

TP. HCM, ngày 23 tháng 03 năm 2026

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

(V/v: Tổng kết hoạt động năm 2025 và kế hoạch năm 2026)

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY GỖ ĐỨC THÀNH**

Căn cứ: - Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp lý hiện hành
- Điều lệ Công ty gỗ Đức Thành
- Nghị quyết ĐHĐCĐ tổng kết năm 2024 ngày 19/04/2025;

Ban điều hành xin trân trọng báo cáo ĐHĐCĐ Công ty CP chế biến Gỗ Đức Thành về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch năm 2026 như sau:

I. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

Năm 2025, bối cảnh địa chính trị toàn cầu diễn biến phức tạp, đặc biệt là căng thẳng giữa Nga – Ukraine vẫn không hạ nhiệt, tiếp tục gây khó khăn triển miên cho nền kinh tế trong và ngoài nước. Đồng thời, chính sách thuế đối ứng của Mỹ đã khiến các nhà nhập khẩu gặp nhiều khó khăn trong quyết định đặt hàng. Những yếu tố này đã khiến các DN xuất khẩu suy yếu, làm cho doanh thu công ty GDT giảm nhẹ so với năm 2024.

Tuy DT không tăng trưởng như mong muốn, nhưng lại một lần nữa, công ty đã thể hiện sự chủ động và linh hoạt trong điều hành. “Không có lượng thì có chất”, không có DT nhiều thì công ty chuyển qua cải tiến năng suất để có lợi nhuận cao. Kết quả đem lại thật đáng tự hào: LNTT và cả LNST cũng đều tăng trưởng vượt bậc so với năm 2024. Cụ thể là:

- Doanh thu toàn hợp nhất: 332,7 tỷ đồng, giảm nhẹ 0,9% so với cùng kỳ, đạt 91,9% KH cả năm 2025.
- LNTT hợp nhất: 94,6 tỷ đồng, tăng 33,5% so với cùng kỳ, đạt 115,6% KH cả năm 2025
- LNST hợp nhất: 74,2 tỷ đồng, tăng 35,2% so với cùng kỳ, đạt 114,2% KH cả năm 2025
- LNTT riêng công ty mẹ: 96,8 tỷ đồng, tăng 27,4% so với cùng kỳ, đạt 118,4% kế hoạch cả năm 2025.
- LNST riêng công ty mẹ đạt 76,5 tỷ đồng, tăng 27,4% so với cùng kỳ, đạt 117,7% KH cả năm 2025.

II. NHỮNG THÀNH TỰU TRONG NĂM CỦA CÔNG TY ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC

- Hoàn tất chuyển đổi từ giai đoạn tái cấu trúc (2024) sang vận hành hiệu quả (2025), nâng cao năng lực kiểm soát và chuẩn hóa sản xuất.
- Duy trì vị thế vững chắc tại các thị trường xuất khẩu trọng điểm như Mỹ và EU, bất chấp bối cảnh nhu cầu suy giảm.
- Tận dụng hiệu quả các tài sản thông qua việc cho thuê mặt bằng sau khi di dời nhà máy, tạo thêm nguồn thu bổ trợ.

- Nâng cao năng suất lao động gắn với cải thiện thu nhập, hình thành “vòng lặp năng suất” tích cực và bền vững.
- Hoàn tất đầu tư mua lại nhà xưởng quy mô ~ 3,3 ha (gọi là NM7), củng cố nền tảng tài sản phục vụ chiến lược phát triển dài hạn.
- Trong năm 2025, Gỗ Đức Thành đã đạt được nhiều danh hiệu và ghi nhận đáng chú ý về trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội, như:
 - Bằng khen của TP.HCM về việc đóng góp tích cực cho đồng bào bị thiệt hại bão lũ
 - Bằng khen của UBND tỉnh Bình Dương cũ (nay là TP.HCM) vì đã có nhiều đóng góp cho hoạt động nhân đạo của tỉnh.
 - Bằng khen của UBND tỉnh Vĩnh Long về việc đóng góp xây cầu cho địa phương
 - Đạt chứng nhận “Top Doanh nghiệp công nghiệp 4.0” do Liên hiệp các Hội khoa học và kỹ thuật Việt Nam tổ chức
 - Đạt danh hiệu “Ngôi sao xanh 2025” do Tạp chí Kinh tế Sài Gòn tổ chức

1. Về kết quả hoạt động kinh doanh bán hàng

- **Xuất khẩu (XK):** Doanh thu cả năm của XK là 271,9 tỷ giảm 5% so với cùng kỳ, hoàn thành 88% kế hoạch. Tác động của các xung đột địa chính trị, chính sách thuế của Mỹ đã gây nhiều áp lực. Tuy vậy, mức giảm DT 5% so với cùng kỳ vẫn được xem là nhẹ trong bối cảnh chung của ngành, GDT vẫn duy trì được năng lực cạnh tranh và tệp khách hàng ổn định.
- **Nội địa (ND):** Doanh thu cả năm của ND là 15,5 tỷ, chỉ đạt 71% so với kế hoạch. Do tình hình kinh tế trong nước và khủng hoảng kinh tế thế giới, do nguồn hàng giá rẻ từ các nơi tràn vào cạnh tranh khốc liệt... dẫn đến doanh thu tại thị trường ND suy giảm

2. Về sản xuất (SX)

Năm 2025 ghi nhận sự lộn xộn ngoạn mục của SX, khi GDT đã chuẩn hóa hệ thống quản trị và nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các công đoạn. Nhờ đó, năng suất tiếp tục được cải thiện, chi phí nhân công được kiểm soát, chất lượng SP và tiến độ giao hàng được bảo đảm, lợi nhuận được nâng cao

3. Về nhân sự

- Năm 2025, GDT duy trì nguồn nhân sự ổn định, phù hợp với định hướng tối ưu hóa hoạt động sản xuất đã triển khai từ các năm trước. “Tại Đức Thành, năng lực cá nhân và hiệu quả công việc luôn được đặt lên hàng đầu, năng lực bao nhiêu, trách nhiệm bấy nhiêu,..” phát biểu của Bà Liễu – CT. HĐQT.
- GDT luôn chú trọng đến chính sách đãi ngộ và phúc lợi cho người lao động, đảm bảo thu nhập được cải thiện tương xứng với năng suất; xây dựng môi trường làm việc ổn định, an toàn, gắn bó và tạo nền tảng vững chắc.

4. Về quản lý tài chính

- Tình hình tài chính của Công ty luôn tốt, các khoản công nợ được kiểm soát chặt chẽ; tổng hạn mức vốn vay và nợ phải thu của Công ty không vượt quá hạn mức cho phép theo quy định của pháp luật
- Việc thanh toán các khoản vay đều thực hiện đúng thời hạn, đồng thời Công ty cũng giảm tối đa hàng tồn kho, qua đó tiết giảm chi phí lãi vay.

- Các chi phí khác của Công ty cũng được kiểm soát chặt chẽ, tiết giảm các chi phí không hợp lý.
- Công ty luôn chấp hành tốt các quy định của pháp luật, quản lý tài chính chặt chẽ nên trong những năm qua và năm 2025, Công ty không xảy ra tổn thất về vốn và tài sản.

Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	2025	2024	2023	2022	2021
1	KHẢ NĂNG THANH TOÁN						
	Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	2,08	1,40	1,99	2,74	2,05
	Hệ số thanh toán nhanh	lần	1,50	0,88	1,28	1,78	1,13
2	CƠ CẤU VỐN						
	Hệ số nợ/ Tổng tài sản	%	35%	43%	30%	28%	30%
	Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	%	54%	74%	43%	38%	44%
3	HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN						
	Vòng quay hàng tồn kho	lần	3,0	2,8	2,5	2,8	2,9
	Vòng quay các khoản phải thu	lần	4,6	5,1	3,0	4,6	9,9
	Vòng quay các khoản phải trả	lần	0,9	1,1	1,7	2,4	2,1
	Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	lần	0,6	0,6	0,7	1,0	0,9

Nhìn chung, tình hình tài chính của Công ty đang ở trạng thái an toàn, ổn định, và có sự cải thiện khả quan hơn so với năm trước. Dù thị trường còn nhiều thách thức, Công ty vẫn kiểm soát tốt hoạt động tài chính và không phát sinh rủi ro nào đáng kể.

5. Quan hệ nhà đầu tư

Duy trì nguyên tắc minh bạch và trung thực trong công bố thông tin đến nhà đầu tư luôn là một trong những giá trị cốt lõi của GDT. Công ty cập nhật đầy đủ tình hình hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính, cũng như các thông tin liên quan đến cổ tức thông qua nhiều kênh như website, email và tin nhắn, ...

III. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN NĂM 2026

Bước sang năm 2026, GDT nhận thức rõ những thách thức từ bối cảnh kinh tế toàn cầu tiếp tục có nhiều biến động, đặc biệt là xung đột giữa Mỹ-Israel-Iran làm cho giá cả xăng dầu, nguyên vật liệu tăng cao. Tuy nhiên, với nền tảng tài chính lành mạnh và hệ thống sản xuất đã được tối ưu, công ty tiếp tục kiên định mục tiêu phải tăng trưởng nhưng theo hướng linh hoạt, thích ứng và sẵn sàng. Công ty luôn nắm bắt cơ hội từ sự dịch chuyển của thị trường, qua đó mở rộng quy mô hoạt động và gia tăng thị phần trong dài hạn.

1. Thị trường XK

- Củng cố quan hệ với các khách hàng lớn, tập trung vào các đơn hàng có giá trị cao.
- Tăng cường năng lực cạnh tranh thông qua chất lượng SP, giá cả ổn định và đảm bảo tiến độ giao hàng.
- Đẩy mạnh nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới phù hợp xu hướng tiêu dùng quốc tế, đặc biệt trong ngành hàng nội thất.

2. Thị trường ND

- Tối ưu hệ thống vận hành nhằm nâng cao tính linh hoạt và kiểm soát chi phí.
- Phát triển SP phù hợp nhu cầu tiêu dùng ND và mở rộng hệ thống phân phối, đặc biệt là kênh bán hàng trực tuyến.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ đúng nghĩa là đáp ứng ngay những yêu cầu của khách hàng, không được phép chậm trễ.

3. Sản xuất

- Tiếp tục duy trì việc thực hiện KH SX hàng ngày nghiêm túc, nâng cao doanh số SX, nâng cao năng suất, đồng thời phải đầu tư máy móc, công nghệ hiện đại tự động.
- Rà soát, tối ưu quy trình sản xuất nhằm hạn chế sai lỗi và tiết giảm chi phí vận hành.
- Tăng cường quản lý chất lượng SP, đáp ứng tiêu chuẩn XK ngày càng khắt khe.
- Tận dụng tối đa nguyên vật liệu, tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên.

4. Công tác quản trị

- Tái cấu trúc và phân bổ nguồn nhân lực, máy móc hợp lý, nâng cao hiệu suất làm việc.
- Xây dựng chính sách đãi ngộ cạnh tranh nhằm thu hút và giữ chân nhân sự chất lượng cao. Đẩy mạnh đào tạo, phát triển nguồn nhân lực và xây dựng đội ngũ kế thừa.
- Chủ động quản trị chuỗi cung ứng, linh hoạt trong thu mua và dự trữ nguyên vật liệu.
- Đẩy mạnh chuyển đổi số, ứng dụng ERP và AI trong quản trị.

5. Kế hoạch kinh doanh năm 2026

ĐVT: tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	TH 2025		KH 2026		KH 2026 sv TH 2025
		Số tiền	%/DT	Số tiền	%/DT	
	A. Số liệu riêng công ty mẹ					
1	Tổng doanh thu riêng công ty mẹ	327,346	100,0%	366,790	100,0%	112%
2	LNTT riêng công ty mẹ	96,853	29,6%	100,551	27,4%	104%
3	LNST riêng công ty mẹ	76,541	23,4%	80,000	21,8%	105%
	B. Số liệu hợp nhất					
4	Tổng doanh thu hợp nhất	331,546	100,0%	371,200	100,0%	112%
5	LNTT hợp nhất	94,606	28,5%	98,051	26,4%	104%
6	LNST hợp nhất	74,217	22,4%	77,500	20,9%	104%

Ngay vào những ngày đầu năm 2026, cuộc chiến tranh vùng Vịnh đã làm ảnh hưởng đến tất cả mọi mặt, làm chi phí SXKD tăng. Vì vậy, tuy mức tăng trưởng lợi nhuận không cao như mức tăng của doanh thu nhưng biên lợi nhuận kế hoạch vẫn chiếm tỷ trọng cao, khoảng 27%/DT.

Thay mặt BDH, chúng tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý Cổ đông đã ủng hộ, tin tưởng GDT trong năm qua và mong tiếp tục nhận sự hỗ trợ tích cực của Quý vị trong thời gian tới.

Chân thành cảm ơn và trân trọng kính chào!

TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
Phó tổng giám đốc

NGUYỄN THỊ THANH HUYỀN

Hochiminh city, March 23rd, 2026

REPORT OF THE MANAGEMENT

(Re: Summary of operations in 2025 and plan for 2026)

To: **THE GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS DUC THANH
WOOD PROCESSING JOINT STOCK COMPANY**

Pursuant to:

- *The Law on Enterprises and relevant legal regulations;*
- *Pursuant to the Charter of Duc Thanh Wood Processing JSC;*
- *The Resolution of the General Meeting of Shareholders summarizing 2024 dated April 19, 2025.*

The Management respectfully reports to the General Meeting of Shareholders of Duc Thanh Wood Processing Joint Stock Company on the results of business and production activities in 2025 and the plan for 2026 as follows:

I. EVALUATION OF OPERATIONS IN 2025

In 2025, the global geopolitical landscape remained highly complex, particularly with the ongoing Russia - Ukraine conflict showing no signs of easing, continuing to exert prolonged pressure on both domestic and international economies. At the same time, the United States' reciprocal tariff policies have created additional challenges for importers in making purchasing decisions. These factors have collectively weakened export-oriented enterprises, resulting in a slight decline in GDT's revenue compared to 2024.

Despite revenue not meeting growth expectations, the Company once again demonstrated strong proactiveness and flexibility in its management approach. Embracing the principle of "prioritizing quality over quantity," the Company shifted its focus from revenue expansion to productivity enhancement and operational efficiency, thereby driving higher profitability. The results achieved are highly encouraging, with both profit before tax and profit after tax recording remarkable growth compared to 2024. Specifically:

- Consolidated revenue reached VND 332.7 billion, down slightly by 0.9% year-on-year, fulfilling 91.9% of the 2025 annual plan.
- Consolidated profit before tax (PBT) amounted to VND 94.6 billion, up 33.5% year-on-year, achieving 115.6% of the 2025 annual plan.

- Consolidated profit after tax (PAT) reached VND 74.2 billion, up 35.2% year-on-year, equivalent to 114.2% of the 2025 annual plan.
- Parent company's profit before tax reached VND 96.8 billion, increasing by 27.4% year-on-year, fulfilling 118.4% of the 2025 annual plan.
- Parent company's profit after tax amounted to VND 76.5 billion, up 27.4% year-on-year, achieving 117.7% of the 2025 annual plan.

II. ACHIEVEMENTS IN 2025

- Successfully completed the transition from restructuring (2024) to efficient operations (2025), enhancing control capacity and standardizing production.
- Maintained a strong position in key export markets such as the U.S. and EU despite declining demand.
- Effectively utilized assets through leasing factory premises after relocation, generating additional income.
- Improved labor productivity alongside income growth, forming a positive and sustainable “productivity loop.”
- Completed the acquisition of a factory site of approximately 3.3 hectares, strengthening the asset base for long-term development strategy.
- In 2025, Duc Thanh Wood received various recognitions for its responsibility toward the community and society.
 - Certificate of Merit awarded by Ho Chi Minh City in recognition of the Company's active contributions to supporting communities affected by storms and floods.
 - Certificate of Merit awarded by the People's Committee of the former Binh Duong Province (now part of Ho Chi Minh City) for significant contributions to the province's humanitarian activities.
 - Certificate of Merit awarded by the People's Committee of Vinh Long Province for contributions to local bridge construction projects.
 - Achieved the “Top Industry 4.0 Enterprise” certification granted by the Vietnam Union of Science and Technology Associations.
 - Honored with the “Green Star 2025” title awarded by Saigon Economic Times.

1. Sales performance

- **Export:** Annual export revenue reached VND 271.9 billion, down 5% year-on-year, achieving 88% of the plan. Geopolitical conflicts and U.S. tariff policies exerted pressure and disrupted supply chains. However, a 5% decline is considered relatively moderate within the industry context, and the Company maintained competitiveness and a stable customer base.
- **Domestic:** Annual domestic revenue reached VND 15.5 billion, achieving 71% of the plan. Due to the challenging domestic economic conditions and the global economic downturn, coupled with intense competition from an influx of low-cost products in the market, revenue in the domestic market experienced a decline.

2. Production

The year 2025 marked a remarkable transformation in the Company’s production operations, as GDT successfully standardized its management system and enhanced coordination efficiency across production stages. As a result, productivity continued to improve, labor costs were effectively controlled, product quality and delivery schedules were consistently ensured, and overall profitability was significantly enhanced.

3. Human resources

- In 2025, GDT maintained a stable and well-structured workforce, in line with its ongoing production optimization strategy initiated in prior years. “At Duc Thanh, individual capability and work efficiency are always prioritized — capability determines responsibility,” said Ms. Lieu – Chairwoman of the Board of Directors.
- GDT consistently focuses on employee compensation and welfare policies, ensuring income improvement in proportion to productivity, while building a stable, safe, and cohesive working environment as a solid foundation. GDT consistently focuses on employee compensation and welfare policies, ensuring income improvement in proportion to productivity, while building a stable, safe, and cohesive working environment as a solid foundation.

4. Financial management

- The Company has consistently maintained a strong financial position, with receivables and payables being closely monitored; total borrowing limits and receivables have remained within the thresholds permitted by law.
- All loan repayments have been made in a timely manner. At the same time, the Company has minimized inventory levels, thereby reducing interest expenses.
- Other operating expenses have also been strictly controlled, with unnecessary and inefficient costs effectively reduced.
- The Company has consistently complied with applicable laws and maintained prudent financial management; as a result, no loss of capital or assets has occurred in recent years, including 2025.
- Key financial indicators: (*)

No.	Indicator	Unit	2025	2024	2023	2022	2021
1	LIQUIDITY						
	Current ratio	times	2,08	2,37	2,74	2,05	2,39
	Quick ratio	times	1,50	1,49	1,78	1,13	1,73
2	CAPITAL STRUCURE						
	Debt / Total assets ratio	%	35%	29%	28%	30%	32%
	Debt / Equity ratio	%	54%	40%	38%	44%	47%
3	ASSET UTILIZATION EFFCIENCY						
	Inventory turnover	times	3,0	2,3	2,8	2,9	3,5
	Receivables turnover	times	4,6	2,8	4,6	9,9	11,6
	Payables turnover	times	0,9	1,9	2,4	2,1	2,2
	Net revenue / Total assets	times	0,6	0,7	1,0	0,9	1,0

Overall, the Company’s financial position remains safe, stable, and has shown positive improvement compared to the previous year. Despite ongoing market challenges, the Company has maintained effective control over its financial operations, with no significant risks arising during the period.

5. Investor relations

Maintaining transparency and integrity in information disclosure to investors is one of GDT's core values. The Company provides full updates on business performance, financial statements, and dividend-related information through multiple channels such as its website, email, and messaging.

II. DEVELOPMENT PLAN FOR 2026

Entering 2026, GDT remains fully aware of the challenges arising from the increasingly volatile global economic landscape, particularly the tensions involving the United States, Israel, and Iran, which have driven up fuel and raw material prices. Nevertheless, supported by a solid financial foundation and an optimized production system, the Company remains committed to its growth objectives, pursuing a strategy that emphasizes flexibility, adaptability, and readiness. GDT will continue to proactively capture opportunities from ongoing market shifts, thereby expanding its scale of operations and enhancing market share in the long term.

1. Export market

- Maintain and strengthen relationships with major customers, focusing on high value - added orders..
- Enhance competitiveness through product quality, stable pricing, and on-time delivery.
- Promote research and development of new products aligned with international consumer trends, especially in the furniture sector.

2. Domestic market

- Optimize operational systems to improve flexibility and cost control.
- Develop products suited to domestic demand and expand distribution channels, particularly online sales.
- Improve customer service quality, enhancing customer experience and brand recognition.

3. Production

- To continue strictly implementing daily production plans, enhance production output and productivity, while investing in modern and automated machinery and technologies.
- To review and optimize production processes in order to minimize defects and reduce operating costs.
- To strengthen product quality management to meet increasingly stringent export standards.
- To maximize the utilization of raw materials, optimize costs, and improve resource efficiency.

4. Governance

- Restructure and allocate human resources effectively to improve performance.
- Develop competitive compensation policies to attract and retain high-quality personnel. Promote training and human resource development, building a strong succession team.
- Proactively manage the supply chain, ensuring flexibility in procurement and inventory.
- To accelerate digital transformation by adopting ERP systems and integrating AI into management and operations.

5. Business plan for 2026

Unit: Billion VND

No.	Performance	Performance 2025		Plan 2026		Plan 2026 vs. Performance 2025
		Amount	% of Revenue	Amount	% of Revenue	
	A. Parent Company Data					
1	Total revenue	327,346	100,0%	366,790	100,0%	112%
2	Profit before tax	96,853	29,6%	100,551	27,4%	104%
3	Profit after tax	76,541	23,4%	80,000	21,8%	105%
	B. Consolidated Financial Data					
4	Total consolidated revenue	331,546	100,0%	371,200	100,0%	112%
5	Consolidated profit before tax	94,606	28,5%	98,051	26,4%	104%
6	Consolidated profit after tax	74,217	22,4%	77,500	20,9%	104%

At the beginning of 2026, the outbreak of the Gulf conflict has had widespread impacts across all aspects of the economy, leading to increased production and operating costs. As a result, although profit growth is not expected to keep pace with revenue growth, the planned profit margin remains at a relatively high level, estimated at approximately 27% of revenue.

On behalf of the Management, we would like to express our sincere gratitude to our valued Shareholders for your support and trust in GDT over the past year, and we look forward to your continued support in the time ahead.

Thank you very much and best regards!

On behalf of the Board of Management

Deputy General Director



NGUYEN THI THANH HUYEN

(*) For further inquiries, please kindly contact us at: ketoan@dtwoodvn.com for additional information and clarification.