nafoods Group

Số: 01 /2026/BC-ĐHĐCĐ *Nghệ An, ngày 27 tháng 03 năm 2026*

BÁO CÁO
CỦA BAN ĐIỀU HÀNH VỀ KẾT QUẢ KINH DOANH 2025 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH 2026

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Nafoods Group.

Ban Điều hành Công ty xin báo cáo tới Đại hội đồng cổ đông (**"ĐHĐCĐ"**) kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 như sau:

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

1. Tổng quan kết quả kinh doanh và tình hình tài chính hợp nhất

1.1. Kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh	Năm 2025		Năm 2024		Tăng trưởng
	Tỷ đồng	%DTT	Tỷ đồng	%DTT	+/-%
Doanh thu thuần (DTT)	**2.063,7**	**100,0%**	**1.437,0**	**100,0%**	**43,6%**
Lợi nhuận gộp	469,0	22,7%	405,6	28,2%	15,6%
Chi phí bán hàng & Quản lý	245,2	11,9%	244,5	17,0%	0,3%
EBITDA	395,7	19,2%	313,9	21,8%	26,1%
Chi phí lãi vay	71,8	3,5%	52,0	3,6%	38,3%
Lợi nhuận sau thuế	**145,6**	**7,1%**	**116,4**	**8,1%**	**25,1%**

- Năm 2025, doanh thu thuần hợp nhất của Công ty đạt 2.063,7 tỷ đồng, tăng 43,6% so với cùng kỳ và vượt 4,0% kế hoạch đặt ra đầu năm. Đây là mức doanh thu cao nhất kể từ khi thành lập, phản ánh sự phục hồi và tăng trưởng tích cực trở lại sau 2 năm suy giảm trước đó.
- Doanh thu năm 2025 ghi nhận tăng trưởng ở tất cả các ngành hàng, cụ thể:
  + Ngành Kinh doanh công nghiệp tiếp tục đóng góp lớn nhất trong cơ cấu doanh thu năm 2025 với 1.654 tỷ đồng (80% tổng doanh thu), tăng 22,5% so với cùng kỳ nhờ tăng trưởng ở một số loại quả chủ lực như chanh leo, vải, thanh long…, và sự quay lại đóng góp doanh thu từ sản phẩm dứa.
  + Ngành Kinh doanh sản phẩm sấy và tiêu dùng có một năm bùng nổ với doanh số 326 tỷ đồng (16% tổng doanh thu), tăng gấp 5 lần so với năm trước, nhờ sự bứt phá của sản phẩm mít sấy giòn xuất khẩu vào thị trường Mỹ.
  + Ngành kinh doanh cây giống ghi nhận sự phục hồi nhu cầu đối với cây giống chanh leo trong năm 2025. Nhờ đó, doanh thu ngành cây giống đạt 83 tỷ đồng (4% tổng doanh thu), tăng gấp 3 lần so với cùng kỳ.

(A) Số 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Vinh Hưng, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam. (T) +84 28.37.447.666 (W) www.nafoods.com (M) ir@nafoods.com

- Lợi nhuận gộp đạt 469,0 tỷ đồng, tăng 15,6% so với cùng kỳ. Biên lợi nhuận gộp đạt 22,7%, giảm 5,5 điểm % so với năm trước do: (1) Giá quả nguyên liệu chanh leo năm 2025 ở mức cao; (2) Sản phẩm mít sấy giòn năm 2025 chủ yếu đang gia công thương mại bên ngoài; và (3) Chủ động hỗ trợ giảm giá cây giống chanh leo để khuyến khích người nông dân tham gia liên kết, phát triển vùng trồng, nhằm mở rộng vùng nguyên liệu, đảm bảo sản lượng nguyên liệu quả chanh leo cho nhà máy sản xuất.
- Mặc dù doanh thu tăng trưởng mạnh, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn được kiểm soát ổn định, đạt 245,2 tỷ đồng, tăng nhẹ 0,8 tỷ đồng (+0,3%) so với năm trước. Nhờ đó, tỷ lệ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp trên doanh thu giảm xuống còn 11,9%, thấp hơn 5,1 điểm % so với cùng kỳ.
- EBITDA hợp nhất năm 2025 đạt 395,7 tỷ đồng, tăng 81,8 tỷ đồng (+26,1%) so với năm trước. Tỷ lệ EBITDA trên doanh thu năm 2025 đạt 19,2%, giảm 2,7 điểm % so với năm trước.
- Chi phí lãi vay năm 2025 ở mức 71,8 tỷ đồng, tăng 38,3% so với năm trước, chủ yếu do dư nợ vay tăng. Tỷ lệ chi phí lãi vay trên doanh thu là 3,5%, giảm nhẹ 0,1 điểm % so với năm trước.
- Lợi nhuận sau thuế năm 2025 tiếp tục đạt mức kỷ lục mới 145,6 tỷ đồng, tăng 29,2 tỷ đồng (+25,1%) so với năm trước, vượt 7,8% so với kế hoạch đặt ra đầu năm. Biên lợi nhuận sau thuế đạt 7,1%, giảm 1,0 điểm % so với năm 2024.

1.2. Tình hình tài chính

Cân đối kế toán	31/12/2025		31/12/2024		Tăng trưởng
	Tỷ đồng	%TTS	Tỷ đồng	%TTS	+/-%
Tổng tài sản (TTS)	**2.323,1**	**100,0%**	**2.029,0**	**100,0%**	**14,5%**
Tài sản ngắn hạn	1.117,3	48,1%	991,1	48,8%	12,7%
Tài sản dài hạn	1.205,8	51,9%	1.037,9	51,2%	16,2%
Nợ phải trả	**1.539,0**	**66,2%**	**1.044,0**	**51,5%**	**47,4%**
Nợ vay ngắn hạn	771,0	33,2%	692,1	34,1%	11,4%
Nợ vay dài hạn	502,7	21,6%	155,6	7,7%	223,1%
Nợ phải trả khác	265,3	11,4%	196,3	9,7%	35,1%
Vốn chủ sở hữu	**784,1**	**33,8%**	**985,0**	**48,5%**	**-20,4%**

- Quy mô tổng tài sản hợp nhất của Tập đoàn tại ngày 31/12/2025 đạt 2.323,1 tỷ đồng, tăng 14,5% so với cuối năm trước. Trong đó, tài sản ngắn hạn đạt 1.117,3 tỷ đồng, tăng 12,7%, chiếm 48,1% trong cơ cấu tổng tài sản; tài sản dài hạn đạt 1.205,8 tỷ đồng, tăng 16,2%, chiếm 51,9% tổng tài sản.
- Trong năm, Công ty đã hoàn tất việc tái cấu trúc khoản đầu tư của IFC thông qua mua lại toàn bộ 9.683.933 cổ phiếu ưu đãi hoàn lại với tổng giá trị 345,7 tỷ đồng. Sau

(A) Số 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Vinh Hưng, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam. (T) +84 28.37.447.666 (W) www.nafoods.com (M) ir@nafoods.com

giao dịch này, vốn chủ sở hữu hợp nhất tại ngày 31/12/2025 đạt 784,1 tỷ đồng, giảm 20,4% so với năm trước, chiếm 33,8% tổng tài sản.

- Nợ phải trả tại 31/12/2025 tăng 47,4% lên 1.539,0 tỷ đồng, chiếm 66,2% tổng tài sản. Trong đó, dư nợ vay ngắn hạn đạt 771,0 tỷ đồng, tăng 11,4%, chiếm 33,2% tổng tài sản. Dư nợ vay dài hạn đạt 502,7 tỷ đồng, tăng mạnh 223,1%, chiếm 21,6% tổng tài sản, chủ yếu nhờ giải ngân từ các khoản vay của FMO (hạn mức 20 triệu USD) và responsAbility (hạn mức 6 triệu USD), là hai tổ chức tài chính uy tín đến từ Hà Lan và Thụy Sỹ.

Chỉ số tài chính	ĐVT	31/12/2025	31/12/2024
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Chỉ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,12	1,16
Chỉ số thanh toán nhanh	Lần	0,90	0,91
2. Chỉ tiêu về cấu trúc vốn			
Tổng nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,96	1,06
Nợ vay/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,62	0,86
Nợ vay/EBITDA	Lần	3,22	2,70
3. Chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động			
Vòng quay khoản phải thu khách hàng	Vòng	5,64	4,21
Vòng quay khoản phải trả nhà cung cấp	Vòng	18,00	15,15
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	7,39	4,31
Vòng quay tổng tài sản	Vòng	0,95	0,71
4. Chỉ tiêu về tỷ suất sinh lời			
ROE	%	18,6%	11,8%
ROA	%	6,3%	5,7%

- Việc mua lại cổ phần ưu đãi của IFC giúp Công ty giảm đáng kể chi phí vốn. Tuy nhiên, trong bối cảnh vốn chủ sở hữu giảm và dư nợ vay tăng, các chỉ tiêu đòn bẩy tài chính có xu hướng gia tăng, dù vẫn nằm trong ngưỡng kiểm soát. Cụ thể, tỷ lệ nợ vay trên vốn chủ sở hữu đạt 1,62 lần, tăng so với 0,86 lần cuối năm trước, tỷ lệ nợ vay trên EBITDA tăng lên 3,22 lần, so với 2,70 lần của năm trước.
- Dù vậy, khả năng thanh toán của Công ty vẫn được duy trì ở mức an toàn, với hệ số thanh toán hiện hành đạt 1,12 lần, giảm nhẹ so với cùng kỳ.
- Bên cạnh đó, hiệu quả quản lý vốn lưu động được cải thiện khi các chỉ tiêu vòng quay khoản phải thu, hàng tồn kho và tổng tài sản đều tăng so với năm trước, nhờ chính sách quản trị công nợ, tồn kho và dòng tiền từ hoạt động kinh doanh hiệu quả.
- Hiệu quả sinh lời cũng ghi nhận sự cải thiện rõ rệt, nổi bật là chỉ số ROE đạt 18,6%, tăng 6,7 điểm % so với năm trước, nhờ lợi nhuận sau thuế tăng trong khi quy mô vốn chủ sở hữu giảm.

(A) Số 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Vinh Hưng, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam. (T) +84 28.37.447.666 (W) www.nafoods.com (M) ir@nafoods.com

2. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm của Công ty

2.1. Kinh doanh, thị trường

- Kinh doanh công nghiệp:
  + Duy trì vị thế dẫn đầu đối với các sản phẩm nước ép cô đặc (36% thị phần) và puree/NFC (20% thị phần) xuất khẩu từ Việt Nam.
  + Doanh số các mặt hàng chủ lực ghi nhận tăng trưởng tích cực, bao gồm chanh leo (+31%), thanh long (+29%) và vải (+71%).
  + Sản phẩm dứa cũng ghi nhận sự trở lại ấn tượng với doanh số tăng 571% so với cùng kỳ.
  + Doanh số thị trường châu Âu tăng trưởng 107%, bù đắp cho sự sụt giảm của thị trường Mỹ do tác động của thuế quan.
- Kinh doanh sản phẩm sấy và tiêu dùng
  + Phát triển thành công sản phẩm Mít sấy giòn vào thị trường Mỹ giúp doanh số tại thị trường này tăng hơn 10 lần so với năm trước.
  + Các sản phẩm chanh leo sấy dẻo, xoài sấy dẻo… ghi nhận tăng trưởng khả quan tại thị trường Châu Âu, Nga.
  + Phát triển nhãn hàng riêng kênh siêu thị emart tại thị trường nội địa, mở ra cơ hội chiếm lĩnh thị trường.
- Kinh doanh cây giống:
  + Khẳng định chất lượng cây giống, niềm tin với hệ thống đại lý và người nông dân.
  + Duy trì vị thế dẫn đầu thị trường với 70% thị phần.

2.2. Marketing & Truyền thông

- Hoàn thành các dashboard hệ thống thông tin dữ liệu thị trường cho các ngành kinh doanh, cập nhật thông tin định kỳ hàng tháng, quý & năm.
- Hoàn thành các báo cáo thông tin mùa vụ, tình hình thời tiết của Việt Nam và các quốc gia đối thủ theo định kỳ hàng tháng.
- Dữ liệu khách hàng xuất khẩu trên CRM đã đưa vào sử dụng hiệu quả, quản lý và chăm sóc khách hàng kịp thời
- Tổ chức thành công các sự kiện truyền thông quan trọng.

2.3. Mua hàng và phát triển vùng trồng

- Sản lượng mua hàng năm 2025 đạt 72,857 tấn, tăng 36% so với năm trước, với giá mua hàng được kiểm soát ổn định trong biên độ +/- 5% so với kế hoạch.
- Hợp tác phát triển vùng trồng chanh leo với 28 đơn vị/hợp tác xã liên kết, tăng thêm 4 đơn vị so với năm 2024, với tổng diện tích vùng trồng đạt 2.842 ha (năm 2024: 1.785 ha), tương ứng với 1,842 nông hộ.

(A) Số 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Vinh Hưng, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam. (T) +84 28.37.447.666 (W) www.nafoods.com (M) ir@nafoods.com

- Tăng độ chính xác về thông tin dự báo mùa vụ, diện tích và sản lượng thu hoạch lên 70 – 80%.

2.4. Quản lý sản xuất

- Duy trì hoạt động sản xuất ổn định, đáp ứng nhu cầu kinh doanh.
- Đẩy mạnh tự động hóa tại các công đoạn trọng yếu (IQF, nước ép, cô đặc), qua đó nâng cao năng suất và đảm bảo tính ổn định chất lượng.
- Kiểm soát tốt chất lượng sản phẩm, không phát sinh sự cố nghiêm trọng.
- Tuân thủ các tiêu chuẩn quản lý quốc tế, bao gồm SMETA và hệ thống quản lý môi trường ISO 14001.

2.5. Đầu tư và thực hiện dự án

Trong năm 2025, Công ty tiếp tục đẩy mạnh triển khai các dự án đầu tư nhằm nâng cao và mở rộng năng lực sản xuất cốt lõi trên toàn hệ thống. Cụ thể:

- Tại CTCP Nafoods Miền Nam: hoàn thành đầu tư và đưa vào vận hành dây chuyền sấy giòn với công suất 20 container thành phẩm/tháng. Đồng thời, dự án Nasoco 2 cũng đã được khởi công với quy mô nhà xưởng 6.000 m², phục vụ hệ thống kho lạnh, dây chuyền sấy giòn và sản xuất sấy thăng hoa, dự kiến hoàn thành và đi vào hoạt động từ tháng 4/2026.
- Tại CTCP Thực phẩm Nghệ An: hoàn tất đầu tư và đưa vào vận hành kho ủ chuối với công suất 26 tấn nguyên liệu mỗi ngày, qua đó nâng cao năng lực ủ và tối ưu hóa quy hoạch kho. Bên cạnh đó, dự án đầu tư dây chuyền sản xuất dứa cô đặc cũng đang được triển khai, với mục tiêu nâng công suất từ 150 tấn lên 240 tấn nguyên liệu/ngày.
- Tại CTCP Nafoods Tây Nguyên: hoàn thành dự án nâng cấp công suất tách dịch từ 311 tấn lên 700 tấn quả/ngày. Dự án bao gồm các hạng mục như cải tạo hạ tầng, nâng cấp hệ thống xử lý nước cấp và nước thải, đầu tư máy tách dịch, dây chuyền cấp đông, hệ thống chiller cùng các thiết bị liên quan. Việc nâng cấp này góp phần tối ưu hóa dây chuyền sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh và tăng lợi thế trong sản xuất chính vụ.

2.6. Huy động vốn, quan hệ cổ đông/nhà đầu tư

- Huy động thành công tổng hạn mức 26 triệu USD vốn vay trung và dài hạn từ FMO và responsAbility – hai tổ chức tài chính uy tín theo tiêu chuẩn ESG, qua đó thay thế nguồn vốn từ IFC và đáp ứng nhu cầu đầu tư, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2025–2026.
- Tiếp tục duy trì và mở rộng mối quan hệ với các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước, nâng tổng hạn mức tín dụng vốn lưu động lên 1.400 tỷ, tăng 10% so với năm 2024.

(A) Số 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Vinh Hưng, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam. (T) +84 28.37.447.666 (W) www.nafoods.com (M) ir@nafoods.com

- Tổ chức thành công chương trình Analyst Meeting kết hợp Site Visit với sự tham gia của đại diện 20 tổ chức, bao gồm các công ty chứng khoán và quỹ đầu tư.
- Bản tin quan hệ nhà đầu tư được duy trì phát hành định kỳ hàng quý, đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời và minh bạch tới cổ đông.
- Được nhiều ghi nhận tích cực trên thị trường với các giải thưởng: TOP 20 Báo cáo thường niên tốt nhất nhóm phi tài chính, TOP 5 doanh nghiệp có quản trị công ty tốt nhất nhóm vốn hóa nhỏ, TOP 50 doanh nghiệp tiên phong trong thực hành quản trị công ty xuất sắc theo bộ tiêu chí VNCG 50, TOP 3 IR Award nhóm small cap ở cả hai hạng mục được nhà đầu tư yêu thích và được các định chế tài chính đánh giá cao nhất.

3. Cải tiến về Cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Năm 2025 là năm bản lề trong lộ trình hoàn thiện hệ thống quản trị của Nafoods Group, đóng vai trò chuẩn bị nền tảng cho việc triển khai Giai đoạn 1 hệ thống SAP S/4HANA trong năm 2026. Trên cơ sở tái cấu trúc tổ chức giai đoạn 2023–2024, Công ty tiếp tục tập trung củng cố mô hình vận hành, tinh gọn quy trình và tăng cường kiểm soát nội bộ nhằm đảm bảo tính sẵn sàng về tổ chức, quy trình và dữ liệu. Các kết quả nổi bật đạt được trong năm như sau:

Củng cố cơ cấu tổ chức và cơ chế phân quyền

- Trong năm, Công ty tiếp tục rà soát và hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo mô hình quản trị tập đoàn đã được HĐQT phê duyệt; chuẩn hóa chức năng – nhiệm vụ giữa các khối và đơn vị thành viên; cập nhật mô tả công việc và hướng dẫn công việc đồng bộ với hệ thống quy trình.
- Cơ chế phân quyền – ủy quyền được rà soát theo nguyên tắc minh bạch thẩm quyền, tăng cường trách nhiệm giải trình và hạn chế chồng chéo. Việc củng cố cấu trúc tổ chức giúp đảm bảo tính rõ ràng trong vận hành trước khi tích hợp vào hệ thống ERP.

Chuẩn hóa hệ thống SOP theo hướng tinh gọn nhưng đảm bảo kiểm soát

- Năm 2025, Công ty thực hiện rà soát toàn diện hệ thống quy trình vận hành với mục tiêu tinh gọn, loại bỏ trùng lặp và chuẩn hóa điểm kiểm soát.
- Tính đến 31/12/2025, Tập đoàn đã ban hành và/hoặc cải tiến 137 SOP, bao phủ các lĩnh vực trọng yếu: kinh doanh, mua hàng, sản xuất, kho vận, quản lý chất lượng, R&D, tài chính - kế toán, pháp chế, nhân sự, công nghệ thông tin và kiểm soát nội bộ & quản trị rủi ro.
- Trọng tâm cải tiến gồm:
  + Loại bỏ các bước trung gian không tạo giá trị gia tăng;
  + Hợp nhất các quy trình trùng lặp giữa các đơn vị;
  + Chuẩn hóa cấu trúc SOP theo mẫu thống nhất toàn Tập đoàn;

(A) Số 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Vinh Hưng, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam. (T) +84 28.37.447.666 (W) www.nafoods.com (M) ir@nafoods.com

+ Xác định rõ đầu vào – đầu ra – trách nhiệm – thẩm quyền phê duyệt;

Phát triển nguồn nhân lực và văn hóa tuân thủ

- Công ty tiếp tục chuẩn hóa quy trình tuyển dụng, hội nhập và đào tạo; tăng cường đào tạo nội bộ về hệ thống quy trình mới; tích hợp nội dung SOP vào hệ thống E-Learning. Việc gắn KPI với mức độ tuân thủ quy trình góp phần xây dựng văn hóa làm việc theo hệ thống và nâng cao tính chuyên nghiệp trong toàn Tập đoàn.

Chuẩn bị nền tảng công nghệ

- Trong năm, Công ty hoàn thiện hạ tầng và quy trình quản trị công nghệ thông tin, củng cố hệ thống quản lý tài liệu (DMS) và chuẩn bị nền tảng dữ liệu phục vụ triển khai SAP S/4HANA Giai đoạn 1 trong năm 2026.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH 2026

Năm 2026, Công ty đặt mục tiêu doanh thu thuần đạt **3.000 tỷ đồng** và lợi nhuận sau thuế đạt **200 tỷ đồng**, lần lượt tăng 45% và 37% so với năm trước. Để hiện thực hóa mục tiêu này, Công ty tập trung triển khai các động lực tăng trưởng trọng tâm sau:

Củng cố, mở rộng thị trường

- Duy trì và nâng cao hiệu quả kênh B2B tại các thị trường chủ lực Mỹ và châu Âu.
- Mở rộng kênh B2C tại thị trường Mỹ thông qua gia tăng hiện diện tại các hệ thống bán lẻ lớn như Walmart, Costco…, thúc đẩy tiêu thụ các sản phẩm giá trị gia tăng, đặc biệt là mít sấy giòn.
- Thành lập văn phòng đại diện tại Trung Quốc nhằm phát triển sản phẩm phù hợp và khai thác hiệu quả thị trường tiềm năng.
- Nghiên cứu các cơ hội M&A trong lĩnh vực cây giống để mở rộng hệ sinh thái và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Phát triển Sản phẩm mới

- Hoàn thiện và khai thác hiệu quả dây chuyền sấy thăng hoa.
- Đẩy mạnh phát triển các sản phẩm mới như sầu riêng đông lạnh IQF, trái cây tươi, cà phê.
- Tiếp tục củng cố mảng cây giống chanh leo, vừa gia tăng doanh thu vừa cải thiện biên lợi nhuận.
- Tăng cường hoạt động R&D, tập trung vào các lĩnh vực như năng lượng sinh khối, pectin và công nghệ chế biến sâu.

Tăng cường năng lực sản xuất và cạnh tranh

- Hoàn thiện và đưa vào vận hành dự án Nasoco 2 với hệ thống nhà xưởng, dây chuyền sấy và kho lạnh hiện đại.

(A) Số 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Vinh Hưng, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam. (T) +84 28.37.447.666 (W) www.nafoods.com (M) ir@nafoods.com

- Triển khai dự án Nhà máy Nafoods Tây Nguyên - giai đoạn 4, nhằm mở rộng công suất sản xuất puree, sản phẩm IQF và hệ thống kho lạnh.

Chuyển đổi số & Phát triển bền vững

- Triển khai mô hình chuỗi bán lẻ dịch vụ nông nghiệp.
- Áp dụng hệ thống đo lường và đánh giá ESG đối với vùng trồng.
- Mở rộng diện tích canh tác và tăng cường liên kết với nông dân, đảm bảo nguồn cung ổn định, nâng cao chất lượng và khả năng truy xuất nguồn gốc.
- Triển khai hệ thống ERP SAP S/4HANA Cloud và smart farm nhằm nâng cao hiệu quả quản trị, tối ưu hóa vận hành và ra quyết định dựa trên dữ liệu.

Với các định hướng và giải pháp đồng bộ nêu trên, Công ty kỳ vọng đạt được tăng trưởng mạnh mẽ trong năm 2026, đồng thời củng cố nền tảng cho sự phát triển bền vững trong trung và dài hạn.

TM. BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 2900326375 C.T.C.P CÔNG TY CP NAFOODS GROUP TỈNH NGHỆ AN

NGUYỄN MẠNH HÙNG

(A) Số 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Vinh Hưng, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam.
(T) +84 28.37.447.666
(W) www.nafoods.com
(M) ir@nafoods.com