BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2025 & KẾ HOẠCH 2026

PHẦN I. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

- Với tình hình kinh tế thế giới và chính trị toàn cầu diễn ra đầy phức tạp và nỗ lực từ Ban giám đốc, toàn thể cán bộ công nhân viên của Công ty đã duy trì được tốc độ tăng trưởng và giữ vững mức được mức tăng mong muốn trong năm 2025. Doanh thu xuất khẩu cho mảng kinh doanh đồ gỗ nội thất đạt 966 tỷ đồng và tổng doanh thu toàn công ty đạt 1,061 tỷ đồng đạt 97% so với kế hoạch mà Ban Giám Đốc đề ra.
- Ngoài các khách hàng truyền thống và lâu năm thì SAVIMEX đã phát triển thêm các khách hàng tiềm năng khác ở thị trường Bắc Mỹ cho mảng dự án khách sạn.
- Trong năm 2025, MOHO đã mở thêm 2 showroom mới tại Bắc Ninh, Bến Thành đưa quy mô hệ thống showroom cửa hàng trên toàn quốc lên con số 10. Doanh thu từ kênh Offline tăng trưởng 134% so với kế hoạch, mảng B2B tăng 114%. Việc đa dạng kênh bán hàng nhằm tăng doanh thu cũng là một bước đi mà MOHO đang có kế hoạch phát triển trong thời gian tới.
- Hoạt động bất động sản tập trung cho việc giải quyết thủ tục cho khách hàng và các dự án đã hoàn thành kinh doanh trước đây.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NĂM 2025

A. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

1) Đối với khối sản xuất, kinh doanh xuất khẩu:

Công tác tổ chức - nhân sự - tiền lương:

Yếu tố con người luôn được xem là yếu tố then chốt đồng hành cùng sự thành công của SAVIMEX. Công ty luôn trân trọng sự đóng góp của tất cả mọi người vào thành công chung, bất kể người đó là ai và ở vị trí nào. Theo đó, Ban lãnh đạo luôn cố gắng tạo ra một môi trường làm việc năng động, công bằng, chuyên nghiệp và thân thiện, là nơi mà mỗi một nhân viên đều có

REPORT OF 2025 BUSINESS PERFORMANCE & 2026 PLAN

PART I. 2025 BUSINESS PERFORMANCE

I. CURRENT SITUATION:

- Despite the fluctuating global economic situation, the efforts of the Board of Managers (BOM), along with the dedication of all officers and employees, have led to a strong business recovery and remarkable growth in 2025. Export revenue for the wooden interior furniture segment reached VND 966 billion, and the Company's total revenue stood at VND 1,061 billion, achieving 97% of the target set by the Board of Management.

- In addition to traditional and long-standing customers, SAVIMEX has developed other potential customers in the North American market for hotel projects

- In 2025, MOHO opened two new showrooms in Bac Ninh and Ben Thanh, bringing the total scale of its nationwide showroom network to 10. Revenue from the offline channel grew by 134% compared to the plan, while the B2B segment saw a 114% increase. Diversifying sales channels to boost revenue is also a strategic step that MOHO plans to develop in the coming time.

- Real estate activities focus on solving customer services and finished projects before.

II. 2025 BUSINESS PERFORMANCE

A. BUSINESS OPERATIONS

1) For export business:

Human Resource:

The human factor is always considered a crucial factor to create the success of Savimex. Company always appreciates the contribution of everyone to the common success, regardless of whoever and any position. Accordingly, the Board of Managers always tries to create a dynamic, fair, and professional working environment that every employee has a chance to work, train, and develop

cơ hội được làm việc, rèn luyện, phát triển sự nghiệp.

Ban lãnh đạo Công ty, thông qua các sự kiện, khảo sát và hệ thống kênh thông tin đa dạng, luôn chia sẻ, lắng nghe và trân trọng những ý kiến đóng góp ý kiến của CBNV.

Với SAVIMEX, một chính sách lương thưởng hợp lý sẽ giúp đảm bảo được nguồn thu nhập ổn định cho người lao động, an tâm làm việc và có động lực để cống hiến hết mình cho sự phát triển của Công ty.

Công tác tiền lương được thực hiện nghiêm ngặt theo quy định của Pháp luật lao động, tuyệt đối tuân thủ quy chế tiền lương và các cam kết khác với người lao động. Thu nhập được trả căn cứ thị trường lao động, trình độ, năng lực, trách nhiệm, khối lượng công việc thực tế và kết quả công việc của cá nhân.

Toàn bộ CBNV đều được xem xét tăng lương hằng năm. Ban lãnh đạo đã thực hiện tăng thêm nhiều khoản thưởng như tiền thưởng tháng 13, thưởng sau Tết trở lại làm việc, thưởng hoàn thành năng suất, quà tết, quà nhân dịp Giáng sinh hoặc ngày thành lập Công ty.

Công tác về sản xuất:

Triển khai kịp thời và đầy đủ thông tin đơn hàng theo kế hoạch; Xây dựng kế hoạch sản xuất, phân công sản xuất, mục tiêu tận dụng tối đa năng lực sản xuất của các xưởng đáp ứng yêu cầu kế hoạch; Việc điều phối lao động luôn được chú trọng nhằm giải quyết tiến độ sản xuất kịp thời theo yêu cầu kế hoạch;

Quản lý chặt chẽ việc thu hồi công nợ, áp dụng công nợ tối đa 30 ngày đối với các khách hàng lớn và 15 ngày đối với khách hàng nhỏ;

Thiết lập KPI cho từng tổ, dựa vào đó để đánh giá mức độ hoàn thành công việc, theo sát thực tế sản xuất nhằm đáp ứng kịp tiến độ sản xuất. Bên cạnh đó, bộ phận sản xuất luôn phối hợp chặt chẽ với phòng Mua hàng trong công tác chuẩn bị nguyên vật liệu kịp thời cho từng công đoạn sản xuất.

Công tác quản lý chất lượng, môi trường: Trong năm 2025, công ty tiếp tục thực hiện chương trình "Sáng kiến Cải tiến", công ty đã nhận hơn 100 đề tài và trao thưởng cho các đề tài có giá trị. Từ đó áp dụng vào sản xuất để cải thiện chất lương và năng suất. Bên cạnh đó, Công ty thực hiện tốt công tác chuẩn bị kế hoạch

their own career.

Through various events of Company, Board of Managers always listens and appreciates the employees ' comments and suggestions.

With Savimex, a reasonable remuneration policy will help employees ensure a stable income, which leads to peace of mind to work and create motivation to devote themselves to the development of the Company.

The salary of employees strictly follows the current Labor Law, as well as complies with internal commitments. The employees' income is paid based on the labor market, qualifications, competencies, responsibilities, actual workload, and results of individual work.

All employees are considered for the annual salary increase. The BOM has increased many bonuses such as 13th-month salary, lucky money after Tet holiday, bonuses for productivity, Christmas gifts, or the Company's founding date.

Production Preparation:

To meet the customers' requirement, Company deployed the production plan and assigned resources in time to maximize the production capacity of the workshops; The working coordination among workshops is also focused to supply products follow these plans;

Strictly manage the debt collection, for large customers and small customers were applied liabilities 30 days and 15 days respectively;

Measure KPI for each team, which allows Company to evaluate the level of work completion. Follow up the actual production to meet the production schedule. Besides, the production department closely cooperated with the Purchasing department for preparing materials in time for each stage of production.

***Quality, environment, Management**: In 2025, through "Improvement Ideas" program, Company received over 100 ideas and gave award to valued ideas. From that, applied in production to improving quality and increasing productivity. Besides that, company makes good preparation for*

chất lượng thông qua hàng mẫu, hàng triển lãm, tổ chức họp để thống nhất và ban hành quy trình sản xuất chính thức. Thực hiện nghiêm túc kiểm soát chất lượng, quy trình. Phân công Quản đốc chịu trách nhiệm quản lý máy móc, thiết bị khu vực xưởng mình quản lý (vệ sinh hàng ngày, bảo quản máy móc, thiết bị, phân công người chịu trách nhiệm cụ thể từng máy). Công ty cũng đã đầu tư thêm các quạt hút và máy hút bụi để giảm thiểu lượng bụi đáng kể trong môi trường làm việc. Công ty cũng đã nâng cấp hệ thống điện cho toàn toàn bộ nhà máy để đảm bảo an toàn và hệ thống PCCC theo đúng quy định của pháp luật.

quality systems through preparing samples, goods for exhibitions, hold meetings to issue the official production process. Implement quality control and processes strictly. Assign Factory Manager to take responsibilities for equipment management in their own workshop (daily cleaning, storage equipment, assigning a specific person to take responsibility for each machine). Company invested more fan and dust collection system aim to reducing dust in the air. Savimex has also upgraded the electrical system for the entire factory to ensure safety and fire protection system in accordance with legal regulations.

Công tác thị trường - khách hàng: Tập trung vào các đơn hàng có sự ổn định và mang lại giá trị lợi nhuận cao trong đó tập trung chủ yếu cho thị trường Mỹ, châu Âu.

***Market – Customer**: Focus on orders which have stable and good profits, in which USA and Europe market are preferred.*

2) Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh nội địa :

Xí nghiệp bao bì SaviPack:

- Phối hợp với Phòng mua hàng trong công tác chuẩn bị nguyên vật liệu kịp thời cho từng công đoạn sản xuất. Duy trì tối thiểu 02 nhà cung cấp trở lên cho từng loại nguyên liệu.
- Liên kết với các nhà cung cấp bên ngoài để tiến hành gia công những sản phẩm đơn giản nhằm tối đa hiệu suất cũng như chi phí.
- Ngoài việc phục vụ nhu cầu của Công ty thì Xí nghiệp Savipack cũng tiếp tục tìm kiếm các khách hàng tiềm năng bên ngoài để tận dụng được máy móc, nguyên liệu và nhân công nhằm mang lại doanh thu về cho Công ty.

2) Domestic activity:

Savipack factory:

- *Cooperate with the Purchasing department to prepare material for each process in the production. Maintain at least 02 suppliers for every kind of material.*
- *Collaborated with external suppliers to outsource the processing of simple products, aiming to optimize both operational efficiency and costs.*
- *In addition to fulfilling the Company's internal needs, Savipack factory continued to seek potential external customers. This initiative aimed to maximize the utilization of machinery, raw materials, and labor resources to generate additional revenue for the Company.*

3) Đối với kinh doanh địa ốc:

Trong năm 2025, kinh doanh bất động sản có các hoạt động như sau :

- Quản lý và khai thác có hiệu quả các mặt bằng : 194 Nguyễn Công Trứ Quận 1, 741 Hậu Giang và Khu thương mại Ngọc Lan.
- Các dự án đất nền: tiếp tục thực hiện việc quản lý thiết kế, thi công và cấp giấy chứng nhận cho các khách hàng tại các

3) Real-estate business:

In 2025, real estate business has the following activities:

- Effectively manage and exploit the premises: 194 Nguyen Cong Tru District 1, 741 Hau Giang and Ngoc Lan commercial area.

- Land plot projects: continue to carry out the design, construction and certification management for customers in the residential

dự án Khu dân cư Phú Thuận, Bình Trị Đông, Tân Thới Hiệp.
- Tập trung thu hồi công nợ còn lại của các dự án.
- Làm việc với Cơ quan chức năng để trả lại khu đất 25.491 m2 tại Phường Tân Thới Hiệp cho Thành phố.

projects of Phu Thuan, Binh Tri Dong, and Tan Thoi Hiep.
- Focus on recovering the remaining debts of the projects.

- Collaborating with competent authorities to return the 25,491m2 land parcel in Tan Thoi Hiep Ward to the Government.

B. CÔNG TÁC QUẢN LÝ TỔ CHỨC:

Trong năm, Tổng Giám đốc đã cùng với HĐQT tiếp tục thiết lập KPI và mục tiêu rõ ràng cho từng nhà máy và phòng ban, định kỳ tổ chức họp đánh giá hàng tuần, hàng tháng, hàng quý để đảm bảo tính kịp thời và có giải pháp phù hợp với các chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

Công ty đã chia thành các nhóm nhỏ để dễ dàng trong công tác quản lý và đánh giá như SAV1 (thị trường Mỹ), SAV2 (đã phát triển xong chuyền sản xuất khách hàng Mỹ và sản phẩm MOHO), SAV3 (chủ lực là thị trường Mỹ, EU và Hàn Quốc), SAP (phụ trách kinh doanh bao bì trong và ngoài Công ty) và trung tâm xây dựng Savihomes.

FOR MANAGEMENT:

During the year, the General Director connects with the Board of Directors to continue to set up KPIs and determine goals for each factory and department, periodically organizing weekly, monthly and quarterly evaluation meetings to satisfy the plans.

Company has divided into the small groups to ease the management and evaluation such as SAV1 (for US market), SAV2 (for US customers and MOHO), SAV3 (product for US, EU and Korean markets,), SAP (in charge of packaging business inside and outside the Company) and Savihomes.

III. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 2025.

2025 BUSINESS PERFORMANCE

Tổng doanh thu : **1,061,988,328,929** đồng
Total revenue: ***1,061,988,328,929*** *VND*
(đạt 97% so kế hoạch = 1,100,000,000,000 VND)
(achieve 97% compared to plan = 1,100,000,000,000 VND)

Trong đó *(In which):*

- **Doanh thu xuất khẩu** **37,440,921USD** Tương đương **966,682,197,339** đồng
  (Export revenue) *(equivalent to)*
- **Doanh thu nội địa** **95,306,131,590** đồng
  (Domestic Revenue)

  Trong đó *(In which)* :

  a. Doanh thu về kinh doanh địa ốc và cho thuê bất động sản **13,657,890,205** đồng
  (Real-estate and for rent revenue)

  b. Doanh thu nội địa về đồ gỗ nội thất **76,086,307,337** đồng
  (Domestic sales)

  c. Doanh thu về bao bì *(Pack, carton)* **0** đồng

  d. Doanh thu khác (*Other*) **5,561,934,048** đồng

a. Chỉ tiêu tổng hợp:

a. Total main items:

TT *No.*	Chỉ tiêu chủ yếu *Items*	Đvt Unit	Kế hoạch *Target*	Thực hiện *Performance*	TH/KH %
01	***1.*** *Doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh* *Net revenue from main activity*	Triệu đồng	1,100,000	**1,061,988**	97%
	2. *Doanh thu hoạt động tài chánh* *Financial income*	"		14,207	
	3. *Thu nhập khác* *Other income*	"		1,455	
02	Lợi nhuận trước thuế *Profit before tax*	"	**45,000**	16,040	36%

b. Chi tiết kết quả hoạt động SXKD năm 2025 (đơn vị tính: đồng)

b. 2025 Income Statement (Unit: VND)

1. Doanh thu *Revenue*	**1,062,848,439,610**
2. Giảm trừ doanh thu *Deduction*	860,110,681
3. Doanh thu thuần *Net Revenue*	**1,061,988,328,929**
4. Giá vốn *Cost of Goods Sold*	881,385,043,683
5. Lợi nhuận gộp *Gross Profit*	**180,603,285,246**
6. DT hoạt động tài chính *Financial Income*	14,207,762,356
7. Chi phí tài chính *Financial Expense*	62,328,682,885
Trong đó lãi vay *In which: Interest*	*2,516,386,224*
8. Chi phí bán hang *Selling Expense*	58,489,481,980
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp *GA Expense*	50,378,218,212
10. Lợi nhuận thuần *Operating Profit*	**23,614,664,525**
11. Thu nhập khác *Other Income*	1,455,159,562
12. Chi phí khác *Other Expense*	9,029,171,644
13. Lợi nhuận khác	**(7,574,012,082)**

Other Profit	
14. Lợi nhuận trước thuế *Profit before tax*	**16,040,652,443**
15. Thuế TNDN hiện hành *CIT*	6,555,296,056
16. Thuế TNDN hoãn lại *Deffered Tax*	
17. Lợi nhuận sau thuế *Net Profit*	**9,485,356,387**
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu *EPS*	373

IV.NHẬN ĐỊNH

Công ty vẫn duy trì được sự cải thiện về lợi nhuận gộp, với mức tăng 10,8% so với năm 2024. Kết quả này chủ yếu đến từ việc doanh thu chỉ giảm nhẹ 0,65%, trong khi giá vốn hàng bán giảm mạnh hơn, ở mức 2,7% so với cùng kỳ.

Công ty đã vượt năm 2025 với nhiều thử thách và khó khăn do việc sụt giảm đơn hàng từ yếu tố thuế quan của thị trường Hoa Kỳ bằng cách phục hồi và phát triển mạnh mẽ. Để có được thành công vượt bậc trong năm 2025 phải kể đến đó là việc định hướng và quyết tâm từ BGĐ và toàn bộ cán bộ công nhân viên Công ty. Bằng việc liên tục cải tiến quy trình sản xuất, nâng cao năng suất lao động và liên tục tìm kiếm khách hàng, thị trường xuất khẩu mới.

Sự cải thiện về giá vốn đạt được nhờ Công ty chủ động triển khai các biện pháp tối ưu chi phí, đồng thời cải tiến quy trình sản xuất nhằm giảm hao hụt nguyên vật liệu và nâng cao hiệu quả sử dụng lao động. Bên cạnh đó, Công ty cũng tăng cường công tác quản lý và kiểm soát chi phí, giúp chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 2,88% so với năm trước. Về chi phí tài chính, trong kỳ, Công ty ghi nhận khoản dự phòng do sự sụt giảm giá thị trường

IV.IDENTIFY

The Company continued to sustain improvements in gross profit, recording a 10.8% increase compared to 2024. This positive outcome was primarily driven by a marginal revenue decline of only 0.65%, coupled with a more significant drop of 2.7% in the cost of goods sold (COGS) over the same period.

Savimex successfully navigated a challenging 2025, marked by a decline in orders due to US market tariffs, by achieving a robust recovery and strong development. This remarkable success is primarily attributed to the strategic direction and unwavering determination of the Board of Management (BOM) and all Company employees. This was realized through the continuous improvement of production processes, the enhancement of labor productivity, and the relentless pursuit of new customers and export markets.

The improvement in the Cost of Goods Sold (COGS) was achieved as the Company proactively implemented cost optimization measures and refined production processes to reduce raw material wastage and enhance labor utilization efficiency. Furthermore, the Company strengthened its cost management and control, leading to a 2.88% year-over-year decrease in selling, general, and administrative (SG&A) expenses. Regarding financial expenses, during the period, the Company

của khoản đầu tư tại thời điểm cuối năm 2025 dẫn đến mức lỗ từ hoạt động tài chính tăng 326,24% so với năm trước. Tuy nhiên, đây là khoản lỗ mang tính chất tạm thời, phản ánh theo giá trị thị trường tại thời điểm lập báo cáo.

Từ những diễn biến như trên, Công ty ghi nhận khoản lời 16 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế. Nhìn lại 2025 qua từng đơn vị trong công ty như sau:

- **Khối sản xuất:**

  Tập trung củng cố công tác quản lý điều hành; tăng cường kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ các chi phí nguyên liệu, nhân công, giờ tăng ca nhằm đảm bảo chỉ tiêu hiệu quả.

- **Khối Địa ốc, Văn phòng Công ty:**
  Nhìn chung trong năm 2025, hoạt động kinh doanh địa ốc tập trung giảm thiểu phát sinh chi phí, tập trung thu hồi công nợ tại các dự án đã kinh doanh, khai thác và sử dụng có hiệu quả các tòa nhà, diện tích mặt bằng Savimex đang sở hữu.

- **Thương hiệu MOHO:**

  Showroom MOHO tại Hà Nội và TP Hồ Chí Minh hoạt động ổn định và tạo được định vị thương hiệu đến khách hàng. Thương hiệu MOHO đã khẳng định được chỗ đứng của khách hàng khi có nhu cầu về mua sắm đồ nội thất.

  Chúng tôi đã định hình được dòng sản phẩm bán chạy và định hướng kế hoạch kinh doanh theo từng dòng hàng, từ đó sẽ phát triển thêm mẫu mới dựa trên thị hiếu khách hàng và thị trường.

PHẦN II. KẾ HOẠCH NĂM 2026

I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH

Năm 2025, tổng giá trị xuất khẩu toàn ngành lâm sản đạt 18,5 tỷ USD chỉ đạt 92,5% so với kế hoạch năm 2025, nhưng lại tăng 6,6% so với năm 2024. Trong đó, tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ đạt 17,20 tỷ USD, tăng 5,7

recorded a provision due to the market price decline of its investment as of the end of 2025, resulting in a 326.24% year-over-year increase in financial losses. However, this is an unrealized loss, reflecting the mark-to-market value at the reporting date.

As a result of these developments, the Company recorded a Profit Before Tax (PBT) of VND 16 billion. A retrospective look at 2025 across the Company's individual units is as follows:

- ***Production site:***

Focus on strengthening the management; strengthen inspection in controlling the cost of raw materials, labor, overtime to ensure effective targets.

- ***Real-estate and Office:***

In general, in 2025, real estate business activities focused on minimizing costs, focusing on debt collection in projects that have been in business, effectively exploiting and using buildings and surface areas.

- ***MOHO Branch***

MOHO showrooms in Hanoi and Ho Chi Minh City operate stably and create brand positioning for customers. The MOHO brand has affirmed its position among customers when there is a need to purchase furniture.

We have defined the best-selling product lines and oriented business plans according to each line, from which we will develop new models based on customer and market tastes.

PART II. 2026 PLAN

I. IDENTIFY

According to the General Department of Customs, in 2025, the total export value of the entire forestry sector reached USD 18.5 billion, fulfilling only 92.5% of the 2025 plan, but representing a 6.6% increase compared to 2024. Of this, the total export turnover of wood and wood products reached USD 17.20 billion, an increase of 5.7% compared to

% so với năm 2024, đạt 95,5 % so với 18 tỷ USD theo kế hoạch đề ra năm 2025. Đây là năm đầu tiên giá trị xuất khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ vượt mức 17 tỷ USD. Giá trị nhập khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ đạt 2,2 tỷ USD, tăng 4,7 % so với năm 2024. Xuất siêu năm 2025 đạt 15 tỷ USD. Trải qua một năm 2025 đầy sóng gió và khó khăn, năm 2026 đánh dấu bước chuyển mình mạnh mẽ của ngành gỗ khi không chỉ lấy lại đà tăng trưởng của những năm trước mà còn vượt xa kế hoạch đề ra để hướng tới mục tiêu 25 tỷ USD năm 2030. Cho dù theo thống kê từ Tổng cục Hải quan, trong 2 tháng đầu năm 2026, Hoa Kỳ đã chi ra 1,31 tỷ USD để mua gỗ và các sản phẩm gỗ của Việt Nam tăng 5,6% so với cùng kỳ năm 2025. Tuy nhiên, các dấu hiệu khởi sắc về vĩ mô của nền kinh tế toàn cầu vẫn còn đó nhiều tiềm ẩn rủi ro. Dấu hiệu một cuộc chiến bảo hộ toàn cầu mới đang manh nha và kèm đó là sự xung đột lợi ích của các nước trên thế giới. Tình trạng chiến tranh Nga – Ukraine vẫn chưa có chuyển biến tích cực, hay cuộc chiến mới giữa Hoa Kỳ – Irasel – Iran đang diễn ra . Các yếu tố trên sẽ là một thách thức lớn để cho ngành xuất khẩu gỗ giữ vững đà tăng trưởng và phát triển trong năm 2026 khi mà chi phí logistic sẽ biến động mạnh mẽ làm ảnh hưởng đến doanh thu của toàn ngành.

2024, achieving 95.5% of the targeted USD 18 billion plan for 2025. This marked the first year that the export value of wood and wood products exceeded USD 17 billion. The import value of wood and wood products stood at USD 2.2 billion, up 4.7% compared to 2024. The trade surplus in 2025 reached USD 15 billion. After a turbulent and difficult year in 2025, 2026 marks a significant transformation for the wood industry, as it not only regains the growth momentum of previous years but also exceeds the established plan to reach the target of 25 billion USD by 2030. Statistics from the General Department of Customs indicate that in February 2025, the United States spent 1,31 billion USD on wood and wood products from Vietnam, representing a 5.6% year-over-year increase. However, despite these positive macroeconomic signs, the global economy still harbors numerous underlying risks. Signs of a new global protectionist war are emerging, accompanied by conflicts of interest among nations worldwide. The Russia-Ukraine conflict has yet to show any positive developments, while new geopolitical tensions involving the US, Israel, and Iran are unfolding. These factors will pose a formidable challenge for the wood export sector in sustaining its growth and development momentum throughout 2026, as severe fluctuations in logistics costs are anticipated to impact the overall revenue of the entire industry.

Đối với Savimex, năm 2026 là năm để tiếp đà tăng trưởng để khẳng định vị thế :

For Savimex, 2026 will be a year of continued growth to affirm its market position:

- Công ty tập trung phát triển với các khách hàng hiện tại và mở rộng thêm các khách hàng mới. Bên cạnh đó, tích cực tham gia Hội chợ để tìm kiếm và phát triển khách hàng mới, làm mẫu và nhận đơn hàng chính thức mới.

- At the same time, focus on developing current customers and expanding new customers. Besides, actively participating in the Fair to find and develop business with new customers, make samples and receive new official orders.

- Công ty tiếp tục sắp xếp lại line chuyền sản xuất để phù hợp với các dòng sản phẩm theo từng đơn hàng

- Company continues to rearrange the production line to match the product lines according to each order.

II. MỘT SỐ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2026
2026 PLAN

1. Tổng doanh thu: **1,200 tỷ đồng**
Total revenue ***1,200 bil VND***

1. Lợi nhuận trước thuế của các đơn vị:
Profit before tax of each unit

Stt *No.*	Đơn vị *Department*	ĐVT *Unit*	Trị giá *Amount*
1	**Tổng cộng** ***Total***	**Tỷ đồng**	**48**

3. Chỉ tiêu tổng hợp:
Main target

STT *No.*	Chỉ tiêu *Items*	ĐVT *Unit*	Trị giá *Amount*
1	Tổng doanh thu thuần và thu nhập khác *Total Net Revenue and Other Revenue*	Triệu đồng	**1,200,000**
2	Lợi nhuận trước thuế thu nhập DN *Profit before tax*	Triệu đồng	**48,000**

III. MỘT SỐ CHƯƠNG TRÌNH MỤC TIÊU CHỦ YẾU TRONG NĂM 2026
Phương hướng chung của công ty:

Với mục tiêu trở thành thương hiệu về đồ gỗ nội thất số một Châu Á, SAVIMEX xác định định hướng phát triển dài hạn như sau:

- Đa dạng hóa thị trường, bao gồm cả trong nước (tập trung đẩy mạnh thương hiệu MOHO) và ngoài nước (phát triển sâu rộng thị trường châu Âu) nhằm phòng tránh rủi ro và tối đa hóa lợi nhuận;
- Tập trung tìm kiếm khách hàng dự án và xây dựng line chuyền sản xuất nhà máy phù hợp với dòng hàng này
- Cạnh tranh bằng chất lượng cao và thời gian giao hàng, đáp ứng được các đơn hàng gấp và đơn hàng lớn;
- Hợp tác, liên kết với các đối tác chiến lược để đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định với giá cả hợp lý;
- Sử dụng, khai thác hiệu quả nhất các nguồn lực về nhân sự, tài chính và đất đai.

III.MAIN PROGRAMS IN 2025

The general direction of the company:

For achieving the best brand of wooden furniture in Asia, Savimex determines the long-term direction to develop as follows:

- *Diversify markets, including domestic (focus on developing MOHO branch) and foreign countries (develop deeply EU market), to avoid risks and maximize profits;*
- *Compete by high quality and on-time delivery, meeting urgent orders and large orders;*
- *Cooperate with strategic partners to ensure a stable source of raw materials at reasonable prices;*
- *Collaborating and forming alliances with strategic partners to secure a stable supply of raw materials at competitive prices.*
- *Make the most effective use of human resources, finance, and land use right.*

1. Nhà máy Satimex:

Phát triển khách hàng mới, tập trung phát triển thị trường Mỹ, đồng thời tiếp tục chú trọng vào việc nhận đơn hàng đối với thị trường châu Âu;

Quản lý hiệu quả và tăng năng suất các xưởng gia công nội bộ;

Áp dụng các biện pháp duy trì giá cả đầu vào, rà soát toàn bộ chi phí và đàm phán giá tốt nhất với mỗi nhà cung cấp;

Tích cực giải quyết nhanh các yêu cầu của khách hàng, đặc biệt tập trung giao hàng đúng hạn;

Kiểm soát tình hình triển khai các dự án và giải quyết mọi vướng mắc với các cơ quan chính quyền;

Kiểm tra nghiêm ngặt nguồn gốc nguyên liệu hợp pháp để đáp ứng các yêu cầu rất cao của thị trường quốc tế về bảo vệ môi trường, tài nguyên và trách nhiệm xã hội;

Thường xuyên theo dõi diễn biến trên thị trường, có kế hoạch dự phòng các rủi ro có thể xảy ra với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2. Thương hiệu MOHO

Mở rộng loại hình kinh doanh

Tập trung liên kết với các đối tác, đại lý mong muốn hợp tác kinh doanh bán sản phẩm MOHO. Triển khai việc hợp tác với KOC, KOL hay hình thức tiếp thị liên kết để thúc đẩy doanh số bán hàng.

Hiệu quả hoạt động

Chúng tôi thiết lập một kế hoạch để cải thiện hiệu quả hoạt động nhằm tối đa hóa hiệu suất thông qua hiệu quả của các nguồn lực được sử dụng. Chúng tôi có kế hoạch tạo ra lợi nhuận vững chắc bằng cách quản lý một cách có hệ thống các chi phí hoạt động như giảm chi phí quảng cáo và cải thiện chi phí ở khâu giao nhận và vận chuyển.

3. Trung tâm xây dựng Savihomes

Trong năm 2026: tiếp tục duy trì việc khai thác và sử dụng có hiệu quả tòa nhà 194 Nguyễn Công Trứ, Khu Thương mại Ngọc

1. Satimex factory:

Develop new customer, focus on develop the US market, and continue to push on receiving orders from Europe market;

Manage effectively and increasing productivity of all processing factory;

Take measures to maintain input prices, review full costs and negotiate the best price with each supplier;

Actively resolve customers' requirement quickly, especially focus on delivery on time;

Control the implementation of projects and solve any issues with the authorities;

Strictly check the original sources of raw materials to meet higher requirements of the international market for environmental protection, natural resources, and social responsibility;
Follow the development in the markets, plan for contingencies for all the situations related to its business activities.

2. MOHO Branch

Expanding Business type
Focus on linking with partners and agents who want to do business and sell MOHO products.

Operation Efficiency

It is planned to simultaneously improve operational efficiency to maximize performance through efficiency of the resources used. We plan to establish a solid profit system by systematically managing operational costs such as reducing advertising costs and improving performance, and improving logistics and transportation costs.

3. Savihomes:

In 2026: continue to maintain the effective exploitation and use of the building 194

Lan.
+ Quản lý và kiểm soát tốt các chi phí phát sinh.
+ Các dự án khác: tiếp tục thực hiện tốt việc quản lý thiết kế, thi công và cấp giấy chứng nhận cho các khách hàng tại các dự án khu dân cư Phú Thuận, Bình Trị Đông, Tân Thới Hiệp.
+ Hoàn tất việc trả lại khu đất 25.491 m2 tại Phường Tân Thới Hiệp cho Thành phố.
+ Làm việc với Lực lượng thanh niên xung phong Thành phố Hồ Chí Minh tiến hành công tác xin giấy phép xây dựng, giấy phép môi trường , giấy phép phòng cháy chữa cháy để triển khai thi công Nhà kho tại Cụm công nghiệp Nhị Xuân.

Nguyen Cong Tru, 741 Hau Giang, Ngoc Lan Commercial Area.
+ Manage and control well the costs incur.

+ Other projects: continue to perform well the management of design, construction and certification for customers in residential projects of Phu Thuan, Binh Tri Dong, Tan Thoi Hiep.
+ Collaborating with competent authorities to return the 25,491m2 land parcel in Tan Thoi Hiep Ward to the Government.
+ Collaborating with the Ho Chi Minh City Youth Vanguard Force to obtain construction, environmental, and fire prevention and fighting permits to commence the construction of the Warehouse at Nhi Xuan Industrial Cluster.

4. Khối văn phòng Công ty:
- Tiếp tục xây dựng chỉ tiêu đánh giá KPI của từng phòng ban và xưởng sản xuất để làm cơ sở điều chỉnh thu nhập, đề bạt, điều chuyển công tác, khen thưởng, được áp dụng thống nhất trong toàn Công ty.
- Tập trung kiểm soát quỹ lương, thưởng phù hợp với hiệu quả hoạt động của từng đơn vị và quy định của Chính phủ; Xây dựng các biện pháp kiểm soát chi phí hành chính theo hướng tiết giảm phù hợp với kế hoạch Công ty.

- Sắp xếp, đào tạo nâng cao khả năng quản lý của cán bộ phòng ban để đủ khả năng dự báo được các diễn biến, đề xuất giải pháp xử lý thích hợp cho từng thời điểm. Đặc biệt chú trọng trong công tác đào tạo nhân sự thuộc thế hệ F2.

- Rà soát hệ thống nhà cung cấp, nắm rõ nguồn gốc xuất xứ và phương thức kinh doanh của từng nhà cung cấp để các biện pháp đối tác phù hợp.
- Kiểm soát tình hình tài chính, chi phí gián tiếp, thuế nhập khẩu.

4. Office:
- Set up new KPI system for each department and factory. Based on that, company have a plan for adjusting salary, promotion policy and apply to all departments in company.
- Focus control on the salary and bonus fund in accordance with the operational efficiency of each unit and the Government's regulations; Develop measures to control administrative costs in the direction of reduction in accordance with the plan of the Company.

- Arranging and training to improve the management capacity of departmental staff to be able to predict developments, propose appropriate handling solutions for each moment. Special attention is paid to the training of personnel of the F2 generation.

- Review all suppliers, understand the origin and mode of business of each supplier to measure suitable partners.

- Controlling the finance situation, indirect cost, import tax.

TP.Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 3 năm 2026

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ/*On behalf of BOD*
CHỦ TỊCH/ *Chairman*

(đã ký)

LEE EUN HONG