sử dụng đất đã được Tập đoàn mua hoặc thuê. Thời gian hữu dụng của các quyền sử dụng đất được đánh giá theo thời hạn sử dụng của các quyền sử dụng đất. Theo đó, quyền sử dụng đất có thời hạn là quyền sử dụng đất đã thuê và được trích hao mòn theo thời hạn thuê, còn quyền sử dụng đất không có thời hạn thì không được trích hao mòn.

Tiền thuê đất trả trước cho các hợp đồng thuê đất có hiệu lực trước năm 2003 và được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được ghi nhận là tài sản cố định vô hình theo quy định tại Thông tư số 45/2013/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 25 tháng 4 năm 2013 hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định ("Thông tư 45").



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.6 Khấu hao và hao mòn

Khấu hao tài sản cố định hữu hình và hao mòn tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản như sau:

Nhà cửa và vật kiến trúc	5 - 50 năm
Máy móc thiết bị	3 - 20 năm
Phương tiện vận tải	6 - 20 năm
Thiết bị văn phòng	3 - 10 năm
Thương hiệu	10 - 20 năm
Quyền sử dụng đất	10 - 46 năm
Phần mềm máy tính	3 - 20 năm
Mối quan hệ với khách hàng	16 - 20 năm
Lợi thế quyền thuê đất	8 - 32 năm

3.7 Bất động sản đầu tư

Bất động sản đầu tư được thể hiện theo nguyên giá bao gồm cả các chi phí giao dịch liên quan trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Các khoản chi phí liên quan đến bất động sản đầu tư phát sinh sau ghi nhận ban đầu được hạch toán vào giá trị còn lại của bất động sản đầu tư khi Tập đoàn có khả năng thu được các lợi ích kinh tế trong tương lai nhiều hơn mức hoạt động được đánh giá ban đầu của bất động sản đầu tư đó.

Khấu hao bất động sản đầu tư được trích theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các bất động sản như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc 10 - 39 năm

Bất động sản đầu tư không còn được trình bày trong bảng cân đối kế toán hợp nhất sau khi đã bán hoặc sau khi bất động sản đầu tư đã không còn được sử dụng và xét thấy không thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc thanh lý bất động sản đầu tư đó.

Việc chuyển từ bất động sản chủ sở hữu sử dụng hoặc hàng tồn kho thành bất động sản đầu tư chỉ khi có sự thay đổi về mục đích sử dụng như trường hợp chủ sở hữu chấm dứt sử dụng tài sản đó và bắt đầu cho bên khác thuê hoạt động hoặc khi kết thúc giai đoạn xây dựng. Việc chuyển từ bất động sản đầu tư sang bất động sản chủ sở hữu sử dụng hay hàng tồn kho chỉ khi có sự thay đổi về mục đích sử dụng như các trường hợp chủ sở hữu bắt đầu sử dụng tài sản này hoặc bắt đầu triển khai cho mục đích bán. Việc chuyển từ bất động sản đầu tư sang bất động sản chủ sở hữu sử dụng hoặc hàng tồn kho không làm thay đổi nguyên giá hay giá trị còn lại của bất động sản tại ngày chuyển đổi.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.8 Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang thể hiện chi phí mua sắm mới tài sản chưa được lắp đặt xong hoặc chi phí xây dựng cơ bản chưa được hoàn thành. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang được ghi nhận theo giá gốc bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để xây dựng mới hoặc sửa chữa, cải tạo, mở rộng hay trang bị lại kỹ thuật công trình như chi phí xây dựng, chi phí thiết bị, chi phí quản lý dự án, chi phí tư vấn đầu tư xây dựng và chi phí vay đủ điều kiện được vốn hóa. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang sẽ được chuyển sang tài khoản tài sản cố định thích hợp khi các tài sản này được lắp đặt xong hoặc dự án xây dựng được hoàn thành và khấu hao của các tài sản này sẽ được bắt đầu trích khi các tài sản này đã sẵn sàng cho mục đích sử dụng.

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang ghi nhận vào chi phí trong năm trong trường hợp chi phí xây dựng cơ bản dở dang không đủ điều kiện để ghi nhận là tài sản cố định.

3.9 Chi phí đi vay

Chi phí đi vay bao gồm lãi tiền vay và các chi phí khác phát sinh liên quan trực tiếp đến các khoản vay của Tập đoàn và được hạch toán như chi phí phát sinh trong năm, ngoại trừ các khoản được vốn hóa như theo nội dung của đoạn tiếp theo.

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc mua sắm, xây dựng hoặc hình thành một tài sản cụ thể cần có một thời gian đủ dài để có thể đưa vào sử dụng theo mục đích định trước hoặc để bán được vốn hóa vào nguyên giá của tài sản đó.

3.10 Các chi phí trả trước

Các chi phí trả trước bao gồm chi phí trả trước ngắn hạn hoặc chi phí trả trước dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất và được phân bổ trong khoảng thời gian trả trước của các chi phí đó tương ứng với các lợi ích kinh tế được tạo ra từ các chi phí này.

Chi phí thuê bao tiêu

Chi phí thuê bao tiêu bao gồm số tiền trả trước cho tiền thuê bao tiêu phần diện tích sàn thương mại cho toàn bộ thời gian thuê đến ngày 31 tháng 1 năm 2046 được xác định ngay từ ban đầu dựa theo điều khoản của các hợp đồng liên quan với đối tác.

Tiền thuê đất trả trước

Tiền thuê đất trả trước bao gồm số dư chưa phân bổ hết của khoản tiền thuê đất đã trả theo hợp đồng thuê đất trong thời hạn từ 30 đến 45 năm. Khoản tiền thuê đất trả trước này được ghi nhận như chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong thời gian còn lại của hợp đồng thuê theo quy định tại Thông tư 45.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.11 Hợp nhất kinh doanh và lợi thế thương mại

Hợp nhất kinh doanh được hạch toán theo phương pháp giá mua. Giá phí hợp nhất kinh doanh bao gồm giá trị hợp lý tại ngày diễn ra trao đổi của các tài sản đem trao đổi, các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận và các công cụ vốn do bên mua phát hành để đổi lấy quyền kiểm soát bên bị mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc hợp nhất kinh doanh. Tài sản, nợ phải trả có thể xác định được và những khoản nợ tiềm tàng phải gánh chịu trong hợp nhất kinh doanh của bên bị mua được ghi nhận theo giá trị hợp lý tại ngày hợp nhất kinh doanh.

Lợi thế thương mại phát sinh từ hợp nhất kinh doanh được ghi nhận ban đầu theo giá gốc, là phần chênh lệch giữa giá phí hợp nhất kinh doanh so với phần sở hữu của bên mua trong giá trị hợp lý của tài sản, nợ phải trả có thể xác định được và các khoản nợ tiềm tàng đã ghi nhận. Nếu giá phí hợp nhất kinh doanh thấp hơn giá trị hợp lý của tài sản thuần của bên bị mua, phần chênh lệch đó sẽ được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Sau ghi nhận ban đầu, lợi thế thương mại được xác định giá trị bằng nguyên giá trừ đi giá trị phân bổ lũy kế. Lợi thế thương mại được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu ích được ước tính là mười (10) năm. Định kỳ công ty mẹ phải đánh giá tổn thất lợi thế thương mại tại công ty con, nếu có bằng chứng cho thấy số lợi thế thương mại bị tổn thất lớn hơn số phân bổ hàng năm thì phân bổ theo số lợi thế thương mại bị tổn thất ngay trong kỳ phát sinh.

3.12 Các khoản đầu tư

Đầu tư vào công ty liên kết

Các khoản đầu tư vào các công ty liên kết được hợp nhất theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Công ty liên kết là các công ty mà trong đó Tập đoàn có ảnh hưởng đáng kể nhưng không phải là công ty con hay công ty liên doanh của Tập đoàn. Thông thường, Tập đoàn được coi là có ảnh hưởng đáng kể nếu sở hữu ít nhất 20% quyền bỏ phiếu ở đơn vị nhận đầu tư.

Theo phương pháp vốn chủ sở hữu, khoản đầu tư được ghi nhận ban đầu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất theo giá gốc, sau đó được điều chỉnh theo những thay đổi của phần sở hữu của Tập đoàn trong giá trị tài sản thuần của công ty liên kết sau khi mua. Lợi thế thương mại phát sinh được phản ánh trong giá trị còn lại của khoản đầu tư. Tập đoàn không phân bổ lợi thế thương mại này mà hàng năm thực hiện đánh giá xem lợi thế thương mại có bị suy giảm giá trị hay không. Báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất phản ánh phần sở hữu của Tập đoàn trong kết quả hoạt động kinh doanh của công ty liên kết sau khi mua.

Phần sở hữu của Tập đoàn trong lợi nhuận (lỗ) của công ty liên kết sau khi mua được phản ánh trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Ngoài ra, khi có sự thay đổi được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu của công ty liên kết, Tập đoàn sẽ ghi nhận phần chia sẻ của mình tương ứng với các thay đổi đó trong vốn chủ sở hữu. Thay đổi lũy kế sau khi mua được điều chỉnh vào giá trị còn lại của khoản đầu tư vào công ty liên kết. Cổ tức nhận được từ công ty liên kết được trừ với khoản đầu tư vào công ty liên kết.

Báo cáo tài chính của công ty liên kết được lập cùng kỳ với báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn và sử dụng các chính sách kế toán nhất quán với Tập đoàn. Các điều chỉnh hợp nhất thích hợp đã được ghi nhận để bảo đảm các chính sách kế toán được áp dụng nhất quán với Tập đoàn trong trường hợp cần thiết.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.12 Các khoản đầu tư (tiếp theo)

Đầu tư vào liên doanh

Khoản đầu tư của Tập đoàn vào cơ sở kinh doanh được đồng kiểm soát được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Theo phương pháp này, khoản đầu tư của Tập đoàn vào cơ sở kinh doanh được đồng kiểm soát được trình bày trên bảng cân đối kế toán hợp nhất theo giá gốc, sau đó được điều chỉnh theo phần sở hữu của Tập đoàn trong tài sản thuần của cơ sở kinh doanh được đồng kiểm soát sau khi liên doanh.

Phần sở hữu của Tập đoàn trong lợi nhuận (lỗ) của cơ sở kinh doanh được đồng kiểm soát sau khi thành lập/sau khi mua được phản ánh trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Ngoài ra, khi có sự thay đổi được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu của công ty liên doanh, Tập đoàn sẽ ghi nhận phần chia sẻ của mình tương ứng với các thay đổi đó trong vốn chủ sở hữu. Thay đổi lũy kế sau khi mua được điều chỉnh vào giá trị còn lại của khoản đầu tư vào cơ sở kinh doanh được đồng kiểm soát. Cổ tức nhận được từ cơ sở kinh doanh được đồng kiểm soát được trừ với khoản đầu tư vào cơ sở kinh doanh được đồng kiểm soát.

Báo cáo tài chính của cơ sở kinh doanh được đồng kiểm soát được lập cùng kỳ với báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn và sử dụng các chính sách kế toán nhất quán với Tập đoàn. Các điều chỉnh hợp nhất thích hợp đã được ghi nhận để bảo đảm các chính sách kế toán được áp dụng nhất quán với Tập đoàn trong trường hợp cần thiết.

Chứng khoán kinh doanh và đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

Chứng khoán kinh doanh và đầu tư góp vốn vào đơn vị khác được ghi nhận theo giá gốc.

Dự phòng giảm giá trị các khoản đầu tư

Dự phòng cho việc giảm giá trị của các khoản đầu tư được lập khi có bằng chứng chắc chắn cho thấy có sự suy giảm giá trị của các khoản đầu tư này vào ngày kết thúc kỳ kế toán.

Tăng hoặc giảm số dư dự phòng được hạch toán vào chi phí tài chính trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận theo giá gốc. Sau khi ghi nhận ban đầu, các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá trị có thể thu hồi. Các khoản suy giảm giá trị của khoản đầu tư nếu phát sinh sẽ được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và được giảm trừ trực tiếp giá trị đầu tư.

3.13 Các khoản phải trả và chi phí trích trước

Các khoản phải trả và trích trước được ghi nhận cho số tiền phải trả trong tương lai liên quan đến hàng hóa và dịch vụ đã nhận được mà không phụ thuộc vào việc Tập đoàn đã nhận được hóa đơn của nhà cung cấp hay chưa.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.14 Trích lập trợ cấp thôi việc phải trả

Trợ cấp thôi việc cho nhân viên được trích trước vào cuối mỗi kỳ báo cáo cho người lao động đã làm việc thường xuyên từ đủ 12 tháng trở lên tại Tập đoàn. Mức trích lập được tính bằng một nửa tháng lương cho mỗi năm làm việc đủ điều kiện hưởng trợ cấp thôi việc theo Luật lao động và các văn bản hướng dẫn có liên quan. Mức lương bình quân tháng để tính trợ cấp thôi việc sẽ được điều chỉnh vào cuối mỗi kỳ báo cáo theo mức lương bình quân của sáu tháng gần nhất tính đến thời điểm lập báo cáo. Tăng hoặc giảm trong khoản trích trước này ngoại trừ phần thanh toán thực tế cho người lao động được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Khoản trợ cấp thôi việc trích trước này được sử dụng để trả trợ cấp thôi việc cho người lao động khi chấm dứt hợp đồng lao động theo Điều 46 của Bộ luật Lao động.

3.15 Các khoản dự phòng

Dự phòng được ghi nhận dự phòng khi Tập đoàn có nghĩa vụ nợ hiện tại (nghĩa vụ pháp lý hoặc nghĩa vụ liên đới) là kết quả của một sự kiện đã xảy ra trong quá khứ. Việc thanh toán nghĩa vụ nợ này có thể sẽ dẫn đến sự giảm sút về những lợi ích kinh tế và Tập đoàn có thể đưa ra được một ước tính đáng tin cậy về giá trị của nghĩa vụ nợ đó.

3.16 Các nghiệp vụ bằng ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng các đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ kế toán của Tập đoàn là VND được hạch toán theo tỷ giá giao dịch thực tế vào ngày phát sinh nghiệp vụ theo nguyên tắc sau:

- Nghiệp vụ làm phát sinh các khoản phải thu được hạch toán theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn chỉ định khách hàng thanh toán; và
- Nghiệp vụ làm phát sinh các khoản phải trả được hạch toán theo tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn dự kiến giao dịch.

Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được đánh giá lại theo tỷ giá giao dịch thực tế tại ngày của bảng cân đối kế toán theo nguyên tắc sau:

- Các khoản mục tiền tệ được phân loại là tài sản được đánh giá lại theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn thường xuyên có giao dịch; và
- Các khoản mục tiền tệ được phân loại là nợ phải trả được đánh giá lại theo tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn thường xuyên có giao dịch.

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.17 Trái phiếu phát hành

Trái phiếu thường

Tại thời điểm ghi nhận ban đầu, trái phiếu thường được xác định theo giá gốc bao gồm khoản tiền thu được từ việc phát hành trái phiếu trừ đi chi phí phát hành. Các khoản chiết khấu, phụ trội và chi phí phát hành được phân bổ dần theo phương pháp lãi suất đường thẳng trong suốt kỳ hạn của trái phiếu.

3.18 Vốn góp của chủ sở hữu

Cổ phiếu phổ thông

Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết được ghi nhận theo mệnh giá.

Thặng dư vốn cổ phần

Thặng dư vốn cổ phần phản ánh khoản chênh lệch giữa mệnh giá và giá phát hành cổ phiếu trừ đi chi phí phát hành cổ phiếu thực tế phát sinh.

Cổ phiếu quỹ

Các công cụ vốn chủ sở hữu được Tập đoàn mua lại (cổ phiếu quỹ) được ghi nhận theo nguyên giá và trừ vào vốn chủ sở hữu. Tập đoàn không ghi nhận các khoản lãi (lỗ) khi mua, bán, phát hành hoặc hủy các công cụ vốn chủ sở hữu của mình.

3.19 Lãi trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của công ty mẹ (sau khi trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi) cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm.

Lãi suy giảm trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của công ty mẹ cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm và số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành trong trường hợp tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm đều được chuyển thành cổ phiếu phổ thông.

3.20 Thông tin theo bộ phận

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt của Tập đoàn tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận được chia theo hoạt động kinh doanh) hoặc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận được chia theo khu vực địa lý). Mỗi một bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt so với các bộ phận khác.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.21 Phân chia lợi nhuận

Lợi nhuận thuần sau thuế có thể được chia cho các cổ đông sau khi được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt và sau khi đã trích lập các quỹ dự phòng theo Điều lệ của Công ty và các quy định của pháp luật Việt Nam.

Tập đoàn trích lập các quỹ dự phòng sau đây từ lợi nhuận thuần sau thuế của Tập đoàn theo đề nghị của Hội đồng Quản trị và được các cổ đông phê duyệt tại Đại hội đồng Cổ đông Thường niên:

Quỹ đầu tư phát triển

Quỹ này được trích lập nhằm phục vụ việc mở rộng hoạt động hoặc đầu tư chiều sâu của Tập đoàn.

Quỹ khen thưởng và phúc lợi

Quỹ này được trích lập để khen thưởng, khuyến khích vật chất, đem lại lợi ích chung và nâng cao phúc lợi cho công nhân viên và được ghi nhận như là một khoản nợ phải trả trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Cổ tức

Cổ tức phải trả được đề nghị bởi Hội đồng Quản trị của Tập đoàn và được phân loại như một sự phân phối của lợi nhuận chưa phân phối trong khoản mục vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất cho đến khi được các cổ đông thông qua tại Đại hội đồng Cổ đông Thường niên và được chấp thuận bởi cơ quan có thẩm quyền. Khi đó, cổ tức sẽ được ghi nhận như một khoản nợ phải trả trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

3.22 Ghi nhận doanh thu

Doanh thu được ghi nhận khi Tập đoàn có khả năng nhận được các lợi ích kinh tế có thể xác định được một cách chắc chắn. Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Các điều kiện ghi nhận cụ thể sau đây cũng phải được đáp ứng khi ghi nhận doanh thu:

Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi các rủi ro trọng yếu và các quyền sở hữu hàng hóa đã được chuyển sang người mua, thường là trùng với việc thời điểm chuyển giao hàng hóa.

Doanh thu cung cấp dịch vụ

Khi có thể xác định được kết quả hợp đồng một cách chắc chắn, doanh thu sẽ được ghi nhận dựa vào mức độ hoàn thành công việc.

Doanh thu từ tiền lãi

Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ.

Cổ tức và lợi nhuận được chia

Cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi Công ty được quyền nhận cổ tức hoặc được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.23 Thuế

Thuế thu nhập hiện hành

Tài sản thuế thu nhập và thuế thu nhập phải nộp cho năm hiện hành và các năm trước được xác định bằng số tiền dự kiến được thu hồi từ hoặc phải nộp cho cơ quan thuế, dựa trên các mức thuế suất và các luật thuế có hiệu lực đến ngày kết thúc kỳ kế toán.

Thuế thu nhập hiện hành được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này thuế thu nhập hiện hành cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Tập đoàn chỉ được bù trừ tài sản thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hiện hành phải nộp khi Tập đoàn có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và Tập đoàn dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải nộp và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần.

Thuế thu nhập hoãn lại

Thuế thu nhập hoãn lại được xác định cho các khoản chênh lệch tạm thời tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm giữa cơ sở tính thuế thu nhập của các tài sản và nợ phải trả và giá trị ghi sổ của chúng cho mục đích lập báo cáo tài chính hợp nhất.

Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế, ngoại trừ:

- Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hay nợ phải trả từ một giao dịch mà giao dịch này không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận tính thuế thu nhập (hoặc lỗ thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch; và
- Các chênh lệch tạm thời chịu thuế gắn liền với các khoản đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và các khoản vốn góp liên doanh khi có khả năng kiểm soát thời gian hoàn nhập khoản chênh lệch tạm thời và chắc chắn khoản chênh lệch tạm thời sẽ không được hoàn nhập trong tương lai có thể dự đoán.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận cho tất cả các chênh lệch tạm thời được khấu trừ, giá trị được khấu trừ chuyển sang các năm sau của các khoản lỗ thuế và các khoản ưu đãi thuế chưa sử dụng, khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những khoản chênh lệch tạm thời được trừ, các khoản lỗ thuế và các ưu đãi thuế chưa sử dụng này, ngoại trừ:

- Tài sản thuế thu nhập hoãn lại phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hoặc nợ phải trả từ một giao dịch mà giao dịch này không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận tính thuế (hoặc lỗ thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch; và
- Tất cả các chênh lệch tạm thời được trừ phát sinh từ các khoản đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và các khoản vốn góp liên doanh khi chắc chắn là chênh lệch tạm thời sẽ được hoàn nhập trong tương lai có thể dự đoán được và có lợi nhuận chịu thuế để sử dụng được khoản chênh lệch tạm thời đó.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.23 Thuế (tiếp theo)

Thuế thu nhập hoãn lại (tiếp theo)

Giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập hoãn lại phải được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm và phải giảm giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập hoãn lại đến mức đảm bảo chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế cho phép lợi ích của một phần hoặc toàn bộ tài sản thuế thu nhập hoãn lại được sử dụng. Các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa ghi nhận trước đây được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm và được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế để có thể sử dụng các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa ghi nhận này.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho kỳ mà tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán, dựa trên các mức thuế suất và luật thuế có hiệu lực vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này, thuế thu nhập hoãn lại cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Tập đoàn chỉ được bù trừ các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải nộp khi Công ty có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả này liên quan tới thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế:

- đối với cùng một đơn vị chịu thuế; hoặc
- Tập đoàn dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải nộp và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần hoặc thu hồi tài sản đồng thời với việc thanh toán nợ phải trả trong từng kỳ tương lai khi các khoản trọng yếu của thuế thu nhập hoãn lại phải trả hoặc tài sản thuế thu nhập hoãn lại được thanh toán hoặc thu hồi.

3.24 Các bên liên quan

Các bên được coi là bên liên quan của Tập đoàn nếu một bên có khả năng, trực tiếp hoặc gián tiếp, kiểm soát bên kia hoặc gây ảnh hưởng đáng kể tới bên kia trong việc ra các quyết định tài chính và hoạt động, hoặc khi Tập đoàn và bên kia cùng chịu sự kiểm soát chung hoặc ảnh hưởng đáng kể chung. Các bên liên quan nêu trên có thể là các công ty hoặc các cá nhân, bao gồm cả các thành viên mật thiết trong gia đình của họ.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

4. CÁC SỰ KIỆN QUAN TRỌNG PHÁT SINH TRONG NĂM

4.1 Tranh chấp nhãn hiệu với Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (“KDF”)

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024 và ngày 13 tháng 1 năm 2025, Công ty đã nộp các đơn khởi kiện KDF và Công ty Cổ phần Truyền thông Đất Việt (“Datviet”) lên Tòa án nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh (“TAND HCM”) buộc KDF và Datviet chấm dứt việc sử dụng các nhãn hiệu kem được bảo hộ của Công ty và bồi thường thiệt hại tạm tính với giá trị là 50.000.000.000 VND. Các nhãn hiệu này trước đây đã được chuyển nhượng miễn phí từ KDF cho Công ty theo hợp đồng chuyển nhượng quyền sở hữu công nghiệp số 02/2022/KDF-KIDO/HĐCN ngày 30 tháng 6 năm 2022 và các giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu sửa đổi cho 34 nhãn hiệu theo Quyết định số 126465/QĐ-SHTT.IP được cấp bởi Cục Sở hữu Trí tuệ ngày 28 tháng 12 năm 2023. Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, KDF cũng đã có đơn khiếu nại Quyết định 126465/QĐ-SHTT.IP nói trên.

Vào ngày 17 tháng 1 năm 2025, TAND HCM đã ban hành Quyết định áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời số 11/2025/QĐ-BPKCTT, theo đó, cấm và buộc thực hiện hành vi nhất định đối với KDF và Datviet liên quan đến việc sử dụng nhãn hiệu trên.

Vào ngày 25 tháng 1 năm 2025, TAND HCM đã ban hành Quyết định số 16/2025/QĐ-BPBD, buộc KDF phải gửi tài sản đảm bảo có giá trị là 50.000.000.000 VND vào một tài khoản phong tỏa của KDF nhằm đảm bảo thi hành nghĩa vụ nếu có đối với Tập đoàn. Vào ngày 3 tháng 2 năm 2025, KDF đã nộp số tiền nói trên. Theo đó, vào ngày 4 tháng 2 năm 2025, Tòa án nhân dân cấp cao Thành phố Hồ Chí Minh ra quyết định số 50/2025/QĐ-TATP hủy biện pháp khẩn cấp tạm thời theo quyết định số 11/2025/QĐ-BPKCTT ngày 17 tháng 1 năm 2025.

Vào ngày 25 tháng 7 năm 2025, Cục Sở hữu Trí tuệ đã ban hành Quyết định số 150133/QĐ-SHTT.IP về việc giải quyết khiếu nại nói trên của KDF về Quyết định số 126465/QĐ-SHTT.IP của Cục Sở hữu Trí tuệ, và Quyết định này đã được đăng tải trên Công báo số 449, tháng 8.2025, Tập B - Quyển 3 - Phần IV - Từ trang 7531 đến trang 7545. Theo đó, Cục Sở hữu Trí tuệ đã hủy bỏ Quyết định số 126465/QĐ-SHTT.IP ngày 28 tháng 12 năm 2023 và khôi phục quá trình thẩm định lại đơn đăng ký hợp đồng chuyển nhượng quyền sở hữu công nghiệp của Công ty đối với 34 nhãn hiệu nói trên.

Vào ngày 12 tháng 12 năm 2025, theo Nghị quyết Đại hội Đồng Cổ đông bất thường của Tập Đoàn, Đại hội đồng Cổ đông đã chấp nhận việc thông qua giao dịch bán 24,03% cổ phần KDF cho Công ty TNHH Đầu tư Nuti (“Nuti Invest”) đã được Hội đồng Quản trị của Công ty chấp thuận trong năm 2023, hủy bỏ các hợp đồng số 01/2022/KDF-KIDO/HĐCN và số 02/2022/KDF-KIDO/HĐCN cùng ký ngày 30 tháng 6 năm 2022 với KDF về việc chuyển nhượng các thương hiệu và nhãn hiệu nói trên. Đồng thời, cổ đông của Công ty cũng đã thống nhất thông qua việc chuyển nhượng 49% vốn cổ phần còn lại của KDF thuộc quyền sở hữu của Tập đoàn cho Công ty Cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng Nutifood (“Nutifood”) hoặc đối tác do Nutifood chỉ định.

4.2 Chuyển nhượng cổ phần KDF

Vào ngày 15 tháng 12 năm 2025, Hội đồng quản trị của Công ty đã đồng ý chuyển nhượng 49% vốn cổ phần còn lại KDF thuộc quyền sở hữu của Công ty cho Nuti Invest theo Nghị quyết Hội đồng Quản trị số KDC11.1/2025/NQ-HĐQT.

Tại ngày 25 tháng 12 năm 2025, Tập đoàn đã hoàn tất việc chuyển nhượng đợt 1 với số cổ phần chuyển nhượng là 14.535.360 cổ phần, tương ứng 19,6% vốn cổ phần tại KDF theo Nghị quyết Hội đồng Quản trị số KDC11.1/2025/NQ-HĐQT nói trên và hợp đồng chuyển nhượng cổ phần ký ngày 16 tháng 12 năm 2025 giữa Công ty và Nuti Invest. Theo đó, số tiền lãi 504.079.187.444 VND từ việc chuyển nhượng này được ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất (Thuyết minh số 24.2).

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

4. CÁC SỰ KIỆN QUAN TRỌNG PHÁT SINH TRONG NĂM (TIẾP THEO)

4.3 Chuyển nhượng Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Dabaco (“Dabaco Food”)

Vào ngày 30 tháng 6 năm 2025, Tập đoàn đã hoàn tất việc chuyển nhượng 11.500.000 cổ phần, tương ứng 50% vốn điều lệ tại Dabaco Food theo Nghị quyết Hội đồng Quản trị số KDC05A/2025/NQ-HĐQT ngày 25 tháng 6 năm 2025. Theo đó, số tiền lãi 74.826.619.135 VND từ việc chuyển nhượng này được ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất (Thuyết minh số 24.2).

4.4 Mua Công ty Cổ phần Đầu tư Xây Dựng Bắc Bình (“Bắc Bình”)

Vào ngày 31 tháng 7 năm 2025, Tập đoàn đã hoàn tất mua 11.134.918 cổ phần, tương đương 40,05% vốn cổ phần tại Bắc Bình, với giá mua là 878.789.500.000 VND theo hợp đồng chuyển nhượng số 01-HA/2025/BB-KDC, 01-QA/2025/BB-KDC và 01-HA/2024/HV-KDC ngày 28 tháng 7 năm 2025 và Nghị quyết Hội đồng Quản trị số KDC/06/2025/NQ-HĐQT ngày 22 tháng 7 năm 2025. Theo đó, Bắc Bình đã trở thành công ty liên kết của Tập đoàn.

5. LỢI THẾ THƯƠNG MẠI

Lợi thế thương mại được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong khoảng thời gian mười (10) năm kể từ ngày mua. Chi tiết được trình bày như sau:

	VND	
Nguyên giá		
Số đầu năm và số cuối năm	1.134.579.716.225	
Giá trị hao mòn lũy kế		
Số đầu năm	296.955.531.517	
Phân bổ trong năm	113.384.595.132	
Số cuối năm	410.340.126.649	
Giá trị còn lại		
Số đầu năm	837.624.184.708	
Số cuối năm	724.239.589.576	

6. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	492.846.687	609.082.258
Tiền gửi ngân hàng	402.558.505.283	1.000.783.098.338
Các khoản tương đương tiền	1.138.577.409.486	351.281.258.383
TỔNG CỘNG	1.541.628.761.456	1.352.673.438.979

Các khoản tương đương tiền thể hiện khoản tiền gửi tại các ngân hàng thương mại với kỳ hạn gốc dưới ba (3) tháng và hưởng lãi suất dao động từ 1,6% đến 5% một năm.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

7. CÁC KHOẢN PHẢI THU NGẮN HẠN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	382.966.335.699	393.435.831.419
<i>Trong đó:</i>		
- Công ty Cổ phần Thương mại Tổng hợp Wincommerce	52.223.866.017	33.220.065.329
- Công ty cổ phần thương mại Bách Hóa Xanh	37.759.752.288	24.595.706.406
- Công ty TNHH Dịch Vụ EB	36.455.691.775	45.642.328.389
- Các bên liên quan (TM số 32)	8.042.596.537	7.425.138.538
- Phải thu từ khách hàng khác	248.484.429.082	282.552.592.757
Trả trước cho người bán ngắn hạn	252.891.309.985	223.026.187.764
<i>Trong đó:</i>		
- Công ty TNHH Truyền thông Nhà & Đất	124.966.873.615	116.352.734.726
- Công ty Cổ phần Khu công nghiệp Long An	89.029.166.129	79.685.938.543
- Trả trước cho người bán khác	38.895.270.241	26.987.514.495
Phải thu về cho vay ngắn hạn (i)	2.332.800.000.000	1.740.000.000.000
<i>Trong đó</i>		
- Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại TVH	739.800.000.000	810.000.000.000
- Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Tương Lai Trẻ	638.000.000.000	-
- Công ty TNHH MTV Thực phẩm Nhật Vinh	565.000.000.000	260.000.000.000
- Công ty Cổ phần Đầu Tư ATO	200.000.000.000	255.000.000.000
- Công ty TNHH Đầu tư Châu Á Châu	190.000.000.000	415.000.000.000
Phải thu ngắn hạn khác	202.255.719.080	1.004.333.192.761
<i>Trong đó:</i>		
- Tạm ứng để đầu tư	-	878.703.465.173
- Lãi tiền gửi phải thu	127.903.442.799	72.204.699.678
- Các khoản khác	74.352.276.281	53.425.027.910
<i>Trong đó:</i>		
- Bên liên quan (TM số 32)	8.386.068.201	5.682.950.123
- Phải thu khách hàng khác	193.869.650.879	998.650.242.638
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(12.628.482.866)	(9.498.926.573)
GIÁ TRỊ THUẦN	3.158.284.881.898	3.351.296.285.371



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

7. CÁC KHOẢN PHẢI THU NGẮN HẠN (TIẾP THEO)

(i) Đây là các khoản cho vay được đảm bảo với kỳ hạn từ 3 đến 6 tháng, và hưởng lãi suất theo mức thị trường là từ 5,5% đến 6,5%/năm.

Chi tiết tình hình tăng (giảm) dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi:

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Số đầu năm	9.498.926.573	7.943.592.244
Cộng: Dự phòng trích lập trong năm	3.129.556.293	1.555.334.329
Số cuối năm	12.628.482.866	9.498.926.573

8. HÀNG TỒN KHO

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Nguyên vật liệu	705.042.989.961	401.030.643.042
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	378.077.137.211	405.933.551.030
Thành phẩm	200.282.231.944	216.660.279.545
Hàng đang đi đường	161.547.952.762	185.790.829.586
Hàng hóa	40.804.043.354	51.148.536.494
Công cụ, dụng cụ	18.552.471.670	15.548.710.664
TỔNG CỘNG	1.504.306.826.902	1.276.112.550.361
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	(1.672.327.406)
GIÁ TRỊ THUẦN	1.504.306.826.902	1.274.440.222.955

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

9. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	22.944.561.981	24.795.512.453
Công cụ và dụng cụ	8.741.315.402	6.132.419.921
Chi phí thuê	5.713.218.606	4.990.329.913
Chi phí bảo trì	3.176.593.173	1.550.379.611
Chi phí mua bảo hiểm	2.950.847.130	2.608.768.216
Chi phí sửa chữa cửa hàng	945.379.294	6.376.380.514
Khác	1.417.208.376	3.137.234.278
Dài hạn	232.184.708.504	288.442.630.745
Chi phí thuê bao tiêu (*)	97.977.892.762	102.856.460.038
Tiền thuê đất trả trước	68.733.960.350	83.353.861.764
Công cụ và dụng cụ	54.857.563.104	89.067.989.672
Khác	10.615.292.288	13.164.319.271
TỔNG CỘNG	255.129.270.485	313.238.143.198

(*) Theo các hợp đồng và phụ lục hợp đồng Xây dựng - Bao tiêu sản phẩm của dự án Trung tâm Thương mại Hùng Vương ("Hùng Vương Plaza") giữa Hùng Vương và các đối tác, Hùng Vương đã trả trước số tiền thuê bao tiêu phần diện tích sàn thương mại được chia của đối tác cho toàn bộ thời gian thuê được xác định ngay từ ban đầu (TM số 3.10). Theo đó, Công ty được xác lập quyền và nghĩa vụ liên quan đến khai thác kinh doanh trong suốt khoảng thời gian hoạt động của Hùng Vương Plaza.

10. CÁC KHOẢN PHẢI THU DÀI HẠN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Trả trước cho người bán dài hạn		
Trả trước tiền thuê văn phòng cho Công ty TNHH Hoàng Triều	7.297.141.783	8.479.145.830
Phải thu dài hạn khác		
Phải thu lãi cho vay	-	11.122.718.237
Ký cược, ký quỹ dài hạn	1.620.337.680	1.620.337.680
TỔNG CỘNG	8.917.479.463	21.222.201.747

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

11. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

VND

	Nhà cửa và vật kiến trúc	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận chuyển	Thiết bị văn phòng	Tổng cộng
Nguyên giá					
Số đầu năm	906.249.759.012	1.136.817.437.638	106.108.821.123	73.592.460.550	2.222.768.478.323
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	63.456.316.686	30.123.123.373	-	4.382.906.170	97.962.346.229
Mua mới trong năm	2.296.194.856	19.139.356.523	-	2.638.836.500	24.074.387.879
Thanh lý trong năm	-	(3.207.286.088)	(2.056.616.162)	(120.762.818)	(5.384.665.068)
Số cuối năm	972.002.270.554	1.182.872.631.446	104.052.204.961	80.493.440.402	2.339.420.547.363
<i>Trong đó:</i>					
<i>Đã khấu hao hết</i>	201.582.813.556	476.753.760.707	37.891.634.070	27.927.781.644	744.155.989.977
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số đầu năm	376.087.683.367	794.708.094.174	64.865.859.470	43.416.042.672	1.279.077.679.683
Khấu hao trong năm	38.278.595.441	43.488.698.916	7.411.759.903	6.322.091.637	95.501.145.897
Thanh lý trong năm	-	(2.108.142.364)	(777.613.663)	(68.650.210)	(2.954.406.237)
Số cuối năm	414.366.278.808	836.088.650.726	71.500.005.710	49.669.484.099	1.371.624.419.343
Giá trị còn lại					
Số đầu năm	530.162.075.645	342.109.343.464	41.242.961.653	30.176.417.878	943.690.798.640
Số cuối năm	557.635.991.746	346.783.980.720	32.552.199.251	30.823.956.303	967.796.128.020

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

12. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

	Thương hiệu	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy tính	Lợi thế quyền thuê đất	Mối quan hệ với khách hàng	Tổng cộng
VND						
Nguyên giá						
Số đầu năm	602.980.085.759	833.705.110.032	67.687.055.464	462.765.852.930	494.978.534.057	2.462.116.638.242
Phân loại lại	-	-	-	12.714.831.143	-	12.714.831.143
Mua mới	-	-	2.952.500.000	-	-	2.952.500.000
Số cuối năm	602.980.085.759	833.705.110.032	70.639.555.464	475.480.684.073	494.978.534.057	2.477.783.969.385
<i>Trong đó:</i>						
<i>Đã hao mòn hết</i>	-	3.409.939.531	32.899.072.858	-	-	36.309.012.389
Giá trị hao mòn lũy kế						
Số đầu năm	206.681.688.828	222.011.040.580	54.310.168.363	160.128.044.291	169.970.899.181	813.101.841.243
Hao mòn trong năm	30.149.004.288	28.639.955.784	4.000.667.003	22.719.804.938	24.748.926.703	110.258.358.716
Phân loại lại	-	-	-	121.093.630	-	121.093.630
Số cuối năm	236.830.693.116	250.650.996.364	58.310.835.366	182.968.942.859	194.719.825.884	923.481.293.589
Giá trị còn lại						
Số đầu năm	396.298.396.931	611.694.069.452	13.376.887.101	302.637.808.639	325.007.634.876	1.649.014.796.999
Số cuối năm	366.149.392.643	583.054.113.668	12.328.720.098	292.511.741.214	300.258.708.173	1.554.302.675.796



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

13. BẤT ĐỘNG SẢN ĐẦU TƯ

VND

Nhà cửa và vật kiến trúc

Nguyên giá

Số đầu năm và số cuối năm 1.324.213.814.480

Trong đó:

Đã khấu hao hết 84.672.839.164

Giá trị hao mòn lũy kế

Số đầu năm 280.825.049.665

Khấu hao trong năm 50.097.423.443

Số cuối năm 330.922.473.108

Giá trị còn lại

Số đầu năm 1.043.388.764.815

Số cuối năm 993.291.341.372

Giá trị hợp lý của bất động sản đầu tư chưa được đánh giá và xác định một cách chính thức tại ngày 31 tháng 12 năm 2025. Tuy nhiên, Ban Tổng Giám đốc tin tưởng rằng giá trị hợp lý của bất động sản đầu tư lớn hơn giá trị còn lại trên sổ tại ngày kết thúc kỳ kế toán.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

14. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

VND

Số cuối năm

Số đầu năm

Lắp đặt và sửa chữa máy móc 7.801.236.172 6.196.268.301

Chi phí xây dựng văn phòng 36.355.000 56.171.542.443

Khác 678.013.212 2.648.046.669

TỔNG CỘNG 8.515.604.384 65.015.857.413

15. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

15.1 Đầu tư nắm giữ tới ngày đáo hạn

VND

Số cuối năm

Số đầu năm

Ngắn hạn 294.777.452.000 173.700.000.000

Tiền gửi tại Ngân hàng Quốc tế Việt Nam 200.000.000.000 -

Tiền gửi tại Ngân hàng Bangkok Đại chúng Trách nhiệm hữu hạn 94.777.452.000 -

Trái phiếu của Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt - 173.700.000.000

Dài hạn - 94.777.452.000

Tiền gửi tại Ngân hàng Bangkok Đại chúng Trách nhiệm hữu hạn - 94.777.452.000

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

15. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

15.2 Đầu tư vào các công ty liên kết và công ty liên doanh đồng kiểm soát

Công ty liên kết và liên doanh đồng kiểm soát	Số cuối năm				Số đầu năm			
	Tỷ lệ sở hữu %	Giá trị đầu tư VND	Dự phòng VND	Giá trị hợp lý VND	Tỷ lệ sở hữu %	Giá trị đầu tư VND	Dự phòng VND	Giá trị hợp lý VND
Lavenue (*)	50,00	1.069.509.263.273	753.660.362.154	315.848.901.119	50,00	1.069.509.263.273	753.660.362.154	315.848.901.119
Bắc Bình (**) (TM số 4.4)	40,05	890.839.258.179	-	890.839.258.179	-	-	-	-
KDF (TM số 4.2)	29,40	743.881.218.834	-	743.881.218.834	49,00	1.079.793.213.785	-	1.079.793.213.785
LG Vina	40,00	642.568.163.348	-	642.568.163.348	40,00	606.523.822.727	-	606.523.822.727
Tafoco	27,53	68.919.903.400	-	68.919.903.400	27,53	67.071.530.463	-	67.071.530.463
Dabaco Food (TM số 4.3)	-	-	-	-	50,00	88.839.189.392	-	88.839.189.392
TỔNG CỘNG		3.415.717.807.034	753.660.362.154	2.662.057.444.880		2.911.737.019.640	753.660.362.154	2.158.076.657.486

(*) Lavenue là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam theo GCNĐKDN số 0310306044 do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 10 tháng 9 năm 2010. Hoạt động chính của Lavenue là kinh doanh bất động sản. Lavenue có trụ sở chính được đăng ký tại số 12 Lê Thánh Tôn, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh. Lavenue hiện là chủ đầu tư của Dự án Lavenue Crown ("Dự án") tọa lạc tại số 8 - 12, Đường Lê Duẩn, Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Kể từ năm 2018, việc thực hiện đầu tư dự án này của Lavenue đã được các cơ quan có thẩm quyền tiến hành thanh tra toàn diện. Tòa án Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh đã ban hành Bản án sơ thẩm số 400/2020/HS-ST vào ngày 20 tháng 9 năm 2020 và Tòa án Nhân dân cấp cao Thành phố Hồ Chí Minh đã ban hành Bản án phúc thẩm số 452/2021/HSPT vào ngày 2 tháng 12 năm 2021 về các vấn đề vi phạm quyết định quản lý, sử dụng tài sản nhà nước gây thất thoát, lãng phí liên quan đến dự án Lavenue Crown. Theo đó, Ban Tổng Giám đốc Công ty đã trích lập dự phòng đầu tư dựa trên giá trị có thể thu hồi được của khoản đầu tư này.

(**) Bắc Bình là công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam trên cơ sở GCNĐKDN số 0305456774 do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 24 tháng 10 năm 2007 và các lần sửa đổi bổ sung tiếp theo. Ngành nghề kinh doanh chính của Bắc Bình là xây dựng các loại công trình. Trụ sở đăng ký của Bắc Bình đặt tại Tầng 7, Tòa nhà Viet Dragon - 141 đường Nguyễn Du, Phường Bến Thành, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

15. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)**15.2 Đầu tư vào các công ty liên kết và công ty liên doanh đồng kiểm soát (tiếp theo)**

Chi tiết khoản đầu tư vào các công ty liên kết và công ty liên doanh đồng kiểm soát vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 như sau:

	Lavenue	KDF (TM số 4.2)	LG Vina	Dabaco Food (TM số 4.3)	Bắc Bình (TM số 4.4)	Tafoco	Tổng cộng
VND							
Giá trị đầu tư							
Số đầu năm	1.087.500.000.000	872.765.024.433	548.458.021.068	116.000.000.000	-	66.173.407.403	2.690.896.452.904
Tăng trong năm	-	-	-	-	860.113.703.322	-	860.113.703.322
Thanh lý đầu tư	-	(320.690.251.534)	-	(116.000.000.000)	-	-	(436.690.251.534)
Số cuối năm	1.087.500.000.000	552.074.772.899	548.458.021.068	-	860.113.703.322	66.173.407.403	3.114.319.904.692
Phần lũy kế trên lãi (lỗ) sau khi hợp nhất của các công ty liên kết và công ty liên doanh đồng kiểm soát							
Số đầu năm	(771.651.098.881)	207.028.189.352	58.065.801.659	(27.160.810.608)	-	898.123.060	(532.819.795.418)
Phần lợi nhuận (lỗ) trong năm	-	160.008.817.605	36.044.340.621	(3.665.808.527)	30.725.554.857	2.746.495.997	225.859.400.553
Cổ tức	-	-	-	-	-	(898.123.060)	(898.123.060)
Thanh lý đầu tư	-	(175.230.561.022)	-	30.826.619.135	-	-	(144.403.941.887)
Số cuối năm	(771.651.098.881)	191.806.445.935	94.110.142.280	-	30.725.554.857	2.746.495.997	(452.262.459.812)
Giá trị còn lại							
Số đầu năm	315.848.901.119	1.079.793.213.785	606.523.822.727	88.839.189.392	-	67.071.530.463	2.158.076.657.486
Số cuối năm	315.848.901.119	743.881.218.834	642.568.163.348	-	890.839.258.179	68.919.903.400	2.662.057.444.880

16. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	Số cuối năm	Số đầu năm
VND		
Phải trả bên liên quan (TM số 32)	386.296.705	349.853.496
Phải trả bên thứ ba	445.886.625.701	691.203.549.085
- AAA Oils and Fats Pte. Ltd	119.670.946.587	-
- Apical Vietnam Oils and Fats Pte. Ltd	-	270.958.542.643
- Bên khác	326.215.679.114	420.245.006.442
TỔNG CỘNG	446.272.922.406	691.553.402.581

17. NGƯỜI MUA TRẢ TIỀN TRƯỚC NGẮN HẠN

	Số cuối năm	Số đầu năm
VND		
Bên khác trả tiền trước	41.164.905.400	42.864.712.255

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

18. CHI PHÍ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí hỗ trợ bán hàng và tiếp thị	161.074.572.039	180.368.337.118
Phí vận chuyển	70.533.439.365	33.240.500.283
Chi phí thuê đất	48.753.365.248	39.144.168.448
Lương tháng 13 và thưởng	33.661.285.376	31.688.984.517
Chiết khấu thương mại	21.245.751.807	34.430.284.813
Chi phí lãi vay	9.011.915.541	38.273.256.232
Khác	26.206.187.351	12.346.069.124
TỔNG CỘNG	370.486.516.727	369.491.600.535

19. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN (PHẢI THU) PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

VND

	Số đầu năm	Tăng	Giảm	Số cuối năm
Thuế giá trị gia tăng ("GTGT")	(97.623.461.096)	327.712.236.820	(372.189.283.150)	(142.100.507.426)
Thuế thu nhập doanh nghiệp	23.681.302.420	171.295.811.792	(73.149.885.794)	121.827.228.418
Thuế thu nhập cá nhân	9.621.716.261	61.409.856.460	(60.876.728.288)	10.154.844.433
Các loại thuế khác	923.335.590	18.696.088.252	(18.951.093.863)	668.329.979
TỔNG CỘNG	(63.397.106.825)	579.113.993.324	(525.166.991.095)	(9.450.104.596)
<i>Trong đó:</i>				
Thuế nộp thừa	(19.228.041.967)			(7.266.260.018)
Thuế GTGT được khấu trừ	(102.721.121.187)			(145.300.310.541)
Thuế phải nộp	58.552.056.329			143.116.465.963

20. PHẢI TRẢ KHÁC

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	620.924.336.359	77.989.074.765
Thư tín dụng trả chậm (*)	531.842.704.872	-
Thù lao Hội đồng Quản trị	59.600.000.000	47.680.000.000
Phải trả về cổ phần hóa	12.716.244.592	12.716.244.592
Cổ tức phải trả	6.003.263.520	5.899.812.070
Khác	10.762.123.375	11.693.018.103
Dài hạn	56.117.499.885	52.349.526.642
Nhận ký quỹ, ký cược	56.117.499.885	52.349.526.642
TỔNG CỘNG	677.041.836.244	130.338.601.407
<i>Trong đó:</i>		
Phải trả các bên liên quan (TM số 32)	67.990.036.906	51.618.979.676
Phải trả các bên khác	609.051.799.338	78.719.621.731

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

20. PHẢI TRẢ KHÁC (TIẾP THEO)

(*) Tập đoàn có các khoản vay thư tín dụng trả chậm từ ngân hàng nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động. Chi tiết được trình bày như sau:

Ngân hàng	Số cuối năm VND	Ngày đáo hạn	Lãi suất %/năm
Ngân hàng TMCP Quân đội	531.842.704.872	Từ ngày 29 tháng 1 năm 2026 đến ngày 2 tháng 6 năm 2026	4,8 - 5,72

21. VAY

VND

	Số cuối năm	Số đầu năm
Vay ngắn hạn	3.269.132.809.556	3.188.120.075.305
Vay ngân hàng (TM số 21.1)	3.153.880.725.018	2.888.347.461.388
Vay dài hạn ngân hàng đến hạn trả (TM 21.2)	114.000.000.000	-
Vay dài hạn các tổ chức khác đến hạn trả (TM số 21.3)	1.252.084.538	49.772.613.917
Trái phiếu thường trong nước đến hạn trả	-	250.000.000.000
Vay dài hạn	374.764.818.262	872.796.180.110
Vay ngân hàng (TM số 21.2)	370.500.000.000	-
Vay tổ chức khác (TM số 21.3)	4.264.818.262	625.344.180.125
Trái phiếu thường trong nước	-	247.451.999.985
TỔNG CỘNG	3.643.897.627.818	4.060.916.255.415

Tình hình tăng (giảm) các khoản vay như sau:

VND

	Vay ngắn hạn	Vay dài hạn	Tổng cộng
Số đầu năm	3.188.120.075.305	872.796.180.110	4.060.916.255.415
Tiền thu từ đi vay	13.059.852.322.503	1.134.330.000.000	14.194.182.322.503
Vay dài hạn đến hạn	115.252.084.538	(115.252.084.538)	-
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	172.762.675	172.762.675
Phân bổ chi phí phát hành trái phiếu	-	2.548.000.015	2.548.000.015
Tiền chi trả nợ gốc vay	(13.094.091.672.790)	(1.519.830.040.000)	(14.613.921.712.790)
Số cuối năm	3.269.132.809.556	374.764.818.262	3.643.897.627.818

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

21. VAY (TIẾP THEO)**21.1 Các khoản vay ngân hàng ngắn hạn**

Các khoản vay tín chấp ngắn hạn từ các ngân hàng thương mại nhằm mục đích tài trợ vốn lưu động, với chi tiết được trình bày như sau:

Ngân hàng	Số cuối năm VND	Ngoại tệ USD	Lãi suất %/năm	Ngày đáo hạn
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh TP HCM				
Khoản vay 1	722.695.322.213		4,3% - 6,0%	Từ ngày 9 tháng 3 năm 2026 đến ngày 15 tháng 5 năm 2026
Khoản vay 2	198.475.845.204		5,5% - 6,3%	Từ ngày 23 tháng 3 năm 2026 đến ngày 17 tháng 4 năm 2026
Khoản vay 3	2.996.189.077		4,3%	Ngày 30 tháng 3 năm 2026
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh TP HCM				
Khoản vay 1	263.802.909.177		4,8%	Từ ngày 5 tháng 3 năm 2026 đến ngày 14 tháng 4 năm 2026
Khoản vay 2	229.185.018.272		4,5% - 5,7%	Từ ngày 3 tháng 2 năm 2026 đến ngày 6 tháng 3 năm 2026
Khoản vay 3	6.993.860.500		4,3%	Ngày 12 tháng 1 năm 2026
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh TP HCM				
Khoản vay 1	315.333.388.313		4,4% - 6,5%	Từ ngày 15 tháng 1 năm 2026 đến ngày 7 tháng 4 năm 2026
Khoản vay 2	126.399.319.421		4,7%	Ngày 24 tháng 3 năm 2026
Khoản vay 3	18.351.317.605		4,6%	Từ ngày 8 tháng 1 năm 2026 đến ngày 12 tháng 2 năm 2026
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam ("VIB")				
Khoản vay 1	424.822.361.159		5% - 6,5%	Từ ngày 23 tháng 1 năm 2026 đến ngày 6 tháng 6 năm 2026
Khoản vay 2	17.042.574.484		7,8%	Từ ngày 5 tháng 1 năm 2026 đến ngày 27 tháng 4 năm 2026
Ngân hàng TNHH MTV United Overseas Bank				
Khoản vay 1	272.037.761.573		4,6% - 4,8%	Từ ngày 23 tháng 1 năm 2026 đến ngày 10 tháng 4 năm 2026
Ngân hàng Thương mại Taipei Fubon				
Khoản vay 1	263.698.833.640		5,5%	Ngày 20 tháng 5 năm 2026
Ngân hàng TMCP Quân đội				
Khoản vay 1	149.353.996.420		5,0%	Từ ngày 28 tháng 2 năm 2026 đến ngày 6 tháng 3 năm 2026
Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam				
Khoản vay 1	142.692.027.960		6,2%	Từ ngày 2 tháng 3 năm 2026 đến ngày 11 tháng 3 năm 2026
TỔNG CỘNG	3.153.880.725.018			

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

21. VAY (TIẾP THEO)

21.2 Vay ngân hàng dài hạn

Chi tiết khoản vay dài hạn từ ngân hàng nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động được trình bày như sau:

Ngân hàng	Số cuối năm (VND)	Ngày đáo hạn	Lãi suất	Tài sản đảm bảo
VIB	484.500.000.000	Từ ngày 1 tháng 1 năm 2026 đến ngày 18 tháng 3 năm 2030	8%	18.199.534 cổ phần Hùng Vương Hợp đồng tiền gửi mở tại VIB thuộc sở hữu của Thọ Phát Food 39.780.000 cổ phần Thọ Phát Quốc Tế

Trong đó:

Vay dài hạn đến hạn trả 114.000.000.000

Vay dài hạn 370.500.000.000

21.3 Khoản vay dài hạn từ tổ chức khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
Công ty Cổ phần Phát triển Đô thị Công nghiệp Số 2 (i)	5.516.902.800	6.446.754.042
Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Tương Lai Trẻ	-	620.000.040.000
Các bên khác	-	48.670.000.000
TỔNG CỘNG	5.516.902.800	675.116.794.042

Trong đó:

Vay dài hạn 4.264.818.262 625.344.180.125

Vay dài hạn đến hạn trả 1.252.084.538 49.772.613.917

- (i) Đây là khoản nợ tín chấp không lãi suất với Công ty Cổ phần Phát triển Đô thị Công nghiệp Số 2 liên quan đến khoản thuê đất để xây dựng nhà máy tại Khu Công nghiệp Nhơn Trạch II, Huyện Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai theo Hợp đồng thuê đất số 115/1988/HĐTD ngày 12 tháng 5 năm 1988.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

22. QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	126.612.522.879	104.293.682.843
Tăng do mua công ty con	-	14.625.371
Trích quỹ trong năm	22.331.394.875	25.589.448.909
Sử dụng quỹ trong năm	(1.519.230.364)	(3.285.234.244)
Số cuối năm	147.424.687.390	126.612.522.879

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

B09-DN/HN

23. VỐN CHỦ SỞ HỮU**23.1 Tình hình tăng giảm nguồn vốn chủ sở hữu**

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Tổng cộng
VND							
Năm trước:							
Số đầu năm	2.898.063.160.000	3.157.496.752.530	(865.273.143.268)	69.858.995.990	16.135.952.841	1.518.215.329.376	6.794.497.047.469
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	-	37.310.662.846	37.310.662.846
Tái phát hành cổ phiếu quỹ	-	(865.243.233.268)	865.273.143.268	-	-	-	29.910.000
Cổ tức công bố	-	-	-	-	-	(173.883.789.600)	(173.883.789.600)
Giao dịch với cổ đông không kiểm soát	-	-	-	-	-	(859.107.780)	(859.107.780)
Trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-	-	-	(22.359.053.628)	(22.359.053.628)
Thù lao Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát	-	-	-	-	-	(12.869.035.200)	(12.869.035.200)
Số cuối năm	2.898.063.160.000	2.292.253.519.262	-	69.858.995.990	16.135.952.841	1.345.555.006.014	6.621.866.634.107
Năm nay:							
Số đầu năm	2.898.063.160.000	2.292.253.519.262	-	69.858.995.990	16.135.952.841	1.345.555.006.014	6.621.866.634.107
Lợi nhuận trong năm	-	-	-	-	-	522.443.281.291	522.443.281.291
Trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-	-	-	(19.645.179.663)	(19.645.179.663)
Thù lao Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát	-	-	-	-	-	(13.892.902.885)	(13.892.902.885)
Số cuối năm	2.898.063.160.000	2.292.253.519.262	-	69.858.995.990	16.135.952.841	1.834.460.204.757	7.110.771.832.850



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

23. VỐN CHỦ SỞ HỮU (TIẾP THEO)

23.2 Cổ phiếu

	Cổ phiếu	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Cổ phiếu phổ thông được phép phát hành	289.806.316	289.806.316
Cổ phiếu phổ thông đã được phát hành và góp vốn đầy đủ	289.806.316	289.806.316
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành	289.806.316	289.806.316

23.3 Cổ tức

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Cổ tức công bố cho cổ đông của công ty mẹ trong năm	-	173.883.789.600
Cổ tức đã trả cho cổ đông của công ty mẹ	67.969.750	440.951.905.530

23.4 Lãi trên cổ phiếu

Tập đoàn sử dụng các thông tin sau để tính lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu:

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông (VND)	522.443.281.291	37.310.662.846
Điều chỉnh giảm do trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (*)	-	(13.500.000.000)
Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	522.443.281.291	23.810.662.846
Số cổ phiếu bình quân lưu hành trong năm	289.806.316	269.192.134
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (Mệnh giá mỗi cổ phiếu là 10.000 VND)	1.803	88
Lãi suy giảm trên mỗi cổ phiếu (Mệnh giá mỗi cổ phiếu là 10.000 VND)	1.803	88

(*) Lợi nhuận dùng để tính lãi trên cổ phiếu cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 đã được điều chỉnh lại so với số liệu đã trình bày trước đây để phản ánh khoản trích quỹ khen thưởng, phúc lợi từ lợi nhuận để lại của năm 2024 theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông ngày 5 tháng 6 năm 2025.

Lợi nhuận dùng để tính lãi trên cổ phiếu cho năm 2025 chưa được điều chỉnh giảm cho khoản trích quỹ khen thưởng, phúc lợi từ lợi nhuận của năm 2025 do chưa có Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông để trích lập quỹ từ nguồn lợi nhuận sau thuế cho năm hiện tại.

Không có giao dịch nào được ghi nhận liên quan tới cổ phiếu phổ thông và cổ phiếu phổ thông tiềm năng giữa ngày kết thúc năm tài chính và ngày hoàn thành báo cáo tài chính hợp nhất này.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

23. VỐN CHỦ SỞ HỮU (TIẾP THEO)

23.5 Lợi ích cổ đông không kiểm soát

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	643.299.611.914	392.586.165.506
Lợi nhuận thuần trong năm	65.050.007.263	29.566.381.370
Mua lại của cổ đông không kiểm soát	-	242.423.664.320
Cổ tức đã công bố	(78.911.219.200)	(18.995.239.200)
Trích lập các quỹ	(1.686.215.213)	(1.972.395.282)
Thù lao Hội đồng Quản trị	(485.097.115)	(308.964.800)
Số cuối năm	627.267.087.649	643.299.611.914

24. DOANH THU

24.1 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Tổng doanh thu	9.291.536.690.397	8.591.293.063.411
Trong đó:		
Doanh thu thành phẩm đã bán	8.400.686.680.651	8.119.051.291.358
Doanh thu hàng hóa đã bán	644.466.321.881	383.858.202.073
Doanh thu từ cho thuê và dịch vụ	231.405.513.706	84.407.630.619
Doanh thu khác	14.978.174.159	3.975.939.361
Giảm trừ doanh thu	(237.012.721.804)	(267.478.818.816)
Trong đó:		
Chiết khấu thương mại	(198.405.733.948)	(238.349.248.568)
Hàng bán bị trả lại	(38.606.987.856)	(28.666.450.829)
Giảm giá hàng bán	-	(463.119.419)
DOANH THU THUẦN	9.054.523.968.593	8.323.814.244.595
Trong đó:		
Bán cho bên liên quan	27.166.884.392	40.547.995.677
Bán cho các bên khác	9.027.357.084.201	8.283.266.248.918

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

24. DOANH THU (TIẾP THEO)**24.2 Doanh thu hoạt động tài chính**

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Lãi từ thanh lý đầu tư (TM số 4.2 và 4.3)	578.905.806.579	-
Lãi tiền gửi	137.744.700.803	142.506.193.278
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	21.529.775.375	13.615.467.959
Khác	2.781.603.695	7.040.408.441
TỔNG CỘNG	740.961.886.452	163.162.069.678

25. GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Giá vốn của thành phẩm đã bán	6.783.641.905.368	6.519.655.761.063
Giá vốn của hàng hóa đã bán	504.368.918.531	251.668.942.901
Giá vốn cho thuê và dịch vụ đã cung cấp	65.153.582.676	25.949.170.801
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	1.835.364.682
Khác	26.659.281.277	12.605.522.734
TỔNG CỘNG	7.379.823.687.852	6.811.714.762.181

26. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Chi phí lãi vay	199.086.987.836	130.737.823.797
Chi phí tư vấn chuyển nhượng đầu tư	12.000.000.000	-
Chi phí đi vay	8.550.000.000	-
Phân bổ chi phí phát hành trái phiếu	2.548.000.015	2.547.999.996
Khác	6.018.008.326	2.279.499.226
TỔNG CỘNG	228.202.996.177	135.565.323.019

27. CHI PHÍ BÁN HÀNG

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Lương nhân viên	552.695.525.523	531.858.900.679
Chi phí mua ngoài	265.785.397.208	236.919.165.679
Quảng cáo và khuyến mãi	228.689.119.342	198.124.064.497
Khấu hao và hao mòn	70.838.506.591	71.275.668.419
Khác	89.094.723.096	96.859.935.451
TỔNG CỘNG	1.207.103.271.760	1.135.037.734.725

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

28. CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Lương nhân viên	219.770.884.349	186.075.514.532
Khấu hao và hao mòn	182.800.248.895	154.384.738.228
Chi phí mua ngoài	87.999.033.768	72.838.992.562
Phí thuê và bảo trì	12.434.700.676	26.320.507.073
Khác	14.458.898.083	16.179.983.086
TỔNG CỘNG	517.463.765.771	455.799.735.481

29. THU NHẬP VÀ CHI PHÍ KHÁC

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Thu nhập khác	43.084.077.729	9.726.955.632
Lãi từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định	19.534.387.420	1.613.657.982
Thu nhập từ phí hỗ trợ bán hàng	6.833.370.891	-
Nhận bồi thường từ nhà cung cấp	6.662.007.107	1.277.505.833
Khác	10.054.312.311	6.835.791.817
Chi phí khác	5.182.839.592	4.136.712.096
Các khoản phạt	2.151.478.208	-
Khác	3.031.361.384	4.136.712.096
LỢI NHUẬN KHÁC	37.901.238.137	5.590.243.536

30. CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH THEO YẾU TỐ

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên vật liệu	6.875.454.769.321	6.560.045.819.280
Giá vốn hàng hóa	504.368.918.531	251.668.942.901
Chi phí nhân công	772.466.409.872	717.934.415.211
Chi phí dịch vụ mua ngoài	537.770.332.517	445.632.965.545
Chi phí khấu hao và hao mòn	369.241.523.188	306.997.916.561
Khác	45.088.771.954	120.272.172.889
TỔNG CỘNG	9.104.390.725.383	8.402.552.232.387

31. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Trong năm, Công ty và các công ty con có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp ("TNDN") bằng 20% thu nhập chịu thuế.

Các báo cáo thuế của Công ty và các công ty con sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với các loại nghiệp vụ khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

31. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

31.1 Chi phí thuế TNDN

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Chi phí thuế TNDN hiện hành	171.285.590.757	69.522.806.709
Thuế TNDN trích thiếu các năm trước	10.221.035	64.000.000
Thu nhập thuế TNDN hoãn lại	(32.136.328.171)	(31.662.698.378)
TỔNG CỘNG	139.159.483.621	37.924.108.331

Dưới đây là đối chiếu giữa chi phí thuế TNDN và kết quả của tổng lợi nhuận kế toán trước thuế nhân với thuế suất thuế TNDN:

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	726.652.772.175	104.801.152.547
Thuế TNDN theo thuế suất áp dụng cho các công ty trong Tập đoàn	145.330.554.435	20.960.230.509
<i>Điều chỉnh:</i>		
Chi phí không được trừ	4.704.588.018	12.897.430.245
Phân bổ lợi thế thương mại	22.676.919.026	17.506.070.875
Lợi nhuận từ công ty liên doanh, liên kết	(45.171.880.111)	(30.070.430.029)
Lỗi tính thuế chưa được ghi nhận thuế hoãn lại	(1.982.984.396)	13.636.313.717
Chênh lệch giá trị ghi nhận từ thanh lý các khoản đầu tư	35.211.869.641	-
Điều chỉnh thuế TNDN theo Nghị định 20/2025/NĐ-CP	-	6.503.955.016
Lỗi tính thuế các năm trước chuyển sang	(14.286.260.823)	-
Lãi từ thanh lý công ty con	(6.165.323.827)	-
Khác	(1.168.219.377)	(3.573.462.002)
Chi phí thuế TNDN phát sinh trong năm	139.149.262.586	37.860.108.331
Thuế TNDN trích thiếu các năm trước	10.221.035	64.000.000
Chi phí thuế TNDN	139.159.483.621	37.924.108.331

31.2 Thuế TNDN hiện hành

Thuế TNDN hiện hành phải trả được tính toán dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm hiện hành. Thu nhập chịu thuế khác với thu nhập được trình bày trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được trừ cho mục đích tính thuế. Thuế TNDN hiện hành phải nộp của Tập đoàn được tính theo các thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

31. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

31.3 Thuế TNDN hoãn lại

Tập đoàn đã ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả, cùng với biến động trong năm nay và năm trước như sau:

	VND			
	Bảng cân đối kế toán hợp nhất		Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	
	Số cuối năm	Số đầu năm	Năm nay	Năm trước
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại				
Các khoản chi phí phải trả	65.069.942.810	59.905.692.737	5.455.452.812	12.400.594.417
Dự phòng trợ cấp thôi việc	4.655.658.407	5.047.442.599	(391.784.192)	(397.450.570)
Lợi nhuận chưa thực hiện	8.929.061.146	9.480.275.605	(842.417.198)	(836.339.521)
Các khoản dự phòng ở báo cáo tài chính riêng	161.660.553	428.226.366	(266.565.813)	(624.211.708)
Lỗi thuế được chuyển	2.181.781.892	4.165.611.984	(1.983.830.092)	(650.792.802)
	80.998.104.808	79.027.249.291	1.970.855.517	9.891.799.816
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả				
Dự phòng đầu tư vào công ty con	-	(2.863.559.674)	2.863.559.674	(1.204.334.532)
Dự phòng nợ phải thu khó đòi	(16.868.191.982)	(16.868.191.982)	-	-
Lãi từ mua công ty con	(73.926.849.590)	(73.926.849.590)	-	-
Lãi từ việc đánh giá lại tài sản phát sinh từ hợp nhất kinh doanh	(552.755.470.178)	(580.057.383.158)	27.301.912.980	22.975.233.094
	(643.550.511.750)	(673.715.984.404)	30.165.472.654	21.770.898.562
TỔNG CỘNG	(562.552.406.942)	(594.688.735.113)		
Thu nhập thuế thu nhập hoãn lại tính vào kết quả kinh doanh hợp nhất			32.136.328.171	31.662.698.378

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

31. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

31.4 Lỗi thuế chuyển sang các năm sau

Tập đoàn được phép chuyển các khoản lỗ thuế sang các năm sau để bù trừ với lợi nhuận chịu thuế thu được trong vòng 5 năm liên tục kể từ sau năm phát sinh khoản lỗ đó. Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn có khoản lỗ thuế lũy kế ước tính là 17.656.741.786 VND (Ngày 31 tháng 12 năm 2024: 108.886.091.731 VND) có thể sử dụng để bù trừ với lợi nhuận chịu thuế phát sinh trong tương lai. Chi tiết như sau:

Năm phát sinh	Có thể chuyển lỗ đến năm	Lỗ tính thuế	VND	
			Đã chuyển lỗ đến ngày 31 tháng 12 năm 2025	Chưa chuyển lỗ tại ngày 31 tháng 12 năm 2025
2020	2025	109.548.112.552	(109.548.112.552)	-
2021	2026	206.954.857	-	206.954.857
2022	2027	111.226.609.079	(111.071.714.305)	154.894.774
2023	2028	24.231.430.588	(6.936.538.433)	17.294.892.155
2024	2029	71.435.532.594	(71.435.532.594)	-
TỔNG CỘNG		316.648.639.670	(298.991.897.884)	17.656.741.786

Lỗi thuế ước tính nêu trên của Tập đoàn cho năm tài chính chưa được cơ quan thuế địa phương quyết toán vào ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này.

Tập đoàn chưa ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại đối với số lỗ thuế lũy kế tại ngày 31 tháng 12 năm 2025 do không thể dự tính được lợi nhuận trong tương lai tại thời điểm này.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

32. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Danh sách các bên liên quan có quan hệ kiểm soát và các bên liên quan có giao dịch trọng yếu với Công ty trong năm và tại ngày 31 tháng 12 năm 2025 như sau:

Bên liên quan	Mối quan hệ
Vocarimex	Công ty con
TAC	Công ty con
KNB	Công ty con
KIDOFood	Công ty con
KTS	Công ty con
KLA	Công ty con
Thọ Phát	Công ty con
Thọ Phát Food	Công ty con
Hùng Vương	Công ty con
KDF	Công ty liên kết
Tafoco	Công ty liên kết
Bắc Bình (từ ngày 31 tháng 7 năm 2025)	Công ty liên kết
Lavenue	Công ty liên kết đồng kiểm soát
Dabaco (đến ngày 30 tháng 6 năm 2025)	Công ty liên kết đồng kiểm soát
Công ty Cổ phần Địa ốc Kido ("KDL")	Đồng quản lý chủ chốt
Công ty TNHH Đầu tư Kido ("KDI")	Đồng quản lý chủ chốt
Công ty TNHH Một Thành viên Thương mại Sản xuất Dịch vụ Kỹ thuật Smart Science ("Smart Science")	Đồng quản lý chủ chốt
Ông Trần Kim Thành	Chủ tịch Hội đồng Quản trị (" HĐQT")
Ông Trần Lệ Nguyên	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Bà Vương Bửu Linh	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Bà Vương Ngọc Xiêm	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Quốc Nguyên	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Văn Thuận (đến ngày 5 tháng 6 năm 2025)	Thành viên độc lập HĐQT
Ông Nguyễn Gia Huy Chương (đến ngày 5 tháng 6 năm 2025)	Thành viên độc lập HĐQT
Ông Nguyễn Đức Trí (đến ngày 5 tháng 6 năm 2025)	Thành viên độc lập HĐQT
Ông Nguyễn Quốc Bảo (từ ngày 5 tháng 6 năm 2025)	Thành viên độc lập HĐQT
Ông Lê Cao Thuận (từ ngày 5 tháng 6 năm 2025)	Thành viên độc lập HĐQT
Bà Nguyễn Thị Ngọc Chi	Trưởng Ban Kiểm soát ("BKS")
Ông Lương Quang Hiến	Thành viên BKS
Bà Lương Mỹ Duyên	Thành viên BKS
Ông Wang Ching Hua	Phó Tổng Giám đốc
Ông Mai Xuân Trầm	Phó Tổng Giám đốc
Ông Bùi Thanh Tùng	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Tiến Hoàng	Phó Tổng Giám đốc
Ông Mã Thanh Danh	Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Công Hạo	Phó Tổng Giám đốc

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

32. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

Những giao dịch trọng yếu của Tập đoàn với các công ty có liên quan trong năm được trình bày như sau:

VND			
Bên liên quan	Nghiệp vụ	Năm nay	Năm trước
KDF	Bán hàng hóa	27.166.884.392	39.184.359.313
	Dịch vụ công nghệ thông tin	-	1.737.128.332
	Mua hàng hóa	-	15.450.000
KDL	Cho thuê văn phòng	-	1.363.636.364
Trường Lưu Thủy	Thu hồi gốc vay	-	150.000.000.000

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán, các khoản phải thu, phải trả với các bên liên quan được trình bày như sau:

VND			
Bên liên quan	Nghiệp vụ	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu ngắn hạn của khách hàng			
KDF	Bán thành phẩm	8.042.596.537	7.424.418.550
KDI	Bán hàng hóa	-	719.988
		8.042.596.537	7.425.138.538
Phải thu ngắn hạn khác			
KDI	Chi trả hộ	7.474.660.597	4.775.289.018
KDL	Phí thuê văn phòng	900.000.000	900.000.000
KDF	Chi hộ	11.407.604	7.661.105
		8.386.068.201	5.682.950.123
Phải trả người bán ngắn hạn			
KDF	Mua hàng hóa	330.136.705	349.853.496
Smart Science	Mua hàng hóa	56.160.000	-
		386.296.705	349.853.496
Phải trả ngắn hạn khác			
Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát	Thù lao	64.051.057.230	47.680.000.000
KDF	Chi hộ	3.938.979.676	3.938.979.676
		67.990.036.906	51.618.979.676

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

32. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

Tiền lương của Tổng Giám đốc:

VND			
Tên	Chức vụ	Năm nay	Năm trước
Ông Trần Lệ Nguyên	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	8.571.330.000	8.474.864.444

Thù lao của Hội đồng quản trị:

VND			
Tên	Chức vụ	Năm nay	Năm trước
Ông Trần Kim Thành	Chủ tịch HĐQT	96.000.000	32.000.000
Ông Trần Lệ Nguyên	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	252.000.000	84.000.000
Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc	216.000.000	114.000.000
		564.000.000	230.000.000

Thù lao của Ban kiểm soát:

VND			
Tên	Chức vụ	Năm nay	Năm trước
Bà Nguyễn Thị Ngọc Chi	Trưởng Ban Kiểm soát	72.000.000	72.000.000

33. CÁC CAM KẾT**Cam kết thuê hoạt động**

Tập đoàn hiện đang thuê đất, văn phòng và nhà xưởng theo các hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày kết thúc kỳ kế toán, các khoản tiền thuê tối thiểu phải trả trong tương lai theo các hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

VND		
	Số cuối năm	Số đầu năm
Đến 1 năm	24.677.269.794	23.366.308.834
Từ 1 đến 5 năm	24.140.996.916	25.629.068.996
Trên 5 năm	36.801.689.048	41.565.685.208
TỔNG CỘNG	85.619.955.758	90.561.063.038

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

33. CÁC CAM KẾT (TIẾP THEO)

Cam kết cho thuê hoạt động

Tập đoàn hiện đang cho thuê bất động sản theo hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày kết thúc kỳ kế toán, các khoản tiền thuê tối thiểu trong tương lai theo hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Đến 1 năm	204.428.139.069	203.234.117.955
Trên 1 đến 5 năm	344.762.369.257	514.912.454.374
Trên 5 năm	11.159.370.156	109.488.453.787
TỔNG CỘNG	560.349.878.482	827.635.026.116

Cam kết góp vốn

Tại ngày kết thúc kỳ kế toán, Tập đoàn có cam kết góp vốn vào một số công ty như sau:

	VND		
	Số tiền cam kết sẽ góp	Số tiền đã thực góp	Số tiền còn phải góp
KLA	250.000.000.000	241.400.000.000	8.600.000.000
Công ty Cổ phần Thực phẩm gia vị Ta	200.000.000.000	-	200.000.000.000
Công ty TNHH Quốc tế Kiến Hưng	100.000.000.000	-	100.000.000.000
KIDOFOOD	100.000.000.000	30.000.000.000	70.000.000.000
KTS	50.000.000.000	9.000.000.000	41.000.000.000
TỔNG CỘNG	700.000.000.000	280.400.000.000	419.600.000.000

34. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN

Bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh là một bộ phận có thể phân biệt được, tham gia vào quá trình sản xuất hoặc cung cấp sản phẩm, dịch vụ riêng lẻ, một nhóm các sản phẩm hoặc các dịch vụ có liên quan mà bộ phận này có rủi ro vì lợi ích kinh tế khác với các bộ phận kinh doanh khác. Theo đó, hoạt động theo lĩnh vực kinh doanh của Tập đoàn bao gồm ngành dầu ăn, ngành hàng thực phẩm và các ngành hàng khác.

Bộ phận theo lĩnh vực địa lý là một bộ phận có thể phân biệt được, tham gia vào quá trình sản xuất hoặc cung cấp sản phẩm, dịch vụ trong phạm vi một môi trường kinh tế cụ thể mà bộ phận này có rủi ro vì lợi ích kinh tế khác với các bộ phận kinh doanh trong các môi trường kinh tế khác. Toàn bộ hoạt động kinh doanh của Tập đoàn phát sinh tại Việt Nam. Vì vậy, Tập đoàn xác định không có sự khác biệt về khu vực địa lý cho toàn bộ hoạt động của Tập đoàn.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

34. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN (TIẾP THEO)

Báo cáo bộ phận bao gồm các khoản mục phân bổ trực tiếp cho một bộ phận cũng như các bộ phận được phân chia theo một cơ sở hợp lý. Các khoản mục không được phân bổ bao gồm tài sản, nợ phải trả, doanh thu từ hoạt động tài chính, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, lãi hoặc lỗ khác và thuế Thu nhập doanh nghiệp.

Tập đoàn lựa chọn các bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh là bộ phận báo cáo chính yếu bao gồm ngành dầu ăn, ngành thực phẩm và các ngành hàng khác.

Thông tin về doanh thu, lợi nhuận và một số tài sản và công nợ của bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh của Tập đoàn như sau:

	VND			
	Ngành dầu ăn	Ngành hàng thực phẩm	Các ngành khác	Tổng cộng
Năm nay				
Doanh thu bộ phận				
Doanh thu từ bán hàng ra bên ngoài	7.048.083.904.472	1.998.431.123.143	245.021.662.782	9.291.536.690.397
Các khoản giảm trừ doanh thu	(194.199.448.945)	(42.813.272.859)	-	(237.012.721.804)
	6.853.884.455.527	1.955.617.850.284	245.021.662.782	9.054.523.968.593
Lợi nhuận gộp bộ phận	812.566.652.224	732.000.650.207	130.132.978.310	1.674.700.280.741
Chi phí bán hàng	(578.648.573.956)	(584.524.883.385)	(43.929.814.419)	(1.207.103.271.760)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(143.329.054.695)	(59.054.016.075)	(315.080.695.001)	(517.463.765.771)
Phần lãi trong công ty liên doanh, liên kết	-	-	225.859.400.553	225.859.400.553
Doanh thu tài chính				740.961.886.452
Chi phí tài chính				(228.202.996.177)
Lợi nhuận khác				37.901.238.137
Lợi nhuận kế toán trước thuế				726.652.772.175
Tài sản bộ phận	6.385.502.814.903	1.615.480.967.126	6.836.827.812.567	14.837.811.594.596
<i>Đối chiếu:</i>				
Phải thu nội bộ				(930.599.267.112)
Tổng tài sản				13.907.212.327.484
Nợ phải trả bộ phận	2.572.181.799.122	238.420.895.009	4.289.169.979.966	7.099.772.674.097
<i>Đối chiếu:</i>				
Phải trả nội bộ				(930.599.267.112)
Tổng nợ phải trả				6.169.173.406.985

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

34. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN (TIẾP THEO)

Thông tin về doanh thu, lợi nhuận và một số tài sản và công nợ của bộ phận theo ngành hàng của Tập đoàn như sau: (tiếp theo)

VND

	Ngành dầu ăn	Ngành hàng thực phẩm	Các ngành khác	Tổng cộng
Năm trước				
Doanh thu bộ phận				
Doanh thu từ bán hàng ra bên ngoài	6.895.888.137.813	1.450.776.579.589	244.628.346.009	8.591.293.063.411
Các khoản giảm trừ doanh thu	(192.470.999.325)	(51.752.164.392)	(23.255.655.099)	(267.478.818.816)
	6.703.417.138.488	1.399.024.415.197	221.372.690.910	8.323.814.244.595
Lợi nhuận gộp bộ phận	961.394.248.314	501.042.151.355	49.663.082.745	1.512.099.482.414
Chi phí bán hàng	(613.993.232.558)	(480.975.635.039)	(40.068.867.128)	(1.135.037.734.725)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(353.752.614.346)	(66.053.270.461)	(35.993.850.674)	(455.799.735.481)
Phần lãi trong công ty liên doanh, liên kết	(6.021.672.660)	-	156.373.822.804	150.352.150.144
Doanh thu tài chính				163.162.069.678
Chi phí tài chính				(135.565.323.019)
Lợi nhuận khác				5.590.243.536
Lợi nhuận kế toán trước thuế				104.801.152.547
Tài sản bộ phận	6.479.649.637.506	1.707.035.338.616	6.755.633.062.906	14.942.318.039.028
<i>Đối chiếu:</i>				
Phải thu nội bộ				(1.462.782.626.387)
Tổng tài sản				13.479.535.412.641
Nợ phải trả bộ phận	2.419.834.546.339	301.469.240.751	4.955.848.005.917	7.677.151.793.007
<i>Đối chiếu:</i>				
Phải trả nội bộ				(1.462.782.626.387)
Tổng nợ phải trả				6.214.369.166.620

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

B09-DN/HN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2025 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày (tiếp theo)

35. SỰ KIỆN SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ TOÁN

Theo Nghị quyết Đại hội Đồng Cổ đông bất thường ngày 6 tháng 3 năm 2026, Đại hội đồng Cổ đông của Công ty đã thông qua phương án mua lại cổ phiếu của Công ty để giảm vốn điều lệ, với tổng số cổ phiếu mua lại tối đa là 14.490.316 cổ phiếu và chiếm khoảng 5% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty.

Ngoài sự kiện nêu trên, không có các sự kiện nào khác phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán yêu cầu phải được điều chỉnh hay trình bày trong báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn.

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 31 tháng 3 năm 2026

Trần Minh Nguyệt
Người lập

Nguyễn Thị Oanh
Kế toán trưởng



Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc