

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2026 CỦA BAN
ĐIỀU HÀNH TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2026**

A. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025

1. Kết quả thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2025:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2025		Thực hiện năm 2024	So sánh (%)	
		Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2025		TH 2025/KH 2025	TH 2025/TH 2024
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	616,0	540,0	465,9	114,1	132,2
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	50,6	63,0	56,8	80,3	89,1
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	40,1	50,4	44,9	79,6	89,3

+ Đánh giá tình hình thực hiện một số chỉ tiêu chính trong năm 2025:

- Doanh số

Doanh số năm 2025 đạt 616,0 tỷ tăng 32,2% so cùng kỳ, vượt mức kế hoạch 14,1%. Doanh số mảng GTGT tăng 39,0% so cùng kỳ, vượt mức kế hoạch 11,4% nhờ có thêm một số khách hàng mới. Doanh thu mảng nhân điều Ogranic do kiểm nghiệm chất lượng các lô hàng không đạt tiêu chuẩn xuất khẩu, nên không có doanh số bán ra.

- Lợi nhuận:

Công ty đã không hoàn thành kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 50,6 tỷ đồng bằng 89,1% so cùng kỳ và 80,3% Kế hoạch năm 2025. Một số yếu tố làm cho lợi nhuận không tăng tương ứng với doanh số:

* Chi phí giá vốn các loại nguyên liệu đầu vào tăng cao cụ thể như: hạt điều tăng 35%, óc chó tăng 20%, hạnh nhân tăng 10%.

* Ngoài ra, trong năm Công ty đang hướng mục tiêu tăng tính cạnh tranh, mở rộng thị trường, tăng doanh số nên một số hợp đồng công ty chủ động giảm giá, giữ biên lợi nhuận thấp để lấy khách hàng.

* Lãi vay cao: một số mặt do công ty sử dụng vốn tự có để đầu tư máy móc thiết bị và nhà xưởng, nên số dư trung bình vay vốn lưu động phải nâng cao. Mặt khác doanh số cao cũng kéo theo sản lượng mua nguyên liệu cũng tăng theo. Và giá nguyên liệu tăng cũng làm cho tăng chi phí mua nguyên liệu.

* Năm nay, Công ty không có lợi nhuận bất thường từ mảng bán nguyên liệu và bán nhân điều Organic; Nếu loại trừ khoản lợi nhuận bất thường (Từ bán nguyên liệu và Nhân điều Organic) trong năm 2024 (khoảng 12,6 tỷ đồng) thì Lợi nhuận năm 2025 tăng trưởng 9% so cùng kỳ năm 2024

2. Đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2025:

a. Đánh giá chung

Về thị trường nguyên liệu: Năm 2025 giá cả nguyên liệu đầu vào biến động rất mạnh đặc biệt là các loại nguyên liệu điều, hạnh nhân, óc chó, dẻ cười, ... đều có mức tăng khá cao so năm 2024. Cụ thể giá hạt điều tăng 35%, óc chó tăng 20%, hạnh nhân tăng 10%, dẻ cười tăng 5%. Công ty chủ động mua một lượng vừa đủ phục vụ sản xuất và cân đối thêm nhân điều để tránh tồn kho cao. Do vậy chi phí giá vốn của công ty cũng tăng, nhưng giá bán lại rất cạnh tranh và tăng không tương ứng nên ảnh hưởng phần nào đến kết quả hoạt động kinh doanh trong năm của Công ty. Các loại nguyên liệu về nông sản trái cây không có biến động nhiều, công ty cũng chủ động mua khi vào mùa vụ và sản xuất tồn trữ cho cả năm, nên giữ được giá vốn hàng tồn kho tốt và bảo đảm chất lượng ổn định.

Về thị trường tiêu thụ: Trong năm 2025, thông qua việc đầu tư đồng bộ vào hạ tầng sản xuất, hệ thống kho bãi và dây chuyền máy móc hiện đại, Lafooco đã nâng cao năng lực sản xuất và kiểm soát chất lượng, qua đó củng cố uy tín với các khách hàng lớn. Nhờ vậy, Công ty đã được lựa chọn làm đối tác cung ứng cho **một siêu thị lớn tại Trung Quốc** và sản xuất sản phẩm riêng cho khách hàng tại Mỹ.

Tuy nhiên, tại các thị trường trọng điểm gồm **Trung Quốc, Nhật Bản, Canada và Hong Kong**, Lafooco đang phải đối mặt với áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt về giá từ các nhà rang chiên trong và ngoài nước. Để duy trì thị phần và giữ chân khách hàng chiến lược, Công ty buộc phải điều chỉnh giảm giá bán, dẫn đến **biên lợi nhuận năm 2025 giảm khoảng 5–8% so với năm 2024**. Dự kiến trong năm 2026, mức độ cạnh tranh sẽ tiếp tục gia tăng khi ngày càng nhiều doanh nghiệp rang chiên quy mô lớn mở rộng và xâm nhập sâu vào các thị trường này.

b. Tình hình tài chính: Công tác quản lý tài chính thu chi minh bạch, đúng luật pháp, ... không có vi phạm nào nghiêm trọng.

Năm 2025, công ty có dư nợ vay bình quân cao hơn so cùng kỳ, một trong những yếu tố đó là công ty đã đẩy mạnh đầu tư máy móc thiết bị, mở rộng nhà xưởng và kho hàng để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng doanh thu trong các năm tới. Ngoài ra, công ty chủ động tăng dự trữ hàng hóa để đáp ứng kế hoạch gối đầu năm sau. Tình hình tài chính công ty vẫn lành mạnh, dòng tiền ổn định, luôn trả nợ trước hạn, đúng hạn cho ngân hàng.

c. Công tác bán hàng: Với cơ sở hạ tầng máy móc được đầu tư hiện đại, Công ty đã tự tin tham gia được một số hội chợ ở Nhật, Trung Quốc, Hàn Quốc, Thái Lan, ... và đã phát triển một số khách hàng mới. Hiện công ty vẫn duy trì và phát triển đối tác cung cấp hàng hóa cho một số siêu thị lớn trên thế giới, do đó đã tăng mạnh độ uy tín, tạo thuận lợi cho công tác tiếp thị bán hàng. Mạng bán hàng nội địa công ty tiếp tục tập trung vào các siêu thị cao cấp, do tính phù hợp của khách hàng đối với sản phẩm của Lafooco. Mạng bán hàng Online vẫn đang phát triển tốt cả trong nước lẫn quốc tế. Trong những năm qua, khi chúng ta tăng cường công tác hội chợ quảng bá sản phẩm ở nước ngoài, cũng như triển khai bán hàng trên các kênh siêu thị Off và Online, ... đã làm gia tăng đáng kể độ nhận diện thương hiệu Lafooco, ... cùng với việc đầu tư mạnh cho RD, QA, ... nên cũng giúp cho công tác bán hàng được thuận lợi hơn.

d. Công tác đầu tư, mua sắm, XDCB đã thực hiện trong năm 2025:

Nhằm bảo đảm năng lực cung ứng cho thị trường, đáp ứng tiêu chuẩn cao trong vấn đề sản xuất, đa dạng hóa thêm sản phẩm mới. Và đặc biệt là chuẩn bị đầy đủ cơ sở vật chất sản xuất cho mục tiêu công ty đạt được doanh số 1.000 tỷ, Công ty đã triển khai đầu tư nâng cấp nhiều hạng mục cơ sở sản xuất để thúc đẩy tăng trưởng qui mô lớn hơn, tăng cường tính cạnh tranh, chuyên nghiệp của Công ty với các đối thủ cùng ngành. Một số hạng mục điển hình đã và đang triển khai như sau:

✓ Đầu tư mở rộng xưởng sản xuất hàng GTGT (Xưởng 2) và các công trình phụ trợ kèm theo (hệ thống PCCC, hệ thống máy lạnh, điện, ...). Hạng mục này đã xong và đưa vào sử dụng 10/2025, góp phần giảm tải và tăng công suất cho nhà máy.

✓ Cải tạo nhà xưởng và mua sắm máy móc thiết bị cho Xưởng 4 (hơn 2.000m², Xưởng chuyên chế biến trái cây rau củ các loại: Xoài, Dứa, Khoai, ...) tại khu vực 81B đã đưa vào vận hành chính thức vào tháng 03/2025. Đây là mảng hàng mới, công ty kỳ vọng sẽ đóng góp vào kết quả hoạt động cho các năm sau.

✓ Xây dựng mới nhà kho mát 5-15 độ, diện tích: 1.638m² nhằm tăng sức chứa, dự trữ hàng hóa đáp ứng nhu cầu khách hàng mới trong các năm tiếp theo đã đưa vào hoạt động 12/2025.

✓ Đầu tư nâng cấp hệ thống cắt tách nhân điều, nhằm nâng cao hiệu suất cắt tách nhân, giảm tỷ lệ bể, dơ, chất lượng nhân điều cao hơn, trắng hơn.

✓ Hệ thống IT: Đã vận hành ổn định hệ thống quản trị nguồn lực ERP. Bên cạnh đó, toàn bộ hạ tầng IT của công ty đã chuyển đổi sang vận hành trên nền tảng Cloud từ ERP, Microsoft 365, lưu trữ dữ liệu, Email, Web, ... bảo đảm hệ thống ổn định, bảo vệ an toàn dữ liệu. Công ty tiếp tục thuê đơn vị khảo sát, đánh giá nâng cấp hệ thống mạng và bảo mật thông tin cho hệ thống mạng và dữ liệu toàn Công ty.

e. Duy trì chương trình đánh giá và phát triển vùng điều Organic, qua chương trình này công ty cũng đã kết hợp một số hoạt động xã hội, giúp đỡ cho nông dân, ... Năm nay, công ty đã tài trợ tiền chăm sóc vườn điều trị giá 150 triệu đồng, tài trợ xây dựng hạ tầng nông thôn 100 triệu đồng cho nông dân xã Đồng nai, huyện Bù đing.

f. Tình hình nhân sự và đào tạo: Không có biến động nhiều, công ty chỉ bổ sung thêm các nhân sự về RD, kỹ thuật. Công ty bảo đảm đầy đủ phúc lợi cho toàn thể CBCNV, cũng như trợ giúp cho một số CBCNV mang bệnh hiểm nghèo. Công ty vẫn duy trì các khoá đào tạo nội bộ cho công nhân viên, cũng như đăng ký các khoá đào tạo nâng cấp nghiệp vụ bên ngoài cho một số cán bộ quản lý.

g. Công ty vẫn duy trì tốt văn hoá Kaizen – 5S, đó là động lực thúc đẩy cho toàn bộ nhân viên đóng góp nhiều ý tưởng, đổi mới sáng tạo, liên tục cải tiến, ... qua đó công ty cũng đã tiết kiệm được rất nhiều về thời gian và chi phí trong vận hành.

B. KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐỊNH HƯỚNG TRONG NĂM 2026**1. Một số chỉ tiêu chính của kế hoạch năm 2026:**

Các chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2026	Thực hiện năm 2025	Tỷ lệ % KH 2026 so với TH 2025
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	700,0	616,0	113,6%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	56,0	50,6	110,7%

+ Đánh giá về kế hoạch doanh số và lợi nhuận năm 2026:

Như đã báo cáo ở trên, tình hình giá hầu hết nguyên liệu đầu vào của Công ty đang duy trì mức cao và sự cạnh tranh gay gắt của thị trường do đó biên lợi nhuận gộp có xu hướng giảm. Công ty đã bắt đầu đàm phán giá bán cho năm 2026 với các khách hàng, đa số khách hàng phản ứng đề nghị tăng chiết khấu, giảm giá. Nên việc lập kế hoạch kinh doanh cho năm 2026 là một nhiệm vụ vô cùng thách thức với Ban điều hành.

- **Về doanh số:** Công ty đặt kế hoạch đạt 700 tỷ đồng, tăng trưởng 13,6% so cùng kỳ năm 2025. Nhưng thực tế, mảng hàng chủ lực của Công ty là GTGT đặt mục tiêu tăng trưởng 18,5% so cùng kỳ. Mảng nhân điều Organic thì bằng với cùng kỳ do diện tích đánh giá không tăng. Các yếu tố cho việc tăng trưởng hàng GTGT trên cơ sở công ty đặt kỳ vọng vào sự tăng trưởng khách hàng hiện tại, gia tăng mở rộng khách hàng mới (đang xúc tiến, đàm phán, ...), mở rộng thêm các mặt hàng mới cho các hạt và đặc biệt là các loại trái cây sấy như xoài, dứa...

Riêng mảng bán nguyên liệu, phế phẩm, phế liệu, Công ty đặt kế hoạch 10 tỷ đồng, giảm 83,7% so cùng kỳ, do công ty dự kiến không có hoạt động kinh doanh trong mua bán điều nguyên liệu mà chỉ có doanh thu bán dầu, vỏ, phế phẩm.

- **Về Lợi nhuận:** Như đã phân tích ở trên về giá vốn nguyên liệu và giá bán dự kiến cho năm 2026, cũng như chính sách mở rộng thị trường tăng qui mô doanh số, công ty đặt kế hoạch LNTT là 56 tỷ, tăng 10,7% so với cùng kỳ. Tuy nhiên kế hoạch lợi nhuận cho mảng GTGT vẫn đặt mục tiêu tăng trưởng 13,1% so cùng kỳ.

2. Một số định hướng hoạt động và giải pháp cho kế hoạch SXKD năm 2026:

a) Tiếp tục cân đối thu mua nguyên liệu điều và các loại hạt nhập khẩu một cách hợp lý với nhu cầu tiêu thụ, quản lý tồn kho linh hoạt để giảm áp lực về nợ và lãi vay...có thể Công ty chỉ mua nguyên liệu bảo đảm 70% - 80% nhu cầu năm, linh hoạt bù đắp phần còn thiếu từ các thị trường Campuchia cho hạt điều và Chile cho các loại hạt nhập khẩu. Ưu tiên mua đủ hoặc dư lượng nguyên liệu có nguồn Organic.

b) Tập trung đầu tư hoàn thiện xưởng chế biến nông sản (khu 81B): hệ thống xử lý nước thải, hầm đông gió, ... đảm bảo đầy đủ điều kiện vận hành sản xuất.

c) Tiếp tục đầu tư cho công tác hội chợ bán hàng, mở rộng thị trường, tiếp cận các khách hàng, chuỗi siêu thị lớn. Duy trì các kênh bán hàng online hiện hữu. Ưu tiên mở rộng thêm khách hàng ở Trung Quốc, Hàn quốc, Nhật Bản.

d) Tiếp tục nghiên cứu, đầu tư trang bị tự động hóa, tiết giảm chi phí nhân công – điện năng, cụ thể:

- ✓ Khâu phân loại hạt điều nhân.
- ✓ Khâu đóng gói cấp 2 cho xưởng sản xuất GTGT
- ✓ Năng lượng điện mặt trời

e) Duy trì các chương trình đào tạo nâng cao về Kaizen, 5s, ... cho toàn bộ công nhân viên, qua đó nâng cao nhận thức về công tác quản trị, ý thức cải tiến liên tục, ... từng bước cải thiện được công tác quản trị sản xuất, kinh doanh tinh gọn, mang lại hiệu quả cao.

CTCP CHẾ BIẾN HÀNG XUẤT KHẨU LONG AN



Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông TN năm 2026;
- HĐQT; UBKT Công ty;
- Lưu Thư ký Công ty.