

CÔNG TY
CỔ PHẦN
SẢN XUẤT
VÀ ĐẦU
TƯ HOÀNG
GIA

Digitally signed by CÔNG TY CỔ
PHẦN SẢN XUẤT VÀ ĐẦU TƯ
HOÀNG GIA
DN: C=VN, L=ĐỒNG NAI, CN=
CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT
VÀ ĐẦU TƯ HOÀNG GIA,
OID.0.9.2342.19200300.100.1.1=
MST:3501459505, E=
ROYALTHUE@YAHOO.COM.VN
Reason: I am the author of this
document
Location:
Date: 2026.04.21
09:20:46
+07'00'
Foxit PDF Reader Version:
2024.4.0



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Tên tổ chức : CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ ĐẦU TƯ HOÀNG GIA
Mã chứng khoán : RYG
Năm báo cáo : 2025

Đồng Nai, tháng 04 năm 2026

BÁO CÁO

Thường niên năm 2025

Kính gửi: Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước
Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ ĐẦU TƯ HOÀNG GIA
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 3501459505 do Sở Tài chính tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 20/01/2010, cấp thay đổi lần thứ 15 ngày 21/07/2025
- Vốn điều lệ: 450.000.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 450.000.000.000 đồng
- Địa chỉ: Đường số 8, Khu công nghiệp Nhơn Trạch II - Nhơn Phú, Xã Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai
- Số điện thoại: (0251) 3569 918 Fax: (0251) 3569.879
- Website: <https://royaltiles.vn/>
- Mã cổ phiếu: RYG
- Quá trình hình thành và phát triển:
 - + Năm 2009: Tháng 09/2009, Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia được thành lập với số vốn điều lệ là 49,3 tỷ đồng. Tháng 10/2009, Công ty tăng vốn điều lệ lên 58 tỷ đồng thông qua việc chào bán cổ phần cho 1 cổ đông sáng lập và 2 cổ đông mới. Tháng 12/2009, Công ty tăng vốn điều lệ lên 73,5 tỷ đồng thông qua việc chào bán cổ phần cho đối tác chiến lược, cổ đông sáng lập và cổ đông hiện hữu.
 - + Năm 2010: Công ty lần đầu tiên xuất khẩu sản phẩm ra thị trường Mỹ.
 - + Năm 2011: Công ty tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng thông qua việc chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu.
 - + Năm 2014: Công ty tăng vốn điều lệ lên 120 tỷ đồng thông qua việc chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu.
 - + Năm 2019: Công ty được nhận chứng nhận hợp chuẩn ISO 13006: 2018 của Viện vật liệu xây dựng, giấy chứng nhận hợp quy QCVN 16:2017/BXD.
 - + Năm 2021: Công ty tăng vốn điều lệ lên 214,52 tỷ đồng thông qua hình thức trả cổ tức bằng cổ phiếu.
 - + Năm 2021: Công ty tăng vốn điều lệ lên 360 tỷ đồng thông qua việc chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu và lần đầu tiên đạt doanh thu trên 1.000 tỷ đồng.

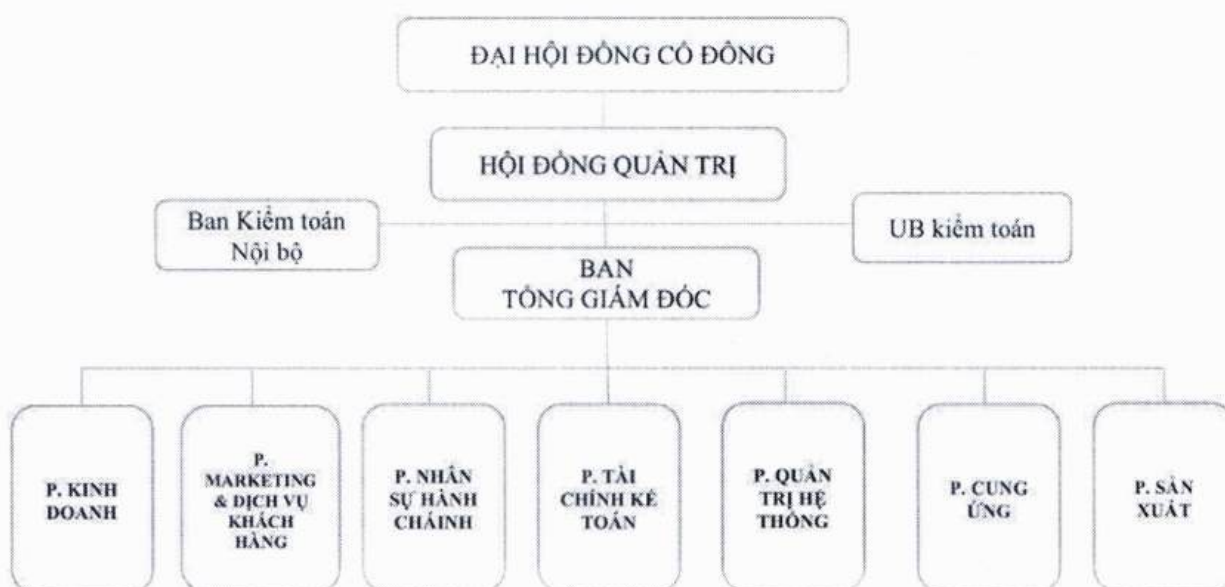
- + Năm 2023: Công ty tăng vốn điều lệ lên 450 tỷ đồng thông qua việc chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng. Đến ngày 20/10/2023, Công ty chính thức trở thành công ty đại chúng theo công văn số 7079/UBCK-QLCB ngày 20/10/2023 của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
- + Năm 2024: Ngày 31/10/2024, Công ty niêm yết thành công cổ phiếu phổ thông trên thị trường chứng khoán theo Quyết định số 610/QĐ-SGDHCM của Sở giao dịch Thành phố Hồ Chí Minh và chính thức đưa mã chứng khoán “RYG” của Công ty giao dịch vào ngày 12/12/2024 theo Thông báo số 1962/TB-SGDHCM ngày 26/11/2024 của Sở giao dịch Thành phố Hồ Chí Minh.
- + Năm 2025: Công ty hoạt động ổn định, đồng thời đầu tư tăng tỷ lệ sở hữu lên 92% tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, kinh doanh sản phẩm gạch ốp lát
- Địa bàn kinh doanh:
 - + Trong nước: Thành phố Hồ Chí Minh, Đồng Nai, các tỉnh miền Tây
 - + Quốc tế: Philippines, Malaysia, Thailand, Taiwan

3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

3.1 Mô hình quản trị



3.2 Cơ cấu bộ máy quản lý

a) Đại hội đồng cổ đông (“ĐHĐCD”)

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty. ĐHĐCD họp thường niên mỗi năm một lần. Ngoài cuộc họp thường niên, Đại hội đồng cổ đông có thể họp bất thường. ĐHĐCD có quyền thông qua định hướng phát triển của công ty; bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị; quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ công ty; thông qua báo cáo tài chính hằng năm; quyết định tổ chức lại, giải thể công ty; quyết định ngân sách hoặc tổng mức thù lao, thưởng và lợi ích khác cho Hội đồng quản trị; quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ công ty.

b) Hội đồng quản trị (“HDQT”)

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, do ĐHĐCĐ bầu, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện quyền và nghĩa vụ của công ty, trừ các quyền và nghĩa vụ thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

c) Các Tiểu ban trực thuộc HDQT

- **Ủy ban Kiểm toán (“UBKT”)**: UBKT là cơ quan chuyên môn thuộc HDQT. UBKT có từ 02 thành viên trở lên. Chủ tịch UBKT phải là thành viên độc lập HDQT. Các thành viên khác của UBKT phải là thành viên HDQT không điều hành.
- **Ban Kiểm toán nội bộ (“Ban KTNB”)**: Ban KTNB là bộ phận thực hiện chức năng kiểm tra, đánh giá và tư vấn một cách độc lập, khách quan nhằm bảo đảm tính đầy đủ, hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty. Bộ phận này có trách nhiệm xây dựng và triển khai kế hoạch kiểm toán nội bộ, thực hiện các cuộc kiểm toán định kỳ và đột xuất, đưa ra kiến nghị khắc phục sai sót và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị.

d) Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty gồm: 01 Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc.

Tổng Giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Phó Tổng Giám đốc là người hỗ trợ Tổng Giám đốc trong công tác điều hành và quản lý hoạt động của Công ty, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các lĩnh vực được phân công. Phó Tổng Giám đốc tham gia xây dựng, tổ chức triển khai và giám sát thực hiện các kế hoạch, phương án sản xuất kinh doanh, đồng thời quyết định các công việc trong phạm vi được ủy quyền và thực hiện nhiệm vụ thay mặt Tổng Giám đốc khi được giao.

e) Các phòng ban chức năng

- **Phòng Kinh doanh**: Tham mưu và tổ chức triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty; xây dựng kế hoạch bán hàng, phát triển thị trường, tìm kiếm và chăm sóc khách hàng; thực hiện các hoạt động ký kết, theo dõi và quản lý hợp đồng; chịu trách nhiệm về doanh thu, sản lượng và hiệu quả kinh doanh theo kế hoạch được giao.
- **Phòng Marketing & Dịch vụ Khách hàng**: Xây dựng và triển khai chiến lược marketing, phát triển thương hiệu; tổ chức các hoạt động truyền thông, quảng bá sản phẩm/dịch vụ; quản lý hệ thống nhận diện thương hiệu. Đồng thời, thực hiện công tác chăm sóc khách hàng, tiếp nhận và xử lý phản hồi, khiếu nại nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng.
- **Phòng Nhân sự – Hành chính**: Tham mưu và tổ chức thực hiện công tác quản trị nguồn nhân lực, bao gồm tuyển dụng, đào tạo, đánh giá, chế độ chính sách và phát triển nhân sự; quản lý công tác hành chính, văn thư, lưu trữ, tài sản, hậu cần và đảm bảo điều kiện làm việc cho toàn Công ty theo quy định.
- **Phòng Tài chính – Kế toán**: Tổ chức công tác tài chính, kế toán theo quy định pháp luật và Công ty; lập và kiểm soát kế hoạch tài chính, quản lý dòng tiền, chi phí và nguồn vốn; thực hiện hạch toán, lập báo cáo tài chính, báo cáo quản trị; tham mưu cho Ban Lãnh đạo trong việc quản lý tài chính và tối ưu hiệu quả sử dụng vốn.

- **Phòng Quản trị Hệ thống:** Quản lý, vận hành và phát triển hệ thống công nghệ thông tin, hạ tầng kỹ thuật và các phần mềm phục vụ hoạt động của Công ty; đảm bảo an toàn, bảo mật thông tin; hỗ trợ các đơn vị trong việc ứng dụng công nghệ nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và vận hành.
- **Phòng Cung ứng:** Tham mưu và tổ chức thực hiện công tác mua sắm, cung ứng nguyên vật liệu, hàng hóa, dịch vụ phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh; quản lý nhà cung cấp, đàm phán và ký kết hợp đồng mua sắm; kiểm soát chất lượng, tiến độ và chi phí nhằm đảm bảo nguồn cung ổn định, hiệu quả.
- **Phòng Sản xuất:** Tổ chức và quản lý hoạt động sản xuất theo kế hoạch; đảm bảo tiến độ, chất lượng sản phẩm và hiệu quả sử dụng nguồn lực; quản lý máy móc, thiết bị, quy trình sản xuất; thực hiện công tác an toàn lao động, vệ sinh môi trường và cải tiến kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm.

3.3 Các công ty con, công ty liên kết

- Công ty con:

Tên công ty	Địa chỉ	Lĩnh vực SXKD chính	Vốn điều lệ (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu của RYG
Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone	KCN Nhơn Trạch II - Nhơn Phú, Xã Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai	Sản xuất vật liệu xây dựng từ đất sét	370.000	92,0%

- Công ty liên kết:

Tên công ty	Địa chỉ	Lĩnh vực SXKD chính	Vốn điều lệ (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu của RYG
Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal House	Đường số 8, KCN Nhơn Trạch II - Nhơn Phú, Thị trấn Hiệp Phước, Huyện Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai	Sản xuất vật liệu xây dựng từ đất sét	200.000	45,0%

4. Định hướng phát triển

4.1. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

Định hướng chiến lược của RYG là duy trì tăng trưởng trên nền tảng hoạt động cốt lõi, vượt ra khỏi mô hình cung cấp sản phẩm đơn lẻ, hướng tới việc từng bước phát triển hệ sinh thái giải pháp vật liệu toàn diện trong ngành nội thất và vật liệu xây dựng. Công ty sẽ tập trung vào dòng sản phẩm cao cấp và bền vững với môi trường, giảm tỷ trọng đóng góp của các sản phẩm phổ thông, có lợi nhuận thấp nhằm gia tăng biên lợi nhuận gộp. Đồng thời, thực hiện chuyển đổi chiến lược kinh doanh theo hướng số hóa, nâng cao năng suất.

Năm 2026, Công ty sẽ tập trung vào những dòng sản phẩm chiến lược mang tính đặc thù riêng của Hoàng Gia, mang đến sự khác biệt so với dòng sản phẩm truyền thống.

Đá nung kết được đặt làm trọng tâm, mang tính chiến lược trong định hướng phát triển của Công ty. Dòng sản phẩm đá nung kết (Royal Sintered Stone): được sản xuất bởi công nghệ nung kết Neolith hiện đại, tiên tiến nhất hiện nay. Trên đây chuyên Sacmi Continua+ (Italy), bề mặt đá nung kết được tạo hình liền mạch, kết hợp cùng công nghệ in Altadia Digital Glaze (Spain) mang đến bề mặt sang trọng và bền vững. Hội tụ thẩm mỹ tinh tế, độ bền vượt trội

và khả năng ứng dụng linh hoạt, đá nung kết là vật liệu thể hệ mới với những ưu điểm vượt trội về khả năng chịu lực, chịu nhiệt, chống thấm vốn đã rất tốt của đá thạch anh nhân tạo, nhưng đặc biệt hơn hết vẫn là tính chất bảo vệ môi trường. Được sản xuất nhờ công nghệ ép nén áp lực cực lớn kết hợp nung ở nhiệt độ cao, đá nung kết không chỉ đáp ứng yêu cầu khắt khe về công năng mà còn mở ra không gian sáng tạo rộng lớn cho thiết kế nội - ngoại thất cao cấp. Đặc biệt, đá nung kết là sản phẩm có thể được tái chế hoàn toàn, kết hợp với độ bền bỉ cao với thời gian, đây sẽ là lựa chọn hàng đầu cho người tiêu dùng khi mà xu hướng “xanh” đang ngày càng trở nên mạnh mẽ.

4.2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn

RYG xây dựng chiến lược kinh doanh nhằm định hướng hành trình dài hạn, phát triển hệ sinh thái giải pháp vật liệu toàn diện mang tên Royal Structure - dự kiến cung cấp giải pháp kiến trúc tổng thể được tổ chức theo 5 lớp: nền – sàn – ốp lát – trang trí – bề mặt. Mục tiêu vươn lên trở thành “nhà sáng tạo giải pháp” uy tín cung cấp những sản phẩm có hệ thống được thiết kế đồng bộ, gắn chặt với từng không gian kiến trúc cụ thể, giúp kết nối hiệu quả giữa kiến trúc sư, nhà thầu với khách hàng. Chiến lược giúp Công ty phân bổ nguồn lực hiệu quả, tạo lợi thế cạnh tranh, mở rộng thị trường trong và ngoài nước, đồng thời đáp ứng yêu cầu về phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội, cụ thể:

- Vận hành và phát triển nhà máy 4.0 với thiết bị hiện đại để sản xuất gạch, đá khổ lớn chất lượng cao.
- Đầu tư công nghệ và nghiên cứu để đi sâu chế tác đa dạng sản phẩm đáp ứng yêu cầu thẩm mỹ và công dụng theo nhu cầu khách hàng.
- Mở rộng thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường trọng điểm như Bắc Mỹ, Châu Âu và Trung Đông,...
- Tiếp tục cải tiến, sáng tạo, nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp, ứng dụng công nghệ thông tin và áp dụng quản lý theo hệ thống tinh gọn.
- Phát triển bền vững nhằm đảm bảo sự cân bằng giữa tăng trưởng kinh tế, bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội. RYG không chỉ tập trung vào lợi nhuận mà còn chú trọng giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường, sử dụng tài nguyên hiệu quả, và đóng góp tích cực cho cộng đồng.

4.3. Chiến lược phát triển bền vững

Xu hướng phát triển ngành gạch men hiện nay trên thế giới chuyển dịch mạnh sang công nghệ xanh và sản phẩm giá trị cao, chất lượng tốt đảm bảo thẩm mỹ và độ bền theo thời gian, do đó các sản phẩm gạch cao cấp đang ngày càng thâm nhập thị trường và thay thế gạch ceramics truyền thống.

Ngày 18/8/2020, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 1266/QĐ-TTg phê duyệt chiến lược phát triển vật liệu xây dựng Việt Nam thời kỳ 2021-2030, định hướng đến năm 2050, trong đó có nội dung:

"1. Giai đoạn 2021 - 2030

a) Về đầu tư:

- *Đầu tư chiều sâu, đổi mới công nghệ, đa dạng hóa mẫu mã, nâng cao sản lượng, chất lượng sản phẩm, tiết kiệm nguyên liệu, nhiên liệu, đáp ứng đầy đủ các chỉ tiêu về công nghệ và môi trường.*
- *Hạn chế đầu tư mới các cơ sở sản xuất gạch ceramic.*

b) Về sản phẩm

Đầu tư sản xuất các loại sản phẩm mỏng, kích thước lớn, chất lượng cao, đa dạng về chủng loại, mẫu mã; phát triển sản xuất vật liệu ốp lát có tính năng đặc biệt, khả năng chịu mài mòn cao, bền màu, chống bám bẩn, ngăn ngừa sự phát triển của rêu mốc, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng trong nước và xuất khẩu".

Để thực hiện chiến lược trên, Nhà máy sản xuất đá nung kết (Royal Sintered Stone) đã đi vào vận hành chính thức từ đầu tháng 5/2025. Với công suất 3.000.000m²/năm, Nhà máy được đầu tư công nghệ tiên tiến nhất trong ngành hiện nay, với điểm vượt trội bắt đầu từ hệ thống máy móc tự động hóa cao nhằm đến việc nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, tiến đến chương trình quản lý thông minh tối ưu hóa hoạt động sản xuất, vận hành nhà máy; hệ thống sản xuất xanh và tiết kiệm năng lượng giúp bảo vệ môi trường, giảm chi phí sản xuất... Nhà máy sản xuất đá nung kết là bước tiến lớn trong sản xuất và đột phá về đầu tư công nghệ, hướng tới phân khúc thị trường cao hơn là hoàn toàn phù hợp với định hướng và chính sách phát triển của Nhà nước. Đến cuối tháng 5, nhà máy đã tiếp nhận những đơn hàng đầu tiên từ các đối tác chiến lược, đánh dấu bước khởi đầu thuận lợi cho dòng sản phẩm đá nung kết thế hệ mới.

5. Các rủi ro

Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh, xuất khẩu các ngành gạch đá ốp lát, đá nung kết. Công ty dự kiến đầu tư mở rộng sang các sản phẩm vật liệu xây dựng như đá thạch anh nhân tạo, sản phẩm công nghệ SPC, gạch granite cao cấp, gạch mỏng công nghệ Nano Slim, chế tác các sản phẩm nội thất... Các lĩnh vực hoạt động này đều có những rủi ro ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

5.1. Rủi ro về nhiên liệu, nguyên vật liệu

Chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng cao nhất trong chi phí sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất gạch đá ốp lát. Hiện nay, có thể xem nguồn nguyên vật liệu đầu vào như đất sét, cao lanh, tràng thạch, thạch anh,... đang là điểm mạnh lớn nhất ngành gạch ốp lát Việt Nam trong chuỗi giá trị sản xuất khi có thể gần như đáp ứng toàn bộ nhu cầu sản xuất dài hạn trong nước. Do đó, rủi ro từ nguồn cung cấp nguyên vật liệu là không lớn nhưng biến động giá nguyên liệu là vấn đề có thể ảnh hưởng đáng kể đến kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất gạch ốp lát.

Chi phí nhiên liệu cũng chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất gạch ốp lát. Hiện tại công nghệ sản xuất gạch ốp lát được thực hiện với công nghệ sử dụng than hoặc công nghệ sử dụng khí (CNG/LNG) cung cấp nhiệt lượng để nung. Trong đó, công nghệ sử dụng than rẻ hơn nhưng có nhược điểm là nhiệt độ không ổn định, chất lượng đầu ra không cao, hơn nữa, việc sử dụng than làm giảm tuổi thọ thiết bị và nhà xưởng. Công nghệ sử dụng khí đốt tuy phát sinh chi phí lớn hơn nhưng chất lượng sản phẩm tốt hơn, chi phí để sửa chữa thiết bị cũng sẽ ít hơn. Hiện tại, Công ty đang sử dụng khí thấp áp để cung cấp nhiệt lượng và có kế hoạch chuyển sang sử dụng khí LNG trong tương lai gần. Trong bối cảnh xung đột tại khu vực Trung Đông đang diễn biến phức tạp, ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng năng lượng toàn cầu, Việt Nam triển khai đa dạng nguồn cung nhập khẩu và chủ động nguồn khí từ các mỏ trong nước để cung ứng cho nhu cầu trong nước trong thời gian tới.

Việc phải nhập khẩu nguồn khí từ thị trường nước ngoài sẽ ảnh hưởng phần nào đến tính chủ động do phải phụ thuộc nhà cung cấp nước ngoài, đồng thời các doanh nghiệp sản xuất gạch ốp lát cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi biến động giá nhiên liệu.

- **Biện pháp:** RYG theo dõi sát thông tin vĩ mô từ các thị trường có sức ảnh hưởng lớn tới diễn biến giá nguyên vật liệu hàng ngày, luôn cập nhật tin tức đa chiều để kịp thời ứng phó; xây dựng các kịch bản tín dụng cho phòng ngừa rủi ro giá hàng hóa; quản trị tốt hơn kho nguyên nhiên liệu về mặt lượng, kịp thời thích ứng với biến động giá.

5.2. Rủi ro về công nghệ sản xuất

Công nghệ phổ biến của các nhà máy sản xuất gạch ốp lát tại Việt Nam hiện nay là công nghệ Ý, Tây Ban Nha và Trung Quốc. Tuy nhiên, việc đổi mới công nghệ, máy móc thiết bị vẫn đang là một trở ngại do phần lớn thiết bị phục vụ sản xuất phải nhập khẩu. Khi ngành công nghiệp phụ trợ của Việt Nam trong tương lai gần chưa phát huy tốt vai trò hỗ trợ thì ngành gạch ốp lát sẽ chưa có khả năng tiếp cận được công nghệ hiện đại với chi phí hợp lý, qua đó làm giảm hiệu quả hoạt động và doanh thu của ngành.

Với nhu cầu ngày càng khắt khe của người tiêu dùng, ngoài yêu cầu về độ chắc bền còn đòi hỏi sản phẩm phải đáp ứng được tính thẩm mỹ và nghệ thuật. Do đó, các doanh nghiệp sản xuất gạch ốp lát sẽ phải đổi mới với rủi ro lạc hậu về công nghệ do thị trường ngành này liên tục thay đổi nhu cầu về mẫu mã và chất lượng sản phẩm.

- **Biện pháp:** Doanh nghiệp chủ động xây dựng lộ trình đầu tư và nâng cấp thiết bị một cách hợp lý, ưu tiên những công đoạn tạo giá trị gia tăng cao. Đồng thời, đa dạng hóa nguồn cung máy móc và tăng cường hợp tác với các đối tác nước ngoài sẽ giúp tiếp cận công nghệ mới với chi phí tối ưu hơn. Bên cạnh đó, Doanh nghiệp triển khai hoạt động nghiên cứu và phát triển nhằm cải tiến chất lượng và mẫu mã sản phẩm phù hợp với xu hướng thị trường. Công ty chủ động tối ưu vận hành, nâng cao hiệu suất sử dụng thiết bị hiện và đào tạo nguồn nhân lực kỹ thuật và đẩy mạnh chuyển đổi số sẽ giúp doanh nghiệp thích ứng nhanh với sự thay đổi của thị trường và hạn chế nguy cơ tụt hậu.

5.3. Rủi ro về chính sách

Là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng của Luật Doanh nghiệp, các bộ luật về thuế quan, và các quy định pháp luật khác của Việt Nam. Ngoài ra, Công ty chịu sự điều chỉnh của các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến các lĩnh vực ngành nghề hoạt động hiện nay của công ty, các quy định về xuất nhập khẩu, cũng như những quy định và chính sách của nước nhập khẩu sản phẩm của Công ty.

Năm 2025, Việt Nam đã tái cấu trúc bộ máy Nhà nước, bao gồm sắp xếp đơn vị hành chính, tổ chức mô hình chính quyền địa phương 2 cấp, hợp nhất bộ ngành, phân cấp quản lý và tinh giản đầu mối, tạo ra những thay đổi đáng kể trong quy trình hành chính và thẩm quyền giải quyết. Khung pháp lý và luật pháp của Việt Nam cập nhật nhanh với các tiêu chuẩn ngày càng cao. Doanh nghiệp cần cập nhật và cải tiến để đáp ứng các yêu cầu mới liên quan đến quản trị doanh nghiệp, thuế, minh bạch thông tin.

- **Biện pháp:** Năm 2025, Việt Nam có nhiều sự kiện về chính sách pháp luật nổi bật như: sắp xếp tổ chức lại hệ thống Thi hành án dân sự theo mô hình 2 cấp, đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia (số 57-NQ/TW ngày 22/12/2024), Nghị quyết số 68-NQ/TW của Bộ Chính trị về phát triển kinh tế tư nhân. Với tiêu chí chủ động thích ứng, Hoàng Gia luôn bám sát văn bản ngay từ những ngày đầu dự thảo được đưa ra lấy ý kiến rộng rãi. Tập đoàn đặc biệt quan tâm đến việc rà soát và cập nhật kịp thời các quy định pháp luật mới, đồng thời điều chỉnh quy trình và hướng dẫn nội bộ nhằm bảo đảm tuân thủ. Đồng thời, Công ty chủ động tương tác với cơ quan quản lý để nắm bắt sớm thay đổi chính sách và định hướng thực thi kịp thời.

5.4. Rủi ro cạnh tranh

Cạnh tranh trong ngành gạch ốp lát Việt Nam ở mức cao. Rào cản gia nhập ở mức trung bình do ngành gạch ốp lát có yêu cầu về vốn và yếu tố công nghệ không quá cao. Trải qua hơn 25 năm xây dựng và phát triển, đến nay, tổng công suất toàn ngành gạch ốp lát Việt Nam (gồm gạch ceramic, granite, gạch cotto) đạt trên 800 triệu m²; với hơn 93 đơn vị sản xuất, trong đó: 66 cơ sở sản xuất gạch ceramic với tổng công suất thiết kế là 608,6 triệu m²/năm; 22 cơ sở sản xuất gạch granite với tổng công suất thiết kế là 182 triệu m²/năm; 5 cơ sở sản xuất gạch cotto với tổng công suất thiết kế là 31 triệu m²/năm¹.

Ngoài việc số lượng doanh nghiệp trong ngành lớn, sản phẩm gạch ốp lát giữa các doanh nghiệp không có sự khác biệt vượt trội khiến mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành ở mức độ cao. Thêm vào đó, nhóm vật liệu xây dựng hoàn thiện có rất nhiều chủng loại có thể thay thế cho gạch ốp lát, gồm gỗ tự nhiên, gỗ ép nhân tạo, đá tự nhiên, đá nhân tạo, nhựa tổng hợp, inox hay xi măng. Vì vậy áp lực cạnh tranh tới từ sản phẩm thay thế là rất lớn.

- **Biện pháp:** Đề duy trì lợi thế cạnh tranh và ứng phó với áp lực từ các sản phẩm thay thế, Công ty tập trung triển khai các nhóm giải pháp chiến lược. Hoàng Gia tiên phong về công nghệ và khác biệt hóa sản phẩm để đưa ra thị trường dòng sản phẩm đảm bảo chất lượng kỹ thuật cao. Các dòng sản phẩm với ưu điểm vượt trội về độ bền, kích thước khổ lớn và tính thẩm mỹ sẽ là lợi thế chiến lược để cạnh tranh tách biệt phân khúc gạch ốp lát phổ thông.

5.5. Rủi ro Thương mại Quốc tế

Đối với thị trường xuất khẩu, nguy cơ từ căng thẳng địa chính trị, các chính sách thương mại khó đoán và tăng trưởng kinh tế toàn cầu chững lại là những yếu tố đang tác động tiêu cực khiến cho ngành gạch ốp lát Việt Nam phải đối mặt với khó khăn kép trong năm 2025.

Đặc biệt, gạch ốp lát nhập khẩu từ Trung Quốc, Ấn Độ với giá rẻ đang ảnh hưởng lớn đến việc tiêu thụ trong nước. Xu thế bảo hộ trên thị trường quốc tế vẫn chưa có dấu hiệu giảm nhiệt đã tạo ra sức ép và có những tác động đáng kể đến xuất khẩu của Việt Nam. Song đây cũng là "phép thử" để Hoàng Gia cơ cấu lại, nâng cao sức cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần.

- **Biện pháp:** Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) và Hiệp định Thương mại RCEP có hiệu lực từ tháng 11/2020, gần đây là Hiệp định CPTPP đóng góp những tác động tích cực đến thị trường xuất khẩu gạch ốp lát. Bản thân Hoàng Gia cũng có những chuẩn bị kỹ lưỡng để đón nhận cơ hội cũng như phải đáp ứng tốt các tiêu chuẩn kỹ thuật đã cam kết; nắm rõ khung pháp lý của thị trường và các rào cản kỹ thuật để chủ động hơn trong xuất khẩu, tránh vướng vào những rắc rối của các vụ kiện phòng vệ thương mại. RYG luôn chủ động tiếp cận, tăng năng lực cạnh tranh thông qua việc tiết kiệm chi phí, cải tiến năng lực quản trị, nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng thị trường. Tập đoàn tiếp tục rà soát, đánh giá lại chính sách bán hàng và hệ thống phân phối để có những điều chỉnh phù hợp, bảo đảm đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ, xây dựng hệ thống phân phối có tính ổn định và phát triển lâu dài. Cùng với đó, Hoàng Gia cũng cơ cấu lại sản xuất, kinh doanh theo tín hiệu của thị trường.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2025

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1. Tổng quan tình hình kinh tế Thế giới và Việt Nam trong năm 2025

- Thế giới:

Năm 2025, nền kinh tế thế giới chứng kiến nhiều sự kiện kinh tế – chính trị – xã hội nổi

bật: cuộc chiến thuế quan; căng thẳng leo thang trong quan hệ giữa Mỹ và Trung Quốc; xung đột vũ trang diễn biến phức tạp ở Nga – Ukraine, Trung Đông; rủi ro xung đột tiềm tàng ở Nam Mỹ và châu Á – Thái Bình Dương; cùng với đó là biến đổi khí hậu và thiên tai đã tạo ra những xáo trộn trong dòng chảy thương mại và dòng vốn đầu tư trên toàn cầu. Mặc dù vậy, sự bùng nổ của công nghệ đang tạo ra những động lực mới, góp phần tái định hình trật tự kinh tế toàn cầu.

- + **Tăng trưởng kinh tế:** Theo dự báo của WTO và các tổ chức quốc tế, tăng trưởng kinh tế toàn cầu có xu hướng chậm lại nhưng vẫn thể hiện khả năng chống chịu tương đối tốt trước các áp lực vĩ mô gia tăng, dự kiến đạt khoảng 2,7% trong năm 2025, gần với mức trung bình dài hạn. Tuy nhiên, các yếu tố thuận lợi trong ngắn hạn như chính sách kích thích tài khóa hoặc nới lỏng lãi suất ở một số quốc gia vẫn chưa đủ để bù đắp những rủi ro dài hạn, bao gồm gia tăng rào cản thương mại, áp lực nợ cao, lạm phát và bất ổn địa chính trị.
- + **Lạm phát:** Các tổ chức quốc tế nhận định lạm phát toàn cầu tiếp tục xu hướng giảm trên diện rộng trong năm 2025. IMF và OECD ước tính lạm phát toàn cầu ở mức khoảng 4,2%, phản ánh hiệu quả của các chính sách kiểm soát giá cả trong giai đoạn trước.
- + **Điều kiện tài chính toàn cầu:** Trong bối cảnh lạm phát hạ nhiệt, năm 2025 đánh dấu sự đảo chiều rõ nét của chính sách tiền tệ toàn cầu khi các ngân hàng trung ương lớn bước vào chu kỳ nới lỏng. Tại Mỹ, Cục Dự trữ Liên bang (FED) trong cuộc họp ngày 10/12/2025 đã cắt giảm 25 điểm cơ bản lần thứ ba trong năm, đưa lãi suất quỹ liên bang về mức 3,50–3,75%, cho thấy lạm phát đã giảm trong khi rủi ro tăng trưởng gia tăng. Tương tự, Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) cũng giảm lãi suất tiền gửi xuống 2% từ tháng 6/2025 nhằm hỗ trợ quá trình phục hồi còn chậm của khu vực đồng Euro. Về lý thuyết, xu hướng nới lỏng này giúp giảm chi phí vốn bằng USD và EUR, cải thiện thanh khoản toàn cầu và tạo dư địa thuận lợi hơn cho các nền kinh tế mới nổi. Tuy nhiên, trên thực tế, tác động tích cực này phần nào bị hạn chế bởi phần bù rủi ro gia tăng do bất định thương mại và căng thẳng địa chính trị.
- + **Thương mại toàn cầu:** Theo WTO, thương mại toàn cầu năm 2025 ghi nhận kết quả tích cực hơn dự kiến, chủ yếu nhờ hai yếu tố: sự bùng nổ của các mặt hàng liên quan đến trí tuệ nhân tạo và xu hướng “nhập hàng trước” của doanh nghiệp nhằm tránh các đợt tăng thuế từ Mỹ. Tuy nhiên, các động lực này đang dần suy yếu, trong khi rủi ro địa chính trị tiếp tục gia tăng, làm gia tăng tính bất định cho triển vọng thương mại.
- + **Thị trường lao động:** Thị trường lao động duy trì trạng thái ổn định trong nửa đầu năm 2025, nhưng bắt đầu xuất hiện dấu hiệu điều chỉnh, đặc biệt tại các nền kinh tế phát triển. Tại Hoa Kỳ, tăng trưởng việc làm chậm lại, với tỷ lệ tuyển dụng giảm xuống mức thấp nhất trong hơn một thập kỷ. Tại một số quốc gia OECD, tăng trưởng việc làm dự kiến chỉ đạt khoảng 0,6% trong giai đoạn 2025–2026, thấp hơn so với mức 0,9% của năm 2024.

- Việt Nam:

- + **Tăng trưởng GDP:** Cục Thống kê, Bộ Tài chính cho biết tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2025 tăng trưởng khá với mức tăng ước đạt 8,02% so với năm trước. Trong tổng giá trị tăng thêm toàn nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy

sản tăng 3,78%, đóng góp 5,30%; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8,95%, đóng góp 43,62%; khu vực dịch vụ tăng 8,62%, đóng góp 51,08%.

- + Xuất nhập khẩu: Năm 2025, trong bối cảnh thương mại toàn cầu trải qua những thay đổi lớn, hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam vẫn đạt kết quả tích cực. Tính chung cả năm 2025, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 475,04 tỷ USD, tăng 17,0% so với năm trước.
- + Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI): Trong bối cảnh mở cửa thương mại tiếp tục được thúc đẩy, tổng vốn đầu tư nước ngoài đăng ký vào Việt Nam tính đến ngày 31/12/2025 bao gồm: Vốn đăng ký cấp mới, vốn đăng ký điều chỉnh và giá trị góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài đạt 38,42 tỷ USD, tăng 0,5% so với năm trước. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện tại Việt Nam năm 2025 ước đạt 27,62 tỷ USD, tăng 9,0% so với năm trước.
- + Lạm phát: Tính chung cả năm 2025, CPI tăng 3,31% so với năm trước, lạm phát cơ bản tăng 3,21%, đạt mục tiêu Quốc hội đề ra. Lạm phát cơ bản có mức tăng thấp hơn so với CPI bình quân chung, nguyên nhân chủ yếu do giá lương thực, thực phẩm, điện sinh hoạt, giá dịch vụ y tế, dịch vụ giáo dục là yếu tố tác động làm tăng CPI nhưng thuộc nhóm hàng được loại trừ trong danh mục tính lạm phát cơ bản. Việt Nam là nước nhập khẩu nhiều nguyên liệu phục vụ sản xuất nên giá hàng hóa trên thế giới ở mức cao sẽ ảnh hưởng đến chi phí, giá thành, tạo áp lực cho sản xuất của doanh nghiệp và từ đó đẩy giá hàng hóa tiêu dùng trong nước tăng lên. Bên cạnh đó, đô la Mỹ tăng giá càng làm tăng chi phí nhập khẩu nguyên nhiên vật liệu, gây sức ép lên mặt bằng giá hàng hóa trong nước.
- + Tiêu dùng và du lịch: Tiêu dùng nội địa tiếp tục xu hướng cải thiện, thể hiện ở sự bùng nổ của thương mại điện tử với mức tăng trưởng trên 20%, đứng thứ 2 ở Đông Nam Á. Tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng năm 2025 tăng khoảng 9,2%, loại trừ yếu tố giá là 6,74%, du lịch phục hồi, khách quốc tế đến Việt Nam đạt hơn 21,1 triệu lượt khách, tăng 20,4% so với cùng kỳ 2024.
- + Ổn định kinh tế vĩ mô: Năm 2025 ghi nhận sự ổn định tương đối vững chắc của các cân đối lớn trong nền kinh tế. Cân đối thu - chi NSNN được đảm bảo khi thu NSNN năm 2025 ước tăng 34,7% so với dự toán và tăng 30,3% so với năm 2024; nợ công duy trì trong giới hạn an toàn (đạt 35 - 36% GDP, dưới trần 60% GDP), góp phần giữ vững kỷ luật tài chính quốc gia. Cán cân thương mại tiếp tục ở trạng thái tích cực, dự trữ ngoại hối được củng cố, tạo “vùng đệm” quan trọng trước những rủi ro từ bên ngoài. Cung - cầu các yếu tố sản xuất cơ bản như năng lượng, lương thực, lao động cơ bản được đáp ứng, hạn chế nguy cơ đứt gãy chuỗi cung ứng.

Nhìn chung, đạt nhiều kết quả tích cực với kinh tế vĩ mô ổn định, tăng trưởng cao, lạm phát được kiểm soát, các cân đối lớn được đảm bảo, quy mô nền kinh tế được mở rộng, cơ cấu kinh tế chuyển dịch tích cực, năng suất lao động được cải thiện. Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn đang đứng trước nhiều cơ hội đan xen với thách thức trong bối cảnh căng thẳng địa chính trị gia tăng, kinh tế toàn cầu phục hồi chậm, xu hướng bảo hộ thương mại gia tăng và các rào cản thuế quan ngày càng khắt khe, đặc biệt là các chính sách thuế đối ứng của Mỹ đối với hàng hóa Việt Nam.

1.2. Tổng quan thị trường vật liệu ốp lát và vật liệu countertops trong năm 2025

- Thế giới:

- + Thị trường vật liệu ốp lát:

Thị trường vật liệu ốp lát toàn cầu chịu tác động từ các xung đột cục bộ, khủng

hoảng năng lượng và sự suy yếu của nhu cầu, khiến hiệu quả thị trường bị ảnh hưởng. Mặc dù vậy, một số khu vực vẫn thể hiện khả năng chống chịu đáng kể.

Thị trường Trung Quốc nửa đầu năm 2025 chịu áp lực lớn từ nhu cầu yếu, đặc biệt do thị trường bất động sản suy giảm mạnh. Nhu cầu gạch ốp lát giảm làm trầm trọng tình trạng dư cung, cạnh tranh giá gay gắt khiến biên lợi nhuận thu hẹp. Ngành đang từng bước chuyển dịch theo hướng phát triển tập trung hơn, thông minh hơn và thân thiện với môi trường.

Thị trường Ấn Độ trải qua nhiều thách thức, triển vọng dài hạn vẫn được đánh giá tích cực, được thúc đẩy bởi các yếu tố như đô thị hóa, thu nhập bình quân đầu người tăng, khả năng chi trả cải thiện, cùng xu hướng chuyển sang các sản phẩm thẩm mỹ và khỗ lớn. Bên cạnh đó, xu hướng chú trọng đến tính bền vững và vật liệu thân thiện môi trường đã thúc đẩy sự phát triển của các sản phẩm gạch không chỉ đẹp về mặt thẩm mỹ mà còn có trách nhiệm với môi trường.

Tại Việt Nam và Indonesia, thị trường ghi nhận đà tăng trưởng trong nửa đầu năm 2025, với sản lượng gạch ốp lát tăng so với cùng kỳ, nhờ sự phục hồi của đầu tư hạ tầng và xu hướng gia tăng đầu tư vào nâng cấp công nghệ. Theo dự báo của Trung tâm Nghiên cứu MECS Acimac, đến năm 2028, năng lực cạnh tranh bền vững của ngành được kỳ vọng sẽ đưa Việt Nam và Indonesia lần lượt trở thành nhà sản xuất gạch ốp lát lớn thứ 4 và thứ 7 trên thế giới.

Trong khi đó, ngành gốm sứ của Tây Ban Nha vẫn duy trì đà tăng trưởng, với sản lượng tích lũy tăng 6,7% trong giai đoạn từ tháng 1 đến tháng 5 năm 2025. Đây là tháng thứ 6 liên tiếp ghi nhận tăng trưởng dương kể từ tháng 12 năm 2024.

Khu vực châu Phi cận Sahara, theo báo cáo ngành hạ tầng do Fitch Solutions công bố, lĩnh vực xây dựng dự báo sẽ duy trì mức tăng trưởng bình quân 5,1%/năm trong giai đoạn 2023–2032. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có phần chậm lại so với thập kỷ trước, nhưng sự gia tăng dân số liên tục, tầng lớp trung lưu ngày càng mở rộng và đầu tư vào hạ tầng gia tăng được kỳ vọng sẽ đưa khu vực này trở thành một trong những thị trường hạ tầng tăng trưởng nhanh trên thế giới trong 10 năm tới. Động lực tăng trưởng chủ yếu sẽ tập trung tại các thị trường Đông Phi và Tây Phi.

Thị trường gạch ốp lát toàn cầu dự kiến đạt 600 tỷ USD vào 2030, với châu Á - Thái Bình Dương tiếp tục dẫn đầu. Phân khúc Porcelain và gạch khỗ lớn sẽ tăng trưởng mạnh nhất, nhờ nhu cầu từ các dự án thương mại và nhà ở cao cấp. Công nghệ sản xuất xanh và gạch thông minh (tích hợp cảm biến, điều chỉnh nhiệt độ) sẽ định hình tương lai ngành.

Tốc độ tăng trưởng hàng năm kép (CAGR) dự báo khoảng 7,2% trong giai đoạn 2025-2033. Với thị trường chính là Châu Á - Thái Bình Dương chiếm thị phần lớn nhất khoảng 50%, nhờ đô thị hóa, phục hồi bất động sản, và xu hướng thiết kế hiện đại. Tuy nhiên, các nhà sản xuất phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt, chi phí tăng, và áp lực về bền vững. Các quốc gia như Việt Nam, Ấn Độ, và Trung Quốc tiếp tục củng cố vị thế trong phân khúc giá rẻ, trong khi Ý và Tây Ban Nha dẫn đầu về chất lượng và đổi mới. Để thành công, các doanh nghiệp cần đầu tư vào công nghệ, sản phẩm thân thiện môi trường, và chiến lược xuất khẩu phù hợp.

+ Thị trường vật liệu countertops

Theo nghiên cứu của The Freedonia, nhu cầu toàn cầu về vật liệu countertops dự

báo sẽ tăng 2,9% mỗi năm, đạt 653 triệu m² vào năm 2030. Tăng trưởng thị trường sẽ được hỗ trợ bởi hoạt động cải tạo nhà ở gia tăng tại các nước phát triển và sự mở rộng xây dựng nhà mới trên toàn cầu. Nhu cầu vật liệu countertops trên thế giới chịu ảnh hưởng bởi hiệu năng, thẩm mỹ và hiệu quả lắp đặt. Nhu cầu và sở thích có sự khác biệt theo khu vực rất rõ rệt: Thị trường Bắc Mỹ ưu tiên cải tạo nhanh và lắp đặt tiêu chuẩn hóa; Châu Âu chuộng thiết kế nhỏ gọn, chống ẩm phù hợp căn hộ; Châu Á - Thái Bình Dương tập trung vào giải pháp sản phẩm được thiết kế đồng bộ, module, sẵn sàng lắp đặt ngay, không cần gia công nhiều.

Đá nung kết là vật liệu thế hệ mới, nổi bật với những ưu điểm về độ bền, khả năng chịu lực, thiết kế và tính bền vững. Với tính linh hoạt và công năng cao, nó được ứng dụng rộng rãi cho bàn bếp, ốp tường, mặt tiền tòa nhà và đồ nội thất. Năm 2025, quy mô thị trường ước đạt 293 triệu USD và dự kiến sẽ tăng lên khoảng 501 triệu USD vào năm 2032, tương ứng với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) đạt 8,1% trong giai đoạn 2026–2032. Đặc biệt, tại các thị trường phát triển như Bắc Mỹ và Tây Âu văn hóa cải tạo nhà cửa mạnh mẽ đóng vai trò quan trọng. Chủ nhà thường xuyên nâng cấp nhà bếp để tăng giá trị bất động sản, chức năng và tính thẩm mỹ, từ đó thúc đẩy nhu cầu về vật liệu countertop. Bên cạnh đó, các khu vực như châu Á Thái Bình Dương và một số vùng thuộc Trung Đông đang thúc đẩy việc xây dựng các căn hộ quy mô lớn, làm tăng thêm nhu cầu về vật liệu hoàn thiện nội thất. Các hoạt động xây dựng, sở thích của người tiêu dùng đang chuyển từ đá tự nhiên sang đá thạch anh nhân tạo và đá nung kết.

Các nhà phát triển bất động sản cũng đang tích hợp vật liệu bề mặt đá vào các dự án nhà ở tầm trung đến cao cấp để tạo sự khác biệt cho bất động sản và thu được giá bán cao hơn. Các vật liệu hoàn thiện cao cấp giúp định vị các căn hộ và biệt thự là những sản phẩm hiện đại, sang trọng, thúc đẩy việc sử dụng bề mặt đá trong các dự án phát triển mới. Ảnh hưởng của mạng xã hội, các chương trình truyền hình về cải tạo nhà cửa và các nền tảng thiết kế kỹ thuật số đã nâng cao nhận thức của người tiêu dùng về vật liệu bề mặt và xu hướng thiết kế. Mong muốn ngày càng tăng về nội thất phong cách, bền bỉ và dễ bảo trì tiếp tục thúc đẩy nhu cầu về đá bề mặt, hỗ trợ sự mở rộng thị trường lâu dài.

- **Việt Nam:**

+ Thị trường vật liệu ốp lát:

Năm 2025, ngành gạch ốp lát Việt Nam gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp vẫn tiếp tục đầu tư mở rộng sản xuất, đặc biệt là gạch kích thước lớn và gạch tấm lớn. Nhờ đó, tổng công suất toàn ngành đến cuối năm 2025 ước đạt gần 900 triệu m²/năm, tăng 14,7% (tương đương 114,5 triệu m²) so với mức 778 triệu m² của năm 2020. Từ năm 2020 đến nay năng lực sản xuất gạch cotto với các dây chuyền chuyên dụng vẫn duy trì khoảng 31 triệu m². Do nhiều nguyên nhân từ đầu tư phát triển ngành, đến tình hình thị trường trong nước và thế giới luôn có biến động, đặc biệt là thị trường bất động sản nên gạch ốp lát Việt Nam chỉ phát huy được 65 – 75% công suất lắp đặt, tiêu thụ được khoảng 65 – 70% sản lượng sản phẩm sản xuất, xuất khẩu khoảng 12 – 13% đạt khoảng 500 triệu USD/năm. Tuy vậy, vật liệu ốp lát Việt Nam luôn đóng góp đáng kể vào doanh thu toàn ngành khoảng 3,5 tỷ USD/năm. Việt Nam luôn luôn ở vị trí số 1 Asean và ở top 10 nước

có ngành GSXD phát triển hàng đầu thế giới.

Giai đoạn 2020 – 2025, ngành sản xuất gốm sứ xây dựng nói chung đã trải qua rất nhiều khó khăn, trước hết là thời kỳ dịch bệnh Covid và các hệ lụy, áp lực hậu Covid cũng như những thách thức trong nước và quốc tế với chiến tranh Nga – Ukraine, những biến động chính trị ở khu vực Trung Đông và một số khu vực trên thế giới, ... đã làm tê liệt các hoạt động sản xuất, giao lưu hàng hóa dẫn đến suy thoái kinh tế ngày càng trầm trọng.

Thị trường bất động sản suy thoái đã trực tiếp ảnh hưởng nghiêm trọng đến ngành xây dựng, đến sản xuất và kinh doanh của ngành vật liệu ốp lát. Bên cạnh đó, chi phí đầu vào cho sản xuất tăng cao, đặc biệt là chi phí năng lượng, nhiên liệu, nguyên liệu sản xuất, chi phí vận tải, ... ảnh hưởng lớn đến ngành sản xuất gốm sứ xây dựng của Việt Nam.

Tuy năm 2024 và 2025 đã có dấu hiệu khởi sắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành, nhưng mức độ tăng trưởng vẫn thấp. Năm 2025, các công ty đều gặp khó khăn về tiêu thụ sản phẩm nên hầu hết đã chủ động duy trì sản lượng sản xuất ở mức 60 – 70% công suất lắp đặt.

+ Thị trường vật liệu countertops:

Việt Nam đang nổi lên như một trung tâm sản xuất và xuất khẩu vật liệu bề mặt công nghệ cao, đặc biệt sau các thỏa thuận thương mại gần đây với thị trường Mỹ. Trong bối cảnh đó, đá nung kết mở ra cơ hội mới cho các doanh nghiệp trong nước muốn mở rộng danh mục sản phẩm hoặc đầu tư vào vật liệu cao cấp. Đá nung kết đang trở thành lựa chọn nổi bật trong ngành kiến trúc và nội thất toàn cầu nhờ sự kết hợp giữa tính thẩm mỹ và hiệu năng kỹ thuật. Với khả năng mở rộng ứng dụng đa dạng cùng cấu trúc đồng nhất toàn khối, vật liệu này được đánh giá là một trong những giải pháp hiện đại cho các công trình cao cấp. Điểm nổi bật của đá nung kết là thành phần không chứa silica kết tinh, vốn là yếu tố gây lo ngại trong quá trình cắt và gia công ở nhiều loại vật liệu khác. Đây là lợi thế cạnh tranh quan trọng trong bối cảnh tiêu chuẩn an toàn lao động tại nhiều quốc gia ngày càng được siết chặt. Nhờ cấu trúc toàn khối và sự đa dạng về bề mặt hoàn thiện, đá nung kết được ứng dụng rộng rãi trong mặt bàn bếp, mặt bàn phòng tắm, ốp tường thông gió, lát sàn, cũng như các khu vực đòi hỏi khả năng chống trượt như hồ bơi và trung tâm wellness.

Đối với nhu cầu của thị trường, người tiêu dùng phân chia khá rõ rệt theo nhu cầu và ngân sách. Với phân khúc trung lưu, đá granite tự nhiên vẫn là lựa chọn phổ biến nhờ độ cứng, độ bền và giá vừa phải, dao động 800.000 – 1,5 triệu đồng/m². Trong khi đó, những hộ gia đình khá giả hoặc muốn thể hiện sự sang trọng thường chọn marble nhập khẩu, giá có thể từ 2 - 5 triệu đồng/m², thậm chí cao hơn với loại vân hiếm. Thị trường vật liệu countertops Việt Nam còn tiềm năng lớn nhờ sự phát triển mạnh mẽ của phân khúc nhà ở thương mại và chung cư cao tầng. Chuyên gia về vật liệu xây dựng, thạc sĩ Phạm Ngọc Trung cho rằng, xu hướng đô thị hóa khiến nhu cầu cải tạo, hoàn thiện nhà ở tăng. Các loại đá và vật liệu bề mặt, vốn trước đây chỉ phổ biến ở biệt thự hoặc công trình cao cấp, nay đã dần bước vào nhà ở dân dụng nhờ sự đa dạng về chủng loại, mẫu mã và giá cả. Khách hàng có xu hướng đầu tư kỹ hơn cho các hạng mục bếp, cầu thang, phòng khách. Nếu so với gạch ốp lát, đá có tuổi thọ lâu hơn nhiều. Khách hàng thường tính toán: bỏ thêm vài chục triệu

nhưng đòi lại 15 – 20 năm không phải sửa chữa. Cùng với đó, các doanh nghiệp trong nước cũng đang phát triển dòng đá nhân tạo kết hợp công nghệ xử lý chống thấm, chống xước, chịu nhiệt, hướng đến nhóm khách hàng trung lưu. Điều này vừa đáp ứng nhu cầu thẩm mỹ – phong thủy, vừa phù hợp khả năng chi trả.

1.3. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm

- Sản phẩm chính:

- + Sản phẩm của Công ty đa dạng từ phân khúc phổ thông cho tới phân khúc cao cấp. Đối với phân khúc phổ thông, sản phẩm chủ yếu là gạch Ceramic; phân khúc trung cấp tập trung vào gạch Ceramic in kỹ thuật số; phân khúc cao cấp ưu chuộng dòng gạch đánh bóng men, gạch giả gỗ và gạch bán sứ. Sự khác biệt về sản phẩm của Công ty được tạo ra so với các sản phẩm khác trên thị trường dựa vào khâu thiết kế và phát triển sản phẩm. Chu kỳ sản phẩm mới kéo dài khoảng 1 năm trước khi có các mẫu thiết kế mới được ra đời. Do vậy, để liên tục tạo ra sự khác biệt cho sản phẩm và duy trì vị thế trên thị trường, Công ty đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu phát triển và tập trung vào khâu thiết kế sản phẩm.

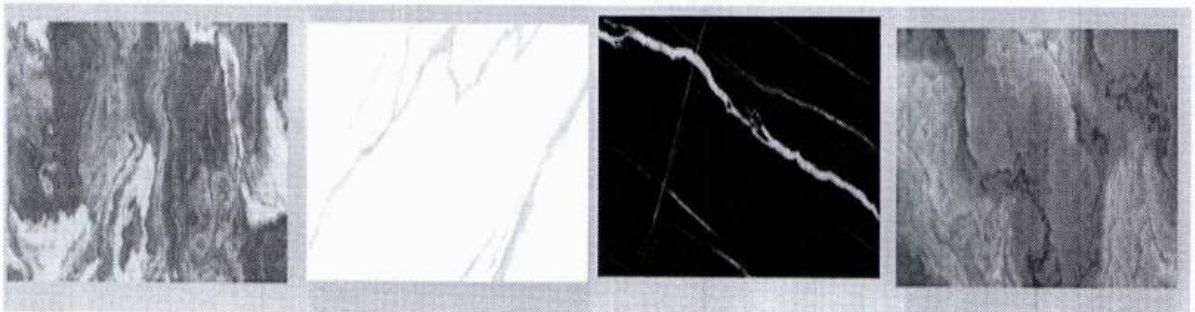
Những bộ sưu tập nổi bật năm 2025

GẠCH COLOR BODY

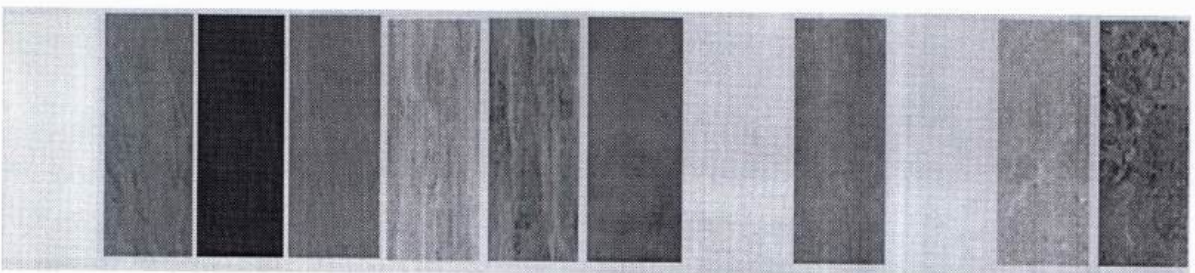
Bộ sưu tập Royal Glass



Bộ sưu tập Amazon

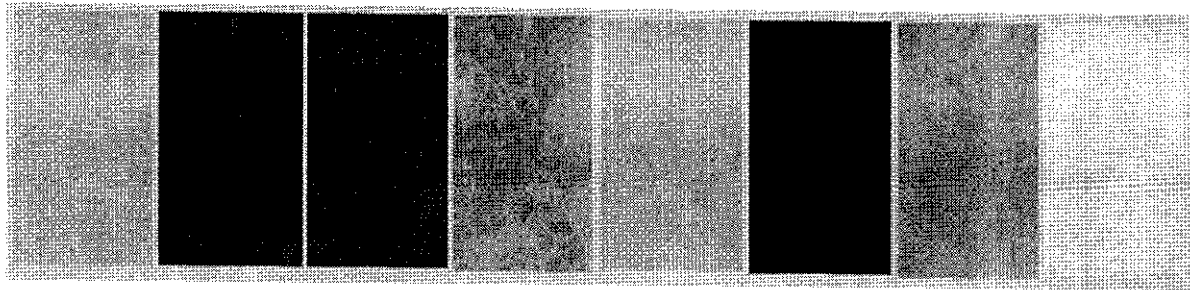


Bộ sưu tập Roman

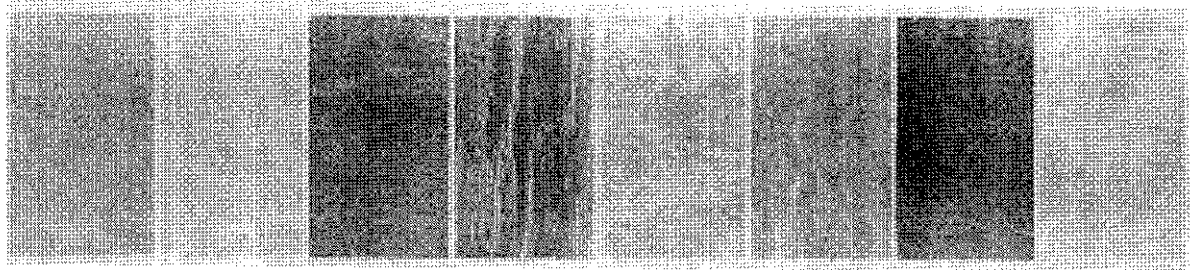


Gạch PAVER

Bộ sưu tập TOPPAVER



Bộ sưu tập LUXURY PAVER



- Sản lượng sản phẩm:

Đơn vị tính: m²

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng
Gạch ceramic	9.403.683	75,09%	9.312.249	65,92%	8.233.997	68,12%
Gạch Porcelain	3.119.646	24,91%	4.813.679	34,07%	3.853.063	31,88%
Tổng cộng	12.523.329	100%	14.125.926	100%	12.087.060	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia

- Doanh thu thuần:

Bảng cơ cấu doanh thu thuần của Công ty năm 2023 – năm 2025

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023 (riêng)		Năm 2023 (Hợp nhất)		Năm 2024 (riêng)		Năm 2024 (Hợp nhất)		Năm 2025 (riêng)		Năm 2025 (Hợp nhất)	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Gạch ceramic	686.509	49,19	686.509	49,19	670.655	39,59	670.655	39,64	645.421	33,64	645.421	30,80
Gạch Porcelain	424.666	30,43	424.666	30,43	491.011	28,99	487.156	28,79	469.648	24,48	579.550	27,65

Sản phẩm khác	284.385	20,38	284.385	20,38	532.225	31,42	534.257	31,57	803.551	41.88	870.682	41,55
Tổng cộng	1.395.561	100	1.395.561	100	1.693.891	100	1.692.068	100	1.918.620	100	2.095.653	100

Nguồn: Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia

Doanh thu thuần công ty mẹ 2025 đạt 1.918,6 tỷ đồng, tương đương 113,3% so với thực hiện 2024, trong đó ghi nhận sự chuyển dịch về cơ cấu sản phẩm. Trong đó, gạch Ceramic đóng góp 645,4 tỷ đồng, chiếm 33,6% cơ cấu doanh thu; gạch Porcelain đóng góp 469,6 tỷ đồng, chiếm 24,5% tổng doanh thu, giảm nhẹ cả về giá trị tuyệt đối lẫn tỷ trọng so với năm 2024; sản phẩm khác đóng góp 803,6 tỷ đồng (chiếm 41,9%).

Đối với doanh thu hợp nhất, năm 2025 đạt 2.095,7 tỷ đồng, gần bằng doanh thu của công ty mẹ sau khi loại trừ giao dịch nội bộ với công ty con. Kết quả kinh doanh của công ty con đóng góp hạn chế vào kết quả kinh doanh hợp nhất, do phần lớn thành phẩm từ nhà máy mới đang được duy trì dưới dạng tồn kho và trong giai đoạn tiếp cận các đối tác chiến lược.

- Lợi nhuận gộp:

Bảng cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2023 – năm 2025

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023 (riêng)		Năm 2023 (Hợp nhất)		Năm 2024 (riêng)		Năm 2024 (Hợp nhất)		Năm 2025 (riêng)		Năm 2025 (Hợp nhất)	
	Giá trị	Tỷ trọng/ DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng/ DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng/ DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng/ DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng/ DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng/ DTT (%)
Gạch ceramic	144.045	10,32	144.045	10,32	125.257	7,38	123.206	7,28	113.125	5,90	113.114	5,40
Gạch Porcelain	137.351	9,84	137.351	9,84	130.275	7,69	131.138	7,75	100.520	5,24	147.983	7,06
Sản phẩm khác	14.006	1,00	10.019	0,72	15.461	0,91	11.795	0,70	15.470	0,81	11.106	0,53
Tổng cộng	295.402	21,17	291.415	20,88	270.793	18,29	266.139	18,29	229.115	11,94	272.203	12,99

Nguồn: Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia

Năm 2025, lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty ghi nhận mức tăng trưởng nhẹ, đạt 272,2 tỷ đồng (tăng 2,3% so với cùng kỳ năm 2024), trong đó gạch Porcelain là mảng đóng góp lợi nhuận lớn nhất (chiếm 54,4% tổng lợi nhuận gộp hợp nhất). Mảng gạch Ceramic ghi nhận sự sụt giảm hiệu suất biên lợi nhuận, phản ánh xu hướng chuyển dịch nhu cầu thị trường sang các dòng sản phẩm cao cấp hơn. Lợi nhuận gộp sản phẩm khác đạt 11,1 tỷ đồng, chiếm 4,1% trong tổng cơ cấu lợi nhuận gộp..

2. Tổ chức và nhân sự
2.1. Danh sách Ban điều hành

Stt	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Trương Văn Việt	Tổng Giám đốc
2	Ông Phan Bá Hiệu	Phó Tổng Giám đốc
3	Bà Nguyễn Thị Kim Loan	Kế toán trưởng

a) Ông Trương Văn Việt - Tổng Giám đốc

- Ngày tháng năm sinh: 28/03/1978 Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư hóa – Trường Đại học Bách Khoa Đà Nẵng
- Số cổ phiếu sở hữu: 393.000 cổ phiếu, chiếm 0,873% vốn điều lệ, trong đó:
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - + Cá nhân sở hữu: 393.000 cổ phiếu
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Tổng Giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không có
- Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
2001 – 2009	Công ty TNHH Gạch men Hoàng Gia	Quản lý sản xuất
2010 – 2011	Công ty TNHH Gạch men Hoàng Gia	Phó Giám đốc sản xuất
2011 – 06/2014	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Phó Giám đốc sản xuất
06/2014 – 08/2018	Công ty TNHH Gạch men Hoàng Gia	Giám đốc sản xuất
08/2018 – 2021	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Quyền Giám đốc Khối sản xuất
01/01/2022 – 01/07/2024	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Phó Tổng Giám đốc – phụ trách sản xuất
02/07/2024 - nay	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Tổng Giám đốc

b) Ông Phan Bá Hiệu – Phó Tổng Giám đốc

- Ngày tháng năm sinh: 19/03/1985 Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành Quản Trị Chất Lượng
- Số cổ phiếu sở hữu: 1.840.600 cổ phiếu, chiếm 4,09% vốn điều lệ, trong đó:
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - + Cá nhân sở hữu: 1.840.600 cổ phiếu
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không có
- Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
2007 - 2009	Công ty tư vấn hệ thống chất lượng IICC	Chuyên viên tư vấn
2009 - 2010	Công ty TNHH gạch men Hoàng Gia	Nhân viên kinh doanh

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
2010 - 2011	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Phó bộ phận kinh doanh
2011 – 2013	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Phó phòng kinh doanh
2013 – 2015	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Phó Giám đốc kinh doanh
2015 - 2016	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Giám đốc Phòng kế hoạch
2016 - 2020	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Giám đốc phòng kinh doanh
2020 – 2021	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Phó Giám đốc Khối kinh doanh
01/01/2022 - nay	Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Phó Tổng Giám đốc

c) Bà Nguyễn Thị Kim Loan - Kế toán trưởng

- Ngày tháng năm sinh: 20/09/1990 Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành Tài chính ngân hàng trường Đại học Công Nghiệp
- Số cổ phiếu sở hữu: 358.000 cổ phiếu, chiếm 0,796% vốn điều lệ, trong đó:
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - + Cá nhân sở hữu: 358.000 cổ phiếu
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty: Kế toán trưởng (kiêm Người được ủy quyền công bố thông tin, Người phụ trách quản trị Công ty, Thư ký Công ty)
- Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không có
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
2012 - 2013	Công ty tài chính Prudential	Nhân viên kế toán
2013 - 2017	Công ty TNHH Gạch men Hoàng Gia	Nhân viên Kế toán công nợ
2017 - 2020	Công ty TNHH Gạch men Hoàng Gia	Trưởng bộ phận kế toán
2020 - 2021	Công ty Cổ phần Sản xuất Đầu tư Hoàng Gia	Trưởng phòng kế toán quản trị
01/01/2022 – 01/07/2024	Công ty Cổ phần Sản xuất Đầu tư Hoàng Gia	Kế toán trưởng
02/07/2024 – 02/10/2025	Công ty Cổ phần Sản xuất Đầu tư Hoàng Gia	Kế toán trưởng kiêm Người được ủy quyền công bố thông tin
03/10/2025 - nay	Công ty Cổ phần Sản xuất Đầu tư Hoàng Gia	Kế toán trưởng kiêm Người được ủy quyền công bố thông tin

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
		tin, Người phụ trách quản trị Công ty, Thư ký Công ty

2.2. Những thay đổi trong Ban điều hành:

Miễn nhiệm chức danh Phó Tổng Giám đốc đối với Ông Nguyễn Anh Bình kể từ ngày 15/08/2025.

2.3. Số lượng cán bộ, nhân viên: Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động.

- Tổng số cán bộ, nhân viên Công ty: 553 người
- Chính sách đối với người lao động:
 - + Các cán bộ, nhân viên được sắp xếp, bố trí, phân công công việc phù hợp với nhu cầu của Công ty và trình độ, năng lực chuyên môn của từng người lao động;
 - + Các cán bộ, nhân viên được hưởng đầy đủ các quyền lợi và chế độ chính sách theo quy định hiện hành của Nhà nước;
 - + Quan tâm, tạo điều kiện cho cán bộ, nhân viên được bồi dưỡng, học tập nâng cao kiến thức về trình độ chuyên môn bằng cách thức phù hợp như đào tạo tại chỗ, gửi đi các khóa đào tạo chuyên môn ngắn và dài hạn trong nước và quốc tế.

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

3.1. Các khoản đầu tư lớn

Dự án Nhà máy Đá Nung Kết được triển khai từ năm 2023 với mục tiêu sản xuất và cung ứng đá nung kết (Royal Sintered Stone) chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu. Đây là một trong những dự án trọng điểm của Công ty nhằm nâng cao năng lực sản xuất, mở rộng thị trường và gia tăng giá trị thương hiệu.

Thông tin tổng quan dự án:

- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone
- Địa điểm thực hiện: KCN Nhơn Trạch II – Nhơn Phú, Xã Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai
- Tổng vốn đầu tư đăng ký đã điều chỉnh: hơn 920 tỷ đồng
- Quy mô diện tích: 32.000 m² (3,2 ha)
- Công suất thiết kế: 3.000.000 m²/năm
- Công nghệ sản xuất: Sử dụng dây chuyền hiện đại nhập khẩu từ Italia, áp dụng công nghệ nung kết tiên tiến, đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng quốc tế.
- Tiến độ: Tới tháng 5/2025, Nhà máy đã hoàn thành việc xây dựng và lắp đặt, và đã đi vào vận hành chính thức. Những lô sản phẩm đầu tiên đã được tung ra thị trường tạo tiền đề cho kế hoạch từng bước mở rộng hệ thống phân phối.
- Đối với sản phẩm đá nung kết, Công ty định hướng tỷ lệ xuất khẩu 50% sản lượng sang thị trường sang các thị trường trọng điểm như Bắc Mỹ, Châu Âu và Trung Đông, trong đó tập trung đặc biệt vào thị trường Hoa Kỳ, đồng thời khai thác thị phần nội địa với 50% sản lượng phục vụ thị trường vật liệu countertops để chế tác nội thất - ngoại thất và phục vụ các dự án cao cấp trong nước.
- Dự án Nhà máy đá nung kết là một bước tiến quan trọng trong chiến lược phát triển của Công ty, giúp nâng cao năng lực sản xuất, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của thị trường, đồng thời tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong tương lai.

3.2. Các công ty con, công ty liên kết

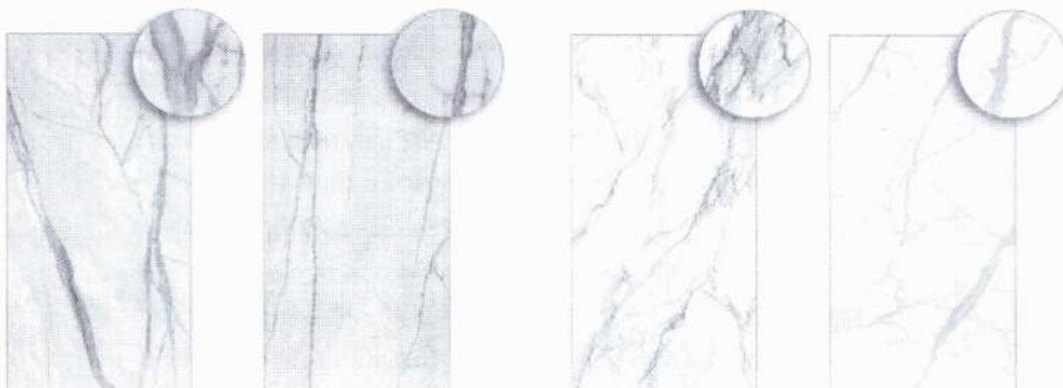
a) Công ty con

- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ ĐẦU TƯ ROYAL SINTERED STONE
- Thời gian là công ty con: Năm 2022
- Ngày thành lập: 08/12/2009
- Giấy ĐKKD: số 3602194679 do Sở Tài chính Tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 08/12/2009, cấp thay đổi lần thứ 8 ngày 11/08/2025
- Địa chỉ trụ sở chính: KCN Nhơn Trạch II - Nhơn Phú, Xã Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai
- Hoạt động kinh doanh chính: Sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng từ đất sét
- Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia sở hữu 34.042.056 cổ phần, chiếm 92,0% vốn điều lệ tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone.
- Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone là chủ đầu tư của dự án nhà máy sản xuất đá nung kết công suất 3.000.000 m²/năm. Tháng 5/2025, Nhà máy đã vận hành chính thức và tiếp nhận những đơn hàng đầu tiên từ các đối tác chiến lược. Đá nung kết khởi nguồn từ châu Âu, đặc biệt là Italia và Tây Ban Nha. Ban đầu, sản phẩm được định vị ở phân khúc rất hẹp, chủ yếu phục vụ các công trình sang trọng. Nhờ sự cải tiến về dây chuyền và thiết bị, cùng với nhận thức ngày càng cao về tính bền vững của vật liệu, đá nung kết được ưa chuộng và đã sử dụng rộng rãi ở thị trường châu Âu và đang phổ biến dần ở Bắc Mỹ. Với Mỹ chính là thị trường mục tiêu được Công ty nhắm tới và tập trung đầu tư phát triển, việc nắm bắt và khai thác nhu cầu tiềm năng khổng lồ của các khách hàng nơi đây sẽ là cơ hội lớn cho sự tăng trưởng của Công ty. Bên cạnh đó ở thị trường châu Á, nhờ mạng lưới quan hệ rộng rãi với các nhà phân phối lớn và lợi thế là công nghệ mới từ dây chuyền sản xuất của Sacmi (Ý) thuộc Dự án 4.0, Công ty sẽ có thể tạo nên được lợi thế cạnh tranh cho riêng mình. Ở Việt Nam, Công ty hiện thuộc nhóm đi đầu trong các nhà sản xuất sản phẩm đá nung kết, nhờ đó tạo nên cơ hội để phát triển về nhận diện thương hiệu đối người tiêu dùng trong nước.

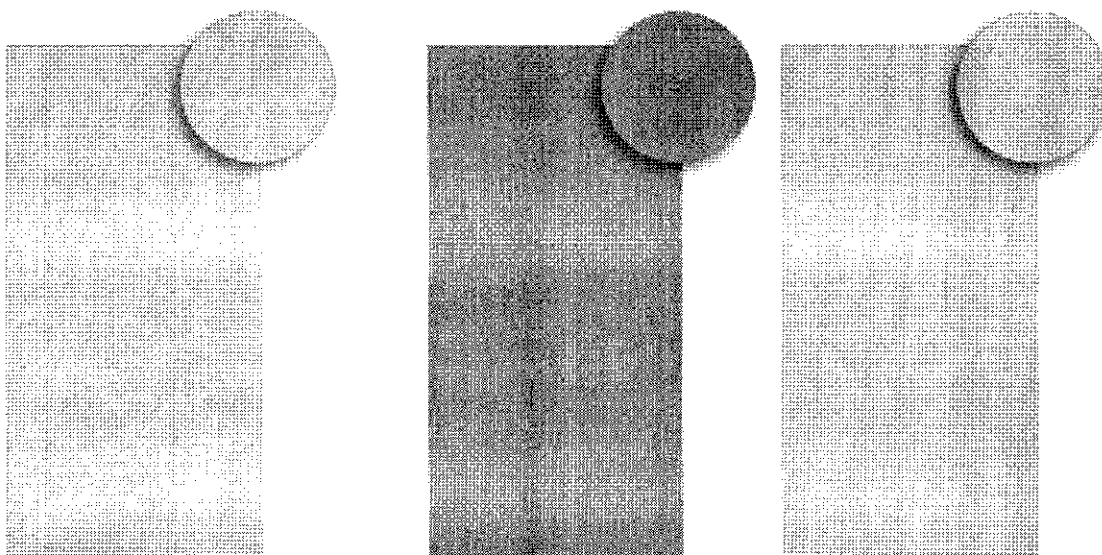
Với tinh thần “Sản phẩm Việt – Công nghệ Ý – Tầm vóc quốc tế”, năm 2025 Công ty đã ra mắt các bộ sưu tập nổi bật. Royal Sintered Stone không chỉ là sự lựa chọn về vật liệu, mà còn là phương thức thể hiện phong cách sống và cá tính riêng của khách hàng. Đá nung kết RSS là khát khao của Royal nhằm tái hiện vẻ đẹp thuần khiết những mạch đá quý hiếm nhất dần cạn kiệt dưới bàn tay khai thác của con người.

Những Bộ sưu tập nổi bật 2025

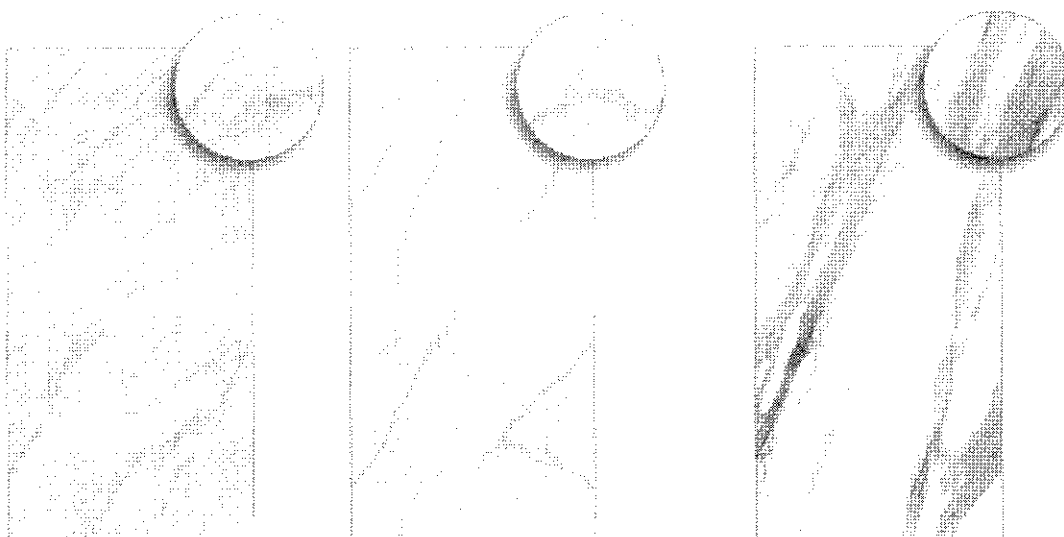
Bộ sưu tập Artisan: với độ dày 9mm; kích thước 900x900 mm, 903x2400 mm, 1805x2400 mm



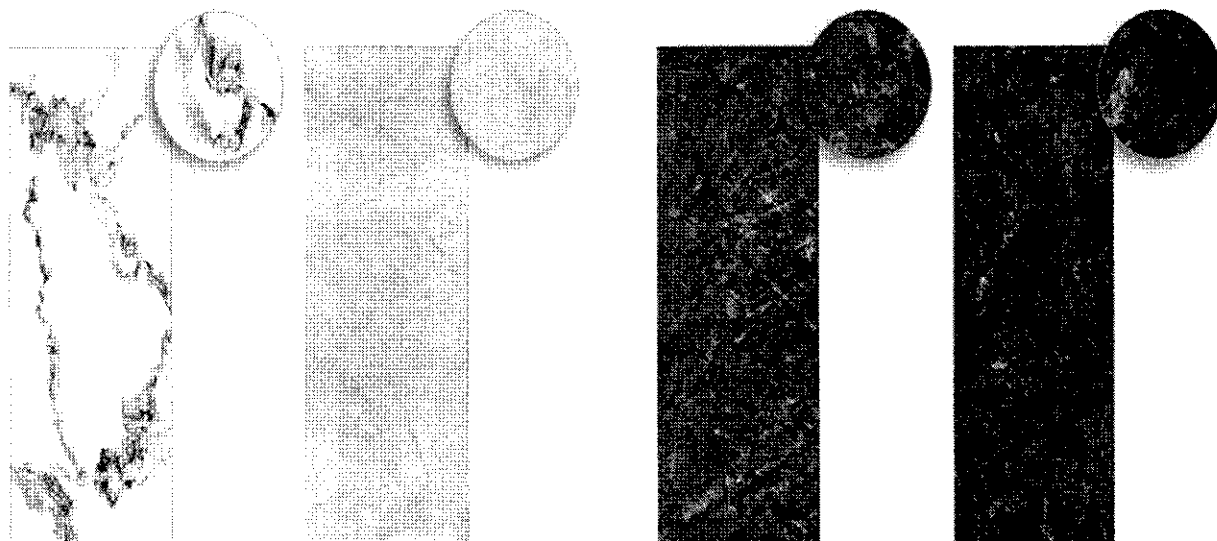
Bộ sưu tập Premia: với độ dày 20mm; kích thước 1800x3600 mm, 1800x2900 mm;



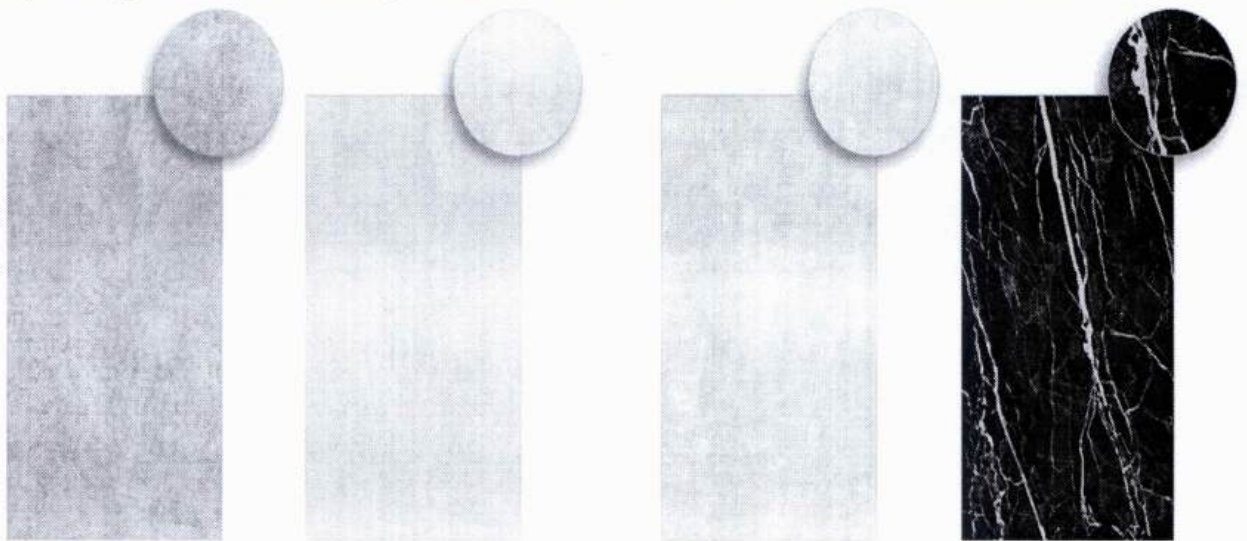
Bộ sưu tập Natura: với độ dày 12mm; kích thước 1800x2800 mm, 1800x3600 mm, 1800x3200 mm;



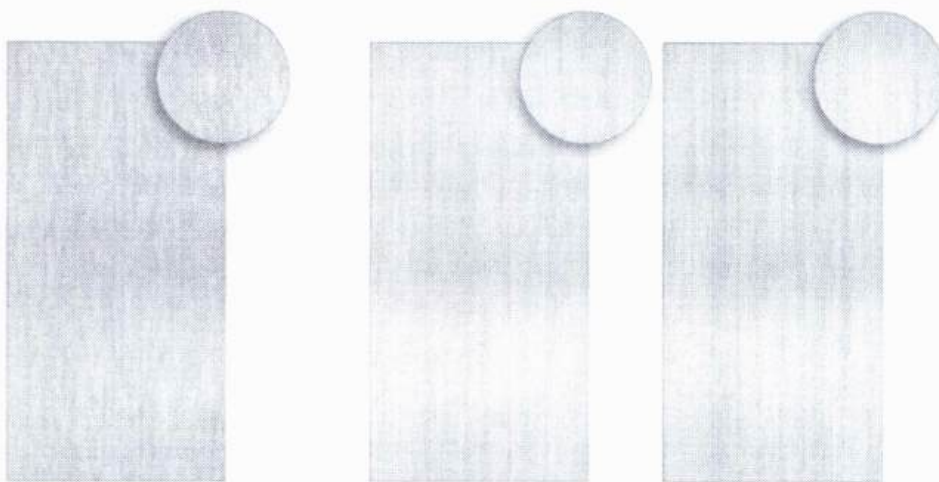
Bộ sưu tập Elite: với độ dày 6mm; kích thước 900x2400 mm;



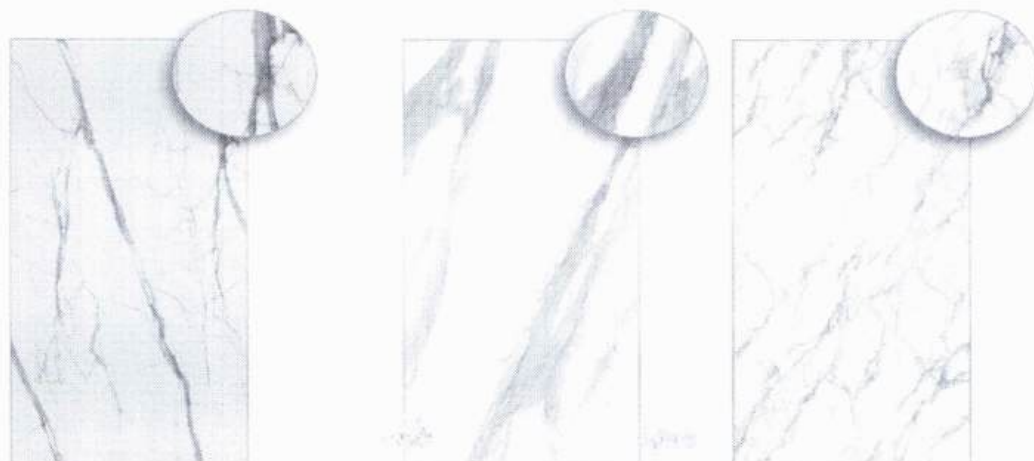
Bộ sưu tập Deluxe: với độ dày 14mm; kích thước 1800x3200 mm, 1800x3600 mm;



Bộ sưu tập Diamente – công nghệ Through-body: với độ dày 9mm/12mm; kích thước 900x1800 mm, 1800x3200 mm, hệ xương đồng chất (Through-body) và bề mặt men mờ làm nổi bật lên sự sang trọng của không gian;



Bộ sưu tập Royale – công nghệ Through-Vein: với độ dày 20mm; kích thước 1800x3600 mm kết hợp với đường vân xuyên suốt từ bề mặt đến phần xương, không chỉ mang đến sự đồng nhất tuyệt đối mà còn đảm bảo độ bền vượt trội theo năm tháng.



Ngoài ra, ngày 19/12/2025, Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone đã ra mắt Trung tâm phân phối và dịch vụ phía Nam - đánh dấu cột mốc quan trọng trong chiến lược mở rộng hệ sinh thái vật liệu xây dựng cao cấp của doanh nghiệp tại thị trường Việt Nam. Đây là cơ sở để hợp tác phát triển chuỗi cung ứng sản phẩm đá nung kết tại thị trường nội địa.

b) Công ty liên kết

- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ ĐẦU TƯ ROYAL HOUSE
- Ngày thành lập: 09/12/2009
- Giấy ĐKKD: số 3602196362 do Sở Tài Chính Tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 09/12/2009, cấp thay đổi lần thứ 14 ngày 25/06/2025
- Địa chỉ trụ sở chính: Đường số 8, KCN Nhơn Trạch II - Nhơn Phú, Xã Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai
- Hoạt động kinh doanh chính: Sản xuất và cung ứng đá thạch anh nhân tạo (Quartz Stone).
- Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia sở hữu 9.000.000 cổ phần, chiếm 45,0% vốn điều lệ tại Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal House
- Công ty Cổ Phần Sản Xuất và Đầu Tư Royal House là một trong những số ít đơn vị có khả năng sản xuất dòng sản phẩm cao cấp trong ngành vật liệu xây dựng là đá thạch anh nhân tạo (hay còn gọi là Quartz Stone) với dòng sản phẩm định danh Royal Stone trên thị trường. Bên cạnh đó, nhằm đáp ứng xu hướng kiến trúc hiện đại, Công ty đã mở rộng năng lực với xưởng chế tác riêng các dòng gạch đá ốp lát khổ lớn, tạo ra các sản phẩm ứng dụng linh hoạt và đa dạng trong các không gian kiến trúc từ công trình thương mại sang trọng đến các dự án dân dụng tinh tế. Đây sẽ là lợi thế để Công ty chủ động đáp ứng đúng các nhu cầu khác nhau của khách hàng cũng như cho ra mắt các sản phẩm về mảng nội thất.

4. Tình hình tài chính

4.1. Tình hình tài chính

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Công ty mẹ			Hợp nhất		
	Năm 2024	Năm 2025	% tăng giảm	Năm 2024	Năm 2025	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	1.986.310	2.122.857	6,87%	2.471.212	2.993.317	21,13%
Doanh thu thuần	1.693.891	1.918.620	13,27%	1.692.068	2.095.653	23,85%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	75.197	41.497	- 44,82%	87.351	52.695	- 39,67%
Lợi nhuận khác	(3.492)	(1.707)	- 51,52%	(3.532)	(1.811)	- 48,73%
Lợi nhuận trước thuế	71.705	39.790	- 44,51%	83.820	50.884	- 39,29%
Lợi nhuận sau thuế	54.736	26.498	- 51,59%	67.532	37.645	- 44,26%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức					17% (dự kiến)	

Nguồn: Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia

4.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Công ty mẹ			Hợp nhất		
	Năm 2024	Năm 2025	%2025/2024	Năm 2024	Năm 2025	%2025/2024
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán						
- Hệ số thanh toán ngắn hạn:	1,10	1,04	94,32%	1,14	1,01	88,90%
- Hệ số thanh toán nhanh:	0,59	0,66	110,66%	0,63	0,57	90,66%
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn						
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,66	0,68	102,49%	0,70	0,74	106,50%
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,96	2,11	107,74%	2,31	2,89	125,26%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động						
- Vòng quay hàng tồn kho:	2,80	2,94	105%	2,08	2,29	92,65%
- Vòng quay tổng tài sản:	0,94	0,93	98,98%	0,81	0,77	94,12%
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời						
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3,23%	1,38%	42,74%	3,99%	1,80%	45,01%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	8,16%	3,89%	47,62%	9,03%	4,89%	54,13%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	2,76%	1,25%	45,30%	2,73%	1,26%	46,02%
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	4,44%	2,16%	48,72%	5,16%	2,51%	48,71%

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

5.1 Cổ phần:

- Tổng số cổ phần đang lưu hành: 45.000.000 cổ phần
- Loại cổ phần đang lưu hành: Cổ phần phổ thông
- Số cổ phần chuyển nhượng tự do: 45.000.000 cổ phần
- Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng: 0 cổ phần

5.2 Cơ cấu cổ đông:

Stt	Đối tượng	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Cổ đông tổ chức	6	2.535.100	5,63%
2	Cổ đông cá nhân	376	42.464.900	94,37%
3	Cổ đông lớn	2	14.176.600	31,50%
4	Cổ đông nhỏ	380	30.823.400	68,50%
5	Cổ đông trong nước	379	44.971.500	99,94%
6	Cổ đông nước ngoài	3	28.500	0,06%

7	Cổ đông Nhà nước	0	0	0
8	Cổ đông khác	0	0	0

Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa: 50%

5.3 Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia được thành lập theo Giấy chứng nhận ĐKKD số 3501459505 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 01/09/2009 với mức vốn điều lệ đăng ký là 49.300.000.000 đồng (*bằng chữ: Bốn mươi chín tỷ ba trăm triệu đồng*), tương ứng với 4.930.000 cổ phần và có 06 cổ đông sáng lập.

Sau 15 năm hoạt động và 07 lần tăng vốn, vốn điều lệ hiện tại của Công ty là: 450.000.000.000 đồng (*Bằng chữ: Bốn trăm năm mươi tỷ đồng*), tương ứng với 45.000.000 cổ phần với mệnh giá là 10.000 đồng/ cổ phần.

Đơn vị: tỷ đồng

Lần	Thời gian nộp tiền góp vốn	Thời gian được cấp thay đổi ĐKKD	Giá trị vốn trước thay đổi	Giá trị vốn tăng	Vốn Điều lệ sau thay đổi	Hình thức tăng vốn	Đơn vị chấp thuận
1	01/09/2009 đến 18/11/2009	01/09/2009	-	49,3	49,3	Góp thành lập vốn Công ty.	Giấy chứng nhận ĐKKD Số 3501459505 do Sở KH&ĐT Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 01/09/2009.
2	30/09/2009 đến 02/10/2009	08/10/2009	49,3	8,7	58	- Chào bán 200.000 cổ phần cho 01 cổ đông sáng lập; - Chào bán 670.000 cổ phần cho 02 cổ đông mới.	- Giấy chứng nhận ĐKKD Số 3501459505 do Sở KH&ĐT Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp thay đổi lần 01 ngày 08/10/2009. - Công văn số 18/CV-ĐKKD ngày 04/01/2023 của Sở KH&ĐT Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu về việc cung cấp thông tin thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp của Công ty.
3	20/11/2009 đến 04/12/2009	09/12/2009	58	15,5	73,5	- Chào bán 250.000 cổ phần cho đối tác chiến lược; - Chào bán 1.300.000 cổ phần cho cổ đông sáng lập và hiện hữu.	- Giấy chứng nhận ĐKKD Số 3501459505 do Sở KH&ĐT Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp thay đổi lần 2 ngày 09/12/2009. - Công văn số 18/CV-ĐKKD ngày 04/01/2023 của Sở KH&ĐT Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu về việc cung cấp thông tin thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp của Công ty.

Lần	Thời gian nộp tiền góp vốn	Thời gian được cấp thay đổi ĐKKD	Giá trị vốn trước thay đổi	Giá trị vốn tăng	Vốn Điều lệ sau thay đổi	Hình thức tăng vốn	Đơn vị chấp thuận
4	29/09/2010 đến 27/12/2010	14/04/2011	73,5	26,5	100	- Chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Tỷ lệ phát hành: 36,05%.	- Giấy chứng nhận ĐKKD Số 3501459505 do Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai cấp thay đổi lần 1 ngày 14/04/2011. - Công văn số 03/ĐKKD ngày 06/01/2023 của Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai về việc cung cấp thông tin thay đổi vốn điều lệ của Công ty.
5	24/03/2014 đến 25/03/2014	15/04/2014	100	20	120	- Chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Tỷ lệ phát hành: 20%.	- Giấy chứng nhận ĐKKD Số 3501459505 do Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai cấp thay đổi lần 3 ngày 15/04/2014. - Công văn số 03/ĐKKD ngày 06/01/2023 của Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai về việc cung cấp thông tin thay đổi vốn điều lệ của Công ty.
6	-	12/04/2021	120	94,52	214,52	- Tăng vốn thông qua hình thức trả cổ tức bằng cổ phiếu; - Tỷ lệ phát hành: 78,77%.	- Giấy chứng nhận ĐKKD Số 3501459505 do Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai cấp thay đổi lần 9 ngày 12/04/2021. - Công văn số 03/ĐKKD ngày 06/01/2023 của Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai về việc cung cấp thông tin thay đổi vốn điều lệ của Công ty.
7	28/12/2021 đến 31/12/2021	07/01/2022	214,52	145,48	360	- Chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ sở hữu; - Tỷ lệ phát hành: 67,82%.	- Giấy chứng nhận ĐKKD Số 3501459505 do Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai cấp thay đổi lần 12 ngày 07/01/2022. - Công văn số 03/ĐKKD ngày 06/01/2023 của Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai về việc cung cấp thông tin thay đổi vốn điều lệ của Công ty.

Lần	Thời gian nộp tiền góp vốn	Thời gian được cấp thay đổi ĐKKD	Giá trị vốn trước thay đổi	Giá trị vốn tăng	Vốn Điều lệ sau thay đổi	Hình thức tăng vốn	Đơn vị chấp thuận
8	05/09/2023 đến 16/10/2023	30/10/2023	360	90	450	Chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng.	- Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng số 268/GCN-UBCKNN ngày 23/08/2023; - Công văn số 7079/UBCK-QLCB ngày 20/10/2023 của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước; - Giấy chứng nhận ĐKKD Số 3501459505 do Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai cấp thay đổi lần 14 ngày 30/10/2023.

5.4 Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không có.

5.5 Các chứng khoán khác: Không có.

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của Công ty

6.1. Tác động lên môi trường

Công ty xác định phát triển bền vững phải song hành cùng trách nhiệm bảo vệ môi trường. Việc tuân thủ đầy đủ các quy định về gạch gốm ốp lát hợp chuẩn và hợp quy không chỉ khẳng định chất lượng vượt trội mà còn cho thấy nỗ lực của Công ty trong việc tối ưu hóa tài nguyên, giảm thiểu rác thải và kiểm soát chặt chẽ các tác động từ quá trình sản xuất. Công ty đã đạt được chứng nhận GREENGUARD cùng các xác nhận phù hợp tiêu chuẩn Châu Âu và chứng nhận CIDB, sản phẩm của Công ty không chỉ đáp ứng các rào cản kỹ thuật khắt khe để vươn ra thị trường toàn cầu mà còn cam kết bảo vệ sức khỏe người dùng nhờ kiểm soát tối đa phát thải hóa học vào không khí. Bằng việc kết hợp hài hòa giữa quy trình vận hành sạch, sử dụng nguyên liệu thân thiện và duy trì các chuẩn mực quốc tế cao nhất, Công ty cam kết tiếp tục hành trình chuyển đổi xanh, đảm bảo các chỉ số quan trắc luôn nằm trong ngưỡng an toàn và góp phần kiến tạo giá trị bền vững cho hệ sinh thái chung.

6.2. Quản lý nguồn nguyên vật liệu

Nguyên liệu chính sử dụng sản xuất vật liệu xây dựng là đất sét, tràng thạch, cao lanh, bột talc, bentonit và các khoáng chất, chất phụ gia khác... phục vụ yêu cầu kỹ thuật của sản phẩm. Đối với các nguyên liệu trong nước, các đơn vị chủ yếu thu mua từ các nhà cung cấp có mỏ khai thác hợp pháp và đã qua chế biến sơ bộ. Nguyên liệu được nhập theo nhu cầu sản xuất, dự trữ trong khoảng thời gian hợp lý nhằm đảm bảo ổn định sản xuất. Do đặc thù sản xuất vật liệu xây dựng, nguyên vật liệu đầu vào chủ yếu là các khoáng sản tự nhiên. Tuy nhiên, trong quá trình sản xuất, các đơn vị đã thực hiện thu hồi và tái sử dụng phế phẩm, bán thành phẩm không đạt tiêu chuẩn để phối trộn lại trong quá trình sản xuất, qua đó góp phần giảm thiểu chất thải rắn phát sinh.

6.3. Tiêu thụ năng lượng

Nguồn năng lượng tiêu thụ trực tiếp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chủ yếu là các loại nhiên liệu phục vụ sản xuất. Với mục tiêu phát triển bền vững và thân thiện với môi trường, các nhà máy sản xuất của Hoàng Gia đã triển khai nhiều giải pháp nhằm chuyển đổi sang sử dụng các loại nhiên liệu sạch, cải tiến công nghệ nhằm giảm tác động đến môi trường và nâng cao hiệu quả sử dụng năng lượng.

Đối với điện năng, điện chủ yếu được sử dụng để vận hành các dây chuyền thiết bị sản xuất và phục vụ hoạt động văn phòng. Các đơn vị cũng thực hiện bố trí kế hoạch sản xuất hợp lý, phân ca vận hành phù hợp nhằm hạn chế sử dụng điện trong giờ cao điểm, qua đó góp phần tiết giảm chi phí năng lượng.

Công ty đã và đang triển khai các hoạt động nghiên cứu, cải tiến công nghệ và thiết bị theo hướng hiện đại, tiết kiệm năng lượng; đánh giá và đổi mới dây chuyền sản xuất nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng nhiên liệu; tập trung phát triển sản xuất kinh doanh các dòng sản phẩm vật liệu xây dựng tiết kiệm năng lượng và thân thiện với môi trường.

6.4. Tiêu thụ nước

Nguồn nước cho sản xuất và văn phòng được sử dụng do các Công ty sản xuất chuyên ngành cung cấp. Nước sử dụng trong quá trình sản xuất tại các nhà máy chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng chi phí sản xuất, và được tuần hoàn sử dụng tối đa nhằm giảm thiểu tối đa nước thải ra môi trường, nước thải đều được qua hệ thống xử lý trước khi thải ra môi trường theo quy định. Về cơ bản toàn bộ nước sử dụng cho sản xuất đều được xử lý theo quy định trước khi xả thải vào hệ thống thoát chung của KCN và/hoặc địa phương đảm bảo yêu cầu môi trường.

6.5. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, trong trường hợp phát sinh vấn đề mới về môi trường, Công ty luôn chủ động báo cáo và tuân thủ hướng dẫn của cơ quan chức năng để thực hiện đầy đủ và tốt nhất các cam kết về bảo vệ môi trường. Trong năm 2025, Hoàng Gia không xảy ra bất cứ trường hợp vi phạm nào về pháp luật môi trường. Công tác tuân thủ bảo vệ môi trường bên trong và bên ngoài Công ty đều được thực hiện đồng bộ, kiểm soát nghiêm ngặt từ nội bộ Công ty.

6.6. Chính sách liên quan đến người lao động

Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình. Tại thời điểm 31/12/2025, tổng số lượng người lao động của RYG là 553 người.

- **Thời gian làm việc:** Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 6 ngày/tuần, chế độ nghỉ theo quy định của luật lao động. Đối với cán bộ công nhân trực tiếp sản xuất, Công ty tổ chức sản xuất theo ca, đảm bảo tiến độ sản xuất, tuân thủ theo quy định của pháp luật. Khi có yêu cầu đột xuất về tiến độ sản xuất, kinh doanh, Công ty thỏa thuận với Người lao động để thực hiện làm thêm giờ. Công ty đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước và có đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động. Thời gian nghỉ phép, nghỉ Lễ, Tết, nghỉ ốm thai sản được bảo đảm theo đúng quy định của Bộ Luật lao động.
- **Điều kiện làm việc:** Công ty có văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang, nhà ăn sạch sẽ, thoáng mát cho đội ngũ lao động trong Công ty. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt. Ngoài ra, Công ty tổ chức

khám sức khỏe và bệnh nghề nghiệp định kỳ cho toàn thể cán bộ công nhân viên hàng năm nhằm đảm bảo yêu cầu phục vụ sản xuất, chế độ ốm đau thai sản và các chế độ của người lao động luôn được thực hiện đầy đủ theo Luật Lao động. Đặc biệt, Công ty chú trọng đầu tư cho công tác vệ sinh môi trường bằng việc hàng năm ký hợp đồng do chất lượng môi trường làm việc tại các vị trí làm việc của người lao động.

- **Chính sách tiền lương:**

- + Công ty xây dựng quy chế trả lương đảm bảo công bằng, minh bạch và cạnh tranh trên nguyên tắc trả lương gắn với trình độ, năng lực, kinh nghiệm, thâm niên công tác và cấp bậc của chức danh công việc mà người lao động được bổ nhiệm.
- + Mức lương tham gia bảo hiểm xã hội của người lao động được ghi rõ trong hợp đồng lao động bảo đảm không thấp hơn mức lương tối thiểu vùng do nhà nước quy định và chi trả đầy đủ các khoản phụ cấp, tiền lương ngừng việc theo quy định của pháp luật hiện hành.
- + Công ty thực hiện chính sách điều chỉnh lương định kỳ hàng năm, thời hạn xem xét điều chỉnh lương vào quý 2 hàng năm. Tùy tình hình sản xuất kinh doanh và điều chỉnh của pháp luật lao động về tiền lương, công ty sẽ tổ chức đánh giá kết quả công việc và tiến hành điều chỉnh/nâng bậc lương theo quy định của công ty tùy thuộc vào kết quả đánh giá. Các tiêu chí đánh giá sẽ bao gồm nhưng không giới hạn những yếu tố sau:
 - Mức độ thường xuyên hoàn thành công việc được giao về số lượng, chất lượng, tinh thần và thái độ làm việc;
 - Mức độ thực hành kỷ luật lao động theo quy định của Bộ luật Lao động và nội quy lao động của Công ty;
 - Thâm niên làm việc tại Công ty.
 - Những đóng góp đặc biệt, có giá trị cao của người lao động vào hoạt động sản xuất, kinh doanh cho Công ty

- **Chính sách tiền thưởng:**

- + Công ty thực hiện chính sách thưởng cho người lao động trên nguyên tắc gắn liền với hiệu quả sản xuất kinh doanh, thành tích cá nhân và những đóng góp của người lao động cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng như tính tuân thủ và chấp hành tốt nội quy, quy định, quy chế Công ty của người lao động. Tiền thưởng chỉ cho người lao động được thực hiện từ các nguồn sau:
- + Thưởng từ quỹ tiền lương cho người lao động có những đóng góp tích cực, hiệu quả cho từng cơ sở.
- + Thưởng từ quỹ khen thưởng cho những cán bộ công nhân viên có những thành tích trong công tác, lao động do các cấp xét vào dịp kết thúc năm, hoặc có những sáng kiến, thành tích đột xuất được ghi nhận.
- + Đối với lãnh đạo Công ty: Gồm các thành viên HĐQT, Ban Tổng Giám đốc Công ty, cán bộ quản lý khi có những đóng góp vào việc hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty, sản xuất kinh doanh có hiệu quả sẽ được xem xét trích quỹ thưởng.

- **Chính sách trợ cấp:**

- + Trợ cấp thôi việc/mất việc/tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, trợ cấp do suy giảm khả năng lao động: áp dụng khi NLD thôi việc/mất việc/bị tai nạn lao động, bệnh

nghề nghiệp, trợ cấp do suy giảm khả năng lao động. Thủ tục và mức chi trả trợ cấp tuân thủ theo quy định của pháp luật hiện hành.

- + Trợ cấp cho hoàn cảnh khó khăn: Tùy từng trường hợp, Công ty sẽ xem xét và quyết định mức trợ cấp và hình thức trợ cấp phù hợp cho từng trường hợp khó khăn căn cứ trên đề xuất từ đơn vị chức năng, kết quả thẩm tra và tham mưu từ phòng Nhân sự.

- **Chính sách đào tạo:**

- + Tất cả các CB-CNV đều có cơ hội tham gia các chương trình đào tạo nghiệp vụ theo yêu cầu công việc; theo kế hoạch đào tạo, phát triển hàng năm; ngoài ra Công ty cũng khuyến khích CB-CNV chủ động tham gia các khóa đào tạo nâng cao chuyên môn trong công việc và được Công ty hỗ trợ một phần hoặc toàn bộ chi phí.
- + Hàng năm Công ty tổ chức cho CB-CNV xuất sắc tham gia những khóa học bổ sung, hoàn thiện kiến thức để đảm nhận những công việc ở tầm cao hơn: Khóa Nâng cao năng lực quản lý, giám sát, khóa đào tạo giảng viên nội bộ, khóa nâng cao năng lực chuyên môn, ...
- + Công ty chú trọng tới công tác đào tạo nội bộ: Đào tạo xây dựng Chiến lược, kế hoạch, đào tạo về ISO, 5S hay những buổi chia sẻ về kỹ năng mềm (Kỹ năng thuyết trình, kỹ năng làm việc nhóm,...) ngoài mục đích chia sẻ kiến thức, kỹ năng những buổi đào tạo nội bộ này tạo ra sự gắn kết và chia sẻ của các CB-CNV Công ty.

- **Các chế độ, chính sách khác đối với người lao động:**

Công ty cung cấp những chính sách hỗ trợ và phúc lợi cao hơn yêu cầu pháp luật sau để NLD yên tâm làm việc và gắn bó lâu dài với Công ty:

- + Hỗ trợ bữa ăn giữa ca miễn phí, phương tiện đưa đón, di chuyển cho NLD làm việc tại Công ty;
- + Phụ cấp di chuyển, xăng, xe, điện thoại, công tác phí phù hợp để thuận lợi tiến hành công việc,
- + Thực hiện đầy đủ chính sách thăm hỏi ốm đau, hỗ trợ tai nạn lao động, tang chế, kết hôn;
- + Trang bị bảo hiểm tai nạn và dịch vụ y tế 24/24 cho toàn thể NLD làm việc tại Công ty;
- + Hỗ trợ toàn phần / một phần chi phí đóng thuế thu nhập cá nhân cho NLD;
- + Công ty tham gia làm thành viên của tổ chức SEDEX (một tổ chức phi lợi nhuận được thành lập với mục đích hoạt động nhằm định hướng cải tiến đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội trong chuỗi cung ứng toàn cầu) để đánh giá và áp dụng các tiêu chuẩn lao động quốc tế vào Công ty, bảo đảm quyền lợi hợp pháp cao nhất cho NLD.

- **Quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động:** Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty chưa thực hiện các đợt phát hành cổ phiếu cho người lao động, do đó Công ty chưa ban hành Quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động.

6.7. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương

Các hoạt động của Hoàng Gia luôn hướng tới giá trị cốt lõi là đồng hành và phát triển trong các mối quan hệ giữa các cán bộ công nhân viên, giữa Công ty và đối tác, đại lý, cổ đông và

cộng đồng xã hội, hướng tới sự phát triển bền vững.

Công ty Hoàng Gia là một trong những doanh nghiệp tiên phong trong việc đầu tư đổi mới sản xuất các vật liệu xây dựng “xanh”, thân thiện môi trường, giúp tiết kiệm tài nguyên, nhiên liệu và năng lượng trong quá trình sản xuất cũng như trong quá trình sử dụng.

Bên cạnh đó, Hoàng Gia luôn tích cực tạo điều kiện để cán bộ, công nhân viên phát triển bản thân thông qua các chương trình đào tạo chuyên sâu. Royal thường xuyên hợp tác với các trường Đại học, Cao đẳng uy tín nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động, đồng thời hỗ trợ toàn bộ chi phí đào tạo, giúp nhân viên yên tâm học tập và phát triển trong công việc.

Ngoài ra, Hoàng Gia còn tiên phong trong việc đồng hành cùng thế hệ trẻ thông qua các hoạt động “Kiến tập nghề nghiệp”. Royal tạo điều kiện để các bạn sinh viên tiếp cận thực tiễn sản xuất, hiểu rõ quy trình sản xuất của các nhà máy, đồng thời khám phá văn hóa doanh nghiệp Royal – nơi tri thức, sáng tạo và khát vọng phát triển bền vững luôn được đặt lên hàng đầu. Sinh viên không chỉ quan sát quy trình vận hành mà còn giao lưu – trao đổi cùng các kỹ sư kỳ cựu, cán bộ quản lý của nhà máy. Những câu chuyện nghề, bài học quản trị, kinh nghiệm đổi mới công nghệ... đã giúp các bạn sinh viên mở rộng tầm nhìn, khơi dậy cảm hứng và niềm tin vào con đường nghề nghiệp tương lai.

6.8. Báo cáo liên quan đến hoạt động thị trường vốn xanh theo hướng dẫn của UBCKNN
Không có

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

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025

1.1. Phân tích tổng quan về hoạt động của công ty

- Doanh thu thuần năm 2025 của Công ty mẹ đạt 1.919 tỷ đồng, tương đương 113,3% so với thực hiện năm 2024 và 114,2% so với kế hoạch đề ra. Kết quả này cho thấy Công ty vẫn duy trì được nền tảng tăng trưởng và định hướng phát triển bền vững rõ ràng trước những tác động và thách thức chung của nền kinh tế.
- Doanh thu hợp nhất năm 2025 đạt 2.096 tỷ đồng, gần bằng doanh thu của công ty mẹ sau khi loại trừ giao dịch nội bộ với công ty con. Kết quả kinh doanh của công ty con đóng góp hạn chế vào kết quả kinh doanh hợp nhất, do phần lớn thành phẩm từ nhà máy mới đang được duy trì dưới dạng tồn kho và trong giai đoạn tiếp cận các đối tác chiến lược.
- Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ năm 2025 đạt 26,50 tỷ đồng, giảm 51,6% so với năm 2024 và thấp hơn mục tiêu là 34,6%. Nguyên nhân chủ yếu là mức tăng giá vốn cao hơn mức tăng doanh thu đã dẫn đến lợi nhuận gộp của Công ty đã giảm. Bên cạnh đó chi phí tài chính của Công ty trong năm 2025 tăng rất mạnh so với năm 2024 do quy mô các khoản vay của Công ty tăng mạnh.
- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 37,65 tỷ đồng, giảm 44,3% so với năm 2024 và đạt 32,5% kế hoạch. Nguyên nhân cộng hưởng từ suy giảm lợi nhuận Công ty mẹ và đóng góp hạn chế của Công ty con vào lợi nhuận hợp nhất. Sản phẩm đá nung kết của Công ty con đang trong giai đoạn tiếp cận thị trường, dẫn đến doanh thu dự kiến không đạt như kỳ vọng trong khi chi phí đầu tư và hoạt động vẫn tiếp tục phát sinh. Công ty đang tích lũy và quản lý sẵn sàng lượng hàng tồn kho để cung ứng kịp thời ngay khi các thỏa thuận hợp tác được ký kết, hứa hẹn mang lại sự tăng trưởng bền vững trong tương lai.

Một số chỉ tiêu chính về Kết quả kinh doanh năm 2025

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2024	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	% TH 2025/ TH 2024	% TH 2025/ KH 2025
1	Doanh thu					
	- Công ty mẹ (theo BCTC riêng)	1.693.891	1.680.645	1.918.620	113,3%	114,2%
	- Hợp nhất (theo BCTC hợp nhất)	1.692.068	2.220.645	2.095.653	123,9%	94,4%
2	Lợi nhuận sau thuế TNDN:					
	Công ty mẹ (theo BCTC riêng)	54.735	40.510	26.498	48,4%	65,4%
	Hợp nhất (theo BCTC hợp nhất)	67.532	115.912	37.645	55,7%	32,5%
3	Cổ tức (% trên vốn điều lệ)	9,95%	17%			

Nguồn: Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia

2. Tình hình tài chính

2.1. Tình hình tài sản

Tính đến ngày 31/12/2025, tổng tài sản đạt 2.993,32 tỷ đồng, tăng 522,10 tỷ đồng so với đầu năm (tương đương tăng 21,13%). Một số chỉ tiêu chính có sự thay đổi đáng chú ý như sau:

a) Tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn tính đến ngày 31/12/2025 đạt 1.822,77 tỷ đồng, tăng 296,74 tỷ đồng (tương đương 19,45%) so với đầu năm, trong đó:

- Hàng tồn kho tính đến ngày 31/12/2025 là 797,04 tỷ đồng, tăng 113,10 tỷ đồng (tương đương 16,54%). Nguyên nhân chủ yếu là do Công ty tăng dự trữ nguyên vật liệu phục vụ sản xuất và tăng tồn kho thành phẩm để đáp ứng nhu cầu kinh doanh.
- Đầu tư tài chính ngắn hạn tăng đột biến từ 158,44 tỷ đồng lên 235,75 tỷ đồng, tương ứng tăng 48,80% do Công ty mở tài khoản tiền gửi tiết kiệm tại các ngân hàng thương mại để hưởng lãi đầu tư ngắn hạn và làm tài sản đảm bảo cho các khoản vay ngắn hạn.

b) Tài sản dài hạn

- Tài sản cố định tăng từ 293,15 tỷ đồng lên 982,89 tỷ đồng, tăng 689,74 tỷ đồng (tương ứng tăng 235,29%) đi kèm với chi phí xây dựng cơ bản giảm đáng kể từ 460,42 tỷ đồng xuống 5,74 tỷ đồng, tương ứng giảm 98,75%. Nguyên nhân chính do Công ty đã hoàn tất quá trình đầu tư vào nhà máy sản xuất đá nung kết Royal Sintered Stone. Nhà máy đã hoàn thành nghiệm thu và chính thức vận hành, chuyển đổi từ giai đoạn đầu tư sang giai đoạn khai thác thương mại.
- Các khoản đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết tăng từ 128,03 tỷ đồng lên 138,49 tỷ đồng, tăng 10,5 tỷ đồng (tương ứng 8,17%) do Công ty đánh giá lại giá trị ban đầu khoản đầu tư vào công ty liên kết là Royal House.
- Chi phí trả trước dài hạn giảm từ 47,04 tỷ đồng xuống còn 30,82 tỷ đồng, giảm 16,22 tỷ đồng (tương đương 34,48%), do phân bổ dần chi phí trả trước vào hoạt động kinh doanh.

2.2. Tình hình nợ phải trả

Tổng nợ phải trả tại ngày 31/12/2025 đạt 2.223,3 tỷ đồng, tăng 499,8 tỷ đồng (tương đương 29,0%), trong đó:

- Nợ ngắn hạn tăng 1.338,3 tỷ đồng lên 1.798,1 tỷ đồng (tăng 34,4%), chủ yếu do vay ngắn hạn và thuê tài chính tăng đáng kể từ 864,2 tỷ đồng lên 1.313,6 tỷ đồng, do nhu cầu vốn lưu động tăng.
- Nợ dài hạn tăng 385,2 tỷ đồng lên 425,1 tỷ đồng (tăng 10,4%), chủ yếu do vay dài hạn và thuê tài chính tăng từ 323,3 tỷ đồng lên 357,9 tỷ đồng, chủ yếu là do vay vốn để hoàn tất đầu tư vào nhà máy sản xuất đá nung kết Royal Sintered Stone.

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Năm 2025, Ban Tổng Giám đốc triển khai hàng loạt giải pháp nhằm cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý phù hợp với định hướng phát triển từng giai đoạn. Những cải tiến quan trọng bao gồm:

- Tinh gọn bộ máy, tối ưu hóa nhân sự: Tiếp tục thực hiện chương trình tinh gọn đội ngũ, tối ưu hóa hiệu suất làm việc và cơ cấu tổ chức. Trong năm 2025, Công ty đã cải tiến sơ đồ tổ chức, điều chỉnh quy chế, quy trình vận hành và chính sách nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Chuyển đổi số: Công ty đẩy mạnh lộ trình chuyển đổi số trong các hoạt động quản lý, mở rộng phạm vi ứng dụng công nghệ để nâng cao hiệu suất và tính chính xác trong điều hành. Năm 2025, bên cạnh các lĩnh vực đã triển khai như quản lý xuất nhập kho, dịch vụ cung ứng, marketing, chăm sóc khách hàng và quản lý nhân sự hành chính, Công ty đã tích hợp thêm hệ thống ERP để đồng bộ dữ liệu và tối ưu hóa quản trị tài chính - kế toán, kiểm soát chi phí và quản lý dòng tiền hiệu quả hơn.
- Phát triển văn hóa doanh nghiệp: Tiếp tục xây dựng và lan tỏa văn hóa Royal, thúc đẩy tinh thần làm việc gắn kết, trách nhiệm và sáng tạo trong toàn thể cán bộ nhân viên. Trong năm 2025, Công ty đã tổ chức nhiều chương trình đào tạo nội bộ, hoạt động gắn kết nhân sự và các sáng kiến nhằm nâng cao tinh thần làm việc, góp phần tạo động lực phát triển bền vững.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Kế hoạch kinh doanh - Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Nội dung	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2026	% tăng/giảm so với 2025
1	Doanh thu thuần	1.693.891	1.918.620	1.906.255	-0,6%
2	Lợi nhuận sau thuế	54.735	26.498	40.530	53,0%
3	Vốn chủ sở hữu	670.841	681.996	696.350	2,1%
4	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ doanh thu thuần	3,2%	1,4%	2,1%	0,7%
5	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	8,2%	3,9%	5,8%	1,9%
6	Tỷ lệ cổ tức	9,95%	0%	10%	10%

Kế hoạch kinh doanh – Hợp nhất*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Nội dung	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2026	% tăng/giảm so với 2025
1	Doanh thu thuần	1.692.068	2.095.653	2.615.788	24,8%
2	Lợi nhuận sau thuế	67.532	37.645	115.734	207,4%
3	Vốn chủ sở hữu	747.718	770.091	912.183	18,5%
4	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ doanh thu thuần	4,0%	1,8%	4,4%	2,6%
5	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	9,0%	4,9%	12,7%	7,8%
6	Tỷ lệ cổ tức	9,95%	0%	10%	10%

Kế hoạch trong năm 2026, Ban Tổng Giám đốc sẽ triển khai các giải pháp sau để đạt được các mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh như sau:

- Hoạt động kinh doanh:

- + Tái cấu trúc hệ thống bán hàng và tiếp tục phát triển hệ sinh thái sản phẩm theo đúng định phát triển hệ sinh thái giải pháp vật liệu toàn diện mang tên Royal Structure, bằng cách cơ cấu hợp lý tỷ trọng từng dòng sản phẩm, giới thiệu sản phẩm mới và mở rộng mạng lưới bán lẻ để tăng cường độ bao phủ thị trường.
- + Không ngừng cải thiện chính sách bán hàng, áp dụng sáng kiến chuyển đổi số và tận dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong hoạt động bán hàng để nâng cao trải nghiệm của khách hàng.
- + Mở rộng kênh phân phối, tập trung vào các thị trường trọng điểm trong nước và quốc tế, đặc biệt là những thị trường có nhu cầu cao về vật liệu xây dựng cao cấp như Mỹ, EU và Trung Đông.
- + Thúc đẩy hoạt động thương mại thông qua các chương trình xúc tiến thương mại và tham gia các hội chợ, triển lãm thương mại chuyên ngành để nâng cao nhận diện thương hiệu và kết nối với các đối tác tiềm năng.
- + Phát triển và triển khai các chiến lược định giá linh hoạt phù hợp với biến động của thị trường, nhằm tối ưu hóa lợi nhuận trên tất cả các phân khúc khách hàng.
- + Tăng cường mối quan hệ với các đối tác chiến lược và mở rộng hợp tác với các nhà thầu lớn, chủ đầu tư bất động sản và chuỗi phân phối vật liệu xây dựng để thúc đẩy doanh thu bán hàng theo dự án.
- + Ứng dụng công nghệ số vào quản lý bán hàng bằng cách triển khai hệ thống Quản lý quan hệ khách hàng (CRM) để tối ưu hóa quy trình dịch vụ khách hàng và nâng cao hiệu quả bán hàng.
- + Tăng cường các chương trình đào tạo và phát triển cho lực lượng bán hàng để cải thiện kỹ thuật bán hàng và kỹ năng tư vấn sản phẩm, mang lại trải nghiệm chuyên nghiệp hơn cho khách hàng.
- + Quản lý chặt chẽ các khoản phải thu của khách hàng bằng cách thực hiện các biện pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng nhằm đảm bảo dòng tiền kinh doanh ổn định.
- + Tăng cường nghiên cứu thị trường và phân tích xu hướng tiêu dùng để điều chỉnh danh mục sản phẩm phù hợp với nhu cầu và sở thích của khách hàng.

- **Hoạt động sản xuất:**

- + Tiếp tục đầu tư, nâng cấp trang thiết bị, máy móc để tăng năng suất, giảm hao hụt nguyên vật liệu, tối ưu hóa chi phí và nâng cao hiệu quả sản xuất.
- + Thúc đẩy nghiên cứu và phát triển sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật áp dụng cho từng thị trường và hướng tới sản xuất bền vững với môi trường (xanh).
- + Điều chỉnh công thức phối trộn, tối ưu hóa định mức tiêu hao nguyên liệu, năng lượng, nghiên cứu tái sử dụng sản phẩm phụ sau nung.
- + Cải thiện quy trình sản xuất, tinh gọn cơ cấu tổ chức, nâng cao kỹ năng vận hành và quản lý, triển khai công nghệ thông tin vào hoạt động sản xuất.

- **Hoạt động cung ứng:**

Năm 2026, Công ty sẽ tiếp tục tập trung vào việc tối ưu hóa chuỗi cung ứng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và đảm bảo sự ổn định của nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất. Các hoạt động chính bao gồm:

- + Cải thiện hoạt động chuỗi cung ứng và ứng dụng công nghệ thông tin (IT):
 - Mở rộng và tích hợp sâu hơn hệ thống ERP vào hoạt động mua sắm và hậu cần để cải thiện khả năng theo dõi, quản lý dữ liệu và tối ưu hóa kế hoạch mua sắm.
 - Ứng dụng các công cụ phân tích dữ liệu lớn để cải thiện dự báo nhu cầu nguyên liệu thô, cho phép lập kế hoạch mua sắm linh hoạt và phản ứng nhanh hơn.
 - Thúc đẩy triển khai mã QR/RFID trong quản lý kho để tăng độ chính xác của hàng tồn kho và giảm thất thoát, sai sót trong quá trình nhập – xuất hàng.
- + Quy hoạch và đầu tư hệ thống kho bãi:
 - Đầu tư xây dựng và mở rộng kho nguyên liệu và thành phẩm tại các vị trí chiến lược để giảm chi phí vận chuyển và cải thiện năng lực tồn kho đối với các vật liệu quan trọng.
 - Triển khai mô hình kho thông minh tự động hóa trong quản lý lưu trữ và vận hành để tối ưu hóa việc sử dụng không gian và giảm thiểu tình trạng tồn kho không cần thiết.
 - Xây dựng các trung tâm phân phối theo khu vực để rút ngắn thời gian giao hàng và tối ưu hóa chuỗi logistics.
- + Phát triển nguồn nguyên liệu thô cho sản phẩm đá nung kết:
 - Thăm dò, đánh giá các mỏ nguyên liệu mới có chất lượng ổn định để đảm bảo nguồn cung lâu dài cho nhu cầu sản xuất.
 - Xây dựng kế hoạch hợp tác với các nhà cung cấp nguyên liệu trong và ngoài nước để giảm thiểu rủi ro thiếu hụt nguồn cung ứng.
 - Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển (R&D) để thử nghiệm nguồn nguyên liệu mới và tối ưu hóa công thức sản xuất nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.
- + Phát triển hệ thống nhà cung cấp và điều chỉnh chính sách mua hàng:
 - Mở rộng danh mục nhà cung cấp để đảm bảo tính đa dạng và linh hoạt trong chuỗi cung ứng.
 - Tiếp tục đàm phán hợp đồng dài hạn với các đối tác chiến lược để đảm bảo nguồn nguyên vật liệu đầu vào ổn định về số lượng, chất lượng và giá cả cạnh

tranh.

- Nâng cao tiêu chí đánh giá nhà cung cấp để cải thiện chất lượng nguyên liệu, giảm tỷ lệ lỗi và tối ưu hóa quy trình kiểm soát chất lượng đối với hàng hóa đầu vào.
- Xây dựng chính sách mua sắm linh hoạt hơn phù hợp với biến động của thị trường và kế hoạch sản xuất thực tế của Công ty.

- Hoạt động tài chính

- + Giám sát chặt chẽ việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 để đảm bảo hoàn thành các mục tiêu đã đề ra, bao gồm: doanh thu thuần hợp nhất đạt 2.615.788 triệu đồng (tăng 24,8% so với năm 2025), lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 115.734 triệu đồng (tăng 207,4% so với năm 2025), duy trì tỷ lệ chi trả cổ tức là 10%.
- + Triển khai chiến lược huy động vốn phù hợp để đảm bảo đủ nguồn tài chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh và các dự án đầu tư trong năm 2026; đồng thời, kiểm soát chặt chẽ việc phân bổ và sử dụng vốn để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và đảm bảo an toàn tài chính, nhất là trong bối cảnh vốn chủ sở hữu hợp nhất dự kiến tăng 18,5% so với năm 2025, đạt 912.183 triệu đồng.
- + Tăng cường quản lý ngân sách và dòng tiền để đảm bảo thanh khoản, chủ động dự báo và ứng phó kịp thời với những biến động trên thị trường tài chính, bao gồm rủi ro lãi suất, biến động tỷ giá và điều chỉnh chính sách tiền tệ trong nước và quốc tế.
- + Thúc đẩy các biện pháp thu hồi nợ hiệu quả và kiểm soát hàng tồn kho để tối ưu hóa vòng quay vốn và cải thiện hiệu quả dòng tiền, qua đó hỗ trợ đạt được mục tiêu lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) là 12,7% theo kế hoạch hợp nhất năm 2026.
- + Thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ công bố thông tin theo quy định của Bộ Tài chính và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, đảm bảo tính minh bạch, kịp thời; đồng thời, tăng cường quan hệ nhà đầu tư để củng cố niềm tin của nhà đầu tư, góp phần nâng cao hình ảnh và giá trị doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán.

- Quản trị nguồn lực và các hoạt động chức năng khác

- + Cải tạo và nâng cấp cơ sở hạ tầng: Công ty tiếp tục cải tạo khuôn viên nhà máy, tăng cường không gian xanh, cải thiện điều kiện làm việc và đảm bảo an toàn, an ninh nghề nghiệp.
- + Duy trì và nâng cao tiêu chuẩn hoạt động: Công ty duy trì và cải thiện việc thực hiện các tiêu chuẩn 6S, CTPAT và SEDEX, đồng thời theo đuổi chứng nhận BSCI và các tiêu chuẩn quốc tế khác để đáp ứng yêu cầu xuất khẩu và củng cố uy tín thương hiệu.
- + Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực: Các chương trình đào tạo liên tục được duy trì để nâng cao kỹ năng làm việc và khả năng phục vụ khách hàng của nhân viên. Ngoài ra, Công ty còn triển khai các kế hoạch đào tạo nâng cao cho đội ngũ quản lý để nâng cao năng lực lãnh đạo và phát triển nguồn nhân lực kế thừa.
- + Thu hút nhân tài và nâng cao phúc lợi cho nhân viên: Công ty cải thiện chính sách thu hút nhân sự chất lượng cao, điều chỉnh chính sách phúc lợi và tăng thu nhập cho nhân viên để giữ chân nhân tài và cải thiện hiệu suất làm việc.
- + Phát triển và thúc đẩy văn hóa doanh nghiệp: Công ty tiếp tục phát triển và thúc đẩy văn hóa doanh nghiệp Royal cả trong nội bộ và bên ngoài - tới khách hàng, cổ đông và đối tác - góp phần xây dựng thương hiệu bền vững.

- + Chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ: Công ty đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin vào quản trị doanh nghiệp, bao gồm triển khai hệ thống ERP để đồng bộ dữ liệu, tối ưu hóa quy trình hoạt động, nâng cao hiệu quả quản lý.
- + Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và gắn kết cộng đồng: Công ty tích cực tham gia các sáng kiến cộng đồng, qua đó nâng cao hình ảnh doanh nghiệp và thực hiện các cam kết về trách nhiệm xã hội.
- + Thực hiện nhiệm vụ định hướng chiến lược: Công ty đã triển khai các nhiệm vụ theo đúng Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị, đảm bảo phát triển bền vững và hiệu quả hoạt động lâu dài.

5. Giải trình của Ban Tổng Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán (nếu có): Không có

6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của công ty: được trình bày tại Mục 6 Phần II. Tình hình hoạt động trong năm 2025.

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

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

Năm 2025 là một năm kinh tế toàn cầu đối mặt với nhiều thách thức, đặc biệt là tăng trưởng chững lại do ảnh hưởng kéo dài từ các yếu tố địa chính trị bất ổn như xung đột Nga - Ukraine, chiến sự tại Trung Đông, cùng với căng thẳng leo thang trong quan hệ giữa Mỹ và Trung Quốc và cuộc chiến thuế quan gây xáo trộn thương mại toàn cầu. Tăng trưởng GDP toàn cầu năm 2025 chỉ đạt khoảng 2,7%, gần bằng mức trung bình dài hạn.

Kinh tế Việt Nam duy trì mức tăng trưởng khá, ước đạt 8,02% so với năm trước, nhờ vào kết quả tích cực hoạt động xuất nhập khẩu, dòng vốn đầu tư nước ngoài 2025 đạt 27,62 tỷ USD, tăng 9,0% so với năm trước, là mức cao nhất trong 5 năm qua. Trong phần lớn năm 2025, mặt bằng lãi suất huy động tương đối bình ổn so với năm 2024. Tuy nhiên, vào thời điểm cuối năm, lãi suất tại một số ngân hàng bắt đầu nhích lên trong bối cảnh cạnh tranh nguồn vốn gia tăng và áp lực thanh khoản đè nặng, gây áp lực chi phí tài chính lớn cho doanh nghiệp.

Trong bối cảnh đầy biến động như vậy, Hội đồng quản trị đã phối hợp chặt chẽ với Ban Tổng Giám đốc để lãnh đạo và điều hành Công ty một cách linh hoạt, chủ động, bám sát thị trường, từ đó đưa ra các giải pháp kịp thời để duy trì tăng trưởng doanh thu, chuẩn bị nền tảng vững chắc cho giai đoạn phát triển tiếp theo.

Một số kết quả đáng chú ý:

- Doanh thu hợp nhất năm 2025 đạt 2.096 tỷ đồng, tăng 23,9% so với năm 2024, đạt 94,4% kế hoạch năm.
- Doanh thu công ty mẹ đạt 1.919 tỷ đồng, tăng 13,3% so với năm trước và vượt kế hoạch đề ra.
- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 37,70 tỷ đồng, giảm 44,3 % so với năm 2024 và đạt 32,5% kế hoạch. Nguyên nhân cộng hưởng từ suy giảm lợi nhuận Công ty mẹ và đóng góp hạn chế của Công ty con vào lợi nhuận hợp nhất. Sản phẩm đá nung kết của Công ty con đang trong giai đoạn tiếp cận thị trường, dẫn đến doanh thu dự kiến không đạt như kỳ vọng trong khi chi phí đầu tư và hoạt động vẫn tiếp tục phát sinh.
- Tính đến thời điểm báo cáo này, Công ty chưa hoàn thành việc phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2024, Hội đồng quản trị đã đánh giá kỹ lưỡng và kính trình ĐHĐCĐ kế

hoạch phân phối lợi nhuận của Công ty nhằm hoàn thành cam kết và quyền lợi của các cổ đông.

- Năm 2025, Công ty sẽ thực hiện phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2024 và năm 2025 với tổng tỷ lệ 17% trên vốn điều lệ. Trong đó, tỷ lệ cổ tức bằng cổ phiếu của năm 2024 là 12% và của năm 2025 là 5%, nhằm đảm bảo quyền lợi tối ưu và lợi ích dài hạn cho cổ đông, đồng thời góp phần củng cố nền tảng vốn và định hướng phát triển bền vững của Công ty.

Ngoài ra, một số cột mốc quan trọng trong năm 2025 cũng cần được ghi nhận:

- Nhà máy Royal Sintered Stone đã vận hành chính thức từ đầu tháng 5/2025, và tiếp nhận những đơn hàng đầu tiên từ các đối tác chiến lược, đánh dấu bước khởi đầu thuận lợi cho giai đoạn tăng trưởng đột phá trong trung và dài hạn.
- Công ty cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone trực thuộc Tập đoàn Royal chính thức khai trương Trung tâm Phân phối và Dịch vụ phía nam. Sự kiện ghi dấu bước đi chiến lược trong việc hiện diện sâu rộng tại thị trường trọng điểm. Không dừng lại ở một không gian trưng bày, đây được định vị là điểm đến kết nối giá trị – nơi các kiến trúc sư, nhà thiết kế và nhà thầu cùng gặp gỡ, khai phóng các ý tưởng sáng tạo và trực tiếp trải nghiệm tinh hoa đá nung kết Royal.
- Về mặt tổ chức, Công ty xây dựng mô hình cung cấp giải pháp kiến trúc tổng thể Royal Structure được tổ chức theo 5 lớp: nền – sàn – ốp lát – trang trí – bề mặt. Đây là một hệ thống được thiết kế đồng bộ, gắn chặt với từng không gian cụ thể, giúp kết nối hiệu quả giữa kiến trúc sư, nhà thầu với khách hàng. Công ty tiếp tục nâng cao hiệu quả quản trị, thúc đẩy chuyển đổi số, tối ưu hóa chuỗi cung ứng và thị trường xuất khẩu, đặc biệt là tại Mỹ nhằm hiện thực hóa lý tưởng đã đề ra.
- Về nguồn nhân lực, Công ty đã mở rộng quy mô với tổng số lượng nhân sự lên 689 người vào cuối năm 2025, đồng thời triển khai nhiều chương trình đào tạo, nâng cao văn hóa doanh nghiệp và môi trường làm việc.

Nhìn chung, năm 2025 là năm Công ty giữ vững ổn định, duy trì tăng trưởng doanh thu tích cực, đồng thời hoàn tất và đưa vào vận hành Nhà máy sản xuất Đá nung kết để chuẩn bị cho giai đoạn tăng trưởng bền vững trung và dài hạn. Hội đồng quản trị đánh giá cao nỗ lực của Ban điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên, đồng thời cam kết tiếp tục đồng hành, định hướng chiến lược để Công ty phát triển vững mạnh, tối ưu hóa giá trị cho cổ đông.

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

Trong năm 2025, Hội đồng quản trị đã thực hiện đầy đủ chức năng giám sát theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty, Quy chế quản trị nội bộ và các quy định liên quan khác. Công tác giám sát được triển khai toàn diện và xuyên suốt trong năm, tập trung vào việc đảm bảo tính minh bạch, hiệu quả và tuân thủ trong hoạt động điều hành của Tổng Giám đốc và người điều hành khác. Cụ thể:

- Chủ trì tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 vào ngày 20/06/2025, bảo đảm đúng quy trình, minh bạch và hiệu quả.
- Giám sát Ban Tổng Giám đốc và người điều hành khác trong việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết của HĐQT, bảo đảm các mục tiêu chiến lược được cụ thể hóa thành các kế hoạch hành động thực tiễn.

- Chỉ đạo và giám sát việc tuân thủ các nghĩa vụ báo cáo tài chính định kỳ, bao gồm Báo cáo tài chính quý, bán niên và cả năm 2025; đảm bảo tính kịp thời, tính chính xác và tuân thủ các chuẩn mực kế toán và quy định công bố thông tin.
- Chủ trì các cuộc họp định kỳ giữa HĐQT và Ban Tổng Giám đốc và người điều hành khác, yêu cầu báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, phân tích tình hình hoạt động, đồng thời phối hợp xây dựng các giải pháp ứng phó linh hoạt với diễn biến khó khăn của thị trường.
- Giám sát chặt chẽ việc triển khai và vận hành Dự án Nhà máy sản xuất Đá nung kết 4.0 do Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone làm chủ đầu tư, đảm bảo tiến độ, chất lượng và hiệu quả đầu tư theo kế hoạch.
- Kiểm tra việc tuân thủ các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và Quy chế quản trị nội bộ, nhằm tăng cường tính kỷ luật và chuẩn hóa hoạt động điều hành trong toàn hệ thống.
- Giám sát hoạt động công bố thông tin của Công ty nhằm đảm bảo tính minh bạch, kịp thời và chính xác theo yêu cầu của cơ quan quản lý và thị trường chứng khoán.
- Đánh giá hiệu quả hoạt động của Tổng Giám đốc và người điều hành khác, tập trung vào việc thực hiện kế hoạch kinh doanh, nâng cao hiệu quả sản xuất, tài chính và tối ưu hóa nguồn lực.

Thông qua các hoạt động giám sát chặt chẽ, HĐQT đánh giá cao và ghi nhận những nỗ lực của Tổng Giám đốc, người điều hành khác cùng toàn thể cán bộ nhân viên trong việc hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao, nhằm duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động, đồng thời đặt nền móng vững chắc cho sự phát triển trong các năm tiếp theo.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

3.1 Định hướng hoạt động của Công ty trong năm 2026

Đối với Công ty mẹ – Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia (RYG):

Năm 2025 ghi dấu giai đoạn Công ty tập trung xây dựng hệ sinh thái vật liệu xây dựng, biến thách thức thành cơ hội tăng trưởng trong tâm thế chủ động trước những làn sóng biến động của kinh tế toàn cầu. Hội đồng Quản trị xác định các định hướng trọng tâm như sau:

- Tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định về doanh thu và cải thiện lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh gạch ốp lát truyền thống thông qua việc tái cấu trúc danh mục sản phẩm, ưu tiên phát triển các dòng sản phẩm có giá trị gia tăng cao, phù hợp với xu hướng tiêu dùng tại thị trường nội địa và quốc tế.
- Tăng cường hoạt động thương mại và quan hệ đối tác chiến lược, tập trung thúc đẩy xuất khẩu, đặc biệt hướng đến các thị trường trọng điểm như Hoa Kỳ, châu Âu, Trung Đông và Đông Nam Á. Đồng thời, phát triển mô hình kinh doanh dự án để gia tăng doanh thu từ các chuỗi khách sạn hạng sang, khu nghỉ dưỡng và trung tâm thương mại cao cấp.
- Tiếp tục đẩy nhanh tiến trình chuyển đổi số toàn diện, hoàn thiện triển khai hệ thống ERP và các công cụ quản trị hiện đại để tối ưu hóa hoạt động sản xuất, bán hàng, tài chính, dịch vụ khách hàng, hướng tới mô hình quản trị tinh gọn - minh bạch - hiệu quả.
- Công ty tập trung tối ưu hóa năng lực tài chính và quản trị dòng tiền một cách bài bản. Cam kết duy trì sự minh bạch và hiệu quả đối với cổ đông và nhà đầu tư, tạo nền tảng vững chắc để chủ động khai thác các kênh huy động vốn trên thị trường chứng khoán,

tạo nguồn lực tài chính dồi dào phục vụ cho các mục tiêu chiến lược trong trung và dài hạn.

Đối với Công ty con - Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone (RSS):

Năm 2026 sẽ là cột mốc quan trọng, đánh dấu bước chuyển mình mạnh mẽ của Royal Sintered Stone từ giai đoạn đầu tư sang giai đoạn sản xuất thương mại và hoạt động kinh doanh, với định hướng chiến lược sau:

- Vận hành hiệu quả nhà máy Royal Sintered Stone, đảm bảo hiệu quả kỹ thuật, chất lượng sản phẩm và hiệu quả chi phí vận hành.
- Triển khai các hoạt động phát triển thương hiệu Royal Sintered Stone trở thành biểu tượng của ngành đá nung kết châu Á, tập trung vào các yếu tố trụ cột cốt lõi: tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế, công nghệ sản xuất hiện đại, thiết kế đột phá và sáng tạo, dịch vụ chăm sóc khách hàng vượt trội.
- Thiết lập mạng lưới phân phối chuyên biệt cho đá nung kết, bao gồm chỉ định nhà phân phối chiến lược tại thị trường Mỹ, phát triển hệ thống showroom trưng bày cao cấp và hình thành đội ngũ bán hàng chuyên trách. Đồng thời, thúc đẩy quan hệ đối tác trong lĩnh vực kiến trúc và thiết kế nội thất để đưa sản phẩm vào các dự án cao cấp tại Việt Nam.
- Tối ưu hóa hiệu quả sản xuất và dịch vụ logistics để đảm bảo cạnh tranh về chi phí, nâng cao biên lợi nhuận gộp và khả năng mở rộng sản xuất, dịch vụ trong tương lai.
- Xây dựng RSS trở thành hình mẫu về đá nung kết – Royal Sintered Stone và là thương hiệu được yêu thích về vật liệu xây dựng cao cấp trong khu vực và thế giới.

3.2 Các nhiệm vụ trọng tâm của Hội đồng quản trị trong năm 2026:

Trong năm 2026, Hội đồng quản trị xác định một số nhiệm vụ trọng tâm nhằm đảm bảo thực hiện thành công các mục tiêu chiến lược và kế hoạch phát triển bền vững của Công ty, cụ thể như sau:

- Về hoạt động kinh doanh:
 - + Chỉ đạo và giám sát chặt chẽ việc triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2026 theo đúng định hướng đã được ĐHĐCĐ thông qua, bao gồm mục tiêu doanh thu, lợi nhuận, quản trị tài chính và kiểm soát rủi ro.
 - + Theo dõi chặt chẽ diễn biến thị trường trong nước và quốc tế, chủ động cập nhật tình hình kinh tế vĩ mô, xu hướng ngành và nhu cầu tiêu dùng để đưa ra các quyết định quản lý kịp thời, linh hoạt. Phát huy tối đa lợi thế cạnh tranh và nguồn lực nội tại nhằm duy trì vị thế của Công ty trên thị trường và thúc đẩy tăng trưởng bền vững.
- Về công tác quản trị doanh nghiệp:
 - + Tiếp tục rà soát, hoàn thiện cơ cấu tổ chức, quy chế nội bộ và cơ chế quản trị theo hướng tinh gọn, minh bạch và hiệu quả. Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, chuẩn hóa quy trình ra quyết định, tăng cường phân cấp, quản lý điều hành.
 - + Đẩy mạnh hoạt động chuyển đổi số, hoàn thiện triển khai hệ thống ERP và ứng dụng công nghệ thông tin trên toàn bộ chuỗi giá trị - từ sản xuất, cung ứng và bán hàng đến tài chính và quản trị nguồn nhân lực – với mục tiêu cải thiện năng suất lao động, kiểm soát chi phí và cải thiện hiệu quả vận hành.
 - + Gắn hoạt động của doanh nghiệp với trách nhiệm với cộng đồng và xã hội.

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị

1.1. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng chức danh quản lý tại Công ty khác	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Đinh Việt Anh	Chủ tịch HĐQT	3	9.360.000	20,80%
2	Trịnh Xuân Hùng	Thành viên HĐQT	1	720.000	1,60%
3	Phạm Hữu Phú	Thành viên độc lập HĐQT	0	0	0

1.2. Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:

Bao gồm:

a) Ủy ban Kiểm toán:

- Ông Phạm Hữu Phú – Chủ tịch UBKT
- Ông Đinh Việt Anh – Thành viên UBKT

b) Ban Kiểm toán nội bộ:

- Ông Võ Anh Minh – Trưởng Ban KTNB

1.3. Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Trong năm 2025, HĐQT đã tổ chức các phiên họp và ban hành 18 Nghị quyết/Quyết định nhằm triển khai các quyết định của ĐHĐCĐ cũng như thông qua một số chính sách và điều chỉnh quan trọng liên quan đến hoạt động và định hướng phát triển chiến lược của Công ty thuộc thẩm quyền của HĐQT. Danh sách các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT đã được trình bày chi tiết trong Báo cáo tình hình quản trị Công ty năm 2025 lập ngày 30/01/2026.

1.4. Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập:

- Thành viên HĐQT độc lập của Công ty phụ trách các vấn đề về quản lý rủi ro và kiểm toán nội bộ, với nhiệm vụ chính như rà soát, tư vấn cho HĐQT các chính sách, chiến lược quản lý rủi ro và kiểm toán nội bộ; đánh giá mức độ tuân thủ, chuẩn mực kế toán, hiệu quả hoạt động quản lý rủi ro, kiểm toán nội bộ của toàn Công ty; báo cáo HĐQT về hoạt động và hiệu quả hoạt động của công tác kiểm toán nội bộ đã thực hiện trong năm; đồng thời đề xuất phương án khắc phục các tồn tại, hạn chế nhằm hoàn thiện hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Trong năm 2025, bên cạnh việc tham gia các cuộc họp với các bộ phận nghiệp vụ liên quan để nắm bắt tình hình thực tế về công tác quản trị rủi ro và tuân thủ tại Công ty, thành viên HĐQT độc lập còn tham gia đầy đủ tất cả các cuộc họp của Hội đồng quản trị, tích cực đóng góp ý kiến đối với các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT. Sự tham gia hiệu quả của thành viên HĐQT độc lập đã góp phần đảm bảo nguyên tắc minh bạch trong quản trị công ty, giảm thiểu xung đột lợi ích, bảo vệ quyền lợi hợp pháp của Công ty cũng như cổ đông, đặc biệt là các cổ đông thiểu số.

1.5. Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị:

a) Hoạt động của Ủy ban kiểm toán:

- Tổng kết các cuộc họp của UBKT:

Stt	Thành viên UBKT	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Tỷ lệ biểu quyết	Các kết luận, kiến nghị
1	Ông Phạm Hữu Phú	2/2	100%	100%	- Cuộc họp ngày 10/07/2025: Họp đánh giá tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ, Hội đồng quản trị trong 6 tháng đầu năm 2025. - Cuộc họp ngày 30/12/2025: Họp đánh giá tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ, Hội đồng quản trị trong năm 2025; Đánh giá và cho ý kiến về giao dịch các bên có liên quan; Thảo luận kế hoạch làm việc trọng tâm Quý 1/2026.
2	Ông Đinh Việt Anh	2/2	100%	100%	
Tại tất cả cuộc họp, UBKT không phát hiện trường hợp bất thường nào trong hoạt động của Công ty.					

- Đánh giá hoạt động của UBKT:

Trong năm 2025, Ủy ban Kiểm toán đã thực hiện đầy đủ chức năng giám sát của mình theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và Quy chế tổ chức hoạt động của UBKT, cụ thể như sau:

- + Việc giám sát trực tiếp Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc được thực hiện thông qua việc tham gia đầy đủ các cuộc họp thường kỳ/theo nhu cầu, cũng như duy trì các kênh trao đổi chính thức và phi chính thức để kịp thời nắm bắt tình hình điều hành.
- + Việc giám sát thường xuyên thông qua các báo cáo định kỳ, báo cáo chuyên đề và trao đổi trực tiếp với Ban Tổng Giám đốc và các phòng ban chức năng có liên quan để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty so với các mục tiêu đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- + Đã thực hiện rà soát, giám sát tính trung thực, hợp lý, tuân thủ pháp luật của các báo cáo tài chính, bao gồm báo cáo tài chính quý, bán niên và cả năm 2025, đồng thời UBKT đã phối hợp với kiểm toán viên độc lập trong quá trình kiểm tra, đánh giá số liệu tài chính.
- + Giám sát công tác tổ chức và điều hành Đại hội đồng cổ đông, đảm bảo tuân thủ đúng Điều lệ Công ty, quy định pháp luật hiện hành và các thủ tục công bố thông tin đã ban hành; đồng thời thực hiện đánh giá độc lập các hoạt động điều hành của Ban Tổng Giám đốc.

- + Chuẩn bị và trình các báo cáo giám sát định kỳ cho Hội đồng quản trị, nêu rõ kết luận, khuyến nghị và đề xuất nhằm cải thiện cơ chế kiểm soát nội bộ, công tác quản trị rủi ro và minh bạch tài chính.

UBKT ghi nhận sự phối hợp tích cực và hiệu quả của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý có liên quan trong suốt quá trình giám sát. Các đơn vị được giám sát đã thể hiện sự chủ động trong việc cung cấp kịp thời và đầy đủ các thông tin và tài liệu cần thiết, qua đó giúp UBKT hoàn thành nhiệm vụ được giao một cách hiệu quả và góp phần nâng cao tính minh bạch và các tiêu chuẩn quản trị trong Công ty.

b) Hoạt động của Ban kiểm toán nội bộ:

- Trong năm 2025, Ban Kiểm toán nội bộ đã thực hiện đầy đủ chức năng, nhiệm vụ theo quy định của pháp luật và quy chế nội bộ của Công ty. Hoạt động kiểm toán nội bộ được triển khai theo kế hoạch đã được phê duyệt, đồng thời linh hoạt thực hiện các cuộc kiểm toán đột xuất theo yêu cầu quản lý, góp phần nâng cao hiệu quả kiểm soát và quản trị rủi ro.
- Ban Kiểm toán nội bộ đã thực hiện kiểm tra, đánh giá tính đầy đủ, phù hợp và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ, quy trình quản lý và hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị trong Công ty; kịp thời phát hiện các tồn tại, rủi ro tiềm ẩn và đưa ra các kiến nghị nhằm khắc phục, hoàn thiện hệ thống quản trị.
- Các báo cáo kiểm toán được lập và gửi đầy đủ, kịp thời theo quy định, đảm bảo tính khách quan và minh bạch. Các kiến nghị của Ban Kiểm toán nội bộ cơ bản đã được các đơn vị liên quan tiếp thu và triển khai thực hiện, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và tuân thủ trong toàn Công ty.
- Bên cạnh đó, Ban Kiểm toán nội bộ duy trì sự phối hợp hiệu quả với các bộ phận liên quan và kiểm toán độc lập, hỗ trợ Ban Lãnh đạo trong công tác giám sát, quản trị và ra quyết định.

Nhìn chung, trong năm 2025, Ban Kiểm toán nội bộ đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, đóng góp tích cực vào việc nâng cao hiệu quả hệ thống kiểm soát nội bộ và quản trị doanh nghiệp của Công ty.

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

Trong năm, các thành viên Hội đồng quản trị chưa tham gia các chương trình đào tạo chuyên sâu và chưa được cấp chứng chỉ chính thức về quản trị công ty theo các chương trình đào tạo chuyên biệt. Tuy nhiên, các thành viên Hội đồng quản trị đều là những cá nhân có kinh nghiệm quản lý, điều hành thực tiễn, thường xuyên cập nhật kiến thức pháp luật và các quy định liên quan đến quản trị công ty thông qua hoạt động công tác và các nguồn thông tin chuyên môn.

Trong thời gian tới, Công ty sẽ xem xét, tạo điều kiện để các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình đào tạo phù hợp nhằm nâng cao hơn nữa năng lực quản trị, đáp ứng yêu cầu quản trị công ty theo thông lệ tốt và quy định pháp luật.

2. Ủy ban kiểm toán

2.1. Thành viên và cơ cấu của Ủy ban kiểm toán:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu cổ phần
1	Ông Phạm Hữu Phú	Chủ tịch UBKT	0	0
2	Ông Đinh Việt Anh	Thành viên UBKT	9.360.000	20,80%

2.2. Hoạt động của Ủy ban kiểm toán: được trình bày tại mục 1.5 nêu trên.

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

3.1 Lương, thưởng, thù lao và các khoản lợi ích:

a) Hội đồng quản trị:

Stt	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số tiền (VND)
1	Ông Đinh Việt Anh	Chủ tịch HĐQT	4.518.777.620
2	Ông Trịnh Xuân Hùng	Thành viên HĐQT	1.200.000.000
3	Ông Phạm Hữu Phú	Thành viên HĐQT	1.800.000.000

b) Ban Tổng giám đốc:

Stt	Thành viên Ban TGD	Chức vụ	Số tiền (VND)
1	Ông Trương Văn Việt	Tổng Giám Đốc	828.793.460
2	Ông Phan Bá Hiệu	Phó Tổng Giám Đốc	718.725.450
3	Ông Nguyễn Anh Bính	Phó Tổng Giám Đốc (miễn nhiệm ngày 15/08/2025)	252.665.670
4	Bà Nguyễn Thị Kim Loan	Kế toán trưởng	818.562.930

c) Ủy ban kiểm toán: không hưởng thù lao và các khoản lợi ích khác do kiêm nhiệm thành viên HĐQT.

3.2 Giao dịch cổ phiếu của người nội bộ: (Thông tin về các giao dịch cổ phiếu của các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát/Ủy ban kiểm toán, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Kế toán trưởng, các cán bộ quản lý, Thư ký công ty, cổ đông lớn và những người liên quan tới các đối tượng nói trên)

Stt	Người thực hiện giao dịch	Cổ đông lớn/ Người nội bộ/ Người liên quan của các đối tượng này	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Lê Thị Vi Na	Cổ đông lớn	8.874.000	19,72%	1.000.000	2,22%	Bán
2	Nguyễn Thị Lê	Cổ đông lớn	6.786.000	15,08%	4.816.600	10,7%	Bán

3	Đình Quốc Anh	Anh ruột của Ông Đình Việt Anh – Chủ tịch HĐQT	2.000	0,004%	22.000	0,049%	Mua
---	---------------	--	-------	--------	--------	--------	-----

3.3 Hợp đồng hoặc giao dịch với người nội bộ:

Các giao dịch này đã được Công ty công bố tại Báo cáo tình hình quản trị Công ty năm 2025 lập ngày 30/01/2026. Nội dung các giao dịch chủ yếu liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong phạm vi pháp luật cho phép, đã được chấp thuận đầy đủ để thực hiện theo quy định của pháp luật và quy định của Công ty, đồng thời đã được báo cáo và công bố thông tin theo quy định.

3.4 Đánh giá việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:

Công ty luôn chấp hành nghiêm túc các quy định của pháp luật và quy định, quy chế nội bộ của đơn vị (Điều lệ tổ chức và hoạt động, Quy chế nội bộ về quản trị công ty, Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, Quy chế và quy trình kiểm toán nội bộ, Quy chế hoạt động của Ủy ban kiểm toán, Quy chế công bố thông tin, ...)

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1. Ý kiến kiểm toán:

- Đối với Báo cáo tài chính công ty mẹ:

“Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính riêng đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.”

- Đối với Báo cáo tài chính hợp nhất:

“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 của Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia tại ngày 31 tháng 12 năm 2025, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.”

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán:

Báo cáo tài chính năm (của công ty mẹ và hợp nhất) đã được kiểm toán bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính theo quy định pháp luật về kế toán và kiểm toán. Tất cả các Báo cáo trên đã được công bố thông tin đầy đủ theo quy định của pháp luật.

Nơi nhận:

- Như Kính gửi;

- Lưu: PC.

**NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)



ĐINH VIỆT ANH

