

Bảng IV-5: Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty mẹ qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Lợi nhuận gộp	Năm 2024		Năm 2025			Quý II/2026	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng/giảm so với năm 2024	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Gạch ceramic	125.257	46,26%	113.125	49,37%	(9,69%)	34.422	33,00%
2	Gạch Porcelain	130.275	48,11%	100.520	43,87%	(22,84%)	61.175	58,63%
3	Sản phẩm khác	15.261	5,64%	15.470	6,75%	1,37%	8.737	8,37%
	Tổng cộng	270.793	100%	229.115	100%	(15,39%)	104.334	100%

Nguồn: RYG

Bảng IV-6: Cơ cấu lợi nhuận gộp Hợp nhất qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Lợi nhuận gộp	Năm 2024		Năm 2025			Quý II/2026	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng/giảm so với năm 2024	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Gạch ceramic	123.206	46,29%	113.114	41,56%	(8,19%)	34.422	18,72%
2	Gạch Porcelain	131.138	49,27%	147.983	54,36%	12,85%	133.012	72,35%
3	Sản phẩm khác	11.795	4,43%	11.106	4,08%	(5,84%)	16.415	8,93%
	Tổng cộng	266.139	100%	272.203	100%	2,28%	183.849	100%

Nguồn: RYG

c) Chi phí sản xuất

Phần lớn chi phí của Công ty là giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính. Cơ cấu chi phí của Công ty trong 2 năm 2024 - 2025 và Quý II/2026 cụ thể như sau:

Bảng IV-7: Cơ cấu chi phí của Công ty mẹ qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2024		Năm 2025			Quý II/2026	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng/giảm so với năm 2024	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Giá vốn hàng bán	1.423.098	87,28%	1.689.505	88,92%	18,72%	859.203	89,69%
2	Chi phí tài chính	59.524	3,65%	85.169	4,48%	43,08%	40.829	4,26%

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2024		Năm 2025			Quý II/2026	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng/giảm so với năm 2024	Giá trị	Tỷ trọng (%)
-	Trong đó: Chi phí lãi vay	52.355	3,21%	74.688	3,93%	42,66%	40.096	4,19%
3	Chi phí bán hàng	81.449	5,00%	68.655	3,61%	(15,71%)	29.230	3,05%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	61.609	3,78%	54.584	2,87%	(11,40%)	27.913	2,91%
5	Chi phí khác	4.813	0,30%	2.183	0,11%	(54,64%)	847	0,09%
	Tổng cộng	1.630.493	100%	1.900.096	100%	16,54%	958.021	100%

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng IV-8: Cơ cấu chi phí Hợp nhất qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2024		Năm 2025			Quý II/2026	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tăng/giảm so với năm 2024	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Giá vốn hàng bán	1.425.929	87,22%	1.823.450	87,71%	27,88%	1.091.947	88,40%
2	Chi phí tài chính	61.991	3,79%	114.080	5,49%	84,03%	66.753	5,40%
-	Trong đó: Chi phí lãi vay	56.620	3,46%	102.238	4,92%	80,57%	65.994	5,34%
3	Chi phí bán hàng	76.190	4,66%	71.444	3,44%	(6,23%)	38.712	3,13%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	65.899	4,03%	67.649	3,25%	2,66%	35.302	2,86%
5	Chi phí khác	4.896	0,30%	2.318	0,11%	(52,66%)	2.531	0,20%
	Tổng cộng	1.634.905	100%	2.078.941	100%	27,16%	1.235.245	100%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

10.2. Tài sản

Bảng IV-9: Thông tin về các tài sản lớn của Công ty mẹ tại ngày 30/06/2026

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Tên tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại
I	Nhà xưởng và công trình phụ trợ	100.015	21.795
1	Nhà kho + nhà xưởng 1 (S: 16,355 m ²) + Nhà xưởng 2 (S: 17,504 m ²)	80.373	15.057
2	Hệ thống xử lý nước thải	2.903	-
3	Hệ thống PCCC	1.430	-
4	Nhà kho nguyên liệu Xưởng Ceramic	3.863	-
5	Kho Thành Phẩm	7.225	6.081
6	Nhà ăn	822	658
7	Đường nội bộ + Sân bãi	3.399	-
II	Nhà văn phòng	11.122	8.474
1	Nhà văn phòng – Showroom (S: 552,24 m ²)	11.122	8.474
III	Hệ thống dây chuyền, máy móc, thiết bị	304.021	102.056
1	Hệ thống các máy móc thiết bị trong dây chuyền sản xuất gạch men KEDA. Trung Quốc	20.837	11.461
2	Hệ thống dây chuyền SX gạch Ceramic	54.626	-
3	HTDC Thiết bị SX Ceramic cao cấp	63.164	-
4	Hệ thống nghiền liệu sấy phun xường gạch trang trí 2	18.134	10.276
5	Sàng nhập liệu cối nghiền men	2.776	1.805
6	Dây chuyền lò nung dùng trong công nghệ sản xuất gạch men xuất xứ Trung Quốc	14.835	7.912
7	Hệ thống lò xường gạch trang trí 2	11.565	6.554
8	Dây chuyền lò nung	8.035	4.520
9	Hệ thống máy ép xường gạch trang trí 2	9.118	5.167
10	Máy ép thủy lực hiệu KEDA	6.190	3.564
11	Máy ép xường 2	9.906	6.686
12	Hệ thống lọc bụi tháp sấy	4.674	3.233
13	Dây chuyền tráng men xuất xứ Trung Quốc	6.381	3.456
14	Máy in kỹ thuật số Kerajet. Tây Ban Nha	11.401	7.791
15	Máy in kỹ thuật số New King Time. Trung Quốc	7.693	5.257
16	Máy in kỹ thuật số xường gạch trang trí 2	8.849	5.014
17	Máy in phẳng	3.496	1.967
18	Máy in phun	17.594	3.053
19	Máy in cuộn	3.450	1.941
20	Máy mài cạnh khô	9.112	4.914
21	Máy mài cạnh ướt	5.879	2.856

Stt	Tên tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại
22	Máy mạ chân không	6.305	3.768

Nguồn: RYG

10.3. Thị trường hoạt động

Bảng IV-10: Cơ cấu doanh thu thuần theo thị trường của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Thị trường hoạt động	Năm 2024		Năm 2025		Quý II/2026	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Trong nước	1.455.126	85,90%	1.700.459	88,63%	878.088	91,13%
Nước ngoài	238.765	14,10%	218.161	11,37%	85.449	8,87%
Tổng cộng	1.693.891	100%	1.918.620	100%	963.537	100%

Nguồn: RYG

Bảng IV-11: Cơ cấu doanh thu thuần theo thị trường Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Thị trường hoạt động	Năm 2024		Năm 2025		Quý II/2026	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Trong nước	1.453.304	85,89%	1.877.492	89,59%	1.235.046	96,81%
Nước ngoài	238.765	14,11%	218.161	10,41%	40.751	3,19%
Tổng cộng	1.692.068	100%	2.095.653	100%	1.275.797	100%

Nguồn: RYG

Bảng IV-12: Cơ cấu lợi nhuận gộp theo thị trường của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Thị trường hoạt động	Năm 2024		Năm 2025		Quý II/2026	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Trong nước	216.226	79,85%	182.624	79,71%	89.089	85,39%
Nước ngoài	54.567	20,15%	46.491	20,29%	15.245	14,61%
Tổng cộng	270.793	100%	229.115	100%	104.334	100%

Nguồn: RYG

Bảng IV-13: Cơ cấu lợi nhuận gộp theo thị trường Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Thị trường hoạt động	Năm 2024		Năm 2025		Quý II/2026	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Trong nước	211.573	79,50%	223.868	82,24%	162.277	88,27%
Nước ngoài	54.566	20,50%	48.335	17,76%	21.572	11,73%
Tổng cộng	266.139	100%	272.203	100%	183.849	100%

Nguồn: RYG

10.4. Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực hoạt động chính

❖ Tình hình đầu tư Dự án 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.

Đá nung kết là dòng vật liệu thể hệ mới sở hữu kích thước vượt trội cùng bề mặt tạo hình liền mạch; kết hợp cùng công nghệ in Altadia Digital Glaze (Spain) mang đến bề mặt sang trọng và bền vững. Sự kết hợp giữa công nghệ ép nén áp lực cực lớn và quy trình nung ở nhiệt độ cao giúp đá nung kết kế thừa 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. 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.

Thông tin tổng quan dự án:

- Chủ đầu tư: CTCP Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone (Công ty con của RYG)
- Địa điểm thực hiện: KCN Nhơn Trạch II – Nhơn Phú, Phường Nhơn Trạch, Thành phố Đồng Nai
- Tổng vốn đầu tư đăng ký đã điều chỉnh: hơn 920.159.981.379 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.
- + Trộn phối nguyên liệu xương và sấy phun: Công nghệ nghiền liên tục (Continuous Wet Milling) kết hợp hệ thống kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào nghiêm ngặt.
- + Ép trục và tạo hình bán thành phẩm: Công nghệ ép cán liên tục không khuôn Continua từ tập đoàn SACMI (Ý)
- + Tráng men và in kỹ thuật số: Máy in và thiết bị điều khiển kỹ thuật số đồng bộ của

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

SACMI (Ý), kết hợp giải pháp men, màu, mực in kỹ thuật số và các hiệu ứng bề mặt chuyên sâu từ đối tác chiến lược ITACA giúp tạo chiều sâu sắc thái tự nhiên, đường vân sắc nét tinh xảo và bề mặt đa dạng cho tấm đá nung kết Royal.

- + Nung sản phẩm: Công nghệ nung nén nhiệt độ cao liên với hệ thống kiểm soát nhiệt thông minh trên dây chuyền nung sấy đồng bộ thể hệ mới của Tập đoàn SACMI (Ý) cùng hệ thống máy AIR POWER.
- + Hoàn thiện, phân loại đóng gói: Áp dụng hệ thống máy kiểm tra đo lường chất lượng cao từ các thương hiệu Nhật Bản (Mitutoyo).
- 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. Trong giai đoạn chạy đà kỹ thuật năm 2025, dự án duy trì sản lượng ở mức ổn định khoảng 80.000 m²/tháng nhằm tối ưu hóa chu kỳ căn chỉnh cơ khí, đồng thời hiệu chuẩn hệ thống nung nén nhiệt độ cao trên 1200°C và hoàn thiện chất lượng men xương chuyên sâu cho phôi khổ lớn. Bước sang giai đoạn tăng tốc của năm 2026, sau khi làm chủ hoàn toàn các giải pháp công nghệ cốt lõi, nhà máy đã đẩy mạnh hiệu suất vận hành thực tế lên mức 120.000 m²/tháng, sẵn sàng nâng dần công suất thương mại lên mức tối đa để phục vụ trọn vẹn các đơn hàng và đáp ứng đúng tiến độ kế hoạch cùng các đối tác chiến lược.

❖ Hiệu quả đầu tư

Sau khi hoàn thành và đưa vào vận hành, dự án từng bước ghi nhận kết quả kinh doanh theo kế hoạch.

Năm 2025, dự án đạt doanh thu thuần 276 tỷ đồng. Trong giai đoạn đầu vận hành thương mại, Công ty chủ động duy trì một phần thành phẩm dưới dạng hàng tồn kho để phục vụ hoạt động giới thiệu sản phẩm, gửi mẫu thử nghiệm và phát triển hệ thống phân phối tại thị trường trong nước và quốc tế.

Trong Quý I năm 2026, dự án ghi nhận doanh thu thuần 113 tỷ đồng, phù hợp với tiến độ triển khai kế hoạch kinh doanh. Đồng thời, việc nâng công suất vận hành thực tế từ khoảng 80.000 m²/tháng lên khoảng 120.000 m²/tháng cho thấy dây chuyền sản xuất đã từng bước vận hành ổn định và nâng cao hiệu quả khai thác.

Trên cơ sở kết quả hoạt động và kế hoạch phát triển thị trường, Công ty đặt mục tiêu doanh thu của dự án trong năm 2026 đạt khoảng 900 tỷ đồng. Để thực hiện mục tiêu này, Công ty tiếp tục mở rộng hệ thống phân phối trong nước, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu và tăng cường hợp tác với các nhà phân phối, đối tác chiến lược tại các thị trường mục tiêu.

❖ Hiệu quả sản xuất kinh doanh

Sau khi Nhà máy Đá nung kết đi vào vận hành, Công ty đã bổ sung thêm dòng sản phẩm đá

nung kết vào danh mục sản phẩm hiện có, góp phần mở rộng quy mô hoạt động sản xuất và nâng cao năng lực đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Trong giai đoạn đầu vận hành, Công ty tập trung ổn định quy trình sản xuất, tối ưu hóa công nghệ và hoàn thiện chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật của thị trường trong nước và xuất khẩu. Đồng thời, Công ty từng bước mở rộng mạng lưới khách hàng, phát triển hệ thống phân phối và gia tăng tỷ trọng tiêu thụ sản phẩm, tạo tiền đề nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong các giai đoạn tiếp theo.

❖ Tình hình cung cấp sản phẩm, dịch vụ

Đối với sản phẩm đá nung kết, Công ty định hướng tỷ lệ xuất khẩu 50% sản lượng 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.

Trong thời gian qua, Công ty đã triển khai các hoạt động giới thiệu sản phẩm, gửi mẫu thử nghiệm và phát triển hệ thống phân phối tại thị trường trong nước cũng như quốc tế. Việc mở rộng mạng lưới đối tác và khách hàng được thực hiện đồng thời với quá trình nâng cao công suất vận hành của nhà máy, tạo điều kiện để tăng sản lượng tiêu thụ và đáp ứng nhu cầu của thị trường trong thời gian tới.

10.5. Các hợp đồng lớn

❖ Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện:

Bảng IV-14: Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện của Công ty mẹ

Stt	Tên hợp đồng	Giá trị (triệu đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra	Đối tác tham gia	Mối quan hệ (*)	Các điều khoản quan trọng khác
I. Các hợp đồng đầu vào đã ký kết và thực hiện năm 2024								
Nhập khẩu								
1	Hợp đồng mua bán Nguyên liệu men, màu, mực	4.595	13/08/2024	Từ 13/08/2024 Đến 27/09/2024	Nguyên liệu men, màu, mực	BOSTER HOLDINGS LIMITED	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán phụ gia xương, công cụ, phụ tùng	6.364	13/06/2024	Từ 13/06/2024 Đến 28/07/2024	Phụ gia xương, Công cụ, Phụ tùng	FCRI INTERNATIONAL CO., LTD	Không có	Không có
3	Hợp đồng mua bán phụ gia	3.349	08/04/2024	Từ 08/04/2024 Đến	Phụ gia xương, Công cụ,	RONG ZHI CHENG CO., LIMITED	Không có	Không có

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Tên hợp đồng	Giá trị (triệu đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra	Đối tác tham gia	Mối quan hệ (*)	Các điều khoản quan trọng khác
	xương, công cụ, phụ tùng			23/05/2024	Phụ tùng			
Mua trong nước								
1	Hợp đồng mua bán điện	110.489	14/09/2022	Từ 14/09/2022 Đến 26/02/2057	Điện	CTY TNHH MTV Điện Lực Đồng Nai	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán khí thiên nhiên	268.054	31/12/2021	Từ 31/12/2021 Đến 31/12/2024	Khí	CN CTCP PP Khí Thấp Áp Dầu Khí VN-XN PP Khí Thấp Áp Nhơn Trạch	Không có	Không có
3	Hợp đồng mua bán bao bì	46.788	02/01/2024	Từ 02/01/2024 Đến 31/12/2024	Bao bì	CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Xanh	Bà Lê Thị Vi Na là Thành viên HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia Xanh là cổ đông lớn của RYG đến tháng 03/2024.	Không có
4	Hợp đồng mua bán Frit	23.346,4	01/12/2023	Từ 01/12/2023 Đến 07/01/2025	Frit	CTCP Frit Huế	Không có	Không có
5	Hợp đồng mua bán Frit	16.932,3	04/12/2023	Từ 04/12/2023 Đến 31/12/2024	Frit	CTCP GLAZE ACV	Không có	Không có
6	Hợp đồng mua bán nguyên liệu men, màu, mực	15.220	20/12/2023	Từ 20/12/2023 Đến 31/12/2024	Nguyên liệu men, màu, mực	CTCP Công Nghệ HE XA GON	Không có	Không có
7	Hợp đồng mua bán đất sét, cao lanh	10.231	04/12/2023	Từ 04/12/2023 Đến 31/12/2024	Đất sét, Cao Lanh	Công ty TNHH Anh Kiên	Không có	Không có

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Tên hợp đồng	Giá trị (triệu đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra	Đối tác tham gia	Mối quan hệ (*)	Các điều khoản quan trọng khác
8	Hợp đồng mua bán nguyên liệu men, màu, mực	10.030	30/12/2023	Từ 30/12/2023 Đến 31/12/2024	Nguyên liệu men, màu, mực	Công Ty TNHH COLOROBBA Việt Nam	Không có	Không có
9	Hợp đồng mua bán tràng thạch, phụ gia	21.417	30/12/2023	Từ 30/12/2023 Đến 31/12/2024	Tràng thạch, phụ gia	CTCP Bảo Sơn Xanh	Bà Lê Thị Vi Na là Tổng Giám đốc, cổ đông lớn của CTCP Bảo Sơn Xanh là cổ đông lớn của Công ty	Không có
10	Hợp đồng mua bán Frit	14.364	02/01/2024	Từ 02/01/2024 Đến 31/12/2024	Frit	Công Ty TNHH Fritta Việt Nam	Không có	Không có

II. Các hợp đồng đầu vào đã ký kết và thực hiện năm 2025

Nhập khẩu

1	Hợp đồng mua bán cao lanh	13.784	19/09/2025	Từ 19/09/2025 Đến 19/10/2025	Cao lanh	HOPE INDUSTRIAL MATERIAL COMPANY LIMITED	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán công cụ, phụ tùng	6.939	30/06/2025	Từ 30/06/2025 Đến 30/07/2025	Công cụ, Phụ tùng	FCRI INTERNATIONAL CO., LTD	Không có	Không có

Mua trong nước

1	Hợp đồng mua bán điện	44.383	14/09/2022	Từ 14/09/2022 Đến 26/02/2057	Điện	CTY TNHH MTV Điện Lực Đồng Nai	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán điện	54.902	14/09/2022	Từ 14/09/2022 Đến 26/02/2057	Điện	Công Ty Điện Lực Đồng Nai-CN Tổng Công Ty Điện Lực Miền Nam TNHH	Không có	Không có
3	Hợp đồng mua bán khí thiên nhiên	232.104	01/01/2025	Từ 01/01/2025 Đến 31/12/2035	Khí	CN CTCP PP Khí Thấp Áp Dầu Khí VN-XN PP Khí Thấp Áp Nhơn Trạch	Không có	Không có
4	Hợp đồng mua bán Frit	21.976,4	01/01/2025	Từ 01/01/2025 Đến	Frit	CTCP Phần Frit Huế	Không có	Không có

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Tên hợp đồng	Giá trị (triệu đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra	Đối tác tham gia	Mối quan hệ (*)	Các điều khoản quan trọng khác
				31/12/2035				
5	Hợp đồng mua bán Frit	16.519,7	14/09/2022	Từ 14/09/2022 Đến 26/02/2057	Frit	CTCP ACV GLAZE	Không có	Không có
6	Hợp đồng mua bán nguyên liệu men, màu, mực	11.058,1	02/01/2025	Từ 02/01/2025 Đến 31/12/2025	Nguyên liệu men, màu, mực	Công Ty TNHH Thương Mại Kỹ Nghệ Sứ NOUVATEC	Không có	Không có
7	Hợp đồng mua bán nguyên liệu men, màu, mực	13.292	01/01/2025	Từ 01/01/2025 Đến 31/12/2025	Nguyên liệu men, màu, mực	Công Ty TNHH Torrecid Việt Nam	Không có	Không có
8	Hợp đồng mua bán bao bì	20.096	02/01/2025	Từ 02/01/2025 Đến 31/12/2025	Bao bì	CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Xanh	Không có	Không có

III. Các hợp đồng đầu vào đã ký kết và thực hiện 6 tháng năm 2026

Nhập khẩu

1	Hợp đồng mua bán cao lanh	2.368	12/05/2026	Từ 12/05/2026 Đến 12/07/2026	Cao lanh	HOPE INDUSTRIAL MATERIAL COMPANY LIMITED	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán công cụ, phụ tùng	2.013	30/04/2026	Từ 30/04/2026 Đến 15/05/2026	Công cụ, Phụ tùng	FCRI INTERNATIO NAL CO., LTD	Không có	Không có

Mua trong nước

1	Hợp đồng mua bán điện	18.869	14/09/2022	Từ 14/09/2022 Đến 26/02/2057	Điện	Công Ty Điện Lực Đồng Nai-CN Tổng Công Ty Điện Lực Miền Nam TNHH	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán khí thiên nhiên	49.450	01/01/2025	Từ 01/01/2025 Đến 31/12/2035	Khí	CN CTCP PP Khí Thấp Áp Dầu Khí VN-XN PP Khí Thấp Áp Nhơn Trạch	Không có	Không có
3	Hợp đồng mua bán nguyên liệu men, màu, mực	Theo khối lượng sử dụng thực tế	25/02/2026	Từ 25/02/2026 Đến 31/12/2026	Nguyên liệu men, màu, mực	CTCP Công Nghệ HE XA GON	Không có	Không có
4	Hợp đồng mua bán Frit	Theo khối lượng sử dụng thực tế	01/01/2025	Đến 31/12/2035	Frit	CTCP Frit Huế	Không có	Không có

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Tên hợp đồng	Giá trị (triệu đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra	Đối tác tham gia	Mối quan hệ (*)	Các điều khoản quan trọng khác
5	Hợp đồng mua bán bao bì	Theo khối lượng sử dụng thực tế	01/01/2026	Đến 31/12/2026	Bao bì	CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Xanh	Không có	Không có

IV. Các hợp đồng đầu ra đã ký kết và đang thực hiện trong năm 2024

Xuất khẩu

1	Hợp đồng mua bán gạch	7.650	03/01/2024	Từ 03/01/2024 Đến 26/03/2024	Gạch	CARE ABOUT TRADING CO., LTD	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán gạch	13.617	14/11/2024	Từ 14/11/2024 Đến 13/01/2025	Gạch	WILCON DEPOT INC	Không có	Không có
3	Hợp đồng mua bán gạch	3.194	14/03/2024	Từ 14/03/2024 Đến 30/04/2024	Gạch	FONG STEEL IMPORT EXPORT CO.,LTD	Không có	Không có

Nội địa

1	Hợp đồng mua bán gạch	44.925	01/04/2024	Từ 01/04/2024 Đến 31/03/2025	Gạch	Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hải Hà	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán gạch	40.080	01/04/2024	Từ 01/04/2024 Đến 31/03/2025	Gạch	Công Ty TNHH VI NA MEN	Không có	Không có
3	Hợp đồng mua bán gạch	39.846	02/01/2024	Từ 02/01/2024 Đến 31/12/2024	Gạch	CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Miền Tây	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Miền Tây là em vợ của ông Đinh Việt Anh – Chủ tịch HĐQT RYG	Không có
4	Hợp đồng mua bán gạch	115.945	02/01/2024	Từ 02/01/2024 Đến 31/12/2024	Gạch	CTCP VINAGRES	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Vinagres là	Không có

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Tên hợp đồng	Giá trị (triệu đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra	Đối tác tham gia	Mối quan hệ (*)	Các điều khoản quan trọng khác
							em vợ của ông Đinh Việt Anh – Chủ tịch HĐQT RYG	
5	Hợp đồng mua bán gạch	22.813	01/04/2024	Từ 01/04/2024 Đến 31/03/2025	Gạch	Công Ty TNHH Hoàng Phiên	Không có	Không có
6	Hợp đồng mua bán gạch	27.230	01/06/2024	Từ 01/06/2024 Đến 31/05/2025	Gạch	Công Ty TNHH MTV Vật Liệu Xây Dựng Hùng Ngọc	Không có	Không có
7	Hợp đồng mua bán gạch	41.871	01/04/2024	Từ 01/04/2024 Đến 31/03/2025	Gạch	Công Ty TNHH Mylux Việt Nam	Không có	Không có

V. Các hợp đồng đầu ra đã ký kết và đang thực hiện trong năm 2025

Xuất khẩu

1	Hợp đồng mua bán gạch	6.750	15/08/2025	Từ 15/08/2025 Đến 06/08/2025	Gạch	CARE ABOUT TRADING CO., LTD	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán gạch	2.592	10/07/2025	Từ 10/07/2025 Đến 30/08/2025	Gạch	DREAMTEK INTERNATIONAL CORPORATION	Không có	Không có

Nội địa

1	Hợp đồng mua bán gạch	41.256	01/04/2025	Từ 01/04/2025 Đến 31/03/2026	Gạch	Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hải Hà	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán gạch	44.603	01/04/2025	Từ 01/04/2025 Đến 31/03/2026	Gạch	Công Ty TNHH Gạch Men Minh Long	Không có	Không có
3	Hợp đồng mua bán gạch	36.875	01/04/2025	Từ 01/04/2025 Đến 31/03/2026	Gạch	Công Ty TNHH VI NA MEN	Không có	Không có
4	Hợp đồng mua bán gạch	116.58	02/01/2025	Từ 02/01/2025 Đến 31/12/2025	Gạch	CTCP VINAGRES	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP	Không có

Chữ

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Tên hợp đồng	Giá trị (triệu đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra	Đối tác tham gia	Mối quan hệ (*)	Các điều khoản quan trọng khác
							Vinagres là em vợ của ông Đinh Việt Anh – Chủ tịch HĐQT RYG	
5	Hợp đồng mua bán gạch	24.49	15/04/2025	Từ 15/04/2025 Đến 14/03/2026	Gạch	Công Ty TNHH Đầu Tư Phát Triển Dịch Vụ Nội Thất Thuận Phát	Không có	Không có
6	Hợp đồng mua bán gạch	28.536	01/04/2025	Từ 01/04/2025 Đến 31/03/2026	Gạch	Công Ty TNHH Hoàng Phiên	Không có	Không có
7	Hợp đồng mua bán gạch	20.09	01/04/2025	Từ 01/04/2025 Đến 31/03/2026	Gạch	Công Ty TNHH Một Thành Viên Dũng Đài Loan	Không có	Không có
8	Hợp đồng mua bán gạch	27.191	13/06/2025	Từ 13/06/2025 Đến 12/06/2026	Gạch	Công Ty TNHH MTV Vật Liệu Xây Dựng Hùng Ngọc	Không có	Không có
9	Hợp đồng mua bán gạch	34.813	01/04/2025	Từ 01/04/2025 Đến 31/03/2026	Gạch	Công Ty TNHH Mylux Việt Nam	Không có	Không có
10	Hợp đồng mua bán gạch	20.451	15/09/2025	Từ 15/09/2025 Đến 14/08/2026	Gạch	Công Ty TNHH Thương Mại Và Vật Liệu Xây Dựng Thành Phát	Không có	Không có
11	Hợp đồng mua bán gạch	32.103	02/01/2025	Từ 02/01/2025 Đến 31/12/2025	Gạch	Công Ty Cổ Phần Hoàng Gia Quán Quân	Không có	Không có
12	Hợp đồng mua bán gạch	32.396	02/01/2025	Từ 02/01/2025 Đến 31/12/2025	Gạch	Công Ty Cổ Phần Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Miền Tây	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Miền Tây là em vợ của ông Đinh Việt Anh – Chủ	Không có

Thư

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Tên hợp đồng	Giá trị (triệu đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra	Đối tác tham gia	Mối quan hệ (*)	Các điều khoản quan trọng khác
							tịch HĐQT RYG	

VI. Các hợp đồng đầu ra đã ký kết và đang thực hiện 6 tháng năm 2026

Xuất khẩu

1	Hợp đồng mua bán gạch	11.700	08/05/2026	Từ 08/05/2026 đến 08/08/2026	Gạch	CARE ABOUT TRADING CO., LTD	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán gạch	3.927	25/06/2026	Từ 25/06/2026 đến 24/08/2026	Gạch	WILCON DEPOT INC	Không có	Không có

Nội địa

1	Hợp đồng mua bán gạch	Theo số bán thực tế	15/04/2026	Từ 15/04/2026 đến 14/03/2027	Gạch	Công Ty TNHH Đầu Tư Phát Triển Dịch Vụ Nội Thất Thuận Phát	Không có	Không có
2	Hợp đồng mua bán gạch	Theo số bán thực tế	02/01/2026	Từ 02/01/2026 Đến 31/12/2026	Gạch	Công Ty TNHH Trang Hòa	Không có	Không có
3	Hợp đồng mua bán gạch	Theo số bán thực tế	02/01/2026	Từ 02/01/2026 Đến 31/12/2026	Gạch	Công Ty TNHH Đầu Tư - Thương Mại Và Dịch Vụ Nguyễn Tinh	Không có	Không có
4	Hợp đồng mua bán gạch	Theo số bán thực tế	01/04/2025	Từ 01/04/2025 Đến 31/03/2026	Gạch	Công Ty TNHH Hoàng Phiên	Không có	Không có
5	Hợp đồng mua bán gạch	Theo số bán thực tế	02/04/2025	Từ 02/04/2025 Đến 01/05/2026	Gạch	Công Ty TNHH Một Thành Viên Dũng Đài Loan	Không có	Không có
6	Hợp đồng mua bán gạch	Theo số bán thực tế	02/01/2026	Từ 02/01/2026 đến 31/12/2027	Gạch	CTCP VINAGRES	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Vinagres là em vợ của ông Đinh Việt Anh – Chủ tịch HĐQT RYG	Không có

Nguồn: RYG.

❖ Các hợp đồng lớn đã ký kết nhưng chưa thực hiện: Không có.

(*) Mọi quan hệ với Thành viên Hội đồng quản trị, Kiểm soát viên, Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc và các cổ đông lớn của Công ty tại thời điểm ký kết hợp đồng.

10.6. Các khách hàng, nhà cung cấp lớn

10.6.1. Nhà cung cấp lớn

Bảng IV-15: Các nhà cung cấp lớn

Stt	Nhà cung cấp lớn	Giá trị giao dịch (tỷ đồng)	Giá trị giao dịch/Doanh số mua hàng (%) (*)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm	Mối quan hệ (**)
I- Năm 2024						
Nhập khẩu						
1	BOSTER HOLDINGS LIMITED	18.681	1,31%	4 năm	Nguyên liệu men, màu, mực	Không có
2	FCRI INTERNATIONAL CO., LTD	8.122	0,57%	7 năm	Công cụ, phụ tùng, vật tư tiêu hao	Không có
3	RONG ZHI CHENG CO.,LIMITED	7.469	0,52%	3 năm	Công cụ, phụ tùng, vật tư tiêu hao	Không có
Mua trong nước						
1	CTY TNHH MTV Điện Lực Đồng Nai	110.489	7,76%	16 năm	Điện	Không có
2	CN CTCP PP Khí Thấp Áp Dầu Khí VN-XN PP Khí Thấp Áp Nhơn Trạch	268.054	18,84%	16 năm	Khí	Không có
3	CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Xanh	46.788	3,29%	6 năm	Bao bì	Bà Lê Thị Vi Na là Thành viên HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia Xanh là cổ đông lớn của RYG đến tháng 3/2024.
4	CTCP Frit Huế	23.346	1,64%	12 năm	Frit	Không có
5	CTCP ACV GLAZE	16.932	1,19%	6 năm	Frit	Không có

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Nhà cung cấp lớn	Giá trị giao dịch (tỷ đồng)	Giá trị giao dịch/Doanh số mua hàng (%) (*)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm	Mối quan hệ (**)
6	CTCP Công Nghệ HE XA GON	15.220	1,07%	14 năm	Nguyên liệu men, màu, mực	Không có
7	Công ty TNHH Anh Kiên	10.231	0,72%	8 năm	Đất sét, cao lanh	Không có
8	Công Ty TNHH COLOROBIA Việt Nam	10.030	0,70%	12 năm	Nguyên liệu men, màu, mực	Không có
9	CTCP Bào Sơn Xanh	21.417	1,50%	4 năm	Tràng thạch, phụ gia	Bà Lê Thị Vi Na là Thành viên HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia Xanh là cổ đông lớn của RYG đến tháng 3/2024.
10	Công Ty TNHH Fritta Việt Nam	14.364	1,01%	12 năm	Frit	Không có

II- Năm 2025

Nhập khẩu

1	Hope Industrial Material Company Limited	13.784	0,82%	3 năm	Cao lanh	Không có
2	FCRI INTERNATIONAL CO., LTD	6.939	0,41%	7 năm	Công cụ, phụ tùng, vật tư tiêu hao	Không có

Mua trong nước

1	CTY TNHH MTV Điện Lực Đồng Nai	44.383	2,63%	16 năm	Điện	Không có
2	Công Ty Điện Lực Đồng Nai-CN Tổng Công Ty Điện Lực Miền Nam TNHH	54.902	3,25%	16 năm	Điện	Không có
3	CN CTCP PP Khí Thấp Áp Dầu Khí VN-XN PP Khí Thấp Áp Nhơn Trạch	232.104	13,74%	16 năm	Khí	Không có
4	CTCP Frit Huế	21.976	1,30%	12 năm	Frit	Không có
5	CTCP ACV GLAZE	16.519	0,98%	6 năm	Frit	Không có

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Nhà cung cấp lớn	Giá trị giao dịch (tỷ đồng)	Giá trị giao dịch/Doanh số mua hàng (%) (*)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm	Mối quan hệ (**)
6	Công Ty TNHH Thương Mại Kỹ Nghệ Sứ NOUVATEC	11.668	0,69%	12 năm	Nguyên liệu men, màu, mực	Không có
7	Công Ty TNHH Torrecid Việt Nam	13.292	0,79%	10 năm	Nguyên liệu men, màu, mực	Không có
8	CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Xanh	20.096	1,19%	6 năm	Bao bì	Không có

III. 6 tháng Năm 2026

Nhập khẩu

1	Hope Industrial Material Company Limited	4.480	0,24%	3 năm	Cao lanh	Không có
2	FCRI INTERNATIONAL CO., LTD	2.012	0,11%	7 năm	Công cụ, phụ tùng, vật tư tiêu hao	Không có

Mua trong nước

1	Công Ty Điện Lực Đồng Nai-CN Tổng Công Ty Điện Lực Miền Nam TNHH	20.354	1,08%	16 năm	Điện	Không có
2	CN CTCP PP Khí Thấp Áp Dầu Khí VN-XN PP Khí Thấp Áp Nhơn Trạch	54.395	2,88%	16 năm	Khí	Không có
3	CTCP Công Nghệ HE XA GON	5.586	0,3%	14 năm	Nguyên liệu men, màu, mực	Không có
4	CTCP Frit Huế	15.395	0,81%	12 năm	Frit	Không có
5	CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Xanh	12.512	0,66%	6 năm	Bao bì	Không có

Nguồn: RYG.

(*) Căn cứ vào (giá trị mua hàng của từng nhà cung cấp trong kỳ/ Giá trị mua hàng của tất cả các nhà cung cấp) x 100%

(**) Mối quan hệ với Thành viên Hội đồng quản trị, Kiểm soát viên, Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc và các cổ đông lớn của Công ty tại thời điểm ký kết hợp đồng.

10.6.2. Khách hàng lớn

Bảng IV-16: Các khách hàng lớn

Stt	Khách hàng lớn	Giá trị giao dịch (triệu đồng)	Giá trị giao dịch/ Doanh số bán hàng (%) (*)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm	Mối quan hệ (**)
I - Năm 2024						
Xuất khẩu						
1	CARE ABOUT TRADING CO., LTD	50.817	3,00%	16 năm	Gạch	Không có
2	WILCON DEPOT INC	41.585	2,45%	6 năm	Gạch	Không có
3	FONG STEEL IMPORT EXPORT CO.,LTD	21.722	1,28%	3 năm	Gạch	Không có
Nội địa						
1	Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hải Hà	44.925	2,65%	14 năm	Gạch	Độc lập
2	Công Ty TNHH VI NA Men	40.080	2,37%	14 năm	Gạch	Độc lập
3	CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Miền Tây	39.846	2,35%	9 năm	Gạch	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia Miền Tây là em vợ của ông Đinh Việt Anh - Chủ tịch HĐQT RYG
4	CTCP VINAGRES	115.945	6,84%	16 năm	Gạch	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Vinagres là em vợ của ông Đinh Việt Anh - Chủ tịch HĐQT RYG
5	Công Ty TNHH Hoàng Phiên	22.813	1,35%	9 năm	Gạch	Không có
6	Công Ty TNHH Một Thành Viên Vật Liệu Xây Dựng Hùng Ngọc	27.230	1,61%	11 năm	Gạch	Không có
7	Công Ty TNHH Mylux Việt Nam	41.871	2,47%	10 năm	Gạch	Không có
II - Năm 2025						
Xuất khẩu						
1	CARE ABOUT TRADING CO., LTD	56.914	2,97%	16 năm	Gạch	Không có
2	DREAMTEK INTERNATIONAL CORPORATION	25.384	1,32%	3 năm	Gạch	Không có

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Khách hàng lớn	Giá trị giao dịch (triệu đồng)	Giá trị giao dịch/ Doanh số bán hàng (%) (*)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm	Mối quan hệ (**)
Nội địa						
1	Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hải Hà	41.256	2,15%	14 năm	Gạch	Không có
2	Công Ty TNHH Gạch Men Minh Long	44.603	2,32%	14 năm	Gạch	Không có
3	Công Ty TNHH Vi Na Men	36.875	1,92%	14 năm	Gạch	Không có
4	CTCP VINAGRES	116.581	6,08%	16 năm	Gạch	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Vinagres là em vợ của ông Đinh Việt Anh – Chủ tịch HĐQT RYG
5	Công Ty TNHH Đầu Tư Phát Triển Dịch Vụ Nội Thất Thuận Phát	24.490	1,28%	2 năm	Gạch	Không có
6	Công Ty TNHH Hoàng Phiên	28.536	1,49%	9 năm	Gạch	Không có
7	Công Ty TNHH Một Thành Viên Dững Đài Loan	20.090	1,05%	11 năm	Gạch	Không có
8	Công Ty TNHH Một Thành Viên Vật Liệu Xây Dựng Hùng Ngọc	27.191	1,42%	11 năm	Gạch	Không có
9	Công Ty TNHH Mylux Việt Nam	34.813	1,81%	10 năm	Gạch	Không có
10	Công Ty TNHH Thương Mại Và Vật Liệu Xây Dựng Thành Phát	20.451	1,07%	11 năm	Gạch	Không có
11	Công Ty Cổ Phần Hoàng Gia Quán Quân	32.103	1,67%	16 năm	Gạch	Không có
12	Công Ty Cổ Phần Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Miền Tây	32.396	1,69%	9 năm	Gạch	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Sản Xuất Và Đầu Tư Hoàng Gia Miền Tây là em vợ của ông Đinh Việt Anh – Chủ tịch HĐQT RYG
III. 6 tháng Năm 2026						
Xuất khẩu						
1	CARE ABOUT TRADING CO., LTD	15.836	1,64%	16 năm	Gạch	Không có
2	WILCON	8.152	0,85%	6 năm	Gạch	Không có

Stt	Khách hàng lớn	Giá trị giao dịch (triệu đồng)	Giá trị giao dịch/ Doanh số bán hàng (%) (*)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm	Mối quan hệ (**)
	DEPOT INC					
Nội địa						
1	Công Ty TNHH Đầu Tư Phát Triển Dịch Vụ Nội Thất Thuận Phát	21.765	2,26%	2 năm	Gạch	Không có
2	Công Ty TNHH Trang Hòa	10.767	1,12%	10 năm	Gạch	Không có
3	Công Ty TNHH Đầu Tư - Thương Mại Và Dịch Vụ Nguyễn Tình	12.775	1,33%	1 năm	Gạch	Không có
4	Công Ty TNHH Hoàng Phiên	11.675	1,21%	9 năm	Gạch	Không có
5	Công Ty TNHH Một Thành Viên Dững Đài Loan	6.967	0,72%	11 năm	Gạch	Không có
6	CTCP VINAGRES	88.956	9,23%	16 năm	Gạch	Ông Huỳnh Sơn Tùng là Chủ tịch HĐQT, cổ đông lớn của CTCP Vinagres là em vợ của ông Đinh Việt Anh – Chủ tịch HĐQT RYG

Nguồn: RYG.

(*) Căn cứ vào (giá trị bán hàng với từng khách hàng trong kỳ/ Giá trị bán hàng với tất cả các khách hàng) x 100%

(**) Mối quan hệ với Thành viên Hội đồng quản trị, Kiểm soát viên, Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc và các cổ đông lớn của Công ty tại thời điểm ký kết hợp đồng.

10.7. Vị thế của Tổ chức phát hành trong ngành

10.7.1. Vị thế của Tổ chức phát hành so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia được thành lập vào năm 2009 với định hướng phát triển trở thành doanh nghiệp sản xuất gạch ốp lát chất lượng cao mang thương hiệu Việt Nam, đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng của thị trường trong nước và từng bước mở rộng hiện diện trên thị trường quốc tế. Trải qua quá trình hơn 15 năm hình thành và phát triển, Công ty đã từng bước xây dựng được vị thế trên thị trường vật liệu xây dựng, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất gạch ceramic và granite, thông qua việc duy trì chất lượng sản phẩm, đầu tư công nghệ và mở rộng hệ thống phân phối.

Ngay từ giai đoạn đầu hoạt động, Hoàng Gia đã xác định chiến lược phát triển dựa trên việc đầu tư bài bản vào hệ thống nhà máy, dây chuyền sản xuất và công nghệ hiện đại nhằm nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh. Công ty hiện đang quản lý

và vận hành hệ thống nhà xưởng với diện tích khoảng 60.000 m² cùng công suất thiết kế đạt khoảng 13 triệu m² gạch ốp lát/năm.

Trong quá trình phát triển, Công ty luôn chú trọng hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D), đồng thời tích cực tiếp cận và ứng dụng các công nghệ tiên tiến từ các quốc gia có ngành công nghiệp gạch men phát triển như Ý, Tây Ban Nha và Trung Quốc. Việc đầu tư công nghệ hiện đại giúp Hoàng Gia nâng cao chất lượng sản phẩm, cải thiện độ bền, tính thẩm mỹ cũng như khả năng đáp ứng xu hướng thiết kế ngày càng đa dạng của thị trường. Các dòng sản phẩm của Công ty được phát triển theo hướng đa dạng về mẫu mã, kích thước và hoa văn, phù hợp với nhu cầu của nhiều phân khúc khách hàng khác nhau, từ dân dụng đến các dự án thương mại, bất động sản và công trình xây dựng quy mô lớn.

Bên cạnh việc tập trung phát triển năng lực sản xuất, Hoàng Gia cũng từng bước mở rộng mạng lưới phân phối nhằm gia tăng độ phủ thương hiệu trên thị trường nội địa. Đến nay, Công ty đã xây dựng được hệ thống phân phối với hơn 3.000 cửa hàng, đại lý và showroom trải dài trên phạm vi toàn quốc, tạo điều kiện thuận lợi trong việc tiếp cận khách hàng, nâng cao năng lực tiêu thụ sản phẩm và củng cố vị thế cạnh tranh trong ngành vật liệu xây dựng.

Đối với thị trường quốc tế, Công ty đã từng bước mở rộng hoạt động xuất khẩu sang nhiều quốc gia và khu vực như Đông Bắc Á, Đông Nam Á, Mỹ và Trung Đông. Một số thị trường tiêu biểu bao gồm Đài Loan, Hàn Quốc, Campuchia, Thái Lan, Malaysia, Myanmar, Philippines và các quốc gia thuộc khu vực Trung Đông. Việc mở rộng hoạt động xuất khẩu không chỉ giúp Công ty đa dạng hóa thị trường tiêu thụ mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, gia tăng khả năng thích ứng với biến động của thị trường trong nước và từng bước khẳng định chất lượng sản phẩm gạch ốp lát Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Song song với chiến lược mở rộng quy mô hoạt động, Công ty cũng chú trọng nâng cao năng lực quản trị và phát triển hệ sinh thái doanh nghiệp. Hoàng Gia hiện có các đơn vị thành viên hoạt động trong lĩnh vực vật liệu xây dựng và sản xuất liên quan như CTCP Sản xuất và Đầu tư Royal Sintered Stone và CTCP Sản xuất và Đầu tư Royal House. Việc mở rộng hệ sinh thái được kỳ vọng sẽ hỗ trợ Công ty đa dạng hóa danh mục sản phẩm, tối ưu chuỗi cung ứng và gia tăng khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường trong dài hạn.

Năm 2024 đánh dấu bước phát triển quan trọng của Hoàng Gia khi cổ phiếu RYG chính thức được niêm yết và giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) từ ngày 12/12/2024. Việc niêm yết cổ phiếu không chỉ góp phần nâng cao tính minh bạch trong hoạt động quản trị doanh nghiệp mà còn tạo điều kiện để Công ty mở rộng khả năng tiếp cận nguồn vốn phục vụ chiến lược đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh trong giai đoạn tiếp theo.

Trong bối cảnh ngành vật liệu xây dựng tiếp tục cạnh tranh gay gắt và xu hướng tiêu dùng ngày càng chú trọng đến chất lượng, tính thẩm mỹ và yếu tố thân thiện môi trường, Hoàng Gia định hướng tiếp tục đầu tư công nghệ, cải tiến sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng bền vững, đồng thời từng bước nâng cao vị thế thương hiệu trên thị

trường gạch ốp lát trong nước và quốc tế.

Bảng IV-17: Một số chỉ tiêu tài chính năm 2025 của RYG với các Công ty có hoạt động kinh doanh cùng ngành trên sàn chứng khoán

Đơn vị tính: tỷ đồng

Stt	Mã	Tên công ty	Vốn góp	Vốn chủ sở hữu	Tổng cộng tài sản	Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp	LNST
1	RYG	CTCP Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	450	770	2.993	2.096	272	38
2	VIH	CTCP Viglacera Hà Nội	56	85	338	549	46	10
3	TTC	CTCP Gạch men Thanh Thanh	60	116	138	129	(3)	3
4	TLT	CTCP Viglacera Thăng Long	70	102	372	664	60	21
5	CVT	CTCP CMC	367	1.020	3.150	2.114	222	50
6	TCR	CTCP Công nghiệp Gốm sứ Taicera	454	367	958	875	73	2

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2025 được kiểm toán của các công ty.

Hiện nay, Công ty không có nguồn thông tin hoặc cơ sở dữ liệu thống kê chính thức, độc lập để đánh giá về các doanh nghiệp tham gia trong ngành, mức độ cạnh tranh, cũng như xác định vị thế và thị phần của Công ty trên thị trường gạch ốp lát và đá nung kết tại Việt Nam.

10.7.2. Triển vọng phát triển của ngành

Năm 2026, triển vọng phát triển của ngành gạch ốp lát và vật liệu xây dựng được đánh giá tích cực nhờ sự phục hồi của thị trường bất động sản, đẩy mạnh đầu tư công và xu hướng gia tăng nhu cầu vật liệu hoàn thiện chất lượng cao. Trong bối cảnh đó, Hoàng Gia được kỳ vọng tiếp tục hưởng lợi từ vị thế là doanh nghiệp sản xuất gạch ốp lát có quy mô lớn, hệ thống phân phối rộng và năng lực sản xuất ổn định.

Theo nhiều báo cáo nghiên cứu thị trường, ngành gạch ốp lát Việt Nam trong giai đoạn 2026–2030 được dự báo duy trì tốc độ tăng trưởng khả quan nhờ nhu cầu xây dựng dân dụng, bất động sản thương mại và hạ tầng tiếp tục gia tăng. Báo cáo của Mordor Intelligence cho thấy hoạt động xây dựng tại Việt Nam dự kiến tăng trưởng bình quân khoảng 7%/năm trong giai đoạn 2024–2027, được thúc đẩy bởi việc Chính phủ đẩy mạnh đầu tư vào các chương trình hạ tầng và phát triển đô thị. Đồng thời, nhu cầu về các dòng gạch porcelain, gạch kích thước lớn và sản phẩm có tính thẩm mỹ cao ngày càng gia tăng cùng xu hướng nâng cấp chất lượng nhà ở và công trình thương mại.

Bên cạnh đó, quá trình đô thị hóa diễn ra mạnh mẽ tại Việt Nam tiếp tục là động lực quan trọng thúc đẩy nhu cầu tiêu thụ vật liệu xây dựng. Theo các tổ chức nghiên cứu thị trường quốc tế, quy mô thị trường gạch ceramic Việt Nam năm 2025 đạt khoảng 3,1 – 6,2 tỷ USD và được

dự báo tăng trưởng CAGR khoảng 4,4% – 5% trong giai đoạn 2026–2033. Phân khúc gạch porcelain được đánh giá là nhóm sản phẩm có tốc độ tăng trưởng cao nhất nhờ xu hướng sử dụng các sản phẩm cao cấp, bền vững và thân thiện môi trường.

Đối với RYG, triển vọng tăng trưởng trong năm 2026 được hỗ trợ bởi một số yếu tố thuận lợi sau:

- Thứ nhất, Công ty sở hữu hệ thống sản xuất với quy mô tương đối lớn và công nghệ hiện đại. RYG hiện vận hành 05 dây chuyền sản xuất với công suất khoảng 13 triệu m² sản phẩm/năm. Việc đầu tư đồng bộ vào máy móc, thiết bị và công nghệ giúp Công ty nâng cao năng suất, đa dạng hóa mẫu mã sản phẩm và cải thiện chất lượng, tạo lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh thị trường ngày càng yêu cầu cao về tính thẩm mỹ và độ bền của sản phẩm.
- Thứ hai, hệ thống phân phối rộng khắp là yếu tố hỗ trợ tích cực cho khả năng tiêu thụ sản phẩm của Công ty. RYG hiện có hơn 100 nhà phân phối cùng khoảng 3.000 đại lý trên toàn quốc, giúp doanh nghiệp duy trì độ phủ thương hiệu và tiếp cận trực tiếp nhiều phân khúc khách hàng khác nhau. Trong bối cảnh thị trường bất động sản dân dụng và nhà ở xã hội được kỳ vọng phục hồi từ năm 2026, lợi thế về mạng lưới phân phối được xem là nền tảng quan trọng giúp Công ty mở rộng doanh thu và gia tăng thị phần.
- Thứ ba, hoạt động xuất khẩu được kỳ vọng tiếp tục đóng góp tích cực vào tăng trưởng của RYG trong thời gian tới. Ngành gốm sứ xây dựng Việt Nam hiện đã xuất khẩu sang nhiều thị trường lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản, Đài Loan và khu vực Đông Nam Á. Việc các doanh nghiệp Việt Nam từng bước cải thiện chất lượng sản phẩm, năng lực sản xuất và khả năng đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế sẽ tạo điều kiện thuận lợi để mở rộng thị phần xuất khẩu.

Ngoài ra, việc cổ phiếu RYG chính thức niêm yết trên HOSE từ cuối năm 2024 được đánh giá là bước ngoặt quan trọng giúp Công ty nâng cao năng lực huy động vốn, tăng tính minh bạch trong quản trị doanh nghiệp và cải thiện khả năng tiếp cận các nguồn lực phục vụ hoạt động đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh trong giai đoạn tới.

Tuy nhiên, bên cạnh các cơ hội tăng trưởng, ngành gạch ốp lát vẫn đối mặt với một số thách thức nhất định. Áp lực cạnh tranh trong ngành ngày càng gia tăng khi thị trường có sự tham gia của nhiều doanh nghiệp trong nước và hàng nhập khẩu giá rẻ. Đồng thời, biến động giá nguyên vật liệu đầu vào như đất sét, kaolin, than, khí đốt và chi phí logistics vẫn có thể ảnh hưởng đến biên lợi nhuận của doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng.

Nhìn chung, với xu hướng phục hồi của thị trường xây dựng – bất động sản, nhu cầu tiêu thụ vật liệu hoàn thiện gia tăng, cùng nền tảng sản xuất, phân phối và định hướng phát triển sản phẩm rõ ràng, ngành gạch ốp lát Việt Nam nói chung và RYG nói riêng được kỳ vọng sẽ có điều kiện thuận lợi để duy trì tăng trưởng trong năm 2026 và các năm tiếp theo.

10.7.3. Đánh giá sự phù hợp định hướng phát triển của Tổ chức phát hành so với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, xu thế chung trên thế giới

Định hướng phát triển của RYG được đánh giá phù hợp với chiến lược phát triển ngành vật liệu xây dựng của Việt Nam cũng như xu hướng chuyển dịch của thị trường vật liệu xây dựng toàn cầu theo hướng công nghệ cao, giá trị gia tăng lớn và phát triển bền vững.

Theo Quyết định số 1266/QĐ-TTg ngày 18/8/2020 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt “Chiến lược phát triển vật liệu xây dựng Việt Nam thời kỳ 2021–2030, định hướng đến năm 2050”, Nhà nước định hướng phát triển ngành vật liệu xây dựng theo hướng hiện đại hóa công nghệ, tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải môi trường, ưu tiên phát triển các sản phẩm chất lượng cao, thân thiện môi trường và có giá trị gia tăng lớn. Đồng thời, khuyến khích doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ, phát triển các dòng vật liệu xây dựng mới nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và đẩy mạnh xuất khẩu.

Trong bối cảnh đó, chiến lược của RYG tập trung vào các dòng sản phẩm cao cấp, bền vững với môi trường, đặc biệt là đá nung kết (Royal Sintered Stone), phù hợp với định hướng phát triển vật liệu xây dựng xanh và vật liệu thế hệ mới của Chính phủ. Việc Công ty đầu tư công nghệ hiện đại như Sacmi Continua+ (Italy), Altadia Digital Glaze (Spain) và công nghệ nung kết Neolith thể hiện định hướng nâng cao hàm lượng công nghệ, tối ưu chất lượng sản phẩm và gia tăng giá trị gia tăng trong cơ cấu sản phẩm.

Bên cạnh đó, theo Quyết định số 749/QĐ-TTg ngày 03/6/2020 phê duyệt “Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030”, Chính phủ khuyến khích doanh nghiệp sản xuất đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số, tự động hóa và quản trị thông minh nhằm nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động. Định hướng chuyển đổi chiến lược kinh doanh theo hướng số hóa của RYG được đánh giá phù hợp với chủ trương này.

Ngoài ra, xu hướng phát triển của ngành vật liệu xây dựng trên thế giới hiện nay đang tập trung vào các dòng vật liệu bền vững, có khả năng tái chế, tuổi thọ cao và thân thiện môi trường nhằm đáp ứng yêu cầu giảm phát thải carbon trong ngành xây dựng. Đá nung kết được xem là một trong những vật liệu thế hệ mới đáp ứng xu hướng “xanh hóa” ngành xây dựng nhờ khả năng tái chế hoàn toàn, độ bền cao và khả năng ứng dụng linh hoạt trong nội – ngoại thất cao cấp. Vì vậy, định hướng phát triển sản phẩm chiến lược của RYG được đánh giá phù hợp với xu thế tiêu dùng và phát triển vật liệu xây dựng toàn cầu trong giai đoạn hiện nay.

10.8. Hoạt động Marketing

Trong bối cảnh thị trường vật liệu xây dựng và gạch ốp lát ngày càng cạnh tranh gay gắt, RYG xác định hoạt động marketing không chỉ đóng vai trò hỗ trợ bán hàng mà còn là công cụ quan trọng trong việc xây dựng thương hiệu, mở rộng thị phần và nâng cao năng lực cạnh tranh. Song song với việc đầu tư vào công nghệ sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và phát triển các dòng vật liệu cao cấp, Công ty chú trọng triển khai các hoạt động marketing theo hướng chuyên nghiệp, đồng bộ và phù hợp với chiến lược tái định vị thương hiệu trong giai đoạn phát triển mới.

Công ty đánh giá việc xây dựng hình ảnh thương hiệu và gia tăng mức độ nhận diện trên thị trường là yếu tố quan trọng nhằm nâng cao giá trị sản phẩm, tạo sự khác biệt so với các dòng

sản phẩm phổ thông và từng bước mở rộng hệ sinh thái vật liệu xây dựng – nội thất cao cấp. Theo đó, RYG định hướng phát triển hoạt động marketing gắn liền với chiến lược chuyển dịch cơ cấu sản phẩm sang các dòng sản phẩm có giá trị gia tăng cao, thân thiện môi trường và mang tính khác biệt như đá nung kết (Royal Sintered Stone).

Phòng Marketing là đơn vị phụ trách xây dựng chiến lược truyền thông, quảng bá thương hiệu, nghiên cứu thị trường và triển khai các hoạt động xúc tiến thương mại của Công ty. Bộ phận này đồng thời thực hiện công tác phát triển hình ảnh thương hiệu, tư vấn nhận diện sản phẩm và hỗ trợ hoạt động bán hàng thông qua hệ thống phân phối trên toàn quốc.

Trong thời gian qua, Công ty đã triển khai nhiều hoạt động marketing nhằm củng cố vị thế thương hiệu trên thị trường. Với lợi thế là doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu năm trong ngành vật liệu xây dựng, RYG đã xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu tương đối đồng bộ thông qua việc chuẩn hóa logo, bảng hiệu, hình ảnh showroom và hệ thống nhận diện tại các đại lý phân phối nhằm gia tăng tính thống nhất và khả năng nhận diện thương hiệu trên thị trường.

10.9. Quyền sở hữu trí tuệ, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế

Công ty đã được cấp quyền sử dụng nhãn hiệu đối với:

- Tên thương mại: Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia
- Nhãn hiệu được bảo hộ :



Công ty đã đăng ký tên miền: <https://royaltiles.vn/>

Từ khi thành lập đến thời điểm 09/01/2021, CTCP Top Tile (tên cũ là Công ty TNHH Gạch men Hoàng Gia) là Công ty mẹ của RYG, và hiện tại sau khi trải qua quá trình tái cấu trúc thì CTCP Top Tile và RYG không còn là bên liên quan, chỉ có mối quan hệ đối tác. Trong giai đoạn ban đầu, cả CTCP Top Tile và RYG cùng sản xuất gạch men nhưng phát triển những dòng gạch khác nhau, cùng sử dụng các thương hiệu Royal. Tuy nhiên, các thương hiệu Royal thuộc sở hữu của CTCP Top Tile, là một thương hiệu đã tồn tại và phát triển trên 20 năm, hiện diện trên hơn 3.000 điểm bán cả nước, là thương hiệu trong Top 5 những thương hiệu uy tín của ngành.

Đến thời điểm 09/01/2021, các cổ đông thống nhất về việc cần minh bạch hóa thông tin, hoạt động, quản trị Công ty cũng như định hướng niêm yết RYG nên đã đi đến quyết định tái cấu trúc CTCP Top Tile và RYG, CTCP Top Tile đã tiến hành thoái toàn bộ vốn tại RYG. Nhằm tiếp tục khai thác, duy trì giá trị thương hiệu Royal, bảo đảm tính nhất quán trong hoạt

động nhận diện thương hiệu và hỗ trợ hoạt động kinh doanh của Công ty, RYG đã ký kết Hợp đồng Li-Xăng chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu hàng hóa số 011222/CQSDNH/TT-HG ngày 01/12/2022 với CTCP Top Tile (Chủ sở hữu nhãn hiệu), đối với các nhãn hiệu theo thứ tự từ 1 đến 7 tại bảng bên dưới. Theo Hợp đồng, thời hạn chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu là 5 năm tính từ tháng 12/2022, phí chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu là 12 tỷ đồng/năm, tương ứng tổng giá trị Hợp đồng là 60 tỷ đồng cho toàn bộ thời hạn chuyển giao. Khoản chi phí trả trước liên quan đến quyền sử dụng thương hiệu được Công ty ghi nhận theo giá trị quyền sử dụng thương hiệu và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời hạn Hợp đồng. Đến thời điểm 31/03/2026, Công ty đã hạch toán 40 tỷ vào chi phí hoạt động. Việc xác định giá trị quyền sử dụng thương hiệu Royal là hợp lý, đã được trình bày trong Báo cáo kiểm toán năm 2024, 2025 và Báo cáo Quý I/2026. Ngoài ra, RYG còn được CTCP Top Tile (Chủ sở hữu nhãn hiệu) cấp quyền sử dụng nhãn hiệu số 8 theo bảng bên dưới thông qua Thư cấp quyền sử dụng nhãn hiệu ngày 13/06/2025.

Hiện tại, Công ty đang có quyền sử dụng các nhãn hiệu được in ấn trên toàn bộ bao bì sản phẩm, băng rôn, biển hiệu, bảng hiệu các hệ thống showroom, cửa hàng thuộc hệ thống phân phối của Công ty, cũng như trên các hoạt động truyền thông trong nước và quốc tế, cụ thể như sau:

Stt	Tên – Hình Nhãn hiệu	Số Văn bằng bảo hộ	Ngày cấp	Thông tin Chủ sở hữu nhãn hiệu
1		4-0069802-000	27/01/2006	Công Ty TNHH Top Tile (nay đổi thành CTCP Top Tile)
2		4-0319552-000	06/05/2019	Công Ty TNHH Top Tile (nay đổi thành CTCP Top Tile)
3		4-0315070-000	04/03/2019	Công Ty TNHH Top Tile (nay đổi thành CTCP Top Tile)
4		4-0227055-000	27/06/2014	Công Ty TNHH Top Tile (nay đổi thành CTCP Top Tile)
5		4-0216886-000	20/12/2013	Công Ty TNHH Top Tile (nay đổi thành CTCP Top Tile)

Stt	Tên – Hình Nhân hiệu	Số Văn bằng bảo hộ	Ngày cấp	Thông tin Chủ sở hữu nhân hiệu
6		4-0333464-000	17/10/2019	Công Ty TNHH Top Tile (nay đổi thành CTCP Top Tile)
7	ROYAL GROUP Cho những ngôi nhà hàng mơ ước	4-0362369-000	08/09/2020	Công Ty TNHH Top Tile (nay đổi thành CTCP Top Tile)
8		4-0494547-000	05/06/2024	Công Ty TNHH Top Tile (nay đổi thành CTCP Top Tile)

10.10. Chính sách nghiên cứu và phát triển

❖ Các chính sách nghiên cứu và phát triển:

Trong giai đoạn năm 2024, năm 2025 và đến thời điểm hiện tại, Công ty tiếp tục triển khai các chính sách về nghiên cứu phát triển, đầu tư công nghệ, phát triển nguồn nhân lực và nâng cao năng lực quản trị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng yêu cầu của thị trường trong nước và xuất khẩu, cụ thể như sau:

- Chính sách nghiên cứu, phát triển sản phẩm (R&D): Công ty duy trì hoạt động nghiên cứu và phát triển nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa mẫu mã và nâng cao giá trị gia tăng. Sự khác biệt của sản phẩm được tập trung phát triển thông qua công tác thiết kế, nghiên cứu bề mặt và công nghệ xương gạch. Chu kỳ phát triển sản phẩm mới bình quân khoảng 01 năm trước khi đưa ra các bộ sưu tập và mẫu thiết kế mới. Công ty tiếp tục đầu tư nguồn lực cho hoạt động R&D nhằm đáp ứng xu hướng thiết kế, nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.
- Chính sách đầu tư công nghệ và phát triển danh mục sản phẩm: Công ty tiếp tục đầu tư, nâng cấp công nghệ sản xuất theo hướng hiện đại, đồng thời ưu tiên phát triển các dòng sản phẩm có giá trị gia tăng cao. Trong đó, Công ty tập trung nghiên cứu, phát triển và gia tăng tỷ trọng sản phẩm gạch porcelain, đồng thời mở rộng năng lực sản xuất đá nung kết nhằm đa dạng hóa danh mục sản phẩm, đáp ứng nhu cầu của thị trường trong nước và xuất khẩu.
- Chính sách phát triển nguồn nhân lực: Công ty xác định nguồn nhân lực chất lượng cao là một trong những yếu tố quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh. Hàng năm, Công ty phối hợp với các cơ sở đào tạo như Trường Đại học Bách khoa Thành phố Hồ Chí Minh, Trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật Thành phố Hồ Chí Minh và

Trường Cao đẳng nghề LILAMA để tổ chức các chương trình đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn, kỹ năng vận hành thiết bị và cập nhật công nghệ sản xuất mới cho đội ngũ cán bộ, kỹ sư và người lao động.

- Chính sách hợp tác kỹ thuật và phát triển thị trường: Công ty duy trì hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước nhằm cập nhật công nghệ sản xuất, giải pháp kỹ thuật và xu hướng phát triển của ngành vật liệu xây dựng. Đồng thời, Công ty tạo điều kiện để đội ngũ kỹ thuật, cán bộ chuyên môn tham gia các hội chợ, triển lãm và chương trình xúc tiến thương mại trong và ngoài nước nhằm tiếp cận các công nghệ, vật liệu và xu hướng thiết kế mới, phục vụ hoạt động nghiên cứu, phát triển sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ.
- Chính sách nâng cao năng lực quản trị: Công ty tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản trị theo hướng hiện đại thông qua việc áp dụng các phương pháp quản lý tiên tiến, đồng thời tham gia các chương trình đào tạo về quản trị doanh nghiệp do Trung tâm Hợp tác Nguồn nhân lực Việt Nam – Nhật Bản (VJCC) và Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) tổ chức. Bên cạnh đó, Công ty từng bước chuẩn hóa quy trình sản xuất theo phương pháp Kaizen, tăng cường quản trị chuỗi cung ứng, quản lý hàng tồn kho và kiểm soát chất lượng trong toàn bộ quá trình sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng sản phẩm.
- Chính sách thu hút và phát triển nhân sự: Song song với công tác đào tạo nội bộ, Công ty tiếp tục thực hiện chính sách tuyển dụng và thu hút đội ngũ chuyên gia thiết kế, kỹ sư vật liệu, chuyên gia công nghệ và nhân sự quản lý có kinh nghiệm nhằm bổ sung nguồn nhân lực chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu nghiên cứu phát triển sản phẩm, vận hành công nghệ mới và nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

❖ ***Ảnh hưởng của chính sách nghiên cứu phát triển đến tình hình hoạt động của Công ty***

Nhờ sự nỗ lực học hỏi và đầu tư R&D không ngừng, Công ty đã ứng dụng thành công các hiệu ứng hoa văn mang tính sáng tạo, độc đáo và kỹ thuật xử lý men bề mặt tinh xảo. Các sản phẩm của RYG không chỉ đáp ứng tốt thị hiếu thẩm mỹ đa dạng của khách hàng mà còn đạt các tiêu chí khắt khe về độ bền vật lý và tính thân thiện với môi trường nhờ nguồn nguyên liệu đầu vào tuyển chọn kỹ lưỡng tại Việt Nam. Uy tín từ chất lượng sản phẩm và năng lực sản xuất chuẩn mực là nền tảng cốt lõi giúp Công ty tăng trưởng doanh thu và gia tăng hiệu quả kinh doanh. Công ty tin tưởng hoạt động kinh doanh sẽ tiếp tục đạt kết quả khả quan trong những năm tiếp theo.

10.11. Chiến lược kinh doanh

10.11.1. Tổng quan về chiến lược

❖ **Các mục tiêu chủ yếu của Công ty**

Chiến lược xuyên suốt của Công ty là phát triển bền vững và chủ động hội nhập sâu rộng thông qua sự khác biệt hóa về sản phẩm và dịch vụ, tạo mức tăng trưởng ổn định vững chắc về doanh thu và lợi nhuận. Định hướng của Công ty là dịch chuyển mạnh mẽ từ mô hình cung cấp

sản phẩm đơn lẻ sang phát triển hệ sinh thái giải pháp vật liệu toàn diện, phấn đấu trở thành doanh nghiệp Việt dẫn đầu chuỗi cung ứng toàn cầu về vật liệu xây dựng. Các chiến lược cụ thể bao gồm:

- Chiến lược phát triển hệ sinh thái "Royal Structure": Xây dựng và hoàn thiện giải pháp kiến trúc tổng thể được tổ chức khoa học theo 5 lớp: Nền – Sàn – Ốp lát – Trang trí – Bề mặt. Chiến lược này định vị Công ty trở thành “nhà sáng tạo giải pháp” uy tín, cung cấp các sản phẩm có hệ thống được thiết kế đồng bộ, gắn chặt với từng không gian kiến trúc cụ thể, tạo sự kết nối hiệu quả giữa kiến trúc sư, nhà thầu và người tiêu dùng cuối cùng.
- Chiến lược dịch chuyển danh mục sản phẩm dịch vụ cao cấp: Chủ động giảm tỷ trọng đóng góp của các nhóm sản phẩm phổ thông (như gạch ceramics truyền thống) có biên lợi nhuận thấp. Thay vào đó, tập trung nguồn lực vào phân khúc sản phẩm cao cấp, có giá trị gia tăng và biên lợi nhuận gộp cao, đáp ứng xu hướng tiêu dùng hiện đại.
- Chiến lược sản phẩm cốt lõi năm 2026 – Đá nung kết (Royal Sintered Stone): Đặt dòng sản phẩm đá nung kết làm trọng tâm chiến lược phát triển của doanh nghiệp. Sản phẩm được sản xuất bằng công nghệ nung kết Neolith hiện đại trên dây chuyền Sacmi Continua+ (Ý), kết hợp công nghệ in Altadia Digital Glaze (Tây Ban Nha) giúp tạo bề mặt sang trọng, liền mạch, bền bỉ và mờ ra không gian sáng tạo lớn cho thiết kế nội - ngoại thất.
- Chiến lược tái định vị thương hiệu toàn cầu: Xây dựng và phát triển thương hiệu theo tiêu chí “ROYAL là thương hiệu Việt được yêu thích trên toàn cầu”, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế của sản phẩm vật liệu xây dựng "Made in Vietnam".
- Chiến lược phát triển bền vững và công nghệ xanh (ESG): Đón đầu xu hướng chuyển dịch mạnh mẽ sang công nghệ xanh của ngành gạch men thế giới. Công ty cam kết đảm bảo sự cân bằng giữa tăng trưởng kinh tế, bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội bằng việc kiểm soát chặt chẽ quy trình sản xuất, sử dụng nguyên liệu hiệu quả, giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường, và cung cấp các dòng sản phẩm có khả năng tái chế hoàn toàn như đá nung kết.

❖ Chiến lược phát triển trung - dài hạn và thời gian dự kiến thực hiện

Trong giai đoạn trung và dài hạn (tầm nhìn 3 – 5 năm tới), Công ty tập trung hiện thực hóa các chỉ tiêu định lượng và định hướng thị trường trọng điểm sau:

- Mục tiêu tăng trưởng tài chính: Phấn đấu duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu đạt 20%/năm và tăng trưởng lợi nhuận đạt 25%/năm.
- Thị trường quốc tế: Đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, củng cố và phát triển sâu rộng hệ thống bán hàng tại các thị trường lớn, đặc biệt quyết tâm trở thành "một phần của thị trường Mỹ" bên cạnh các khu vực tiềm năng khác như Bắc Mỹ, Châu Âu và Trung Đông.
- Thị trường nội địa: Duy trì ổn định thị phần các dòng sản phẩm gạch sẵn có, đồng thời tạo bước tăng trưởng đột phá cho các dòng sản phẩm thế hệ mới (gạch khổ lớn, đá nung kết). Tiếp tục tái cơ cấu hệ thống bán hàng, đầu tư mở rộng chuỗi bán lẻ phân phối giải pháp kiến trúc đồng bộ.

❖ **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. 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.

10.11.2. Nguồn vốn, nguồn lực dự kiến❖ **Nguồn lực dự kiến triển khai**

- Nguồn lực Công nghệ và Hạ tầng sản xuất: Khai thác tối đa lợi thế công nghệ hàng đầu thế giới hiện có tại nhà máy (dây chuyền Sacmi Continua+ của Ý và công nghệ in Altadia Digital Glaze của Tây Ban Nha). Tiếp tục đầu tư chuyên sâu cho công nghệ và hoạt động R&D để đi sâu chế tác đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng linh hoạt các yêu cầu khắt khe về cả thẩm mỹ lẫn công năng theo đơn đặt hàng riêng biệt của khách hàng.
- Nguồn lực Nhân sự:
 - + Nâng cao năng lực nội tại: Tiếp tục hợp tác với các trường đại học và cơ sở đào tạo lớn để bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên sâu cho công nhân kỹ thuật vận hành máy móc
 - + Quản trị hệ thống: Đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý thông qua các chương trình chuẩn quốc tế (VJCC, JICA Nhật Bản) nhằm làm chủ mô hình vận hành tinh gọn, ứng dụng nhuần nhuyễn các phần mềm số hóa vào quản trị hàng tồn kho, chuỗi cung ứng vật liệu và kiểm soát chất lượng bề mặt sản phẩm.
 - + Thu hút chuyên gia: Chiêu mộ các kiến trúc sư, nhà thiết kế bề mặt và chuyên gia công nghệ vật liệu xây dựng có uy tín để đồng hành cùng chiến lược phát triển giải pháp kiến trúc đồng bộ của hệ sinh thái.

❖ **Nguồn vốn dự kiến triển khai**

Để đảm bảo dòng vốn vận hành thông suốt cho các chiến lược trên, Công ty cơ cấu linh hoạt các nguồn tài chính:

- Vốn tự có và Lợi nhuận giữ lại từ hoạt động kinh doanh: Ưu tiên trích một tỷ lệ phù hợp từ nguồn lợi nhuận giữ lại hàng năm để tái đầu tư vào hoạt động nghiên cứu phát triển (R&D) bề mặt gạch/đá, thử nghiệm các khuôn mẫu thiết kế mới và nâng cấp phần mềm quản trị hệ thống.
- Nguồn vốn tín dụng dài hạn và tài trợ thương mại: Phối hợp với các tổ chức tài chính, ngân hàng lớn để tiếp cận các gói tín dụng xanh, tín dụng ưu đãi dành cho doanh nghiệp đầu tư công nghệ sản xuất thân thiện với môi trường (ESG), phục vụ trực tiếp cho việc bảo trì, nhập khẩu máy móc thiết bị hiện đại từ Châu Âu.
- Nguồn vốn huy động từ cổ đông và thị trường chứng khoán: Tận dụng vị thế và uy tín

sau khi niêm yết thành công trên sàn HOSE (Mã: RYG) để thực hiện các phương án huy động vốn khi có nhu cầu đầu tư mở rộng quy mô hoặc tối ưu hóa cấu trúc vốn tạo ra dòng tiền thặng dư để bổ sung cho hoạt động kinh doanh cốt lõi.

10.12. Trường hợp Tổ chức phát hành hoạt động trong lĩnh vực ngành nghề kinh doanh có điều kiện, nêu thông tin về việc đáp ứng các điều kiện kinh doanh theo quy định pháp luật liên quan.

Không có.

11. Chính sách đối với người lao động

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển lâu dài và bền vững, do vậy Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn, tay nghề cao, tác phong phục vụ chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình.

11.1. Số lượng và Cơ cấu lao động

- Số lượng lao động tính đến thời điểm hiện tại: 560 người.
- Số lượng lao động bình quân của Công ty trong hai năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán (năm 2024 và năm 2025) là 587 người.
- Cơ cấu lao động của Công ty phân theo giới tính, trình độ chuyên môn và thời hạn hợp đồng lao động được thể hiện trong bảng sau:

Bảng IV-18: Cơ cấu lao động của Công ty

Cơ cấu lao động	31/12/2024		31/12/2025		30/06/2026	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng
Phân loại theo trình độ						
Trên đại học	-	-	-	-	-	-
Đại học	118	19,00%	107	19,35%	108	19,29%
Cao đẳng, Trung cấp	108	17,39%	130	23,51%	133	23,75%
Lao động phổ thông	395	63,61%	316	57,14%	319	56,96%
Phân loại theo thời hạn hợp đồng						
Toàn thời gian	621	100%	553	100%	560	100%
Bán thời gian	0	0%	0	0%	0	0%
Tổng cộng	621	100%	553	100%	560	100%

Nguồn: RYG.

11.2. Các chính sách đào tạo

Tất cả các CBCNV 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

CBCNV 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 CBCNV 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 CBCNV Công ty.

11.3. Chính sách lương, thưởng, đãi ngộ

❖ *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.

11.4. Chính sách trợ cấp/ phúc lợi

Công ty xây dựng và ban hành các Chính sách phúc lợi, áp dụng thống nhất trong toàn Công ty. Định kỳ hàng năm, Công ty xem xét điều chỉnh, bổ sung nhằm tạo mức phúc lợi tốt nhất cho CBCNV; qua đó tạo ra môi trường làm việc lý tưởng, duy trì đời sống sức khỏe, tinh thần của mọi người, góp phần tạo động lực, khích lệ CBCNV đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển của Công ty. Các chính sách lớn có thể kể đến là:

- 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 người lao động 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.
- Hỗ trợ bữa ăn giữa ca miễn phí, phương tiện đưa đón, di chuyển cho người lao động 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 chết, kết hôn;
- Trang bị bảo hiểm tai nạn và dịch vụ y tế 24/24 cho toàn thể người lao động làm việc tại Công ty;
- Hỗ trợ toàn phần/một phần chi phí đóng thuế thu nhập cá nhân cho người lao động;
- 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 người lao động.

11.5. 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.

12. Chính sách cổ tức

Công ty thực hiện chi trả cổ tức từ nguồn lợi nhuận giữ lại theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông, căn cứ vào số lợi nhuận ròng đã thực hiện và đáp ứng được các quy định của

pháp luật.

Bảng IV-19: Tỷ lệ chi trả cổ tức qua các năm

	Năm 2024	Năm 2025
Tỷ lệ cổ tức/ Vốn điều lệ	12%	5%
Hình thức chi trả	Cổ phiếu (*)	Cổ phiếu

Nguồn: RYG.

(*) ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 của Công ty thông qua mức chi trả cổ tức năm 2024 là 12% bằng cổ phiếu. Tuy nhiên, cho tới kỳ ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 Công ty chưa thực hiện chi trả cổ tức năm 2024.

Công ty đã báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 tại Báo cáo số 02/2026/BC-RYG ngày 17/04/2026. 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 2026, 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.

Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 số 01/2026/NQ-ĐHĐCĐ ngày 08/05/2026 của Công ty đã thông qua tờ trình số 08/2026/TTr-HĐQT về phương án tăng vốn điều lệ thông qua phát hành cổ phiếu trả cổ tức.

13. Thông tin về tình hình sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán gần nhất

Trong hai (02) năm trở lại đây (2024 và 2025) và tính đến thời điểm đăng ký chào bán, Công ty không thực hiện đợt chào bán nào.

14. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức phát hành

- Hiện tại Công ty có kế hoạch trả cổ tức năm 2024, 2025 bằng hình thức phát hành cổ phiếu với mức cổ tức là 17%. HĐQT đã xin ý kiến ĐHĐCĐ và đã được ĐHĐCĐ thông qua theo Nghị quyết số 01/2026/NQ-ĐHĐCĐ ngày 08/05/2026, phương án trả cổ tức cụ thể như sau:

1. Tổ chức phát hành:	Công ty cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia
2. Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia
3. Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
4. Mệnh giá cổ phần:	10.000 đồng (Mười nghìn đồng)/cổ phần
5. Số lượng cổ phần trước khi phát hành	45.000.000 cổ phiếu
6. Số lượng cổ phần phát hành dự kiến:	7.650.000 cổ phiếu

7. Tổng giá trị cổ phần phát hành dự kiến (tính theo mệnh giá):	76.500.000.000 đồng
8. Đối tượng phát hành:	Cổ đông hiện hữu của CTCP Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia có tên trong Danh sách người sở hữu chứng khoán do Tổng công ty Lưu ký và Bù trừ chứng khoán Việt Nam (VSDC) chốt tại ngày đăng ký cuối cùng để thực hiện quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu
9. Tỷ lệ thực hiện quyền:	100:17 (tại ngày đăng ký cuối cùng để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 quyền nhận cổ phiếu phát hành thêm, cổ đông sở hữu 100 quyền nhận cổ phiếu phát hành thêm sẽ được nhận thêm 17 cổ phiếu mới)
10. Nguyên tắc làm tròn và phương án xử lý số cổ phiếu lẻ phát sinh:	Để đảm bảo số lượng cổ phiếu phát hành không vượt quá số lượng dự kiến phát hành, số lượng cổ phiếu cổ đông hiện hữu được nhận sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị, phần lẻ thập phân (nếu có) sẽ bị hủy bỏ.
11. Điều kiện chuyển nhượng:	Cổ phiếu đang bị hạn chế chuyển nhượng (nếu có) vẫn được quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu. Cổ phiếu phát hành thêm không bị hạn chế chuyển nhượng. Quyền nhận cổ phiếu phát hành thêm không được phép chuyển nhượng
12. Nguồn vốn:	Trích từ nguồn Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại thời điểm 31/12/2025 theo Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán của Công ty
13. Thời gian phát hành dự kiến:	Dự kiến trong năm 2026. Thực hiện chốt danh sách cổ đông để phát hành cổ phiếu trả cổ tức và chào bán cổ phiếu ra công chúng cùng thời điểm. Thời gian cụ thể do HĐQT quyết định

- Hiện Công ty không phát sinh các nghĩa vụ theo hợp đồng thuê đất của khu công nghiệp, Công ty không có trái phiếu chưa đáo hạn và cổ phần ưu đãi.

15. Các thông tin, nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Tổ chức phát hành có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của Tổ chức phát hành, đợt chào bán, giá cổ phiếu chào bán, dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán

Không có.

16. Thông tin về cam kết của Tổ chức phát hành không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích

Công ty cam kết không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích.

V. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH

1. Kết quả hoạt động kinh doanh

1.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của Tổ chức phát hành trong 02

năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

Bảng V-1: Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh qua các năm của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	% tăng/ giảm so với năm trước	Quý II/2026
Tổng giá trị tài sản	1.986.310	2.122.857	6,87%	2.280.437
Doanh thu thuần	1.693.891	1.918.620	13,27%	963.537
Lợi nhuận gộp	270.793	229.115	(15,39%)	104.334
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	75.197	41.497	(44,82%)	12.471
Lợi nhuận khác	(3.492)	(1.707)	(51,13%)	(735)
Lợi nhuận trước thuế	71.705	39.790	(44,51%)	11.736
Lợi nhuận sau thuế	54.735	26.498	(51,59%)	8.878
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	98,66%	84,91%	-	-
Tỷ lệ cổ tức	12%	5%	-	-

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Năm 2025, tổng giá trị tài sản của Công ty mẹ đạt 2.122.857 triệu đồng, tăng 6,87% so với năm 2024, chủ yếu do Công ty mở rộng quy mô tài sản phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Đến ngày 30/06/2026, tổng tài sản đạt 2.280.437 triệu đồng, tăng 7,42% so với cuối năm 2025. Doanh thu thuần năm 2025 đạt 1.918.620 triệu đồng, tăng 13,27% so với năm 2024, phản ánh hoạt động kinh doanh của Công ty tiếp tục tăng trưởng. Tuy nhiên, lợi nhuận gộp giảm 15,39% xuống còn 229.115 triệu đồng. Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ năm 2025 đạt 26.498 triệu đồng, giảm 51,59% so với năm 2024. 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.

Bảng V-2: Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh qua các năm Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	% tăng/ giảm so với năm trước	Quý II/2026
Tổng giá trị tài sản	2.471.212	2.993.317	21,13%	3.211.158
Doanh thu thuần	1.692.068	2.095.653	23,85%	1.275.797
Lợi nhuận gộp	266.139	272.203	2,28%	183.849
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	87.351	52.695	(39,67%)	54.823

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	% tăng/ giảm so với năm trước	Quý II/2026
Lợi nhuận khác	(3.531)	(1.811)	(48,71%)	(805)
Lợi nhuận trước thuế	83.819	50.884	(39,29%)	54.018
Lợi nhuận sau thuế	67.532	37.645	(44,26%)	51.135
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	79,96%	59,77%	-	-
Tỷ lệ cổ tức	12%	5%	-	-

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Quy mô tài sản hợp nhất của RYG tiếp tục được mở rộng trong năm 2025 khi tổng tài sản đạt 2.993.317 triệu đồng, tăng 21,13% so với năm 2024. Đến ngày 30/06/2026, tổng tài sản tiếp tục tăng lên 3.211.158 triệu đồng, tăng 7,28% so với cuối năm 2025, Công ty tiếp tục duy trì đầu tư và bổ sung nguồn lực phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 37.645 triệu đồng, giảm 44,26% so với năm 2024. 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 h dự kiến không đạt như kỳ vọng trong khi chi phí và hoạt động đầu tư 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.

- Các chỉ tiêu khác (các chỉ tiêu để làm rõ kết quả hoạt động kinh doanh căn cứ theo đặc điểm ngành hoạt động): Không có.
- Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập: Không có.

1.2. Những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Tổ chức phát hành

1.2.1. Những nhân tố chính tác động đến tình hình hoạt động kinh doanh của Tổ chức phát hành trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán

Năm 2024, hoạt động kinh doanh của Công ty diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới có những tín hiệu phục hồi nhưng còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Việc nới lỏng chính sách tiền tệ tại các thị trường xuất khẩu trọng điểm như Mỹ đã bước đầu kích cầu tiêu dùng đối với nhóm hàng vật liệu xây dựng và trang trí nội thất. Trong nước, sự kiện cổ phiếu RYG chính thức niêm yết trên sàn HOSE vào cuối năm đã nâng cao uy tín thương hiệu và tạo điều kiện thuận lợi trong việc tiếp cận các nguồn vốn huy động. Tuy nhiên, thị trường bất động sản dân dụng trong nước dù đã đi qua giai đoạn khó khăn nhất nhưng tốc độ phục hồi còn chậm, gây áp lực lên sản lượng tiêu thụ ở phân khúc gạch Ceramic phổ thông. Bên cạnh đó, chi phí năng lượng (khí thấp áp) bắt đầu có xu hướng biến động tăng theo giá dầu thế giới, trực tiếp ảnh hưởng đến giá vốn hàng bán khi đây là thành phần chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi phí nung sản phẩm của Công ty.

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. Bước sang năm 2025, kinh tế Việt Nam ghi nhận sự bứt phá mạnh mẽ, tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi cho ngành vật liệu xây dựng nhờ các chính sách thúc đẩy giải ngân đầu tư công và sự ầm ỉ của phân khúc bất động sản nhà ở. RYG đã tận dụng tốt cơ hội này để đẩy mạnh năng lực sản xuất, duy trì vận hành 05 dây chuyền với công suất tối đa 13 triệu m²/năm. Đặc biệt, chiến lược dịch chuyển cơ cấu sản phẩm sang các dòng gạch xương sứ Porcelain cao cấp và gạch in kỹ thuật số kích thước lớn đã giúp Công ty cải thiện biên lợi nhuận trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt về giá ở phân khúc phổ thông. Trên thị trường quốc tế, việc thắt chặt mối quan hệ chiến lược với các đối tác lớn tại Mỹ như M.S International (MSI) đã giúp doanh thu xuất khẩu tăng trưởng khả quan, bù đắp cho những biến động cục bộ của thị trường nội địa.

Đối với các yếu tố chi phí đầu vào, năm 2025 tiếp tục chứng kiến sự biến động mạnh của giá khí thấp áp và chi phí vận tải biển, gây khó khăn cho việc duy trì ổn định giá thành sản phẩm. Để ứng phó, Công ty đã chủ động thực hiện chiến lược dự trữ nguyên vật liệu chính (đất sét, cao lanh, tràng thạch) với thời gian lên tới 02 tháng tiêu thụ, giúp giảm thiểu rủi ro gián đoạn chuỗi cung ứng. Việc duy trì hệ thống máy in gạch hiện đại nhập khẩu từ Tây Ban Nha giúp RYG giữ vững lợi thế về thiết kế và mẫu mã, đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường Mỹ và EU.

Về hạ tầng và nguồn lực, sự ổn định về vị trí nhà xưởng tại Đồng Nai với thời hạn thuê đến năm 2039 và việc sở hữu quyền sử dụng khu đất 6ha tạo nền tảng vững chắc cho hoạt động sản xuất dài hạn. Mặc dù áp lực nợ vay đầu tư máy móc vẫn hiện hữu, nhưng việc Công ty thực hiện chính sách khấu hao nhanh và ưu tiên tái đầu tư nâng cấp từng phần hàng năm đã giúp duy trì năng lực cạnh tranh và chất lượng sản phẩm đồng nhất, sẵn sàng cho các kế hoạch mở rộng quy mô trong giai đoạn tiếp theo.

1.2.2. Những biến động lớn có thể ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ chức phát hành kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính gần nhất

Kể từ cuối năm 2025 đến nay, hoạt động kinh doanh của RYG chịu tác động từ sự phục hồi của ngành xây dựng – vật liệu xây dựng, xu hướng chuyển dịch sang vật liệu cao cấp và chiến lược đầu tư mở rộng của Công ty.

Về thuận lợi, việc đẩy mạnh đầu tư công và cải thiện của thị trường bất động sản dân dụng đã hỗ trợ nhu cầu vật liệu xây dựng. Đồng thời, xu hướng sử dụng vật liệu cao cấp, thân thiện môi trường tạo điều kiện thuận lợi cho chiến lược phát triển đá nung kết (Royal Sintered Stone) của RYG. Nhà máy đá nung kết của Công ty chính thức vận hành từ tháng 5/2025 với công nghệ hiện đại từ châu Âu, công suất khoảng 3 triệu m²/năm và đã ghi nhận các đơn hàng đầu tiên từ đối tác chiến lược. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển

sản phẩm nhằm nâng cao giá trị gia tăng và năng lực cạnh tranh trong phân khúc vật liệu cao cấp.

Tuy nhiên, RYG vẫn đối mặt với một số khó khăn như thị trường bất động sản phục hồi chưa đồng đều, áp lực cạnh tranh lớn từ doanh nghiệp trong nước và hàng nhập khẩu, đặc biệt từ Trung Quốc và Ấn Độ. Ngoài ra, biến động giá nguyên vật liệu, năng lượng và logistics tiếp tục tạo áp lực lên chi phí sản xuất và biên lợi nhuận của Công ty. Việc đầu tư nhà máy đá nung kết quy mô lớn cũng làm gia tăng chi phí đầu tư, khấu hao và áp lực mở rộng thị trường trong giai đoạn đầu vận hành.

Nhìn chung, các biến động trên vừa tạo cơ hội tăng trưởng cho RYG trong phân khúc vật liệu xây dựng cao cấp, vừa đặt ra yêu cầu nâng cao năng lực cạnh tranh và tối ưu hiệu quả hoạt động trong thời gian tới.

2. Tình hình tài chính

2.1. Các chỉ tiêu cơ bản

2.1.1. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh

Bảng V-3: Báo cáo về vốn điều lệ của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
Vốn điều lệ	450.000	450.000	450.000

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-4: Báo cáo về vốn điều lệ Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
Vốn điều lệ	450.000	450.000	450.000

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-5: Báo cáo về nguồn vốn kinh doanh của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
I	Vốn chủ sở hữu	670.841	681.996	690.874
1	Vốn góp của chủ sở hữu	450.000	450.000	450.000
2	Thặng dư vốn cổ phần	40.010	40.010	40.010
3	Quỹ đầu tư phát triển	57.353	94.397	94.397

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
4	LNST chưa phân phối	123.478	97.589	106.467
II	Nợ phải trả	1.315.469	1.440.861	1.589.563
1	Nợ ngắn hạn	1.245.852	1.378.127	1.559.732
2	Nợ dài hạn	69.617	62.734	29.831
	Tổng nguồn vốn kinh doanh	1.986.310	2.122.857	2.280.437

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-6: Báo cáo về nguồn vốn kinh doanh Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
I	Vốn chủ sở hữu	747.718	770.019	809.332
1	Vốn góp của chủ sở hữu	450.000	450.000	450.000
2	Thặng dư vốn cổ phần	40.010	40.010	40.010
3	Quỹ đầu tư phát triển	57.353	94.397	94.397
4	LNST chưa phân phối	163.415	148.677	188.195
5	Lợi ích cổ đông không kiểm soát	36.940	36.935	36.730
II	Nợ phải trả	1.723.494	2.223.298	2.401.826
1	Nợ ngắn hạn	1.338.284	1.798.134	2.029.833
2	Nợ dài hạn	385.210	425.164	371.993
	Tổng nguồn vốn kinh doanh	2.471.212	2.993.317	3.211.158

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-7: Tình hình sử dụng vốn kinh doanh của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
Tiền và các khoản tương đương tiền	38.628	9.700	14.309
Đầu tư tài chính ngắn hạn	130.285	204.148	221.511
Các khoản phải thu ngắn hạn	545.662	668.020	707.646
Hàng tồn kho	628.564	522.103	637.193
Tài sản ngắn hạn khác	24.917	23.331	27.782
Các khoản phải thu dài hạn	4.777	4.751	2.124
Tài sản cố định	200.969	178.393	164.728
Tài sản dở dang dài hạn	2.156	1.855	1.855
Đầu tư tài chính dài hạn	367.678	484.678	484.678

Thao

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
Tài sản dài hạn khác	42.674	25.877	18.610
Tổng	1.986.310	2.122.857	2.280.437

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-8: Tình hình sử dụng vốn kinh doanh Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
Tiền và các khoản tương đương tiền	42.243	11.341	15.450
Đầu tư tài chính ngắn hạn	158.436	235.748	256.381
Các khoản phải thu ngắn hạn	598.537	733.325	884.706
Hàng tồn kho	683.944	797.041	888.022
Tài sản ngắn hạn khác	42.868	45.314	46.373
Các khoản phải thu dài hạn	6.247	6.600	4.742
Tài sản cố định	293.145	982.891	946.739
Bất động sản đầu tư	-	-	0
Tài sản dở dang dài hạn	460.417	5.742	6.511
Đầu tư tài chính dài hạn	131.032	138.486	132.881
Tài sản dài hạn khác	54.342	36.828	29.353
Tổng	2.471.212	2.993.317	3.211.158

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Số dư Hàng tồn kho tính đến ngày 31/12/2025 là 797.041 triệu đồng, tăng 113,097 triệu đồng (tương đương 16,54%). Đến ngày 30/06/2026, hàng tồn kho tiếp tục tăng lên 888.022 triệu đồng, tăng 90.981 triệu đồng, tương ứng tăng 11,41% so với cuối năm 2025. Nguyên nhân chủ yếu là do Công ty tăng dự trữ nguyên vật liệu phục vụ sản xuất và tích lũy sẵn sàng lượng hàng tồn kho để cung ứng kịp thời ngay khi các khi các thỏa thuận hợp tác và thị trường được mở rộng, hứa hẹn mang lại sự tăng trưởng bền vững trong tương lai.

Tài sản cố định tăng từ 293.145 triệu đồng lên 982.891 triệu đồng, tăng 689.746 triệu đồng (tương ứng tăng 235,29%) đi kèm với chi phí xây dựng cơ bản giảm đáng kể từ 460.417 triệu đồng xuống 5.742 triệu 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. Tại ngày 30/06/2026, tài sản cố định đạt 946.739 triệu đồng, giảm nhẹ 36.152 triệu đồng, tương ứng giảm 3,68% so với cuối năm 2025, chủ yếu do Công ty thực hiện trích khấu hao đối với các tài sản đã đưa vào sử dụng. Trong khi đó, tài sản dở dang dài hạn tăng nhẹ lên 6.511 triệu đồng, phản ánh Công ty tiếp tục phát sinh một số hạng mục đầu tư, cải tạo và

mua sắm tài sản phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.1.2. Trích khấu hao tài sản cố định

- Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.
- Khấu hao tài sản cố định được trích theo phương pháp đường thẳng với thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Bảng V-9: Số năm khấu hao TSCĐ hữu hình Công ty mẹ

Stt	Loại tài sản	Thời gian khấu hao (năm)
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	05 - 30 năm
2.	Máy móc, thiết bị	05 - 10 năm
3.	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	06 - 10 năm
4.	Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 - 05 năm
5.	Tài sản cố định khác	03 - 05 năm
6.	Phần mềm quản lý	03 - 05 năm

Nguồn: BCTC riêng năm 2025 đã kiểm toán của RYG.

Bảng V-10: Số năm khấu hao TSCĐ hữu hình hợp nhất

Stt	Loại tài sản	Thời gian khấu hao (năm)
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	05 - 30 năm
2.	Máy móc, thiết bị	05 - 10 năm
3.	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	06 - 10 năm
4.	Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 - 05 năm
5.	Tài sản cố định khác	03 - 05 năm
6.	Phần mềm quản lý	03 - 05 năm

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2025 đã kiểm toán của RYG.

- Những thay đổi trong chính sách khấu hao: Không có.
- Công ty luôn thực hiện trích lập khấu hao tài sản theo đúng quy định của pháp luật:
 - + Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính về Hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao Tài sản cố định.
 - + Thông tư số 30/2025/TT-BTC ngày 30/05/2025 của Bộ Tài chính về việc sửa đổi, bổ sung một số điều tại Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính về Hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao Tài sản cố định.

2.1.3. Mức lương bình quân

Bảng V-11: Thu nhập bình quân của người lao động trong Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025
Thu nhập bình quân (triệu đồng/người/tháng)	15,6	17,0

Nguồn: RYG

Tính chung năm 2025, thu nhập bình quân của lao động tại Việt Nam là 8,4 triệu đồng/tháng, tăng 8,9%, tương ứng tăng 685 nghìn đồng so với năm trước. Trong đó, thu nhập bình quân của lao động nam là 9,5 triệu đồng/tháng, lao động nữ là 7,2 triệu đồng/tháng; thu nhập bình quân của lao động ở khu vực thành thị là 10,1 triệu đồng/tháng, khu vực nông thôn là 7,3 triệu đồng/tháng. Trong đó, thu nhập bình quân tháng của người lao động khu vực công nghiệp và xây dựng là 9,3 triệu đồng, tăng 2% (tương ứng tăng 180 nghìn đồng) so với quý trước và tăng 3,6% (tương ứng tăng 323 nghìn đồng) so với cùng kỳ năm trước⁴.

Mức lương bình quân năm 2025 của người lao động Công ty đạt 17,0 triệu/tháng, tăng hơn 8,6% so với năm 2024. So với các doanh nghiệp khác cùng ngành trong cùng địa bàn, thu nhập của người lao động của Công ty cao hơn.

Bảng V-12: Thu nhập bình quân của người lao động tại các công ty cùng ngành

Đơn vị tính: triệu đồng/người/tháng

Stt	Mã	Tên công ty	Địa bàn hoạt động	Năm 2024	Năm 2025
1.	RYG	CTCP Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia	Tỉnh Đồng Nai	15,6	17,0
2.	CYC	CTCP Gạch men CHANGYIH	Tỉnh Đồng Nai	12	12,8
3.	TTC	CTCP Gạch men Thanh Thanh	Tỉnh Đồng Nai	8	8

Nguồn: Báo cáo thường niên của các Công ty.

2.1.4. Tình hình công nợ**Bảng V-13: Tổng số nợ phải thu, phải trả của Công ty mẹ**

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
1	Tổng các khoản phải thu	550.439	672.771	709.770
2	Tổng các khoản phải trả	1.315.468	1.440.861	1.589.563

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-14: Tổng số nợ phải thu, phải trả Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

⁴ <https://tuoitrethudo.vn/nam-2025-thu-nhap-binh-quan-cua-nguoi-lao-dong-tang-hon-9-298617.html>

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
1	Tổng các khoản phải thu	604.784	739.925	889.448
2	Tổng các khoản phải trả	1.723.494	2.223.297	2.401.826

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG

2.1.5. Các khoản phải thu

Bảng V-15: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
I	Các khoản phải thu ngắn hạn	545.662	668.020	707.646
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	475.509	544.156	562.453
2	Trả trước cho người bán ngắn hạn	37.338	87.374	108.000
3	Phải thu ngắn hạn khác	32.815	36.490	37.298
4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-	-	(105)
II	Các khoản phải thu dài hạn	4.777	4.751	2.124
1	Phải thu dài hạn khác	4.777	4.751	2.124
	Tổng cộng	550.439	672.771	709.770

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG

Bảng V-16: Chi tiết các khoản phải thu Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
I	Các khoản phải thu ngắn hạn	598.537	733.325	884.706
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	479.338	554.587	680.334
2	Trả trước cho người bán ngắn hạn	80.307	131.834	145.606
3	Phải thu ngắn hạn khác	38.892	46.904	58.870
4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-	-	(105)
II	Các khoản phải thu dài hạn	6.247	6.600	4.742
1	Phải thu dài hạn khác	6.247	6.600	4.742
	Tổng cộng	604.784	739.925	889.448

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Tình hình các khoản phải thu quá hạn của Công ty mẹ:

Đơn vị tính: triệu đồng

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Phải thu khách hàng	31/12/2024			31/12/2025			30/06/2026		
	Giá gốc	Giá trị đã trích lập dự phòng	Thời gian quá hạn	Giá gốc	Giá trị đã trích lập dự phòng	Thời gian quá hạn	Giá gốc	Giá trị đã trích lập dự phòng	Thời gian quá hạn
Công ty TNHH Inmat	-	-	-	-	-	-	39	39	Từ 6 tháng đến dưới 1 năm
Công ty TNHH Kiến trúc Xây dựng 2T	-	-	-	-	-	-	21	21	Từ 6 tháng đến dưới 1 năm
Công ty TNHH Thiết kế và Xây dựng Tân Phong	-	-	-	-	-	-	45	45	Từ 6 tháng đến dưới 1 năm
Tổng cộng	-	-	-	-	-	-	105	105	

Dự phòng phải thu khó đòi được trích lập cho những khoản nợ phải thu đã quá hạn thanh toán, hoặc các khoản nợ phải thu mà người nợ khó có khả năng thanh toán do khách hàng đã ngừng giao dịch.

Đánh giá khả năng thu hồi: Không có khả năng thu hồi.

2.1.6. Các khoản phải trả

Bảng V-17: Chi tiết các khoản nợ phải trả của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
I	Nợ ngắn hạn	1.245.852	1.378.127	1.559.732
1	Phải trả người bán ngắn hạn	263.778	233.790	315.095
2	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	69.465	62.717	105.856
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	18.014	14.951	11.911
4	Phải trả người lao động	14.842	11.691	11.743
5	Chi phí phải trả ngắn hạn	14.450	9.556	12.665
6	Phải trả ngắn hạn khác	11.208	12.556	19.490
7	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	840.091	1.010.218	1.060.325
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	14.003	22.647	22.647
II	Phải trả dài hạn	69.616	62.734	29.831
1	Phải trả người bán dài hạn	48.553	49.216	21.096
2	Phải trả dài hạn khác	150	150	150
3	Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	20.913	13.368	8.586
	Tổng cộng	1.315.468	1.440.861	1.589.563

BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN THÊM CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-18: Chi tiết các khoản nợ phải trả Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
I	Nợ ngắn hạn	1.338.284	1.798.133	2.029.833
1	Phải trả người bán ngắn hạn	278.616	317.828	367.091
2	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	68.040	79.366	119.906
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	21.123	15.002	11.975
4	Phải trả người lao động	16.602	14.794	14.208
5	Chi phí phải trả ngắn hạn	14.450	17.396	33.985
6	Phải trả ngắn hạn khác	61.230	17.492	22.306
7	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	864.219	1.313.609	1.437.715
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	14.003	22.647	22.647
II	Phải trả dài hạn	385.210	425.164	371.993
1	Phải trả người bán dài hạn	48.553	49.216	21.096
2	Phải trả dài hạn khác	150	5.220	5.220
3	Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	323.254	357.898	332.636
4	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	13.253	12.830	13.041
	Tổng cộng	1.723.494	2.223.297	2.401.826

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

– Tình hình thanh toán các khoản nợ:

- + Công ty và các công ty con không có các khoản nợ quá hạn chưa thanh toán.
- + Công ty và các công ty con không có vi phạm các điều khoản khác trong hợp đồng/cam kết.
- + Công ty và các công ty con thanh toán đầy đủ, đúng hạn lãi và gốc các khoản nợ.
- + Công ty và các công ty con không có các khoản vay nợ trái phiếu từ khi thành lập đến nay.

2.1.7. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc kê khai và nộp đầy đủ các phải nộp theo quy định hiện hành của Nhà nước.

Bảng V-21: Số dư các khoản thuế phải nộp của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
1	Thuế giá trị gia tăng	-	-	-
2	Thuế xuất, nhập khẩu	-	-	-
3	Thuế thu nhập doanh nghiệp	15.349	13.292	11.353
4	Thuế thu nhập cá nhân	2.665	1.659	558
7	Các loại thuế khác	-	-	-
8	Các khoản phí, lệ phí và phải nộp khác	-	-	-
	Tổng cộng	18.014	14.951	11.911

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-22: Số dư các khoản thuế phải nộp Hợp nhất

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
1	Thuế giá trị gia tăng	-	-	-
2	Thuế xuất, nhập khẩu	-	-	-
3	Thuế thu nhập doanh nghiệp	15.459	13.292	11.353
4	Thuế thu nhập cá nhân	2.720	1.710	558
5	Thuế tài nguyên	-	-	-
6	Các loại thuế khác	2.944	-	63
7	Các khoản phí, lệ phí và phải nộp khác	-	-	-
	Tổng cộng	21.123	15.002	11.974

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

2.1.8. Trích lập các quỹ

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ Công ty và các quy định pháp luật hiện hành. Công ty thực hiện trích lập các quỹ từ lợi nhuận sau thuế theo đề nghị của Hội đồng quản trị và được ĐHĐCD thông qua.

Bảng V-23: Số dư các quỹ của Công ty mẹ qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
1	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	14.003	22.647	22.647
2	Quỹ đầu tư phát triển	57.353	94.397	94.397
	Tổng cộng	71.356	117.044	117.044

Nguồn: BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

Bảng V-24: Số dư các quỹ Hợp nhất qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2025	30/06/2026
1	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	14.003	22.647	22.647
2	Quỹ đầu tư phát triển	57.353	94.937	94.397
	Tổng cộng	71.356	117.044	117.044

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán và BCTC bán niên 2026 của RYG.

2.1.9. Những biến động lớn có thể ảnh hưởng tới tình hình tài chính của Tổ chức phát hành kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính gần nhất

Không có.

2.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng V-25: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty mẹ

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2024	Năm 2025
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
-	Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	1,10	1,04
-	(Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0,59	0,66
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
-	Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,66	0,68
-	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,96	2,11
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
-	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	0,94	0,93
-	Doanh thu thuần/Tổng tài sản ngắn hạn bình quân	Lần	1,40	1,37
-	Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	Lần	2,80	2,94
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
-	Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	3,23%	1,38%
-	Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	3,05%	1,29%
-	Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	8,10%	3,92%
-	Thu nhập trên cổ phần (EPS)	Đồng/CP	-	-

Nguồn: Tính toán từ BCTC riêng năm 2024, 2025 được kiểm toán của RYG.

Bảng V-26: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu Hợp nhất

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2024	Năm 2025
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
-	Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	1,14	1,01
-	(Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0,63	0,57
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
-	Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,70	0,74
-	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	2,31	2,89
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
-	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	0,81	0,77
-	Doanh thu thuần/Tổng tài sản ngắn hạn bình quân	Lần	1,28	1,25
-	Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	Lần	2,66	2,46
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
-	Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	3,99%	1,80%
-	Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	3,25%	1,38%
-	Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	9,14%	4,96%
-	Thu nhập trên cổ phần (EPS)	Đồng/CP	1.500	830

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2024, 2025 được kiểm toán của RYG.

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán: Trong năm 2025, các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của RYG có xu hướng giảm so với năm 2024. Cụ thể, hệ số thanh toán ngắn hạn giảm từ 1,14 lần xuống 1,01 lần, trong khi hệ số thanh toán nhanh giảm từ 0,63 lần xuống 0,57 lần. Nguyên nhân chủ yếu là nợ ngắn hạn tăng nhanh hơn tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn do Công ty gia tăng nhu cầu vốn lưu động để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và mở rộng quy mô hoạt động. Mặc dù có xu hướng giảm, hệ số thanh toán ngắn hạn vẫn duy trì trên 1 lần, cho thấy tài sản ngắn hạn vẫn đủ bù đắp các khoản nợ ngắn hạn đến hạn, khả năng thanh toán của Công ty vẫn được đảm bảo. Đối với hệ số thanh toán nhanh, việc chỉ tiêu này duy trì dưới 1 lần phản ánh cơ cấu tài sản ngắn hạn của Công ty có tỷ trọng hàng tồn kho tương đối lớn, phù hợp với đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng, trong đó Công ty cần duy trì lượng nguyên vật liệu và thành phẩm để đáp ứng nhu cầu sản xuất và cung ứng cho khách hàng. Do đó, mặc dù giảm nhẹ so với năm trước, các chỉ tiêu thanh toán vẫn nằm trong ngưỡng có thể kiểm soát và chưa phản ánh rủi ro đáng kể về khả năng thanh toán.

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn: Hệ số nợ trên tổng tài sản tăng từ 0,70 lần năm 2024 lên 0,74 lần năm 2025; đồng thời hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu tăng từ 2,31 lần lên 2,89 lần. Điều này cho thấy Công ty sử dụng nguồn vốn vay và các khoản nợ phải trả ở mức cao hơn để đáp ứng nhu cầu đầu tư và bổ sung vốn lưu động trong bối cảnh quy mô hoạt động được mở rộng. Việc hệ số nợ tăng làm gia tăng mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính, qua đó có thể tạo áp lực đối với chi phí lãi

vay và nghĩa vụ thanh toán trong tương lai nếu thị trường diễn biến bất lợi. Tuy nhiên, cơ cấu vốn của Công ty vẫn phù hợp với đặc thù của doanh nghiệp sản xuất có nhu cầu vốn đầu tư lớn, đặc biệt trong giai đoạn hoàn thành và đưa vào vận hành Nhà máy sản xuất đá nung kết Royal Sintered Stone. Bên cạnh đó, tổng tài sản và doanh thu đều ghi nhận tăng trưởng trong năm 2025, góp phần tạo nền tảng để Công ty từng bước nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn trong các kỳ tiếp theo.

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản có sự giảm nhẹ trong năm 2025. Vòng quay tổng tài sản giảm từ 0,81 lần xuống 0,77 lần và vòng quay tài sản ngắn hạn giảm từ 1,28 lần xuống 1,25 lần. Nguyên nhân chủ yếu là quy mô tổng tài sản và tài sản ngắn hạn tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu, đặc biệt sau khi Công ty hoàn thành đầu tư và đưa nhà máy mới vào khai thác, làm gia tăng đáng kể quy mô tài sản trong khi hiệu quả khai thác tài sản cần có thời gian để phát huy đầy đủ. Bên cạnh đó, vòng quay hàng tồn kho giảm từ 2,66 lần xuống 2,46 lần. Chỉ tiêu này giảm chủ yếu do giá trị hàng tồn kho bình quân tăng khi Công ty chủ động dự trữ nguyên vật liệu và thành phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh và đảm bảo nguồn cung cho thị trường. Mức giảm của các chỉ tiêu năng lực hoạt động không lớn và phù hợp với giai đoạn Công ty mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư tài sản cố định và tăng tích lũy hàng tồn kho phục vụ kế hoạch kinh doanh trong các kỳ tiếp theo.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi: Trong năm 2025, các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi đều giảm so với năm trước. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS) giảm từ 3,99% xuống 1,80%; tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản bình quân (ROA) giảm từ 3,25% xuống 1,38%; tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) giảm từ 9,14% xuống 4,96%; đồng thời thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) giảm từ 1.500 đồng/cổ phần xuống còn 830 đồng/cổ phần. Sự suy giảm của các chỉ tiêu sinh lời chủ yếu xuất phát từ việc lợi nhuận sau thuế hợp nhất năm 2025 giảm 44,26% so với năm 2024, trong khi doanh thu thuần vẫn tăng 23,85%. Điều này cho thấy tốc độ gia tăng của giá vốn hàng bán và các chi phí hoạt động cao hơn tốc độ tăng doanh thu, làm biên lợi nhuận bị thu hẹp. Đồng thời, việc tổng tài sản và vốn chủ sở hữu bình quân tăng sau khi Công ty hoàn thành đầu tư và đưa vào vận hành nhà máy mới cũng làm các chỉ tiêu ROA và ROE giảm trong ngắn hạn. Mặc dù vậy, việc đầu tư mở rộng năng lực sản xuất được kỳ vọng sẽ tạo điều kiện nâng cao hiệu quả khai thác tài sản, cải thiện doanh thu và khả năng sinh lời khi nhà máy vận hành ổn định trong các giai đoạn tiếp theo

- Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập: Không có.

3. Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính của Tổ chức phát hành

3.1. Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính năm 2024

- Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với BCTC riêng năm 2024: Theo Báo cáo kiểm toán số 270325.032/BCTC.KT2 ngày 27/03/2025 của Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia, Kiểm toán viên có ý kiến như sau: “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

2024, 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, 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”.

- Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với BCTC hợp nhất năm 2024: Theo Báo cáo kiểm toán số 270325.033/BCTC.KT2 ngày 27/03/2025 của Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia, Kiểm toán viên có ý kiến như sau: “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 2024, 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, 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”.

3.2. Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính năm 2025

- Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với BCTC riêng năm 2025: Theo Báo cáo kiểm toán số 300326.014/BCTC.KT2 ngày 30/03/2026 của Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia, Kiểm toán viên có ý kiến như sau: “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, 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”
- Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với BCTC hợp nhất năm 2025: Theo Báo cáo kiểm toán số 300326.015/BCTC.KT2 ngày 30/03/2026 của Công ty Cổ phần Sản xuất và Đầu tư Hoàng Gia, Kiểm toán viên có ý kiến như sau: “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, 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”.

4. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức

4.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức năm 2026

Bảng V-27: Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức năm 2026

Dvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Công ty mẹ			Hợp nhất		
	Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2026		Thực hiện năm 2025	Kế hoạch năm 2026	
		Giá trị	% tăng/giảm so với năm 2025		Giá trị	% tăng/giảm so với năm 2025
Doanh thu thuần	1.918.620	1.906.255	(0,6%)	2.095.653	2.615.788	24,8%
Lợi nhuận sau thuế	26.498	40.530	53%	37.645	115.734	207,4%
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,4%	2,13%	0,7%	1,8%	4,4%	2,6%
Vốn chủ sở hữu	681.996	696.350	2,1%	770.019	912.183	18,5%
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (*)	3,9%	5,9%	-	5,0%	13,8%	-
Tỷ lệ cổ tức (**)	5%	10%	-	5%	10%	-

- Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức năm 2026 của Công ty đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 thông qua tại Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2026 số 01/2026/NQ-ĐHĐCĐ ngày 08/05/2026 của RYG.

(*) Số liệu được ước tính và tính toán từ kế hoạch doanh thu, LNTT đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 thông qua.

(**) ĐHĐCĐ Công ty thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2025 tại kỳ họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 theo Nghị quyết số 01/2026/NQ-ĐHĐCĐ ngày 08/05/2026 với tỷ lệ chi trả cổ tức bằng cổ phiếu là 17% (trong đó chia cổ tức năm 2024 là 12% và chia cổ tức năm 2025 là 5%). Công ty sẽ thực hiện chốt danh sách thực hiện quyền nhận cổ tức cổ phiếu cùng với ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.

4.2. Căn cứ để đạt kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức nêu trên

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

❖ 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 chủ đầu tư bất động sản và chuỗi phân phối vật liệu xây dựng để thúc đẩy doanh thu bán hàng lớn, 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), 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.

4.3. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần Chứng khoán Agribank đánh giá về kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức của Hoàng Gia trong năm 2026 dựa trên cơ sở thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính hiện nay của Công ty.

Trong năm 2025, mặc dù trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, Hoàng Gia đã nỗ lực đạt được kết quả kinh doanh tích cực với doanh thu thuần hợp nhất đạt 2.095.653 triệu đồng (tăng gần 24% so với năm 2024).

ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 của Công ty cũng đã phê duyệt phương án chi trả cổ tức năm 2024, 2025 bằng cổ phiếu với tỷ lệ 17%. Kết quả kinh doanh tích cực năm 2025 là nền tảng quan trọng để Công ty hướng tới các mục tiêu năm 2026. Hoàng Gia tiếp tục duy trì vị thế doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm đá ở Việt Nam.

Năm 2026, nền kinh tế toàn cầu, kinh tế Việt Nam được dự báo sẽ vẫn hiện hữu những rủi ro. Tình hình kinh tế - chính trị, xã hội trên thế giới vẫn còn diễn biến phức tạp khó dự đoán. Xung đột tại Nga Ukraine, đặc biệt là sự leo thang căng thẳng trực tiếp giữa Mỹ - Israel và Iran trong Quý I/2026 đã gây áp lực lên chi phí năng lượng và logistics, ảnh hưởng xấu đến các hoạt động thương mại, kinh tế toàn cầu. Các chính sách thuế quan của Mỹ liên quan đến đánh thuế hàng hoá nhập khẩu sẽ có những tác động tiêu cực đến thương mại toàn cầu, ảnh hưởng nhiều đến ngành đá của Công ty.

Với nhận định về bối cảnh thị trường và vị thế doanh nghiệp như trên, Công ty cổ phần Chứng khoán Agribank đánh giá kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức của Hoàng Gia dự kiến

trong năm 2026 là phù hợp và khả thi nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Chúng tôi lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét của chúng tôi được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có tính chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính, chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Các nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

[Phần còn lại của trang này được cố ý để trống]