



THƯ MỜI HỌP
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

Kính gửi: Quý cổ đông
Số cổ phiếu nắm giữ: CP
Địa chỉ:
.....

Hội đồng Quản trị Tổng Công ty Đức Giang trân trọng kính mời Quý vị cổ đông đến dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026, nội dung như sau:

1- Thời gian: Từ 8h00 thứ Hai ngày 20/4/2026

(Đón tiếp và làm thủ tục cho đại biểu từ 7h30)

2- Địa điểm: Số 59 phố Đức Giang, Phường Việt Hưng, TP Hà Nội

3- Nội dung:

- 1- Báo cáo của TGD về tình hình SXKD năm 2025 và phương hướng kế hoạch năm 2026;
- 2- Báo cáo của HĐQT đánh giá tình hình thực hiện năm 2025, nhiệm vụ và kế hoạch hoạt động của HĐQT năm 2026;
- 3- Báo cáo của Ban Kiểm soát đánh giá tình hình thực hiện năm 2025, nhiệm vụ và kế hoạch hoạt động của BKS năm 2026;
- 4- Thông qua phương án phân phối lợi nhuận và chia cổ tức năm 2025;
- 5- Một số nội dung quan trọng khác.

* Ngày chốt Danh sách cổ đông dự họp Đại hội đồng cổ đông 26/3/2026.

* Nếu không tham dự họp Quý vị cổ đông có thể uỷ quyền cho người khác tham dự (theo mẫu uỷ quyền của Tổng công ty; người được uỷ quyền không được uỷ quyền lại cho người khác).

* Đề nghị Quý vị cổ đông đăng ký dự họp, uỷ quyền dự họp, đăng ký phát biểu và đóng góp ý kiến (nếu có) chậm nhất là ngày 10/4/2026 bằng điện thoại 024.38274244 hoặc email huyennt@mayducgiang.com.vn.

Khi tham dự họp Đại hội đồng Cổ đông, đề nghị Quý vị cổ đông lưu ý:

Mang theo căn cước công dân, thư mời họp (hoặc giấy uỷ quyền) để công tác kiểm tra tư cách đại biểu đảm bảo đúng theo qui định của Pháp luật và Điều lệ Tổng công ty.

Ghi chú: Thư mời họp này thay cho giấy mời.

Trân trọng kính mời !



**TỔNG CÔNG TY ĐỨC GIANG
CÔNG TY CỔ PHẦN**

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**



Hà Nội, ngày tháng 4 năm 2026

**XÁC NHẬN THAM DỰ
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026**

Kính gửi: Tổng công ty Đức Giang - CTCP

Họ và tên cổ đông:

CCCD/Hộ chiếu/GP. ĐKKD số:cấp ngày.....tại:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Số cổ phần hiện đang nắm giữ:CP

Xin xác nhận tham dự cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 của Tổng Công ty Đức Giang vào ngày 20/4/2026 tại Số 59 phố Đức Giang, Phường Việt Hưng, Hà Nội.

Xin trân trọng cảm ơn!

CỔ ĐÔNG
(Ký và ghi rõ họ tên)



**GIẤY ỦY QUYỀN
THAM DỰ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026**

Tên tôi là:; số CP nắm giữ:.....CP

Địa chỉ :

Số CCCD :ngày cấp.....nơi cấp:

Điện thoại :FaxEmail

Do không có điều kiện tham gia trực tiếp cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 Tổng công ty Đức Giang, nay tôi.

ĐỒNG Ý ỦY QUYỀN CHO:

Ông (bà) :

Địa chỉ :

Số CCCD:ngày cấp.....nơi cấp:

Điện thoại:FaxEmail

Thay mặt tôi tham dự và biểu quyết tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 Tổng công ty Đức Giang, với tư cách là đại diện cho tất cả các số cổ phần mà tôi đang sở hữu.

Ông (bà).....có nghĩa vụ thực hiện đúng nội dung quy chế làm việc của Đại hội, không được uỷ quyền lại cho người khác và có trách nhiệm thông báo lại kết quả Đại hội cho người uỷ quyền.

Giấy uỷ quyền này chỉ có hiệu lực tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 Tổng công ty Đức Giang, được lập thành 2 bản, mỗi bên giữ một bản và có giá trị pháp lý như nhau./.

NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN
(Ký & ghi rõ họ tên)

NGƯỜI ỦY QUYỀN
(Ký & ghi rõ họ tên)



TỔNG CÔNG TY ĐỨC GIANG - CTCP

CHƯƠNG TRÌNH LÀM VIỆC CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

THỜI GIAN	NỘI DUNG	NGƯỜI T/HIỆN
7 ^h 30 - 8 ^h 00	Tiếp đón đại biểu (kiểm tra tư cách cổ đông).	Ban tổ chức
8 ^h 00 - 8 ^h 10	- Khai mạc: Chào cờ, tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu. - Ban tổ chức thông qua chương trình Đại hội	Đ/c Chung CVP
	- Ban tổ chức kính mời ông Hoàng Vệ Dũng - Chủ tịch HĐQT lên chủ trì Đại hội	
8 ^h 10 - 8 ^h 15	Chủ tọa giới thiệu: - Thành viên Ban chủ tọa, - Thư ký đại hội, - Ban kiểm tra tư cách cổ đông	Đ/c Dũng CT HĐQT
8 ^h 15 - 8 ^h 20	Báo cáo của ban kiểm tra tư cách cổ đông	Ban k/tra tư cách CD (trưởng ban)
8 ^h 20 - 8 ^h 25	Thông qua Quy chế làm việc của ĐHĐCĐ thường niên 2026	Đ/c Huyền Thư ký
8 ^h 25 - 8 ^h 40	Báo cáo của TGD về kết quả SXKD năm 2025 và nhiệm vụ SXKD năm 2026	Đ/c Lâm TGD
8 ^h 40 - 8 ^h 50	Báo cáo của HĐQT về đánh giá tình hình thực hiện NQ ĐHĐCĐ năm 2025 và nhiệm vụ, kế hoạch hoạt động của HĐQT năm 2026	Đ/c Dũng CT HĐQT
8 ^h 50 - 9 ^h 00	Báo cáo hoạt động của ban kiểm soát năm 2025	Đ/c Oanh -TBKS
9 ^h 00 - 9 ^h 10	Các CD phát biểu ý kiến (đã đăng ký trước với Ban tổ chức)	Đ/c Dũng CT HĐQT
9 ^h 10 - 9 ^h 20	Hội đồng quản trị đọc tờ trình trước đại hội: 1. Tờ trình các chỉ tiêu thực hiện năm 2025 và kế hoạch 2026. 2. Tờ trình P/án phân phối lợi nhuận, trích lập các quỹ và chia cổ tức 2025. 3. Tờ trình báo cáo quyết toán tài chính 2025. 4. Tờ trình quyết toán thù lao HĐQT, BKS, Thư ký HĐQT năm 2025 và kế hoạch 2026. 5. Tờ trình đơn vị Kiểm toán BCTC năm 2026.	Đ/c Tùng - PTGD
9 ^h 20 - 9 ^h 30	Chủ tịch đoàn lấy ý kiến các cổ đông: 1. Tờ trình các chỉ tiêu thực hiện năm 2025 và kế hoạch 2026. 2. Tờ trình P/án phân phối lợi nhuận, trích lập các quỹ và chia cổ tức 2025. 3. Tờ trình báo cáo quyết toán tài chính 2025. 4. Tờ trình quyết toán thù lao HĐQT, BKS, Thư ký HĐQT năm 2025 và kế hoạch 2026. 5. Tờ trình đơn vị Kiểm toán BCTC năm 2026.	Đ/c Dũng CT HĐQT
9 ^h 30 - 9 ^h 40	Lãnh đạo Tập đoàn dệt may VN phát biểu chỉ đạo ĐH	Lãnh đạo Vinatex
9 ^h 40 - 10 ^h 00	Đ/c Chủ tịch HĐQT phát biểu ý kiến	Đ/c Dũng CT HĐQT
10 ^h 00 - 10 ^h 15	Thông qua Biên bản và Nghị quyết Đại hội; Chủ tịch đoàn lấy ý kiến biểu quyết	Đ/c Huyền Thư ký và CT đoàn
10 ^h 15 - 10 ^h 20	Bế mạc Đại hội cổ đông	Đ/c Chung CVP

BAN TỔ CHỨC

Hà Nội, ngày 20 tháng 4 năm 2026

QUY CHẾ LÀM VIỆC
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026
TỔNG CÔNG TY ĐỨC GIANG - CTCP

Mục tiêu:

- Đảm bảo nguyên tắc công khai, công bằng và dân chủ;
- Tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tổ chức và tiến hành Đại hội đồng cổ đông.

Quy chế này quy định trật tự Đại hội, thể thức thực hiện quyền của cổ đông, trách nhiệm của Đoàn Chủ tịch, Thư ký, Ban Kiểm phiếu và những vấn đề có liên quan.

I- TRẬT TỰ CỦA ĐẠI HỘI:

Cổ đông dự Đại hội:

1. Ngồi vào vị trí theo sự hướng dẫn của Ban tổ chức Đại hội
2. Không hút thuốc lá trong phòng Đại hội.
3. Không nói chuyện riêng, không sử dụng điện thoại di động trong lúc diễn ra Đại hội. Tất cả các máy điện thoại di động tắt hoặc không để chế độ chuông trong suốt thời gian diễn ra Đại hội.
4. Giữ gìn trật tự cho đến khi kết thúc Đại hội.

II- BIỂU QUYẾT THÔNG QUA CÁC VẤN ĐỀ TẠI ĐẠI HỘI:

1. Nguyên tắc:

- Việc thông qua Quy chế làm việc của Đại hội, Đoàn Chủ tịch, Chương trình Đại hội, bầu Ban Kiểm phiếu, thông qua biên bản làm việc của Đại hội được biểu quyết theo nguyên tắc đa số thành viên tham dự đại hội tán thành, bằng phương thức giơ tay biểu quyết.

- Các vấn đề quan trọng khác là nội dung chính của chương trình Đại hội được thông qua bằng phương thức bỏ phiếu biểu quyết. Mỗi cổ đông được cấp một Thẻ biểu quyết, trong đó ghi tên cổ đông, mã số cổ đông, số phiếu biểu quyết của cổ đông và đóng dấu treo của Tổng công ty Đức Giang. Mỗi cổ phần phổ thông tương ứng với một phiếu biểu quyết. Mỗi cổ phần ưu đãi biểu quyết tương ứng với 3 phiếu biểu quyết.

2. Việc thông qua Quyết định của Đại hội đồng cổ đông bằng phương thức bỏ phiếu biểu quyết.

Theo qui định của pháp luật và Điều lệ Tổng công ty, các quyết định được thông qua tại Đại hội cổ đông năm 2026 khi được số cổ đông đại diện ít nhất 65% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp chấp thuận.

III- PHÁT BIỂU Ý KIẾN TẠI ĐẠI HỘI:

1. Nguyên tắc: Cổ đông tham dự Đại hội muốn phát biểu ý kiến thảo luận phải đăng ký phát biểu và được sự đồng ý của Chủ tọa.
2. Cách thức phát biểu: Cổ đông phát biểu ngắn gọn và tập trung vào những nội dung trao đổi, phù hợp với nội dung chương trình nghị sự của Đại hội đã được thông qua. Chủ tọa sẽ sắp xếp cho cổ đông phát biểu theo thứ tự đăng ký, đồng thời giải đáp các thắc mắc của cổ đông.

IV- TRÁCH NHIỆM CỦA CHỦ TỌA:

1. Điều khiển đại hội theo đúng nội dung chương trình nghị sự, qui chế đã được Đại hội thông qua.
2. Hướng dẫn Đại hội thảo luận, lấy ý kiến biểu quyết các vấn đề nằm trong nội dung chương trình nghị sự của Đại hội và các vấn đề có liên quan trong suốt quá trình Đại hội.

V- TRÁCH NHIỆM CỦA BAN THƯ KÝ:

1. Ghi chép đầy đủ, trung thực toàn bộ nội dung diễn biến đại hội và những vấn đề đã được các cổ đông thông qua hoặc còn lưu ý tại Đại hội.
2. Soạn thảo Biên bản họp và Nghị quyết Đại hội về các vấn đề đã được thông qua tại Đại hội.

VI- BIÊN BẢN VÀ NGHỊ QUYẾT HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG:

1. Tất cả các nội dung tại Đại hội cổ đông phải được Thư ký Đại hội ghi vào Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông.
2. Những nội dung thuộc chương trình Đại hội đã được đại hội biểu quyết thông qua phải được phản ánh trong Nghị quyết của Đại hội.
3. Biên bản Đại hội đồng cổ đông phải được đọc và thông qua tại Đại hội.

VII. HIỆU LỰC CỦA QUY CHẾ:

Quy chế này được các cổ đông dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 tổ chức ngày 20/4/2026 thông qua và có hiệu lực cho phiên họp Đại hội cùng ngày.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hoàng Vệ Dũng

Hà Nội, ngày 20 tháng 4 năm 2026

BÁO CÁO
TỔNG KẾT SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025
VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH NĂM 2026

PHẦN THỨ NHẤT: TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

I/ TÌNH HÌNH CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG 2025.

1/ Thị trường xuất khẩu.

1.1 **Tổng quan:** Tăng trưởng GDP toàn cầu đạt 3.2%, ↓0.1% ; tổng cầu may mặc đạt 1.84 nghìn tỷ USD ↑3% cùng kỳ; xung đột địa chính trị kéo dài, vấn đề lạm phát và thuế quan.

1.2 **Từng khu vực:**

- **Mỹ:** 6T đầu năm nối tiếp đà phục hồi từ Q3/2024. Đến Q3/2025 chứng lại do chịu áp lực từ thuế quan và hàng tồn kho tăng trong nửa đầu năm 2025. Đơn giá trung bình liên tục giảm.
- **Châu Âu:** Mức cầu ổn định so với 2024. Để bù đắp giá cả sinh hoạt tăng, người tiêu dùng EU chuyển sang mua sắm quần áo giá rẻ hơn. Giá trung bình đã giảm 3 năm liên tiếp.
- **Nga:** Nhập khẩu D-M trì trệ do khó khăn kinh tế kéo dài. Năm 2025 ghi nhận nhiều DN kinh doanh quần áo cầm chừng, chậm tiền hàng hoặc đóng cửa.
- **Nhật Bản:** Duy trì nhập khẩu và đơn giá ổn định. Tuy nhiên sơ mi và veston công sở dần bị thay thế bởi sản phẩm casual. Các đơn hàng đồng phục học sinh giảm dần qua các năm.

1.3 **Thuận lợi và thách thức:**

- Việt Nam tăng trưởng GDP 8% năm 2025 với 3 trụ cột công nghiệp, xây dựng và dịch vụ. Đầu tư tiếp tục là động lực quan trọng.
- Môi trường địa chính trị toàn cầu biến động và áp lực từ các chính sách bảo hộ thương mại đã tác động tiêu cực lên hoạt động xuất khẩu từ Q3/2025.
- Lao động D-M biến động mạnh ảnh hưởng đến sản xuất. Cuối 2025, nhiều doanh nghiệp D-M đối mặt với tình trạng thiếu hàng và thiếu lao động.

2/ Thị trường nội địa.

- Người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu do lạm phát, ưu tiên mua sắm sản phẩm thiết yếu.
- Cạnh tranh hàng thời trang giá rẻ trên các kênh TMĐT ; các thương hiệu thời trang lớn và sàn TMĐT khuyến mại giảm giá sâu 50–70% nên người tiêu dùng có tâm lý chờ đợi sale.
- Đồng phục triển khai chậm do các đơn vị sắp xếp cắt giảm nhân sự, giảm số lượng và trị giá; nhiều đơn vị thay đổi nhận diện mới về đồng phục và quy trình mua sắm; cạnh tranh gay gắt về chất lượng, tiến độ và giá cả.

II/ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH NĂM 2025

XUẤT KHẨU (Đvt: Triệu USD)	Thực hiện		SS (%)		Tỷ trọng	
	2025	2024	KH	CK	2025	2024
Tổng kim ngạch	76,8	76,7	90	100		
ODM	6,8	5,2	89	128	9%	7%
FOB	60,2	59,0	90	102	78%	77%
CM	9,8	12,5	94	77	13%	16%

TT	Nhóm khách hàng	Kim ngạch USD			Tỉ trọng %	
		2025	2024	SS 25/24	2025	2024
	Tổng	76.833.437	76.709.715	123.723		
1	ODM	6.871.107	5.174.548	1.696.559	9%	7%
2	ĐỨC HẠNH	22.181.643	24.779.095	(2.597.452)	29%	32%
3	KUHL	11.698.268	8.809.232	2.889.037	15%	11%
4	LEVY	9.134.422	9.827.595	(693.173)	12%	13%
5	Khách Nhật	6.807.341	9.413.342	(2.606.001)	9%	12%
6	MK	5.481.127	3.038.810	2.442.316	7%	4%
7	TEXTYLE	4.818.310	5.014.455	(196.145)	6%	7%
8	ASMARA MOP	2.330.892	2.298.983	31.909	3%	3%
9	MANGHARAMS	1.845.554	1.532.274	313.281	2%	2%
10	SEIDEN	1.477.312	1.401.752	75.560	2%	2%
11	Khách khác	4.187.461	5.419.628	(1.232.167)	5%	7%

Doanh thu/Lợi nhuận (Đvt: Tỷ đồng)	Thực hiện		SS (%)		Tỷ trọng
	2025	2024	KH	CK	
Tổng doanh thu	2.445	2.397	91	102	
Doanh thu XK	1.987	1.916	94	104	81%
DT nội địa	448	462	76	97	18%
Lợi nhuận của TCT	28,7	24	100	120	

STT	Chỉ tiêu	TH 2025
1	Lợi nhuận trước thuế TNDN	28.740.147.600
2	Lợi nhuận không phải tính thuế (cổ tức và LN được chia)	14.858.034.105
3	Các khoản loại trừ khi tính thuế TNDN	2.198.991.094
4	Thuế TNDN phải nộp	3.774.069.038
5	Lợi nhuận sau thuế	24.966.078.562
6	Lãi chia cho các cổ đông (Cổ tức dự kiến 15%)	13.499.433.000
7	Quỹ khen thưởng, phúc lợi (20% LNST): (7) = (5)x20%	4.993.215.712
8	Lợi nhuận còn lại	6.473.429.850

III/ KIỂM ĐIỂM THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2025 KHỐI VĂN PHÒNG TCT.

1/ Lĩnh vực thị trường.

- Thị trường XK có nhiều biến động. TCT duy trì hợp tác tốt và chia sẻ khó khăn với các khách hàng lớn, xúc tiến bổ sung và giữ được kim ngạch XK tương đương cùng kỳ.
- Xúc tiến 11 khách hàng mới, nhãn hàng mới với khách truyền thống.
- Sourcing giảm so với cùng kỳ do TT Nga ↓35%, đồng phục giảm. Cung ứng 45.000m vải tái chế cho thời trang nội địa.

<i>Đvt 1.000m</i>	TH 2025	TH 2024	SS KH	SS CK
Tổng	1.535.000	1.760.000	68%	87%
Xuất khẩu	845.000	939.000	70%	90%
Nội địa	690.000	821.000	65%	84%

2/ Lĩnh vực Kế hoạch và XNK.

- Phân bổ đơn hàng tối ưu và thuận lợi góp phần quan trọng giúp SX tăng năng suất tại VT1, hàng GTGT cao tại HDF, MĐG, HN1.
- Kiểm soát đầu vào đáp ứng cho SX với các mã hàng nhỏ (↑13% cùng kỳ) ; năm đầu tiên bố trí SX liên tục hàng FA25 và SP26 của KUHL giúp tăng hiệu quả tại HDF và Lạc Thủy.
- Tìm nguồn NPL giá tốt, đàm phán giảm giá NPL, tính toán tiết kiệm định mức tối đa.
- Cùng TIDG/FIDG xử lý nhanh các phát sinh, sắp xếp hợp lý năng lực SX hàng nội địa.
- Xử lý kịp thời năng lực SX khi LĐ giảm và hàng xuất Mỹ sớm hơn 1 tháng do thuế đối ứng. Tăng năng lực Vệ tinh thêm 13% lên 490K ; Gia công hàng thời trang 192K ↑56%.
- Xử lý 3.742 lô hàng nhập đạt 111% và 1.608 lô hàng xuất đạt 98% cùng kỳ.
- Đàm phán hợp đồng 16 khách mới, kiểm soát rủi ro các điều khoản của hợp đồng.
- Đôn đốc công nợ hàng tuần, phần lớn các khách hàng thanh toán đúng thời hạn.

3/ Lĩnh vực quản trị nguồn nhân lực.

- Tái cơ cấu sáp nhập Đầu tư vào VPTH, QLCL vào TT1, Sourcing vào phòng Bán hàng & ODM.
- Giao nhiệm vụ cho đ/c Phạm Tùng Linh giữ chức PTGD Thường trực, đ/c Phan Trọng Tiến giữ chức GDĐH phụ trách công nghệ và năng suất. Bổ nhiệm GD MĐG, Đô Lương, May Hưng Nhân, Lạc Thủy và Hoàng Thành Đô Lương.
- Tinh giảm 22 lao động khối văn phòng TCT, tiết kiệm chi phí tiền lương 1,1 tỷ đồng.

4/ Lĩnh vực số hóa.

- **Phần mềm quản lý MMTB:** Triển khai tại 5 đơn vị là MĐG, HN2, ĐL, LT, HDF.
- **Phần mềm Quản lý Chất lượng:** Triển khai tại 4 đơn vị là HN2, MĐG, LT, HDF

5/ Một số tồn tại hạn chế của năm 2025.

5.1/ XTTM, marketing và Sourcing:

- Tỷ lệ chuyển đổi PO 30% còn thấp; Cơ chế phản ứng nhanh chưa tốt khiến cơ hội bị chậm hoặc trôi mất; hiệu quả tiếp cận khách hàng chưa cao.
- Kỹ năng khai thác thông tin khách hàng chưa cao làm giảm trải nghiệm khách hàng.
- Hoạt động marketing chưa thành chiến dịch đồng bộ; Công cụ phân tích phản hồi khách hàng còn hạn chế.
- Sourcing chưa gắn với XTTM, nguồn NPL chưa đa dạng và chậm; kiểm soát chất lượng NPL, đặc biệt các nhóm nguyên liệu đặc thù vẫn dễ xảy ra lỗi ảnh hưởng đến SX và giao hàng.

5.2/ Theo dõi đôn đốc lịch giao mẫu, lịch NPL cho SX, in thêu còn nhầm lẫn, chưa sát sao làm ảnh hưởng đến SX đơn hàng Ostin, sômi Lever tại MĐG.

5.3/ Văn phòng TCT không chủ động và không đề xuất được các nội dung về đào tạo.

IV/ KHỐI SẢN XUẤT

TT	Đơn vị	Năng suất Công ty (USD/công)			Doanh thu (USD)			Lương BQ (đ)		
		2025	SS KH	SS CK	2025	SS KH	SS CK	2025	SS KH	SS CK
	TỔNG	22,8	97%	109%	25.354.844	85%	93%	7.800.000	99%	107%
1	MĐG	25,7	100%	112%	4.965.133	97%	99%	8.500.000	98%	105%
2	HDF	22,7	103%	121%	2.814.720	100%	100%	8.000.000	104%	112%
3	HN1	23,6	101%	127%	821.856	91%	91%	7.700.000	99%	113%
4	Đức Hạnh	23,3	101%	105%	4.606.722	89%	99%	8.700.000	89%	92%
5	VT1	23,9	97%	109%	602.562	95%	94%	8.000.000	99%	109%
6	Lạc Thủy	21,3	98%	116%	1.938.657	91%	99%	7.900.000	108%	117%
7	HN2	24,0	96%	106%	2.795.328	91%	91%	7.700.000	99%	109%
8	Việt Thanh	19,7	93%	110%	923.853	84%	87%	7.100.000	97%	109%
9	Đô Lương	20,1	87%	97%	3.446.663	70%	74%	7.000.000	99%	102%
10	VT2	20,9	96%	103%	1.304.692	70%	69%	7.600.000	99%	105%
11	HT - ĐL	10,2	98%	184%	1.134.658	54%	160%	5.000.000	91%	108%
12	WIDG				496.804	81%	91%			

TT	Đơn vị	LĐ đầu năm		Tăng/giảm		Tỉ lệ LĐ chuyển may so với Tổng LĐ cuối T12
		Gián tiếp	Khối lượng SP	Gián tiếp	Khối lượng SP	
	Cộng	502	4.396	(53)	(799)	65%
1	May ĐG	92	704	(12)	(77)	64%
2	Đô Lương	57	775	(8)	(187)	68%
3	Đức Hạnh	79	651	-	(56)	54%
4	HT-ĐL	30	497	-	(101)	58%
5	HDF	48	432	(4)	(59)	60%
6	Hưng Nhân 2	47	408	(1)	(38)	65%
7	Lạc Thủy	48	333	(7)	(93)	67%
8	Việt Thành 2	40	252	(12)	(130)	64%
9	Hưng Nhân 1	24	125	(8)	(31)	64%
10	Việt Thanh	25	147	(3)	(23)	61%
11	Việt Thành 1	12	73	2	(4)	70%

1/ Kiểm soát chi phí và hiệu quả

- Các đơn vị đã sáp nhập phòng ban, giảm quản lý; bố trí lại chuyền may khi LĐ giảm; Kiểm soát tỉ lệ được phép chi lương.
- Các đơn vị có biên lợi nhuận khá là HN2, MĐG. HDF và HN1 đã có hiệu quả từ lỗ sang có lãi.

2/ Cơ cấu sản xuất trong tình hình LĐ giảm:

MĐG, LT, HDF, Việt Thanh sắp xếp lại sản xuất giảm người quản lý, tăng lao động may.

3/ Chuẩn bị sản xuất.

Sau khi tái cơ cấu công tác CBSX của đơn vị tốt hơn năm 2024, góp phần tăng năng suất 5-8% như MĐG, HDF, HN1, ĐH, VT1.

4/ Công nghệ:

TT	Đơn vị	Đầu tư MMTB		Chủng loại MMTB
		SL	Trị giá (đ)	
	CỘNG	170	12.059.088.000	
I/	Máy cắt, trải vải tự động	2 hệ thống	5.616.000.000	
1	MĐG	1	2.808.000.000	
2	Hưng Nhân	1	2.808.000.000	
II/	MMTB may	168	6.443.088.000	
1	MĐG	124	3.316.683.000	- Máy may nhãn. - Máy dập cúc nhận diện logo. - Máy đính đĩa quần. - Máy LT - Máy 1 kim tích hợp AI - Máy vắt sổ, máy 2 kim
2	Hưng Nhân	4	274.415.000	
3	Đô Lương	8	647.630.000	
4	Lạc Thủy	6	885.430.000	
5	HT-ĐL	11	766.440.000	
6	TT1	17	470.590.000	
7	HDF	2	81.900.000	

Khối SX có 60 sáng kiến cải tiến, ước làm lợi 500 triệu đồng; trong đó MĐG có 30 sáng kiến cải tiến làm lợi 300 triệu đồng.

4/ Trung tâm R&D.

Đơn vị	Năm 2025	Năm 2024	SS 2024	Jacket	Somi	Quần/váy	Veston	DK	Khác
Tổng	6.089	6.064	101%	3.363	601	901	718	950	140
TT1	3.157	2.979	106%	3.074	83				
TT2	1.264	1.578	80%		120	386	626	682	
TT3	816	720	113%	96	191	186	34	203	140
TT4	852	787	108%	193	207	329	58	65	

TT1 : NS May mẫu ↑30% từ 49 lên 70 mẫu/tuần; TK ↑29% từ 33 lên 42 mẫu/tuần; Nhóm Công nghệ ↑20% ~ 112 lượt đi nhà máy hỗ trợ NS-Công nghệ, kiểm xuất hàng Pond, Kelim, Poncho,...

TT2: Nghiên cứu công nghệ đáp ứng SX Quần và Veston cho HN2 và ĐL.

5/ Một số tồn tại hạn chế khối sản xuất.

5.1/ *Năng suất, Doanh thu thấp* tại Việt Thanh do quản lý thiếu sát sao, đôn đốc; VT2 lao động giảm mạnh, chuyển đổi mặt hàng chậm.

5.2/ *Chuẩn bị sản xuất chậm, thời gian rải chuyền dài* tại Việt Thanh, thiếu nhân lực khâu CBSX.

5.3/ *QLCL không tốt* dẫn đến khiếu nại tại VT2, Việt Thanh; hàng tái chế tại HN2, Lạc Thủy.

V/ KHỐI THƯƠNG MẠI.

Đóng góp ~20% vào tổng DT của TCT, bổ sung nguồn hàng XK thiếu hụt trong 6T cuối năm.

TT	Lĩnh vực KD	DT (tỷ đ)	TIDG				FIDG			
			TH 2025	SS KH (%)	SS CK (%)	Tỉ trọng (%)	TH 2025	SS KH (%)	SS CK (%)	Tỉ trọng (%)
	Cộng	447,7	266	76	95		182,0	77	101	
1	Đồng phục	342,6	229,3	77	99	86%	113,3	71	95	62%

TT	Lĩnh vực KD	DT (tỷ đ)	TIDG				FIDG			
			TH 2025	SS KH (%)	SS CK (%)	Tỉ trọng (%)	TH 2025	SS KH (%)	SS CK (%)	Tỉ trọng (%)
2	Thời trang	99,4	30,7	77	97	12%	68,7	89	111	38%
	TT Nữ	55,5	13,1	82	102		42,4	100	124	
	TT Nam	43,9	17,6	73	94		26,2	76	95	
3	DT khác	5,7	5,7	71	31					

Kênh bán hàng thời trang	DT (tỷ đ)	TIDG	SS CK	Tỷ trọng	FIDG	SS CK	Tỷ trọng
	99,4	30,7	99%		68,7	111%	
Showroom	24,5	8,9	85%	29%	15,6	108%	23%
Online	31,7	6,3	104%	21%	25,4	121%	37%
Đại lý	27,1	8,9	118%	29%	18,2	101%	26%
MT	12,8	3,8	84%	13%	9	112%	13%
Kênh khác	3,2	2,7	96%	9%	0,5	125%	1%

- Phát triển 15 đại lý mới (FIDG 10, TIDG 5), siêu thị Emart, tăng đơn hàng tại các hệ thống AEON và Big C, cung cấp các sản phẩm thời trang nữ vào hệ thống Lotte.
- Đồng phục : FIDG phát triển 9 khách mới ; TIDG mở rộng xúc tiến lĩnh vực ĐP Y tế.
- Thực hiện tinh gọn bộ máy: TIDG giảm 08 người. FIDG giảm 13 người.
- Sản xuất hàng nội địa.

Hàng thời trang	2025	2024	So sánh
Tổng	300.331	246.962	122%
Thời trang Nữ	89.502	89.140	100%
FIDG	39.293	54.548	72%
TIDG	50.209	34.592	145%
Thời trang Nam	122.692	81.225	151%
FIDG	33.786	18.132	186%
TIDG	88.906	63.093	141%
Jacket Nội địa	88.137	76.597	115%
FIDG	60.361	52.845	114%
TIDG	27.776	23.752	117%

Hàng đồng phục	2025	2024	So sánh
Tổng	669.364	770.543	87%
BHLĐ	258.616	291.691	89%
FIDG	62.109	72.489	86%
TIDG	196.507	219.202	90%
ĐPVP	410.748	478.852	86%
FIDG	156.392	155.732	100%
TIDG	254.356	323.120	79%

3/ Một số tồn tại hạn chế.

- Nguyên liệu cho kênh MT không ổn định do sử dụng nguồn tồn, rủi ro khi đơn hàng tái SX; chưa phát triển được vải đặc thù; Giá vốn vẫn cao hàng ĐP là 78%, Thời trang 60%.
- Chưa có hệ thống đại lý ở khu vực phía Nam ; hệ thống NPP mới nhóm hàng mùa hè còn ít do cạnh tranh gay gắt về mẫu mã và giá cả.
- Cạnh tranh từ các sàn TMĐT gây áp lực lên biên lợi nhuận và lợi thế cạnh tranh.

- Nhận diện thương hiệu chưa rõ nét, độ phủ thương hiệu còn thấp.
- Phát triển khách hàng đồng phục mới còn ít.

PHẦN THỨ HAI : KẾ HOẠCH NĂM 2026

I/ Tình hình chung.

1/ Dự báo kinh tế toàn cầu.

IMF dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2026 là 3,1%, giảm 0,1 điểm % so với 2025; Chính sách thuế đối ứng của Mỹ vẫn diễn biến phức tạp ; chiến tranh tại Trung Đông từ cuối tháng 2 có thể gây ra cú sốc kinh tế không thể lường trước.

2/ Xuất khẩu Dệt May :

- Dự báo XK D-M năm 2026 khoảng 47 – 48 tỷ USD, tăng 3 - 5%.
- Ngành May chuyển từ tăng trưởng theo quy mô sang tăng trưởng bằng hiệu suất, chiều sâu và năng lực điều hành.

3/ Nhận định cơ hội và thách thức.

3.1/ Cơ hội.

- Việt Nam có cơ hội bước vào giai đoạn tăng trưởng mới với nền tảng vĩ mô ổn định, dòng vốn đầu tư FDI tiếp tục mở rộng và nhu cầu tiêu dùng nội địa cải thiện
- Lợi thế từ chuyển dịch chuỗi cung ứng sang Việt Nam nhờ hiệp định FTA, vị trí địa lý, và năng lực đáp ứng đơn hàng phức tạp.
- Đầu tư công nghệ, số hóa, và xu hướng tiêu dùng phục hồi tạo điều kiện phát triển.

3.2/ Thách thức.

- Chi phí lao động của Việt Nam cao hơn so với Bangladesh và Ấn Độ, đòi hỏi DN Việt Nam cần đột phá mạnh mẽ về năng suất lao động, đầu tư công nghệ.
- Thuế quan Mỹ tiếp tục khiến chuỗi cung ứng thiếu ổn định.
- Rủi ro phụ thuộc nguyên nhiên liệu nhập khẩu, bất ổn địa chính trị và yêu cầu đơn hàng nhỏ, linh hoạt, đòi hỏi doanh nghiệp phải có linh hoạt, hợp lý chi phí quản lý và vận hành.
- Lạm phát tăng cao do giá nguyên nhiên liệu đầu vào tăng cao.

4/ Thị trường nội địa.

- Các thương hiệu quốc tế và chuỗi thời trang trong nước cạnh tranh giá, trải nghiệm mua sắm và tốc độ ra mắt sản phẩm mới.
- Người mua ít trung thành với thương hiệu, ưu tiên mua sắm trực tuyến (digital-first), đòi hỏi phải đổi mới hình ảnh và truyền thông liên tục, trong khi ngân sách cần được thắt chặt.
- Đồng phục cạnh tranh gay gắt hơn khi XK giảm. Tiến độ và sức ép giá cả tăng lên khi các đơn vị có thể giảm quy mô mua sắm.

II/ Kế hoạch năm 2026.

1/ Mục tiêu: ĐỔI MỚI – SÁNG TẠO – HIỆU QUẢ

2/ Kế hoạch 2026.

<i>Kim ngạch XK (Triệu USD)</i>	KH 2026	TH 2025	SS %	Tỷ trọng
Tổng	72,0	76,8	94	
ODM	8,9	6,8	131	12%
FOB	52,6	60,2	87	73%
CM	10,5	9,8	108	15%

TT	Kim ngạch XK theo khách hàng	Kim ngạch USD			Tỉ trọng %	
		2026	2025	SS 26/25	2026	2025
	Tổng	72.026.902	76,833,437	(4,806,535)		
1	ODM	8.938.368	6,871,107	2,067,261	12%	9%
2	ĐỨC HẠNH	20.749.065	22,181,643	(1,432,577)	29%	29%
3	KUHL	10.192.000	11,698,268	(1,506,268)	14%	15%
4	Nhóm khách Nhật	7.794.400	6,807,341	987,059	11%	9%
5	LEVY	3.443.740	4,818,310	(1,374,570)	5%	6%
6	MK	5.400.000	9,134,422	(3,734,422)	7%	12%
7	TEXTYLE	4.309.001	5,481,127	(1,172,126)	6%	7%
8	ASMARA	2.240.000	2,330,892	(90,892)	3%	3%
9	MHR	1.996.128	1,845,554	150,574	3%	2%
10	LEVER	1.475.000	1,003,070	471,930	2%	1%
11	Các khách hàng khác	5.489.200	4,661,703	827,497	8%	6%

<i>Doanh thu / Lợi nhuận (Tỷ đồng)</i>	<u>KH 2026</u>	TH 2025	SS %	Tỷ trọng
Tổng doanh thu	2.434	2.445	100	
Doanh thu XK	1.887	1.987	95	78%
KD Nội địa	547	448	122	22%
<i>TIDG</i>	325	266	122	
<i>FIDG</i>	222	182	122	
Lợi nhuận của TCT	30	28,7	105	

PHẦN THỨ BA: NHÓM CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH 2026

I/ KHỐI VĂN PHÒNG TCT.

1/ Lĩnh vực Thị trường.

- Với mục tiêu tăng trưởng 35% của ODM trong bối cảnh thị trường biến động, cần chủ động phát huy tối đa Sourcing, Marketing và tham gia vào chuỗi cung ứng mới.
- Tận dụng tối đa cơ hội để tiếp tục đa dạng hóa thị trường; tìm hiểu nắm bắt nhu cầu mới của khách hàng truyền thống để xúc tiến thêm nguồn hàng.
- Phân tích dự báo thị trường sớm theo từng Quý để có giải pháp phù hợp.
- Hợp tác với NCC phần mềm quản lý thư viện vải, mẫu để quản trị công việc hiệu quả hơn.

2/ Kế hoạch và XNK.

- Sắp xếp bố trí nguồn hàng phù hợp với năng lực SX ở các thời điểm ; bám sát và phối hợp xử lý nhanh thông tin; kiểm soát tiết kiệm chi phí nguyên phụ liệu.
- Điều tiết nguồn lực quản lý kế hoạch đáp ứng sản lượng nội địa ↑22%.

3/ Quản trị số.

- 1- **Phần mềm QLCL**: Phát triển tính năng theo dõi tiến độ và năng suất để tối ưu hệ thống.
- 2- **Phần mềm QLTB**: Hoàn thiện số bảo dưỡng MMTB đảm bảo đánh giá khách hàng.
- 3- **Phát triển mới phân hệ Quản lý kho, nguyên phụ liệu và thành phẩm.**

4/ Quản trị nguồn nhân lực.

- Phân công lại trong lãnh đạo TCT phù hợp với quy mô và hoạt động hiệu quả hơn.

- Thủ trưởng các đơn vị căn cứ khối lượng công việc để phân công lại và sàng lọc giảm LĐ.
- Đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu về LĐ tiền lương, may mẫu, cơ điện.

II/ KHỐI SẢN XUẤT

1/ Một số chỉ tiêu chính.

TT	Đơn vị	LĐ +/-	Lương BQ (VNĐ)	SS CK	NS Cty \$/ngày công	SS CK	Doanh thu (usd)	SS CK
	TỔNG	(22)	8.300.000	107%	24,8	109%	25.200.408	99%
1	MĐG	(40)	9.100.000	106%	27,5	107%	4.816.466	97%
2	Đức Hạnh	(20)	9.700.000	112%	24,8	106%	4.303.535	93%
3	Đô Lương	13	7.500.000	107%	22,8	113%	3.610.679	105%
4	HN1	(4)	8.200.000	107%	26,0	110%	778.309	95%
5	HN2	(24)	8.200.000	106%	26,0	108%	2.810.218	101%
6	HDF	(16)	8.500.000	106%	24,8	109%	2.806.000	100%
7	Lạc Thủy		8.100.000	103%	23,0	108%	1.931.724	100%
8	VT1	(1)	8.200.000	103%	25,2	105%	618.475	103%
9	VT2		8.200.000	108%	24,3	116%	1.071.350	82%
10	Việt Thanh	(11)	7.600.000	107%	22,0	112%	931.276	101%
11	HT-ĐL	81	6.500.000	129%	14,2	139%	1.522.376	134%
12	WIDG						528.822	104%

2/ NHÓM GIẢI PHÁP

2.1/ Tiếp tục sắp xếp lại SX, tăng tỉ lệ lao động may.

- Rà soát giảm LĐ gián tiếp, tăng tỉ lệ LĐ may; chuyển các công đoạn phụ của may về cắt.
- Giám đốc/PGĐ một số đơn vị kiêm quản đốc trực tiếp điều hành SX; xử lý nhanh phát sinh.
- MĐG, HN tổ chức cắt tập trung để khai thác tối đa hệ thống cắt tự động.

2.2/ Quản trị năng suất, chất lượng.

- Phối hợp kỹ thuật, cơ điện và các Trung tâm R&D của TCT nghiên cứu công nghệ, chế tạo cỡ gá, thiết kế đường chuyền, chuẩn bị MMTB và triển khai sản xuất.
- Linh hoạt bố trí SX và phân chuyền theo tính chất đơn hàng và sản phẩm; khai thác tối đa MMTB mới được đầu tư.
- Vận hành hiệu quả phần mềm QLCL, QLTB.

III/ KHỐI THƯƠNG MẠI

Doanh thu (Tỷ đồng)	Tổng nội địa	Tỉ trọng	TIDG			FIDG		
			KH 2026	SS CK %	Tỉ trọng	KH 2026	SS CK %	Tỉ trọng
Tổng	546,5		325	122		222	122	
Đồng phục	409	75%	270	118	83%	139	123	63%
Thời trang	123	23%	40	130	12%	83	120	37%
- Nữ	65		16	122		49	115	
- Nam	58		24	136		34	128	
DT khác	15		15	262				

Kinh doanh thời trang	DT (tỷ đ)	TIDG			FIDG		
		2026	CK	SS %	2026	CK	SS %
		122,5	40	30,7	130	82,5	68,7

Showroom	28,4	11	8,9	124	17,4	15,6	112
Online	39,1	9	6,3	142	30,1	25,4	119
Đại lý	31,8	11,5	8,9	129	20,3	18,2	112
MT	19,7	5,7	3,8	150	14	9	156
BH lưu động	3,5	2,8	2,7	100	0,7	0,5	140
SL Đại lý	100	45	40	113	55	38	145

Kinh doanh đồng phục	DT (Tỷ đ)	TIDG			FIDG		
		2026	2025	SS	2026	2025	SS
	409	270	229	118%	139	113	123%
Khách hàng lớn, khách truyền thống	258	180	180	100%	78	81	96%
Khách hàng lẻ (cũ)	76	50	49	102%	26	21	124%
Xúc tiến KHÁCH MỚI	75	40	0		35	11	318%

1.1/ Tăng tốc TMĐT, mở rộng digital marketing và tối ưu ngân sách marketing.

1.2/ Ưu tiên sử dụng nguyên liệu thân thiện, phù hợp với chiến lược thời trang xanh; Mỗi mùa ra mắt 1-2 chất liệu và SP mới để tạo khác biệt và làm mới thương hiệu.

1.3/ Cơ cấu sản phẩm – hàng hóa:

- Dòng công sở truyền thống đảm bảo doanh thu ổn định, dòng thời trang theo mùa định hình hình ảnh, xu hướng và dòng basic giá cạnh tranh cho kênh siêu thị & MT.
- Phát triển 2 - 4 BST hàng thời trang và cập nhật mẫu mã theo xu hướng thị trường.
- Phân loại hàng tồn kho theo tuổi hàng, thẩm mỹ và giá trị của sản phẩm, chia chính sách xử lý hàng tồn kho với từng nhóm sản phẩm để giảm tồn kho.

1.4/ Bám sát các khách hàng đồng phục truyền thống; khai thác đa dạng đồng phục; tìm kiếm khách hàng mới thông qua theo dõi Website đấu thầu mua sắm hàng hóa; Phối hợp giữa TCT với 2 cty TM quảng bá và xúc tiến lĩnh vực đồng phục học sinh.

IV. TÓM TẮT MỘT SỐ TÌNH HÌNH SXKD QUÝ I/2026:

1/ Thực hiện một số chỉ tiêu chính

Các chỉ tiêu chính	Đ/vị	Ước Q1	KH	CK	SS KH %	SS CK %
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	414,4	399,5	534,7	104	78
Kim ngạch XK	Tr USD	13,0	12,4	18,3	105	71
KD Nội địa	Tỷ đồng	75,2	78,2	71,5	96	105
- TIDG	Tỷ đồng	47,4	47,0	35,9	101	132
Đồng phục		28,4	28,4	27,5	100	104
Thời trang		7,8	8,3	7,5	94	104
+ TT Nữ		3,7	4,0	3,6	91	103
+ TT Nam		4,1	4,3	4,0	96	104
DT khác		11,2	10,3	0,9	108	1.281
- FIDG	Tỷ đồng	27,9	31,2	35,6	89	78
Đồng phục		8,8	8,8	13,8	100	64
Thời trang		19,0	22,4	21,8	85	87
+ TT Nữ		12,9	13,7	14,0	94	92
+ TT Nam		6,1	8,7	7,8	71	78

2/ Thực hiện một số trọng tâm trong Quý I.

2.1/ Công tác tổ chức nhân sự :

- Phân công lại trong lãnh đạo TCT trên cơ sở tinh gọn : BDH hiện tại có 4 người ; các GĐĐH đều kiêm Trưởng phòng/ GĐ Trung tâm.
- Cử ông Hoàng Ngọc Quân - PTGD TCT giữ chức CT HĐTV Cty TNHH May Hưng Nhân, ông Phạm Tùng Linh - PTGD thường trực TCT giữ chức CT HĐQT Cty CP TT Phát triển cao.
- Khối VP TCT căn cứ khối lượng công việc giảm để sàng lọc và giảm ít nhất 10% nhân sự.

2.2/ Công tác Marketing, XTTM và Sourcing:

- Triển khai kế hoạch SEO marketing 2026 ; Nghiên cứu triển khai thư viện vải số tại Creative; Thiết kế bộ sưu tập ODM SS27.
- Đàm phán giá, đặt hàng và đơn đốc NPL cho SX Quý I + II.

2.3/ Công tác kế hoạch:

- Đảm bảo đầu vào cho SX Quý I ; đưa ĐPVP vào năng lực SX sơmi, Jacket.
- Điều tiết hàng XK giữa các đơn vị khi có biến động LĐ ; Tìm thêm Vệ tinh cho Quý II.
- Sắp xếp đủ hàng cho các đơn vị đến hết Quý II theo KH doanh thu và tiền lương.

2.4/ Khối Sản xuất

TT	Đơn vị	DT CM Q1 (USD)	SS KH (%)	SS CK (%)	NS Q1	SS KH (%)	SS CK (%)	Tăng giảm LĐ Q1	
								Gián tiếp	Lương SP
	Cộng	5.062.478	91%	84%	20,7	93%	103%	(20)	(223)
1	Đức Hạnh	1.012.368	106%	94%	23,9	103%	105%	(3)	(21)
2	MĐG	998.300	92%	89%	24,1	94%	103%	(1)	(25)
3	HN2	672.898	101%	96%	25,2	98%	105%		4
4	HDF	592.615	98%	87%	21,3	95%	98%	(6)	(7)
5	VT1	133.273	96%	96%	23,4	97%	103%		(1)
6	Lạc Thủy	378.593	93%	90%	20,0	95%	108%	(1)	
7	Đô Lương	574.716	72%	61%	16,8	78%	84%	(2)	(67)
8	HN1	137.649	78%	80%	19,9	80%	105%		(5)
9	VT2	169.354	76%	44%	15,9	73%	80%	(2)	(4)
10	TH	121.021	58%	53%	14,4	71%	75%	(4)	(23)
11	HTĐL	264.204	90%	134%	12,8	100%	182%		(74)

- Bố trí lại LĐ hợp lý theo tình hình thực tế hạn chế 1 CN làm nhiều công đoạn; sáp nhập chuyển tại M1 ĐL, VT2, VT1, TH khi LĐ giảm.
- TT1 phân tích công nghệ, định hướng các loại cỡ gá và triển khai trực tiếp tại các đơn vị: MOP tại HN1, VT2; Levy, Jehson, Lever Style tại LT; JEHSO, Kuhl dệt kim tại HDF.
- Khai thác tối đa hệ thống cắt trái vải tự động tại MĐG và HN2, máy đính đĩa tự động, máy rập rivet logo hàng Kuhl tại LT.
- Theo dõi nguồn hàng, LĐ và trình đầu tư bổ sung để nâng cao NS và tiết kiệm LĐ. HDF đầu tư bổ sung 4 máy lập trình để tăng NS may chi tiết.
- Phần mềm QLCL : Hoàn thiện tính năng nhắc việc trong các khâu QLCL; cảnh báo chất lượng NPL ko đạt ; nghiên cứu phát triển thêm modul theo dõi năng suất.

2.5/ Kinh doanh Nội địa:

- *KD Thời trang* : Triển khai các CTKM bán hàng dịp Lễ Tết ; tham gia hội chợ tại các TTTM; Thiết kế các mẫu xuân hè cho các kênh, chào hàng kênh siêu thị và đại lý. Phân tích vụ FW'25 để định hướng triển khai cho FW'26 từ giữa tháng 3.
- *KD Đồng phục* : Triển khai hợp đồng phục NVC_hội sở chính, xúc tiến các chi nhánh triển khai khác triển khai sớm đầu quý 2. Một số chương trình đấu thầu ĐP y tế, Viettel Telecom; Xúc tiến khách hàng mới QLTT, Viettel Post , Điện lực; triển khai sớm hơn cùng kỳ khách truyền thống Ngân hàng, Hàng không, Bưu điện.
- Phối hợp với ODM thực hiện chương trình ĐPHS.

Trên đây là báo cáo của Ban điều hành kiểm điểm hoạt động SXKD năm 2025, mục tiêu và giải pháp năm 2026; một số tình hình Quý I/2026 kính trình Đại hội Đồng Cổ đông.

Xin trân trọng cảm ơn !

**TM.BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC**

Phạm Tiến Lâm